

TECHNI

bus

TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

OTM www.revistatechimbus.com.br
Ano 16 - Nº 77 - R\$ 15,00

Dubai:
usuário
de ônibus
ganha
conforto



MANAUS MUDA PARA PRIVILEGIAR O PASSAGEIRO

Mercado de chassis
explodiu

Volkswagen dá nova
dimensão a Resende

Sprinter, versão luxo,
transporta mais



Irizar: uma década de acertos



12, 13 e 14 de novembro de 2008



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

Fábio Cançado – Auto Omnibus Floramar Ltda.



Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Aqui tem confiança de geração em geração.

Aqui tem chassis urbanos OF-1418 e OF-1722 M.



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

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

marca passa de geração em geração. Porque aqui tem Mercedes-Benz.

► Para mais informações sobre estes chassis de sucesso, acesse www.mercedes-benz.com.br ou ligue 0800 970 90 90.



Mercedes-Benz

Uma fórmula justa

No último mês de outubro foram transportados por ônibus urbanos dentro da cidade de São Paulo 246,5 milhões de passageiros. Se cada usuário tivesse pago R\$ 2,30, preço estabelecido pela tarifa, o sistema teria arrecadado em torno de R\$ 567 milhões. Mas, não foi isso que aconteceu. A arrecadação na catraca somou R\$ 120,8 milhões.

Nem tanto à terra, nem tanto ao mar. O custo do sistema, segundo a SPTrans, gestora municipal do sistema, atingiu em outubro R\$ 355,8 milhões. Para pagar o custo, a SPTrans pegou a receita das catracas e adicionou a ela um subsídio de R\$ 235 milhões. Só assim mesmo para fechar as contas.

O balanço mostra que a Prefeitura de São Paulo, que controla a SPTrans, tem consciência de que para manter uma tarifa social precisa cobrir o custo.

Quem faz a gestão e, principalmente, paga os custos como se deve, tem o dever e o direito de exigir. A frota de ônibus, em São Paulo, de 15 mil ônibus, está sendo renovada aceleradamente por conta da exigência feita pela SPTrans em contrapartida ao complemento pago às operadoras privadas.

Uma das maiores cidades do mundo, São Paulo depende maciçamente do transporte coletivo para aliviar as agruras do pesado tráfego de veículos que não pára de crescer. O subsídio na tarifa é, pois, uma forma direta de compensar os custos das empresas e recompensar o passageiro que utiliza um sistema racional de transporte.

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

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribero@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Ramundo de Oliveira
raimundo.oliveira@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardao Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Mário

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem

8.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 120,00 (seis edições e quatro Anuários).

Pagamento a 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.

As opiniões expressas nos artigos e pelos

entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM

Editora



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 705 Campo Belo

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

www.revistatechnibus.com.br

Atendimento ao assinante:

0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filial a:



www.anatec.org.br

■ **SUMÁRIO**

INTERNACIONAL

Governo de Dubai, integrante dos Emirados Árabes Unidos, se empenha em proporcionar conforto aos usuários de ônibus, como a instalação de pontos de parada com ar condicionado **6**

IRIZAR

Empresa de origem espanhola comemora uma década de atuação no mercado brasileiro com produção acumulada de 3.683 ônibus dos modelos Century e Intercentury **10**

COMIL

Encarçadora de Erechim (RS) teve um crescimento de 19% nas vendas em 2007 e fechou o ano com faturamento de R\$ 300 milhões e 2,6 mil ônibus comercializados no País **12**

RODOVIÁRIO

Dois ônibus fabricados pela Induscar-Caio, um modelo rodoviário Giro 3400 e um micro Foz Executivo, vão transportar os jogadores e a equipe técnica do clube São Paulo **14**

ENCARROÇADORAS

A Ciferal se mantém no mercado brasileiro há mais de meio século e ostenta liderança no segmento de ônibus urbanos em estados como Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo **16**

TRANSPORTE URBANO

Consórcio Transmanaus vai investir R\$ 30 milhões para, em dois anos, renovar a frota de 1,4 mil ônibus que operam no sistema de transporte público da capital do Amazonas **18**

FRETAMENTO

A Rimatur Transportes, sediada em Curitiba, construiu uma história de sucesso, tendo as montadoras instaladas em São José dos Pinhais como principais clientes **22**

VOLKSWAGEN

Montadora alemã anuncia investimento de R\$ 1 bilhão nos próximos cinco anos em suas unidades no Brasil: o dinheiro será usado para expansão da produção e novos produtos **24**

ESTRATÉGIA

Discretamente, a italiana Iveco vem testando um modelo de chassi para ônibus de 12 metros de comprimento em ruas de Aracaju (SE), Porto Alegre (RS) e Canoas (RS) **28**

CHASSIS

Venda de chassis para ônibus atinge recorde histórico de 23 mil unidades em 2007 e expectativa para 2008 é otimista. Produção total foi de 38.741 para o varejo e a exportação **30**

SEÇÕES

Editorial **3**

Panorama **54**

Custos Operacionais **57**

SELO DE QUALIDADE

Garagem da Viação Cometa na sede em São Paulo recebe certificação da IQA, que confere a qualidade dos serviços de manutenção prestados pela empresa **32**

FRESP

Entidade que reúne empresas de fretamento do Estado de São Paulo estima em 8% o crescimento do mercado de fretamento em 2007 e prevê um bom 2008 **34**

MOTOTÁXI

Falta de regulamentação do exercício de mototáxi e motofrete e recordes nas vendas de motocicletas nos últimos anos provocam caos nas ruas de grandes cidades **36**

MAIORES & MELHORES

Evento realizado pela OTM Editora em novembro do ano passado reuniu mais de 550 pessoas e homenageou as principais empresas dos setores de transporte **40**

TRANSPORTE ESCOLAR

Atividade de transporte de estudantes no mercado brasileiro ainda é desconhecida e deficiente em regulamentação. Ninguém sabe o tamanho da frota, por exemplo **44**

PNEUS

Há 80 anos no Brasil, a Michelin lançou no final do ano passado um inédito sistema de recapagem Refill que pode ser usado três vezes em pneus novos da marca **46**

AR CONDICIONADO

Hispacold, empresa espanhola que produz aparelhos de ar condicionado para ônibus, inaugura no interior paulista sua primeira fábrica no Brasil **49**

TERMINAIS

Maior administradora privada de terminais de ônibus, a Socicam teve um expansão de 20% em 2007 e busca ampliar sua atuação em aeroportos e grandes centros urbanos **50**

BILHETAGEM

Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Rio de Janeiro (Fetranspor) lançou o RioCard Expresso para usuários que estão fora do sistema de vale-transporte **52**

CARROCERIAS

Reflexo de renovações e ampliações de frotas urbanas, o crescimento de 15,5% na produção no ano passado superou as expectativas iniciais dos fabricantes de carrocerias **58**

Shell Formula Diesel.
Até 3% de economia,
100% de satisfação.



No primeiro abastecimento com **Shell Formula Diesel** você já sente a diferença. Shell Formula Diesel não faz espuma e seus exclusivos agentes dispersantes e anticorrosivos mantêm o sistema de injeção de combustível limpo, permitindo uma queima mais rápida e mais eficiente. Com isso você consegue reduzir o consumo da sua frota em até 3%. E ainda obtém uma maior durabilidade das peças, o que significa menos gastos com manutenção. Escolha o melhor para a sua frota. Entre em contato com a nossa central de vendas e descubra como obter todas estas vantagens para a sua empresa.

www.shell.com.br/transporte • fale@shell.com • 0800 728 1616



Sonho que emergiu das areias do deserto

Um dos emirados do Oriente Médio tem pressa em se tornar num país moderno que não dependa da receita petrolífera, o que significa também contar com um sistema de transporte eficiente

■ EDUARDO RIBEIRO, DE DUBAI



O hotel Burj al Arab tem diárias entre R\$ 3,5 mil e R\$ 24 mil e um almoço de frutos do mar ao lado de um enorme aquário sai por R\$ 400 por pessoa

Com uma das maiores rendas per capita do mundo e uma população de 900 mil habitantes, o Dubai – um dos sete emirados que formam os Emirados Árabes Unidos, cuja principal receita provém do petróleo – concentra todos seus esforços na transformação do ex-porto sonolento às margens do Golfo Pérsico em um pólo econômico internacional.

Em uma geração os governantes de Dubai já converteram a pequena cidade de 20 mil habitantes em um dinâmico centro comercial, financeiro e turístico do Oriente Médio. Mas querem mais. E tem pressa. O objetivo é que a economia fique independente do petróleo, cujas reservas deverão se esgotar até o ano 2015 (hoje as modestas reservas petrolíferas são responsáveis por apenas 7% do Produto Nacional Bruto). Para isso, a cidade de Dubai, construída sobre as areias do deserto se transformou num imenso e frenético canteiro de obras. É o local com a maior concentração de grandes edifícios em construção no mundo. Em apenas dois quilômetros quadrados estão sendo erguidos mais de cem arranha-céus que servirão de centros comerciais, escritórios e residências, com previsão de término previsto para daqui a dois anos. Incluído nesse cronograma está Burj Dubai, o edifício mais alto do mundo, com 220 andares e 800 metros de altura. Na última contagem já estavam concluídos 160 andares, com a inauguração do espigão programada para o final deste ano.

Dubai é uma espécie de anomalia na

região e serve de exemplo a ser copiado pelos países árabes vizinhos. De fato, essa cidade-estado criou um dos ambientes econômicos mais dinâmicos do mundo.

Hoje a pequena Dubai atrai mais turistas do que toda a Índia, mais navios de passageiros e de carga do que Cingapura e mais capital estrangeiro do que muitos países europeus. Pessoas de mais de 150 países se mudaram para essa cidade para morar ou trabalhar.

Dubai abriga mais de 50 hotéis e resorts faraônicos que incluem o Burj al Arab, onde as diárias custam entre R\$ 3,5 mil e R\$ 24 mil e um almoço de frutos do mar ao lado de um enorme aquário colorido sai por R\$ 400 por pessoa. O hotel passou a ser um ícone da cidade é o mais alto hotel do mundo e suas linhas arquitetônicas assemelham-se a um torpeda apontado para o céu. A meca de turismo tem até conjuntos de ilhas artificiais – Palm Jumeirah, com formato de uma palmeira, e The World, com 300 ilhas em formato de mapa-múndi – para a construção de mansões e alojar os mais ricos.

TRANSPORTE POR ÔNIBUS – Para acompanhar a acelerada metamorfose da cidade, sua infra-estrutura de transporte e logística também está passando por renovação e expansão. Além de uma nova rodovia já implantada a alguns quilômetros paralelamente à existente anteriormente, estão sendo construídos novo aeroporto, novo terminal de cargas, novo porto, canal artificial, metrô, viadutos e vias expressas urbanas.

Também não foi esquecido o usuário de ônibus da nova Dubai. A medida mais recente divulgada pelas autoridades para beneficiar o passageiro de ônibus é a instalação de 500 pontos de ônibus com ar condicionado para driblar o sufocante calor que chega a ultrapassar os 50 graus Celsius no auge do verão. É uma ação inédita, que mostre a disposição do estado de prover ao cidadão todos os benefícios



Quinhentos pontos de ônibus serão adaptados em "sala de espera" com ar condicionado



A frota de 504 ônibus transporta 250 mil passageiros por dia em 5.500 viagens

na vida cotidiana. Não são apenas as autoridades e os expatriados das empresas estrangeiras que podem desfrutar da boa vida em uma cidade cercada pelas areias do deserto da Arábia. Até os recentes saltos dos preços dos imóveis, o custo de vida local era relativamente baixo e grande parte dos serviços públicos é bancada pelo governo.

A maior parte do trabalho prestado na

cidade é feita por estrangeiros, que superaram na proporção de oito para um os nativos. É para essa parcela da população e a dos cidadãos de baixa renda que o governo dirige agora sua atenção.

A locomoção dessas pessoas depende principalmente dos ônibus, que em Dubai oferecem serviço eficiente. O moderno sistema de transporte público é administrado pela Roads & Transport Authority (RTA).



Nos terminais um sistema computadorizado ajuda o usuário a achar a rota certa



Os veículos têm ar condicionado, bilhetagem e itinerários eletrônicos

São 62 linhas de ônibus que oferecem 409 viagens em horário de pico. Os veículos percorrem 168 mil quilômetros em média por dia. O sistema transporta diariamente cerca de 250 mil passageiros em 5.500 viagens. As rotas dos ônibus cobram uma área de 4.110 quilômetros quadrados. Há nove terminais e 1.600 pontos de parada, 500 dos quais estão sendo convertidos em uma espécie de "sala de espera" com ar condicionado com design em forma de quarto crescente. Estes pontos vão oferecer uma série de serviços, como caixas eletrônicas, máquinas automáticas para venda de jornais, chocolates e bebidas. Existem ainda recipientes para coleta de papel, vidro e metal para reciclagem. Os ta-

manhos dois pontos podem variar de 6 m a 25 m de comprimento, por 2,4 m de altura e 1,5 m a 2,0 m de profundidade. A temperatura interna será mantida em 24 graus. O contrato de construção foi orçado em US\$ 4,77 milhões.

A frota de ônibus é formado por veículos customizados de alta qualidade, com assentos individuais, ar condicionado, itinerários eletrônicos e equipamentos computadorizados de cobrança de tarifa (que varia conforme a distância). A maioria dos ônibus tem capacidade para transportar 51 passageiros sentados e 10 em pé. Alguns veículos menores são usados nas linhas alimentadoras. São duas as garagens usadas para manutenção.

SISTEMA DE ÔNIBUS DE DUBAI

Frota	504 veículos
Linhas	62
Viagens/dia	5.500
Km/dia percorridos	168.000
Passageiros/dia	250.000
Terminais	9
Pontos de parada	1.600
Paradas cobertas	153, mais 500 com ar condicionado em construção
Garagens	2
Sistemas eletrônicos	Itinerário e de cobrança de tarifas
Bilhetagem	Cartão sem contato, com três opções: passe mensal, pré-pago e estudante

Os passageiros dispõem do Planejador de Viagem. É um sistema computadorizado instalado pela RTA que oferece muitos serviços: calcula as tarifas da viagem, encontra o modo mais fácil e rápido de transporte para um determinado destino, informa ao passageiro sobre pontos de baldeação, provê também mapas de trajetos e dá todos os detalhes sobre a melhor opção para chegar a um determinado ponto. Todas as informações são fornecidas ao usuário, depois que este digitar onde se encontra e o destino desejado. Ele pode ainda escolher o destino pelo nome do ponto de parada, ou ainda um lugar como nome de hotel, biblioteca ou restaurante.

Como em todas as modernas cidades do mundo, o sistema de transporte de Dubai precisa continuar a crescer rapidamente para atender à demanda gerada pela explosão de negócios internacionais, expansão do turismo e aumento de população. O governo local já está realizando estudos para avaliar as soluções mais eficientes e de melhor custo-benefício para combater os congestionamentos e a poluição resultante.



Quando a gente pensa que conhece tudo sobre transporte urbano, a **Caio Induscar** chega com uma nova luz.

www.caio.com.br

Com você aonde for
CAIO
INDUSCAR 



Uma década de acertos

Fabricante comemora dez anos no Brasil com mais de 3,6 mil unidades produzidas no período e detém participação de 6,5% no segmento de ônibus rodoviários

■ SÔNIA CRESPO

Há exatos dez anos a encarroçadora Irizar Brasil S/A chegava ao Brasil para disputar com potenciais concorrentes do setor uma fatia do mercado de ônibus rodoviários e tornar-se uma das maiores fornecedoras de carrocerias para o País e a região. A década transcorreu permeada pelos altos e baixos provocados pelas diretrizes econômicas do governo, perfeitamente administrados pela empresa de origem espanhola que, tomando decisões acertadas ao longo do percurso, mostrou que veio para ficar. Nesse período foram produzidas 3.683 carrocerias, dos tradicionais modelos Century e Inter-century.

A decisão de implantar uma unidade no Brasil foi tomada em 1997 pela matriz Irizar na Espanha – fundada em 1889 e sediada na cidade de Ormaiztegi, no País Basco – objetivando atender a estratégia mundial de crescimento da

marca. Como está entre os maiores fabricantes de ônibus do mundo, o Brasil foi escolhido prioritariamente para um projeto de longo prazo. "Desde 1997, passando por turbulências de seguidas crises econômicas e cambiais, incertezas, concorrências de marcas consagradas no mercado há mais de 50 anos, que reagiram fortemente à chegada da Irizar ao mercado, podemos hoje avaliar que conquista-

mos a confiança de clientes, passageiros e fornecedores ao nosso entorno, preservando a estratégia inicial da empresa, de respeito às pessoas, ao mercado, praticando políticas éticas do ponto de vista comercial, técnico e social", comenta o gerente de Relações com o Mercado João Paulo Cunha Ranalli.

A Irizar Brasil conquistou clientes em mais de 30 países das Américas, África e Oriente Médio, e conta com uma rede de representação de vendas de carrocerias e peças de reposição e pontos de serviços autorizados pela fábrica que atendem todo território nacional, bem como os diversos países de destino dos produtos da marca. "Quando começamos a operar no Brasil geramos em algumas pessoas que não tinham conhecimento da marca o temor de que fôssemos mais uma dessas empresas estrangeiras que vêm para se



Da linha de produção brasileira da Irizar saíram até agora 3.683 carrocerias

aventurar neste mercado", lembra Ranalli.

O executivo conta que a encarroçadora conseguiu concretizar sua estratégia inicial de comercialização, realizando a produção de acordo com o planejado. "Nossa meta era começar com uma operação de pequeno volume, colocar unidades no mercado e conhecer seu desempenho e aceitação pelos operadores e seus clientes. Com esta atitude a Irizar conseguiu introduzir em seu produto as características das quais o mercado necessitava. Como fruto disto, a Irizar cresceu de forma contínua e consistente no mercado brasileiro e nos demais países atendidos", relata.

MARCA CONSOLIDADA – Dez anos de bons negócios geram expectativas de crescimento e de expansão para a fábrica, localizada na cidade de Botucatu, em São Paulo, que atualmente tem 39 mil m² de área e 22,5 mil m² de construção. Trabalham na unidade 325 funcionários. "Em termos comerciais o Brasil é o país mais importante da América Latina. É o mercado com maior volume de demanda de nossos produtos e no qual a Irizar tem grande potencial de crescimento", salienta Ranalli. O executivo conta que os planos futuros da encarroçadora são seguir crescendo de maneira planejada e consistente, mantendo os valores que tem consolidado a marca Irizar no mercado: inovação, alta qualidade, atendimento diferenciado permanente e uma rede de pós-vendas eficiente. As previsões de crescimento na demanda para os próximos anos já acionaram investimentos na planta, entre 2006 e 2007, que expandiram as instalações físicas e já possibilitam a produção de até quatro unidades/dia. Hoje a produção diária da encarroçadora é de duas unidades/dia e a capacidade instalada da fábrica brasileira chega a 1.000 unidades/ano. Também as vendas externas vão de vento em popa, relata o gerente. "Em 2007, nossas exportações representaram 71,5%



Planta da empresa em Botucatu (SP), com 325 funcionários, produz 90 ônibus por mês

das vendas totais, registrando aumento de 6,3% em relação ao ano anterior", diz.

Os produtos Irizar fabricados em todo o mundo, comenta o executivo, têm características semelhantes. "Os conceitos de projeto, processos de fabricação, materiais e critérios de qualidade são iguais em todas as sete plantas do mundo – Espanha, China, Marrocos, Brasil, México, Índia e África do Sul", diz. Os diferenciais dos produtos em relação aos concorrentes, aponta Ranalli, são as exigentes normas de segurança, a alta qualidade nos acabamentos interno e externo, preocupação com o grau de conforto oferecido ao motorista e aos passageiros, manutenção facilitada e a padronização dos componentes, que garante a otimização das peças de reposição.

A concorrência no mercado doméstico, diz o executivo, é muito grande. Quanto a uma provável ampliação da carteira de produtos oferecidos pela empresa, Ranalli explica que essa decisão depende da evolução das necessidades de seus clientes. "A carteira de produtos oferecidos depende daquilo que está sendo pedido pelo mercado. Os produtos Irizar são de classe mundial, ou seja, o que se produz na Europa é basicamente o mesmo produto fabricado no Brasil, com as adaptações requeridas

por cada mercado", avalia. "Hoje, no Brasil, nosso carro-chefe é o Century, com três padrões de acabamentos: Premium, Luxury e Semi Luxury. Por enquanto não temos previsão de expandir nossa gama de produtos, ainda que tenhamos, como opção, as carrocerias PB e I4, produzidas atualmente na Espanha".

A produção da Irizar Brasil sempre teve a maior fatia direcionada ao mercado externo. Porém, ao longo dos anos, as vendas ao mercado interno foram crescendo e, em 2007, o share doméstico da encarroçadora atingiu 6,5% do segmento de rodoviários, segundo dados da associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus). Cerca de 30% da produção da empresa destina-se ao mercado brasileiro. Ranalli conta que o mercado europeu demanda o modelo Century na mesma proporção que o brasileiro e, além desta carroceria, demanda o modelo superpremium PB, comercializado com grande sucesso naquele exigente mercado, obviamente com preço diferenciado do Century devido aos diversos conceitos inovadores e acessórios que foram incorporados ao seu projeto. "A fábrica brasileira tem plenas condições de produzir este modelo no momento em que o mercado assim o exigir", garante Ranalli. ■

Comil acelera vendas

No mercado interno a encarroçadora de Erechim registrou crescimento de 19% nas vendas e 13% no faturamento, após expandir sua capacidade de produção, mas no mercado externo teve uma pequena retração

Raimundo de Oliveira

A Comil encerrou 2007 com um aumento de 19% nas vendas de carrocerias de ônibus em relação ao ano anterior e faturamento de cerca de R\$ 300 milhões, o que representa um aumento de 13% em comparação ao montante faturado em 2006. No ano passado, a Comil comercializou cerca de 2.600 veículos. De acordo com a empresa, os resultados obtidos em 2007 refletem, além do aquecimento no mercado automotivo em geral verificado, o aumento da capacidade de produção da fábrica e a reestruturação de suas áreas comercial e pós-venda. No ano passado, a Comil contratou 200 funcionários e fechou o ano com um quadro de trabalhadores acima de 2.000 pessoas.

Em 2006, a Comil vendeu 2.221 ônibus e registrou um faturamento de R\$ 265 milhões. Segundo a empresa, 1.614 veículos foram vendidos para o mercado interno, o que representou um aumento em relação às 1.271 unidades comercializadas em 2005. Em 2006, a encarroçadora fechou o ano com 9% de participação no mercado nacional.

A empresa informa que a estratégia em 2007 foi a de se preparar para atender ao aumento na demanda com a conjuntura positiva no mercado brasileiro de ônibus verificada desde meados do segundo semestre de 2005. No balanço feito pela empresa no início deste ano, 2007 foi con-



A demanda de veículos para fretamento levou ao aumento de vendas

siderado um ano bastante favorável. Para a empresa, os segmentos de veículos urbanos e microônibus foram considerados os de melhor performance no ano passado. No mercado interno, as vendas da empresa no segmento de ônibus urbanos tiveram crescimento acima de 40%. Segundo informações da Comil referentes aos nove primeiros meses de 2007, período que já teve o balanço consolidado, as vendas de ônibus urbanos do modelo Svelto somaram 921 unidades, o que representa um aumento de 42,6% em relação aos três primeiros trimestres de 2005.

Entre os principais motivos apontados pela empresa para a boa performance nas vendas de ônibus urbanos no ano passado

estão os investimentos na renovação de frotas por parte das empresas que atuam no setor em decorrência da maior oferta de crédito e do bom momento da economia. Outro segmento que contribuiu para a expansão das vendas da Comil em 2007 foi o de ônibus para viagens intermunicipais. De acordo com a empresa, o modelo Versatile, destinado a este nicho de mercado, ampliou as vendas em 35,7% entre janeiro e setembro do ano passado em relação ao mesmo período de 2006 e atingiu 175 unidades vendidas. Conforme a direção da Comil, a demanda por veículos por empresas do setor de fretamento, tanto no segmento de turismo de curta distância como no de transporte de trabalhadores em áre-

as urbanas, foi o principal responsável pelo crescimento nas vendas.

Nas exportações, a empresa fechou 2007 com cerca de 550 unidades vendidas, pouco abaixo dos 607 ônibus vendidos para o mercado externo em 2006. De acordo com a empresa, a retração nas vendas externas já havia sido verificada no primeiro semestre do ano passado por conta da valorização do real frente ao dólar, o que provocou queda na competitividade das empresas nacionais no mercado global de ônibus.

Para 2008, a expectativa da Comil é que a conjuntura favorável para o setor de ônibus se mantenha no mercado interno e a perspectiva é de crescimento nas vendas entre 5% e 7% em relação a 2007.

A empresa também criou um programa para fortalecer seu departamento de Pós-



Comil ampliou o atendimento pós-venda para todas as regiões do País

venda, o Comil Assist. O objetivo da empresa foi ampliar o atendimento a seus clientes e a visibilidade em relação a suas atividades de suporte. As equipes internas e externas de pós-venda passaram por treinamentos e houve ampliação da cobertura de atendimento para todas as regiões do País, informa a empresa. A intenção é ter

representantes em todas as capitais estaduais e cobertura em regiões com maior adensamento, além de garantir maior agilidade e aumento do volume de vendas de peças originais para seus modelos de carrocerias. Uma das medidas adotadas pelo programa foi a ampliação da frota de veículos para atendimento pós-venda. ■

Conforto

para os passageiros

Credibilidade

para sua empresa

Free Design

Todos os produtos estão disponíveis em 12/24 volts.



Bebedouros de água.



Aquecedor de líquidos 4,5 lts.



Aquecedor de líquidos 4 e 6,5 lts.



Aquecedor de alimentos.



Refrigerador (várias opções)



Conjugado • Refrigerador com cafeteira térmica.

Jogadores do São Paulo viajam em ônibus Caio

A Induscar-Caio, que acaba de fornecer dois ônibus ao clube de São Paulo, fabricou 6.710 veículos no ano passado e obteve fatia de 23,8% do mercado

■ **RAIMUNDO DE OLIVEIRA**

Os jogadores e a equipe técnica do São Paulo Futebol Clube vão usar dois ônibus fabricados pela Induscar-Caio em viagens de curta e média distâncias para a participação em jogos e outros eventos. No caso de viagens de longa distância, o time utiliza transporte aéreo.

Os veículos, um modelo rodoviário Giro 3400 e um micro modelo Foz Executivo montados sobre chassis Mercedes-Benz, foram pintados com as cores do time, vermelho, preto e branco, tanto no acabamento externo como no interno. Segundo a empresa, foram apresentados seis modelos diferentes de pintura para os veículos fornecidos ao time e a direção do São Paulo escolheu o modelo que foi implantado nos dois ônibus. Os dois veículos foram entregues no final do ano passado. Enquanto o modelo Giro 3400 tem capacidade para transportar 40 pessoas, o micro Foz Executivo pode levar até 26 passageiros.

O modelo Giro 3400 tem como características o baixo ruído interno e externo, sanitário sem propagação de odor e cores dos revestimentos que oferecem maior bem-estar aos passageiros e o micro Foz Executivo oferece grande desempenho e conforto, além de exigir pouca manutenção, informa a Induscar. Os veículos fornecidos ao time do São Paulo não sofreram adaptações e somente as cores das pinturas externa e interna foram usadas para identificar o time. De acordo com a empre-



O ônibus leva as cores do São Paulo, sem estampar o escudo do time

sa, os veículos não estampam o escudo do time, pedido feito pelo São Paulo.

PRODUÇÃO CRESCE — A Induscar-Caio registrou um aumento de 12,5% na produção de carrocerias. No ano passado a empresa fabricou 6.710 veículos e no ano anterior a produção atingiu 5.964 unidades. De acordo com a empresa, o volume de produção no segundo semestre de 2007 atingiu 3.117 unidades, o que representa um aumento de 24,6% em relação aos 2.501 veículos produzidos no mesmo período do ano anterior. Em 2007, a Induscar-Caio registrou aumento de 12% nas vendas de seus modelos de ônibus urbanos, o segmento que mais cresceu no mercado da empresa. Em 2007, a Induscar-Caio lançou o modelo de ônibus

urbano Apache S22, que substituiu o Apache S21, um modelo de miniônibus, o Atilis, destinado aos segmentos de turismo, transporte urbano e escolar, e também o furgão Atilis, destinado para o transporte de cargas.

De acordo com a empresa, as vendas para o mercado externo tiveram em 2007 um aumento de 14% em relação ao ano anterior. Em 2006 as exportações somaram 721 unidades e no ano passado este número subiu para 820 veículos. Para garantir o atendimento na demanda em 2007 a empresa aumentou em cerca de 11% o número de funcionários, tanto fixos como temporários. Em 2006, o número de funcionários na fábrica da Induscar Caio foi de 2.618 pessoas e no ano passado a mão-de-obra da empresa foi de 2.921 trabalhadores. ■

Cometa

a conquista do espaço

Evolução, Renovação e Modernização



Sala NET - Terminal Rodoviário do Tietê - SP



Sala VIP - Terminal Rodoviário do Tietê - SP



Guichê Terminal Rodoviário do Tietê - SP



Guichê Terminal Rodoviário da Barra Funda - SP

Terceira vez consecutiva

1º LUGAR

Na categoria Transporte Rodoviário de Passageiros



Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA
20 anos



Ciferal: marca que se mantém inabalável

Com mais de 50 anos de vida, empresa conserva o prestígio, que traduz em liderança de mercado

■ GUILHERME ARRUDA

Vencedora do prêmio Maiores e Melhores em sua categoria, a fabricante de carrocerias para ônibus Ciferal tem um caso de paixão com o Rio de Janeiro. Exatamente às 11h30 de uma terça-feira, 2 de janeiro de 1996, quando foi concretizada a transferência do controle acionário do poder público para a iniciativa privada (por R\$ 18 milhões à época ou R\$ 54,1 milhões corrigidos para os dias de hoje) havia uma certeza: os novos controladores, a holding RJ Administração e Participações Ltda. manteria o nome Ciferal. Cinco anos após este fato, ao ser incorporada ao grupo Marcopolo, de Caxias do Sul, uma nova certeza: os novos proprietários manteriam a fábrica no distrito de Xerém, em Duque de Caxias, na baixada fluminense e conservariam a marca Ciferal.

Ao longo de mais de 50 anos de atividades, a empresa firmou-se com elevado grau de confiabilidade e tecnologia, notadamente, aos olhos de usuários e de clientes da região Sudeste. Excetuando-se o mercado de São Paulo, a marca exerce significativa liderança no segmento de ônibus urbanos de passageiros no Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais. "É quase impossível dizer o número de unidades em circulação, principalmente no Rio de Janeiro", conta Carlos Zignani, diretor de Relações com Investidores da Marcopolo. "Da mesma forma, é impossível falar de Ciferal sem fazer a associação

com a Marcopolo", acrescenta.

A Ciferal foi fundada no dia 11 de outubro de 1955, por Fritz Weissmann. Por muitas décadas firmou-se como fabricante de ônibus rodoviários integrais em alumínio. A crise econômica do início da década de 80 pegou a empresa: em 1982 foi decretada a sua falência. O então governador Leonel Brizola propôs um acordo: a maior parte de suas ações foram transferidas para o controle do Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro, o BD-Rio. Em 1987, a empresa muda a sua condição para o regime concordatário, dando ânimo para uma nova arrancada.

Na década de 90, o pavilhão de 30 mil m² localizado na Avenida Brasil estava pequeno para os planos de crescimento. Foi feito então a transferência para Xerém, onde numa área de 222 mil m² foram construídos cerca de 70 mil m². Novas técnicas de montagem foram introduzidas. Um ano após o lançamento do Plano Real, um novo período de dificuldades abateu-se sobre a empresa, que culminou com sua privatização, em janeiro de 1996 e, posteriormente, a mudança para as mãos da Marcopolo.

De acordo com Zignani, uma das condições colocadas pelos ex-controladores para fechar o negócio foi exatamente a manutenção do nome. Zignani recorda que



logo após assumir a Ciferal, ela permaneceu por aproximadamente 90 dias sem fazer a montagem de ônibus para possibilitar a transferência do Sistema Marcopolo de Produção. Por concentrar 100% de encarroçamento de ônibus destinados ao transporte urbano, que adota uma concepção mais padronizada, a Ciferal tem um ritmo de produção de alta velocidade e produtividade.

"Somente alguns modelos com nível maior de sofisticação, no qual os clientes pedem piso baixo e ar condicionado, por exemplo, são produzidos em Caxias do Sul", conta o executivo. "A proximidade com a unidade da Volkswagen, em Resende (distante cerca de 80 km), sem dúvida, é um fator importante, na medida em que proporciona relação de preço mais atrativa para os clientes", salienta.

A fábrica tem capacidade para produzir três mil unidades/ano. Do ponto de vista estratégico, a unidade atende pedidos das regiões Norte e Nordeste. "Um percentual da produção é exportado a países da América Central e Caribe. Já o atendimento de urbanos para a América do Sul é todo feito pela equipe de Caxias do Sul", diz. ■



Maior & Melhor

*empresa do setor
de sistema em
Bilhetagem
Eletrônica*

2007 foi um ano muito especial para a APB PRODATA, de grandes conquistas e realizações, de reconhecimento de todo o trabalho ao longo dos mais de 10 anos de existência da empresa.

Com 60% do mercado nacional, conquistamos projetos em outros países na América Latina. Ultrapassamos a marca dos 50.000 validadores instalados em mais de 115 projetos, desenvolvemos um novo sistema de monitoramento de frota de ônibus, via GSM/GPRS com interface GPS, e já começamos a produzir a 3ª geração da família de validadores, a série V600, além dos upgrades dos nossos projetos de bilhetagem eletrônica nas cidades de Campinas, Santos e Joinville, e a migração tecnológica das cidades de Ourinhos, Rio Claro, Taboão da Serra e da Região Metropolitana de Campinas.

Além de todas essas conquistas, a APB PRODATA recebeu o prêmio de “Maiores & Melhores do Transporte e Logística de 2007- 20 anos”, logo no primeiro ano em que o segmento de bilhetagem eletrônica foi introduzido como uma das categorias da premiação.

Para nós, este prêmio é motivo de muito orgulho, pois reflete a nossa dedicação ao segmento de transportes.

Em 2008, continuaremos nos dedicando para oferecer o mais avançado em tecnologia de bilhetagem eletrônica, desenvolvendo projetos cada vez mais personalizados.

+55 11 3146 22 26
www.apb.com.br

APB 
PRODATA
BRASIL



Toda a frota de Manaus, de 1,4 mil ônibus, será renovada em dois anos

O exemplo que vem de cima

Consórcio Transmanaus, vencedor da licitação para transporte de passageiros de Manaus, renova 1/3 da frota de ônibus com mais de dez anos de uso até o final de março. Poder público abre mão de receitas para beneficiar usuário

■ GUILHERME ARRUDA

A chegada de 200 novos ônibus em Manaus já está provocando mudanças no sistema de transporte coletivo da cidade. Até o final de março, o mais tardar, começo de abril, os manauaras terão a seu dispor 560 novos veículos, o que corresponderá à renovação de um terço da frota atual que circula com dez anos de uso. As cerca de 500 mil pessoas da capital que utilizam os serviços diariamente, ou 17 milhões (entre pagantes e não pagantes) no final de cada mês, agradecem.

Os novos ônibus começaram a chegar em Manaus, em novembro do ano passado, 15 dias após assinatura do contrato

com o consórcio Transmanaus Sociedade de Propósito Específico Ltda., vencedor da licitação promovida pela administração local. A associação reúne seis empresas: Amazon Líder Transportes e Turismo; Auto Viação Vitória Régia; Transporte São José; Transamazônia Transportadora de Cargas e Derivados de Petróleo; Viação Açaí, Via Verde Transporte Coletivo Regional Amazonas Transportes, e Ponta Negra Transportes Ltda. Juntas, elas estão investindo um total de R\$ 30 milhões (cada veículo custa ao redor de R\$ 200 mil).

Com isso, Manaus se tornou a primeira cidade do País a se adequar ao Marco

Regulatório de Mobilidade Urbana, documento do governo federal que trata do transporte urbano das cidades brasileiras. A licitação também prevê que toda a frota, estimada em 1,4 mil coletivos, seja renovada num prazo de dois anos.

Os novos carros utilizam chassis Volkswagen, incluindo o modelo 17-230 com modificações no motor, na caixa de câmbio e na suspensão, e equipados com carroceria Marcopolo. Possuem GPS, que ajuda no controle do tráfego, parada e defeitos e adaptados para receber biodiesel. Outro benefício é que, com a frota renovada, os atrasos em algumas linhas se-

rão reduzidos. "Ônibus novo não quebra e não atrasa. Manaus precisava disso para andar melhor", disse o prefeito de Manaus, Serafim Corrêa ao receber o primeiro lote de 150 unidades.

"Todas as ações dentro da área do transporte coletivo conduzem para a melhoria visível da mobilidade da cidade", ressalta Corrêa, complementando que para os usuários as diferenças começaram mais cedo com insta-

lação da bilhetagem eletrônica e o Passa Fácil. "Nós acabamos com as filas para compra do passe estudantil e criamos a integração temporal. Com a licitação mudam as regras do transporte coletivo privilegiando o passageiro e não mais os empresários", disse Serafim.

"Sabíamos que somente com a conclusão da licitação é que poderíamos trazer um benefício concreto para a população. As antigas empresas que operavam em Manaus com um contrato prorrogado nunca fariam um investimento tão grande. Agora podemos colocar para frente novos projetos", conta o diretor presidente do Instituto Municipal de Transportes Urbanos (IMTU), Marcelo Ramos. "Este é um salto incrível, nunca visto em Manaus. A chegada de ônibus novos alivia o sistema e evita problemas como atrasos, quebras e falta de veículos no transporte coletivo", destacou o prefeito Serafim.

A conclusão do processo licitatório também garante o congelamento da tarifa em R\$ 2,00, no mínimo, até 8 de outubro de 2008. Mudam ainda as regras de reajuste. A planilha antes apresentada pelas empresas acabava incidindo no bolso do usuário. Ela levava em conta quase todos os gastos como manutenção e até pneus, num cálculo considerado complicado e oneroso. O contrato atual prevê que au-



Além do início de operação de primeiros 150 ônibus novos, a tarifa será congelada até outubro deste ano

mento terá como base dois índices, um ligado ao preço do óleo diesel e o Índice de Preços ao Consumidor, IPCA.

Os mecanismos de controle também ficaram mais eficientes. "Antes, quando o serviço estava ruim, notificávamos as empresas ou até multávamos. Mas mesmo assim a operação não melhorava, era só o empresário pagar a multa que o problema estava resolvido. Agora a qualidade vai contar também no cálculo da tarifa. Assim, se o serviço estiver ruim, a margem

Atração em Manaus

A cidade é resultado da fantástica junção das águas escuras do Rio Negro com as águas barrentas do Rio Solimões (ou Amazonas). Os rios correm lado-a-lado, sem se misturar, por mais de 18 quilômetros, proporcionando um espetáculo inesquecível. O fenômeno ocorre devido à diferença das temperaturas, densidades e correntezas das águas dos rios.

O Rio Negro corre cerca de 2 km/h, a uma temperatura de 22°C; enquanto que o Rio Solimões corre de 4 a 6 km/h, a uma temperatura de 28°C. Trata-se de uma das mais espetaculares atrações turísticas da Cidade de Manaus, em que a beleza e majestade da natureza amazônica podem ser amplamente contempladas.

de aumento será menor, o que obrigará as empresas a melhorarem a operação", explica o diretor presidente do IMTU, Marcelo Ramos.

"Um diferencial que deve ser levado em conta é que o governo do Estado do Amazonas tomou a atitude respeitável de isentar 100% do ICMS incidente sobre o combustível utilizado pelas empresas transportadoras de passageiros. Isto é extremamente louvável e precisa ser

dito porque pouca gente sabe", salienta o presidente do Sindicato das Empresas de Transportes do Amazonas, Acir Gurgacz. O dirigente destaca também a iniciativa do prefeito de Manaus de reduzir a alíquota do Imposto Sobre Serviços (ISS) para 2%. "Os esforços estão feitos para reduzir o custo para o usuário final", observa.

Entre as ações que estão em planejamento pela prefeitura de Manaus, estão a captação de recursos junto ao Ministério das Cidades, que deve incluir Manaus entre as capitais beneficiadas pelo PAC de mobilidade urbana, e a criação de algumas paradas especiais, onde os usuários possam pagar a tarifa antes de entrar no ônibus. Os pontos funcionarão como mini-terminais, permitindo o transbordo de passageiros.

Os novos veículos também trarão melhorias para quem trabalha no sistema. O rodoviário Eridelson Melo trabalha há dois anos como motorista de ônibus em Manaus. Ele foi responsável pelo transporte de um dos coletivos até o local da entrega. Depois do test drive, Eridelson ficou empolgado com o veículo. "A operação é melhor, o câmbio é mais leve e isso acaba trazendo mais conforto para quem dirige. A catraca na frente também vai ajudar a gente", comentou o rodoviário. ■



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

Visite o novo site www.irizar.com.br e conheça nossa seção de produtos, representantes de vendas e assistência técnica em todo Brasil e exterior.



Irizar Brasil 10 anos

***Conquistando mercados
Conquistando confiança
Marcando tendências
Inovando sempre***

O tempo passou rápido. Suficientemente lento para que cada fração fosse devidamente investida em novos projetos, pesquisa e tecnologia. Agradecemos a todos que tiveram sua participação, seja há 10 anos ou hoje pela manhã.

Montadoras impulsionam crescimento da Rimatur

Parcerias com fornecedores, visitas mensais a clientes e renovação constante da frota fazem parte da estratégia para assegurar a expansão

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A Rimatur Transportes, de Curitiba (PR), atua no segmento de fretamento desde 1979 e tem nas montadoras da região de São José dos Pinhais, região metropolitana de Curitiba, seus principais clientes, entre eles a Renault e a Volkswagen. A francesa Renault é a maior cliente da Rimatur. A empresa, que começou com quatro veículos, hoje possui uma frota de 244, sendo 116 ônibus, 72 micros e 56 vans e tem no fretamento contínuo sua principal fonte de renda. De acordo com o diretor comercial da Rimatur, Emerson Imbronzio, este segmento responde por 73% do faturamento da empresa. O fretamento eventual responde por 13% do faturamento da empresa, afirma Imbronzio e cada viagem realizada rende R\$ 70 para a empresa.

Fundada em Rio Negro (PR), a Rimatur se transferiu para Curitiba em 1990 e tem atualmente uma filial em São José dos Pinhais, para atender melhor seus clientes no pólo industrial da cidade. Segundo Imbronzio, uma das estratégias da empresa é fazer visitas mensais a seus clientes do fretamento contínuo para garantir qualidade na prestação dos serviços e a satisfação de seus usuários. Entre outras estratégias adotadas pela empresa estão o itinerário eletrônico, controle por equipamentos que fornecem informações sobre a localização dos veículos, adoção de pesquisas de qualidade entre seus clientes, e a constante renovação de sua frota. Segundo Imbronzio, a média de idade dos veículos

da empresa é de 2,6 anos. "O cliente quer andar de carro novo", afirma.

Segundo Imbronzio, atualmente, o veículo mais velho na frota da Rimatur foi fabricado em 1999. Outras medidas adotadas pela empresa são a possibilidade de acionamento de seus serviços pelos clientes por qualquer meio, desde fax até e-mail, e o investimento na qualificação de seus motoristas. A empresa tem 530 funcionários, sendo a maioria (430) formada por motoristas. Segundo Imbronzio, o primeiro passo para os motoristas contratados é o de dirigir as vans que a empresa utiliza no fretamento contínuo. Depois de atuar como motoristas nas vans, o plano de carreira prevê que o funcionário passe para a direção dos veículos médios e só depois assuma o volante dos veículos grandes. Os salários também são definidos de acordo com o porte dos veículos. A fidelização da empresa com as duas montadoras que atende, Volkswagen e Renault, é feita nos dois sentidos. Desde 1997, a Rimatur só utiliza veículos da Volkswagen em sua frota de médios e todas as vans que a empresa possui foram fabricadas pela Renault. Além dos veículos, a empresa também adota a fidelização no



Imbronzio "O cliente quer andar de carro novo"

fornecimento de combustíveis, (320 mil litros de óleo diesel por mês são fornecidos pela Texaco há 15 anos); nos pneus, comprados das empresas Michelin e Goodyear, nas carrocerias, utilizando basicamente equipamentos fabricados pela Marcopolo e pela Busscar, e no fornecimento de sistemas de

ar condicionado, com 100% dos produzidos pela Denso. A estratégia das parcerias com os fornecedores, além do estreitamento do vínculo, é facilitar a especialização de mão-de-obra, baixar o custo com estoque, reduzir a necessidade de ferramental em sua oficina e diminuir o custo operacional.

Segundo Imbronzio, o mercado de fretamento contínuo gerado pelas duas montadoras é considerado imprescindível para o crescimento que a Rimatur obteve. De acordo com análise do diretor comercial da empresa, se não fosse o pólo industrial de São José dos Pinhais e os contratos advindos das grandes empresas que se instalaram no local, provavelmente a Rimatur teria um terço do tamanho que a empresa ostenta hoje.

Além do fretamento, contínuo e eventual, a empresa também atua no transporte escolar e no fornecimento de mão-de-obra. ■

SISTEMA DE BILHETAGEM ELETRÔNICA PARA TRANSPORTE RODOVIÁRIO DA TRANSDATA:

QUILÔMETROS A FRENTE.



Müllmann



- O primeiro sistema estruturado com total interoperabilidade: GPS, GPRS, sensores de presença, barreiras de registro de acesso, conexão com módulo eletrônico do ônibus, painéis de dados variados, gerenciamento e controle de regras, leitura de cartões, etc.
- Sistema implantado na Viação Cometa.

-Diferenciais: antecipação de receita, permite fidelização de passageiros, registro automático de embarque e desembarque por GPS, total integração.

Campinas: Av. Benedito de Campos, 737 - Jardim do Trevo - Fone: **19 3515.1100**

Brasília: SD/SUL Bloco A/J - Centro Comercial Boulevard - Sobrelojas 17 e 19 - Fone: **61 3223.0120**

Transdata
smart

www.transdatasmart.com.br

Ano começa quente pelos lados da Volkswagen

Empresa anuncia investimentos de R\$ 1 bilhão para continuar crescendo, lançar novos veículos, aperfeiçoar a tecnologia e ampliar a fábrica de Resende, no Rio de Janeiro

■ ARIVERSON FELTRIN

A marca Volkswagen, no ano passado, subiu 2,2% no ranking de vendas de chassis para ônibus e atingiu 27,9% de participação. Está bem atrás da líder Mercedes-Benz, dona de 51,9% de market share, mas busca mais espaços com novos investimentos que anunciou para os próximos cinco anos.

Os recursos que a Volkswagen injetará envolvem R\$ 1 bilhão e cobrem o período 2008 a 2012. Segundo o presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Roberto Cortes, os aportes serão canalizados para:

- desenvolver novas motorizações para caminhões e ônibus;
- criação de linhas de produtos em nichos ainda não explorados;
- lançamentos de novos modelos e revitalização da linha atual;
- pesquisas de fontes alternativas de combustíveis e melhoria de eficiência;
- aumento da capacidade produtiva na fábrica de Resende (RJ).

No capítulo de fontes alternativas de combustíveis, Cortes lembra que a Volkswagen tem investido "altas somas" para pesquisar a redução dos níveis de emissões de seus veículos. Diz que em 2003 a empresa "foi pioneira" nos estudos de viabilidade de adição do biodiesel ao óleo diesel tradicional, em 2006 foi "a primeira" montadora brasileira a autorizar a mistura de 2% para toda a sua linha de produtos e no final de 2007 "autorizamos, em caráter ex-

perimental, a adição de 5%" em toda a frota de ônibus da cidade do Rio de Janeiro "E já começamos a estudar a mistura de 20% em caminhões".

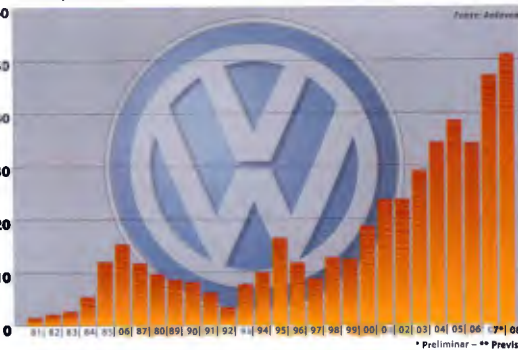
A Volkswagen, desde que se instalou em Resende (RJ), contabiliza três ciclos de investimentos de R\$ 1 bilhão. O terceiro é justamente este agora anunciado e que se prolongará até 2012. "É importante frisar que esses valores serão totalmente custeados pela Volkswagen Caminhões e Ônibus, tanto com o reinvestimento dos resultados de suas operações quanto com financiamentos oficiais. Essa atitude tem se repetido desde 1996, quando iniciamos o primeiro de três ciclos seguidos", afirmou Cortes em audiência com o presidente Luiz Inácio Lula da Silva, no Palácio do Planalto em Brasília.

Vem de Brasília uma sinalização de esperança para a continuidade da safra aquecida do mercado de ônibus. Trata-se do programa federal de ônibus escolares,

o chamado "Caminho para Escola", que deverá render em 2008 alguns milhares de ônibus vendidos. "Estamos em parceria com encarregadoras para atender aos requisitos do primeiro lote desse programa cuja criação e detalhamento vêm sendo acompanhados pela Volkswagen Caminhões e Ônibus desde março de 2007", diz Cortes, para quem, além de representar um "excelente" volume de vendas, "demonstra a boa vontade do governo federal em solucionar um problema histórico de nossa rede pública de ensino, que é o transporte de estudantes da zona rural em condições dignas".

Afora se beneficiar por esse mercado discriminado por distorção histórica, a indústria de ônibus deverá continuar aquecida por conta da acelerada renovação da frota de ônibus urbanos. E o segmento rodoviário também deverá ser beneficiado pela expansão da economia, que deverá se repetir em 2008. Melhores estradas – principalmente com a privatização de importantes rodovias, entre elas a Regis Bittencourt e a Fernão Dias – são aliadas da indústria de ônibus. "Não há dúvida que a privatização das principais rodovias do País ajuda a desatar nós históricos no transporte terrestre de mercadorias e de passageiros. Estradas melhor conservadas significam trajetos cumpridos mais rapidamente, com menos custos de manutenção dos veículos e maior produtividade das fro-
tas", entende Roberto Cortes.

DISPARADA
PRODUÇÃO DE CAMINHÕES E ÔNIBUS DA VOLKSWAGEN (EM MIL UNIDADES)



NO LIMITE DA CAPACIDADE – O ano de 2007 foi acelerado para a indústria automobilística em geral. Foi o recorde de todos os tempos em carros, caminhões e ônibus. A Volkswagen Caminhões e Ônibus aproveitou o embalo. Foi uma das empresas que mais tempo operou – cerca de 300 dias, pelo menos 50 dias a mais que o normal. Funcionou aos sábados, domingos e feriados e entrou 2008 também em regime de expedientes extras aos sábados.

A vitalidade do mercado interno, principalmente, fez a empresa revisar duas vezes o volume de produção de Resende em 2007. Na primeira ocasião revisou de 40 mil para 44 mil unidades, depois reviu para 47 mil veículos – expansão de 38% sobre 2006, quando produziu 34 mil unidades.

A Volkswagen fechou 2007 com receita bruta na casa de R\$ 5,2 bilhões, 30% superior à de 2006. Para 2008, a previsão é chegar a R\$ 6 bilhões e produção de 51 mil unidades entre caminhões e ônibus. O faturamento crescerá mais que a produção por uma razão: o modelo Constellation de 370 cavalos, com preço maior que a linha tradicional, terá presença nos doze meses, ao contrário de 2007, quando teve a comercialização restrita ao último trimestre.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus tem um efetivo em torno de 4 mil pessoas. Destes efetivos, 600 são da própria empresa,



Em audiência com o presidente Lula, Cortes comunicou o investimento para o período 2008-2012

alocados nas áreas administrativas e de engenharia. Os demais 3,4 mil funcionários, da área produtiva, estão vinculados aos parceiros no sistema de consórcio modular. Sete consorciados se encarregam da montagem dos veículos VW: Maxion (chassis), ArvinMeritor (eixo e suspensão), Remon (rodas e pneus), Powertrain (motor e transmissão), Siemens/VDO (acabamento de cabine), AKC (estamparia) e Carese (pintura).

MERCADO EXTERNO – Caminhões e ônibus ainda continuam com expansão de embarques para o exterior, mas, claramente, o real valorizado diante do dólar tem tirado o sono dos exportadores. Cortes reconhece que se trata de uma situação "realmente muito delicada". E comenta:

"Em 2007, mesmo aumentando nossas vendas ao exterior em 10%, tivemos que elevar em até 25% os preços em dólares. Não é bom para a fábrica, nem para os importadores, que vêem seus concorrentes norte-americanos, europeus e principalmente asiáticos ganharem cada vez mais espaço".

O presidente da Volkswagen admite que o real forte não pode ser vencido apenas pela maior produtividade das montadoras. "Algumas medidas positivas por parte do governo seriam necessárias", diz Cortes, ao sugerir que uma maneira de compensar a cadeia automotiva do câmbio valorizado seria o repasse dos créditos de ICMS incidentes sobre as vendas externas. Sem repasse, o ICMS acaba se tornando parte dos custos, gravando e inviabilizando as exportações. ■



www.lamix.com.br

LAMIX
PAINÉIS ELETRÔNICOS

Rua Casarejos, nº 27 - Mogi das Cruzes - SP
Tel.: 11 4791-3462 / Fax: 11 4791-3506
e-mail: comercial@lamix.com.br

Itinerário Eletrônico

Modelo PML7x 96



Modelo PML7x112



Modelo PML10x112



Modelo PML10x32



Modelo PML7x 80



Console de Itinerário



Itens Operacionais

- Console de Programação: Interface de transferência de dados para o cartucho. Simplicidade operacional.
- Software de Gerenciamento de Itinerários: Permite a edição de rotas e itinerários de destino, inclusive de mensagens.
- Cartucho de Transferência de Dados: Capacidade de armazenamento de até 50.000 caracteres.



Ônibus encarroçado pela Marcopolo sobre chassi Iveco 170E22, de 17 toneladas, está sendo testado pela empresa Sogal no Rio Grande do Sul

Iveco faz sondagem com produto na rua

Um total de meia centena de chassis da marca italiana já roda desde o ano passado em ruas do Rio Grande do Sul e Aracaju. A montadora quer entrar no negócio, mas não dispensa cautela

■ ARIVERSON FELTRIN

Quarto maior fabricante de ônibus pesados do mundo, a Iveco certamente estará presente no mercado brasileiro, classificando entre os três maiores do planeta no ranking da Oica, a organização internacional que reúne os fabricantes de veículos.

Há sempre um passo inicial. É o que a Iveco vem fazendo, discretamente, desde 2007, com uma frota de 50 veículos rodando em linhas de dois operadores, um gaúcho, outro sergipano.

Em poder do grupo Biazus, que opera as

empresas Sogal e Vicasa, na região de Canoas e Porto Alegre, a frota de chassis Iveco é de 30 carros, encarroçados pela Marcopolo. O chassis é um clássico: modelo 170E22, que traduzindo significa capacidade de 17 toneladas brutas, motor eletrônico Iveco de 220 cv.

Por que é um clássico? Por se encaixar no maior nicho de mercado brasileiro, o ônibus de 12 metros, motor dianteiro, destinado ao mercado urbano. Dos 24 mil chassis vendidos ano passado no ataca-

do, cerca de 20 mil foram nessa configuração que a Iveco busca um espaço.

Outro operador que vem testando o chassis Iveco é o grupo Teixeira, de Aracaju, que comprou 20 unidades, encarrocadas pela Mascarello e Comil. Uma de suas empresas é a Viação Nossa Senhora de Fátima.

A estratégia da Iveco consiste em dar passos bem dados no mercado de ônibus. Diferente do negócio de caminhões, em ônibus os compradores são em número bem reduzido – e, geralmente, for-

mados por grandes conglomerados.

Sobre o ingresso da empresa no mercado de ônibus, o presidente da Iveco, Marco Mazzu, afirmou recentemente: "Este é um mercado que estudamos com muito cuidado e atenção, mas não temos pressa. Vamos tomar nossa decisão na hora certa. Não vamos deixar de fora um mercado importante".

Dois marcas dominam 80% do mercado brasileiro de chassis. A Mercedes-Benz é dona de 52% e a Volkswagen detém 28%. A marca da estrela, há algum tempo, como estratégia comercial para deter o avanço da competidora, nomeou alguns frotistas de peso como exclusivos na revenda de chassis. Os grupos Ruas e Belarmino, de São Paulo, que operam em torno de 8 mil ônibus, exerceram esse regime em suas revendas Divina e Sambaíba, respectivamente. A Volkswagen

tem, também, frotistas de ônibus que estão entre os revendedores da marca.

Assim, além de poucos, os compradores têm interesses em comum com as montadoras, o que potencializa as dificuldades para que novos competidores tenham espaço no mercado de ônibus.

A Iveco sabe bem disso. Daí, a calma, os passos lentos e a estratégia de "furar" o cerco dos competidores com um produto feito sob medida e aprovado pelo cliente. Foi isso, aliás, o que fez a Volkswagen, em 1993, ao lançar seu chassis, na época em parceria com a Ford, em torno da Auto-latina. Um grupo de duas dezenas de empresários de ônibus, à época, exerceu papel de consultores. O plano deu resultado. Chamados a opinar, os frotistas, além de contribuições que ajudaram a Autolatina a evitar problemas, certamente se sentiram

envaidecidos, sentimento que, embora não decisivo, ajuda uma marca iniciante.

Diferente do mercado de caminhões, cinco vezes maior em volume e infinitamente frequentado por pequenos e médios compradores, o negócio de ônibus é um desafio, mas também é um oportunidade para a Iveco — afinal, só no segmento do chassis urbano convencional está em jogo um mercado por volta de R\$ 2,5 bilhões por ano.

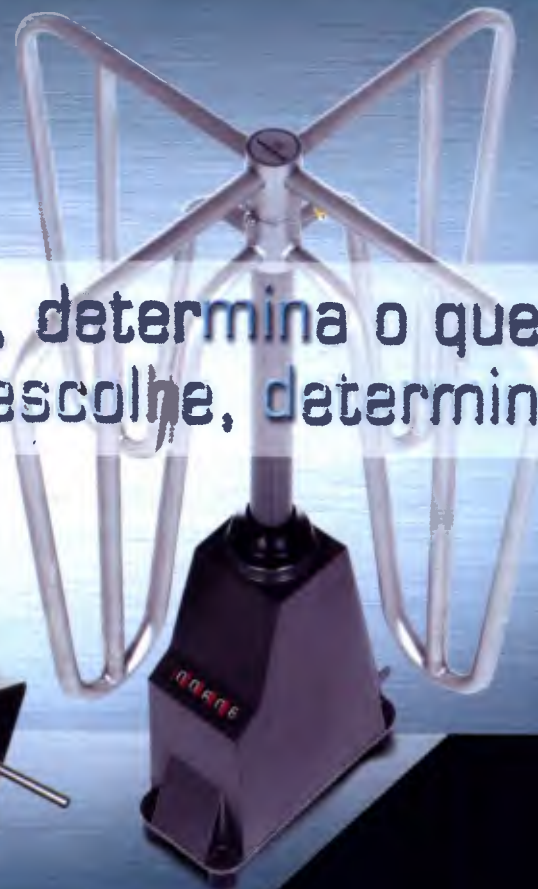
Além do mercado brasileiro favorável, um aliado de peso, na Itália, certamente avalizará as condições para a Iveco Latin America entrar com determinação no segmento de ônibus. O aliado é Danilo Martelli, que já foi diretor da subsidiária no Brasil e hoje dirige mundialmente a área de Vendas e Marketing da Irisbus Iveco, o braço de ônibus do grupo italiano. ■

Porto Alegre - RS (ATP) / Belo Horizonte - MG (SINTRAN) / Rio de Janeiro - RJ (Supervia)

Quem escolhe, determina o que quer.
Quem nos escolhe, determina quem somos.

A Wolpac venceu três importantes projetos de bilhetagem em 2007, fechando contratos de fornecimento de equipamentos para três das maiores capitais do país.

Mais uma vez, a Wolpac prova sua capacidade de inovação e produção, e se orgulha de ajudar o Brasil a andar pra frente.



WOLPAC
CONTROLES EFICIENTES

(11) 4674.1777 - www.wolpac.com.br



Modelo 413 CDI transporta 16 passageiros e tem acabamento de luxo

Sprinter, versão luxo, transporta mais

Versão luxo, a van 413 CDI, alia aumento de capacidade de passageiros à ampliação de itens de segurança e comodidade para atrair principalmente executivos e turistas

Corredor no salão de passageiros, rodado duplo, entreixos longo e teto alto são ingredientes que a Mercedes-Benz colocou na versão 413 CDI para torná-la a de maior capacidade entre suas vans da linha Sprinter.

Com 4.025 mm de entreixos, a versão acolhe 17 bancos: 16 para os passageiros mais o motorista.

A Mercedes-Benz destaca que o teto alto e o corredor "no amplo salão de pas-

sageiros" foram idealizados para proporcionar "a fácil movimentação de pessoas no interior do veículo".

A montadora indica o modelo 413 CDI para transporte de executivos e turistas nos trajetos entre aeroportos, hotéis e eventos. O veículo também é indicado para operações de fretamento.

Maior número de pessoas com mais conforto é, em resumo, a combinação de qua-

lidades da 413 CDI na avaliação de Sérgio Galhardo, gerente de Vendas da Mercedes-Benz do Brasil para a linha Sprinter.

A van 413, com peso bruto total de 4,6 toneladas, tem acabamento tipo luxo com itens de série que incluem ar-condicionado central com controle de temperatura, CD player, pintura metálica e retrovisores externos elétricos com aquecimento.

Para ampliar a segurança, a Mercedes-

Benz equipou o novo modelo com itens de série como freios a disco nas rodas dianteiras e traseiras, freios ABS e airbag para o motorista.

A montadora destaca outro item de conforto: o banco anatômico reclinável (com apoio de cabeça integrada ao encosto) dotado de revestimento de tecido e apoios de braços individuais.

Com a versão para 16 passageiros, a Mercedes-Benz amplia o leque da linha van Sprinter, que já oferecia as configurações para 9, 12 e 15 passageiros. Além do entreeixos de 4.025 mm, agora lançado, a Sprinter tem também distâncias entreeixos de 3.000 mm e 3.550 mm.

Durante quatro décadas, até os anos 90, o Brasil se viu privado do uso de van que



Os bancos anatômicos reclináveis têm apoio de braços individual

não fosse a espartana kombi, da Volkswagen. A abertura do mercado aos veículos importados e a chegada de novas fábricas no País mudaram o panorama.

Adicione-se a isso o advento de blocos econômicos regionais, que derrubou bar-

reiras alfandegárias entre os integrantes do Mercosul e favoreceu a especialização de linhas de produção por países. No caso da Mercedes-Benz, por exemplo, a estratégia escolhida foi dar foco ao Brasil como produtor de caminhões e ônibus, cabendo à Argentina o papel de fabricante da linha Sprinter, incluindo vans e furgões.

Desde 1997, quando se iniciou a venda da linha Sprinter no Brasil, a Mercedes-Benz contabiliza a comercialização de 29 mil unidades do modelo van. Nos dez meses de 2007 até outubro, segundo dados do Renavam, a empresa vendeu 2.716 vans, número que conferiu 27% de participação e a liderança de mercado.

Cartão MIFARE SONSUN é líder na

BILHETAGEM ELETRÔNICA

SONSUN

www.sonsun.com.br

P430i
com placa inteligente para gravar Mifare

Card Printer Solutions

Sistema de personalização com impressoras ZEBRA

Mercado interno tem ano de ouro

Com mais de 23 mil unidades, vendas domésticas em 2007 foram as maiores de todos os tempos. E tudo leva a crer que 2008 seja um ano, novamente, de ritmo aquecido de negócios

■ ARIVERSON FELTRIN

Quando a economia vai bem, como aconteceu em 2007 no Brasil, o ambiente fica contaminado pelo otimismo. Houve recordes de todos os tempos, por exemplo, nas vendas de carros, com quase 2,5 milhões de unidades. O aquecido mercado de automóveis, símbolo do transporte individual, não apagou o brilho do ônibus, que anotou, no ano passado, um volume que pela primeira vez na história superou a casa de 20 mil unidades comercializadas.

A expectativa da indústria é de que 2008 será também marcado por vendas aquecidas de ônibus. Isto porque as fábricas

encerraram 2007 com estoques reduzidos, repetindo o cenário vivido no final de 2006.

Vendas no varejo e exportações totalizaram, no ano passado, 38.238 chassis. Isto diante de uma produção de 38.741 unidades significa que as fábricas encerraram 2007 com minguados 503 chassis nos pátios, situação apertada, só mais folgada que a verificada em 2006, encerrado com estoque negativo de 1,8 mil chassis. Ou seja, as fábricas entraram 2007 "devendo" chassis ao mercado.

Um dos embalos a fomentar o mercado de ônibus, além do aquecimento da econo-

mia, é a facilidade nas regras de financiamento. Os veículos passaram a ser financiados em 100% de seu valor pelos agentes que operam os recursos da linha Finame gerida pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Números da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) referentes a vendas no atacado em 2007 mostram que a marca Mercedes-Benz continua imbatível. Dos 24.295 chassis vendidos no regime de atacado, a marca da estrela de três pontas respondeu por mais da metade (12.607 unidades).



VENDAS NO ATACADO

(Participação %)

Marca	2007	2006
Mercedes	51,9	52,3
Volkswagen	27,9	25,7
Agrale	14,2	16,0
Scania	4,2	3,7
Volvo	1,2	1,3
Iveco	0,6	1,0
Total	100,0	100,0

DESEMPENHO POR DÉCADA

(Indústria brasileira de chassis de ônibus – em unidades)

Década	Produção	Vendas	Exportação
1950*	8.923	8.396	zero
1960	40.627	39.397	986
1970	91.490	81.593	9.826
1980	117.446	89.478	27.183
1990	195.596	129.786	65.766
2000**	232.292	141.292	92.114
**Total	686.374	489.942	195.875

* De 1957 a 1959; ** de 2000 a 2007. Fonte: Anfavea

Com isso, obteve 51,9%, pouco abaixo do que conseguiu em 2006, 52,3%. O segundo lugar no ranking das vendas de chassis no atacado ficou com a Volkswagen, que forneceu 6.779 unidades e obteve 27,9%, 2,2% acima de sua participação em 2006, de 25,7%.

A gaúcha Agrale, em terceiro lugar ano passado, vendeu 3.442 chassis, conquistando 14,2% de participação, abaixo do que teve em 2006, de 16%.

Os demais 6% do mercado couberam às marcas Scania (4,2%), Volvo (1,2%) e Iveco (0,6%), A Scania cresceu diante dos 3,7% de participação que teve em 2006, enquanto Volvo (1,3%) e Iveco (1%) recuaram no chamado ranking do market share.

Pelo conceito de vendas por emplacamento (varejo), o mercado doméstico foi de 23.198 unidades, crescimento de

TRÊS RECORDES EM ÔNIBUS

PRODUÇÃO (unidades)

2007	38.741
2005	35.387
2006	33.809

LICENCIAMENTOS (unidades)

2007	23.198
2006	19.768
2003	17.413

EXPORTAÇÕES (unidades)

2005	18.969
2006	15.991
2007	15.040

17,4% sobre 2006, com 19.768 unidades.

A indústria de chassis de ônibus em 2007 esteve o tempo todo embalada por altas encomendas determinadas principalmente pelas grandes metrópoles que renovaram aceleradamente as frotas.

Dos 38.741 ônibus produzido em 2007 (14,6% a mais que no ano anterior), os chassis urbanos entraram com 31.448 unidades, 81,2% de participação, cabendo aos chassis rodoviários 7.283 unidades, 18,8%. No ano

de 2006, os urbanos ficaram com 80,9%, enquanto os rodoviários tiveram 19,1%.

Se o mercado interno é embalado pelo forte ritmo de vendas do segmento urbano, nas vendas externas os chassis rodoviários têm destaque. Em 2007, por exemplo, dos 15.040 veículos embarcados, quase um terço (31,4%) foi do tipo rodoviário, cabendo aos urbanos 68,6%. Em 2007 os rodoviários entraram com 29,5% dos embarques e os urbanos participaram com 70,5%. ■

Hispacold inicia operações no Brasil



HISPA@LD do Brasil

Sistemas de climatização para ônibus

A Hispacold traz ao Brasil o conceito EcoClima.

Para que o passageiro somente desfrute da viagem, direcionamos nosso esforço no desenvolvimento da maior gama de sistemas de climatização existente no mercado.

Nossa flexibilidade e capacidade para nos adaptarmos às necessidades do cliente, permite que alcancemos nosso objetivo: o conforto total.

30
anos

Crescendo juntos
1977 - 2007

Hispacold do Brasil Ltda. - Rua Antonia Martins Luiz, nº 519
Distrito Industrial Joao Narezzi
CEP 13347-404 Indaiatuba, SP
Fone/fax: (19) 3935-5797 / 3935-5695

Além do brilho, a certificação

Departamento de manutenção da Viação Cometa recebe, em sua garagem de São Paulo (SP), a Certificação IQA de qualidade nos serviços prestados

SONIA CRESPO

Para chegar na frente, mais que velocidade é preciso sabedoria, determinação e qualidade. A Viação Cometa – uma das principais empresas do Grupo JCA – conseguiu associar estas características e ser a primeira do segmento de transporte rodoviário de passageiros a alcançar um importante selo de qualificação para seu departamento de manutenção da garagem principal da empresa, localizada na Zona Leste de São Paulo (SP). A certificação foi concedida em meados de janeiro pelo IQA – Instituto de Qualidade Automotiva, órgão de análise especializado no setor automotivo e avaliado pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro). O processo de auditoria teve início há quatro anos.

Por se tratar de uma empresa que lida com passageiros, a equipe de auditores do IQA concentrou seu foco de avaliação nos aspectos relativos à segurança e manutenção da frota. Entre os principais itens, o IQA considerou todo o processo de manutenção dos veículos, a qualidade dos produtos utilizados, sistema e conteúdo de treinamento e mão-de-obra e critérios de trabalho adotados pela equipe que trabalha na garagem. Também foram verificados os registros de defeitos apresentados na área de pós-serviço, instalações da garagem, organogramas, perfil de mão-de-obra para cada uma das funções, disponibilidade e frequência da manutenção de equipamentos, assim como seu controle e manutenção e diversos procedimentos técnicos considerados importantes para garantir um bom padrão de qualidade de trabalho.

SATISFAÇÃO GARANTIDA – Com validade de dois anos, a certificação conquistada pela Viação Cometa deverá se estender às demais garagens da transportadora e às outras empresas do Grupo JCA – Auto Viação 1001, Expresso Catarinense, Rápido Ribeirão, Expresso do Sul, Macaense e Barcas –, presidido por Carlos Otávio Antunes. Segundo José Palácio, auditor e responsável pela certificação de Serviços Automotivos do IQA, "o selo de qualidade proporciona o aumento de satisfação de clientes e, em consequência, melhora a eficiência e a efetividade das operações internas, aumenta a rentabilidade e consolida a imagem da empresa junto aos consumidores". Há mais de dez anos a Certificação da Qualidade de Serviços Automotivos IQA está presente em diversos fabricantes de autopeças, concessionárias, distribuidores, varejistas, centros de reparação e retíficas de motores.

Fundada há 60 anos, a Cometa transporta mensalmente cerca de 800 mil passageiros, para atender 76 municípios en-



Primeiro ônibus da Viação Cometa a receber o Selo de Certificação IQA

tre os estados do Rio de Janeiro (RJ), São Paulo (SP), Minas Gerais (MG) e Paraná (PR), rodando sete milhões de quilômetros. Em 2007, a empresa foi a vencedora, pela décima vez, do prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística, concedido pela OTM Editora às empresas do segmento de transporte que alcançaram melhores resultados em seus balanços financeiros. Atualmente a companhia passa por uma reformulação administrativa, que envolve a pintura de toda a frota, de 758 ônibus e 16 microônibus, com idade média de 5,5 anos. Em 2007, registrou um inusitado crescimento de 10,8%, nos primeiros nove meses do ano, nas suas principais linhas interestaduais – reflexo da crise aeroportuária. Já nas operações intermunicipais a empresa sofre uma retração no movimento em consequência da concorrência desleal provocada pela invasão descontrolada dos ônibus clandestinos.



Carlos Otávio Antunes (esq.), presidente do Grupo JCA, e Mário Guitti, do IQA



Recaufair PneuShow

8ª Feira e Convenção Internacional de Pneus e Equipamentos

Reforma - Reciclagem - Comércio - Serviços

05 - 08 Maio 2008

Expo Center Norte São Paulo - Brasil

www.recaufairpneushow.com.br

Faça já a sua reserva.

Informações sobre participação:
(11) 6226 3100 - e-mail: recaufairpneushow@francal.com.br

Promoção



São Paulo
Tel (11) 6226 3100
Fax (11) 6226 3200
www.francal.com.br
feiras@francal.com.br

Realização



Veículo Oficial



Apoio



Associação Brasileira
do Seguro de
Reforma de Pneus



Montadora Oficial



Agência de Vigem



Cia. Aérea



Filiada à



Movimento cresce em São Paulo

Depois de um ano de negócios favoráveis, expectativa da Fresp é que em 2008 as atividades no setor de fretamento continuem em expansão

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

Com um crescimento de cerca de 8% no movimento no Estado de São Paulo, em 2007, o setor de fretamento considera que o ano passado foi um bom período para o segmento por conta dos reflexos da crise no setor aéreo – que beneficiaram empresas com maior número de clientes e novos contratos –, da queda nas taxas de juros e da maior oferta de crédito, o que possibilitou às empresas investirem na compra de novos veículos. "Foi um ano muito bom, igual ou melhor ao anterior (2006)", afirma Sílvio Tamelini, presidente da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp), durante o 8º Encontro de Empresas de Fretamento e Turismo, realizado a bordo do navio Sky Wonder em um cruzeiro entre Santos (SP) e Búzios (RJ).

De acordo com Tamelini, que assumiu a presidência da entidade no final de novembro do ano passado, um dos motivos para o aumento no mercado de fretamento verificado em 2007 foi a procura por alternativas mais seguras e confiáveis para driblar os cotidianos congestionamentos de São Paulo. A fuga dos engarrafamentos tem sido uma das bandeiras do setor de fretamento para aumentar o número de usuários e também na tentativa de convencer a prefeitura paulistana



8º Encontro da Fresp foi realizado a bordo do navio de cruzeiro Sky Wonder

a diminuir restrições à atuação dos veículos fretados na cidade. No último trimestre do ano, a prefeitura aumentou a fiscalização dos ônibus fretados e proibiu a circulação destes veículos em vias de grande movimentação na região central da cidade, como as avenidas Nove de Julho e Santo Amaro, dois importantes corredores de acesso.

"Nós queremos ser parte da solução dos problemas de trânsito em São Paulo e não das causas", afirma Tamelini. Segundo ele, a intenção do segmento de fretamento de ônibus é ampliar a atuação na capital paulista, principalmente no transporte de funcionários de grandes e médias empresas, e contribuir para a diminuição do número de veículos de uso particular. Entre as reivindicações que o setor pretende defender junto à administração municipal de São Paulo em 2008 estão a permissão de tráfego em corredores de ônibus e tam-

bém nas vias de grande movimentação que dão acesso às principais áreas do município. "Em cada ônibus de fretamento nós transportamos em média 25 a 30 pessoas, e isto implica menos veículos trafegando na cidade, o que contribui para minimizar os problemas de congestionamento no trânsito", afirma Tamelini. A estimativa do setor de fretamento de ônibus é que cada veículo em atuação contri-

bui com a retirada de 15 carros de passeio de circulação. Segundo Tamelini, uma proposta do setor à prefeitura paulistana é que as restrições ao tráfego de ônibus por fretamento atinjam somente os horários de pico no tráfego da cidade, como já é feito na avenida Paulista, por exemplo.

Segundo informações da Fresp, que congrega sete sindicatos do segmento de fretamento de ônibus no Estado de São Paulo, em todo o país há 4,9 mil empresas regularizadas e, no estado paulista este número é de 380. De acordo com a entidade, o faturamento do setor foi de R\$ 3 bilhões em 2006.

Outra meta da Fresp em 2008, afirma Tamelini, é conseguir maior visibilidade para o setor e também atuar na ampliação do uso de biodiesel e diesel de melhor qualidade pelos veículos que atuam no fretamento para minimizar os efeitos da emissão de poluentes.

CRUZEIRO RODOVIÁRIO – No feriado de Páscoa deste ano, que será comemorado no dia 23 de março, está previsto para ter início o primeiro cruzeiro rodoviário do País, projeto desenvolvido pela Agência do Desenvolvimento do Turismo na Macrorregião Sudeste (Adetur). O cruzeiro tem um roteiro fixo, para se diferenciar do transporte intermunicipal e interestadual conforme determina a legislação,

e os programas estudados pela Adetur prevêem que a duração dos passeios seja em torno de sete dias para quem vai fazer toda a rota turística. A intenção é formar pacotes que passem pelos principais locais turísticos dos quatro estados do Sudeste (São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo) e explorar roteiros já definidos, como a Estrada Real, formada por 1,4 mil km de caminhos utilizados durante a extração do ouro e de pedras preciosas na época colonial entre a região central de Minas (Ouro Preto e Serro) e Parati e Rio de Janeiro, no litoral fluminense.

Segundo Alain Baldacci, presidente da Adetur, os quatro estados do Sudeste concentram um dos maiores potenciais turísticos do País: do Sudeste saem 64,7% do turismo emissor, há a concentração de 44,4% do turismo de negócios, e é a região onde se localizam 55,1% das agências de turismo e 58% dos restaurantes



O novo cruzeiro rodoviário terá roteiro turístico fixo

brasileiros, além de ser responsável por quase a metade do transporte rodoviário nacional (47%). Diante deste potencial, e de um estudo feito pela Organização Mundial do Turismo (OMT), segundo o qual, 80% das viagens turísticas são realizadas em uma área de abrangência com percurso de no máximo seis horas, a estimativa da Adetur é que os cruzeiros rodoviários atraiam a atenção dos turistas do Sudeste.

Baldacci revela que um dos roteiros previstos para o cruzeiro deve passar pelas cidades de Campos do Jordão, Ubatuba, Brotas e Itupeva, em São Paulo, Parati, Rio de Janeiro, Búzios e Cabo Frio, no estado fluminense, Vitória e Guarapari, no Espírito Santo, e Belo Horizonte, cidades históricas e os municípios que integram o circuito das águas em Minas Gerais. O roteiro deverá ter duração de uma semana e as partidas e chegadas deverão ser feitas em um ponto fixo, mas os usuários terão liberdade para decidir sobre o percurso

que desejam fazer. Outros itens que deverão ser incluídos nos cruzeiros são a presença de guia turístico a bordo dos ônibus e paradas obrigatórias em locais determinados, o que vai mobilizar também a rede hoteleira e o comércio nos municípios que integrarão os roteiros.

De acordo com Baldacci, uma opção de público para os roteiros completos dos cruzeiros é o grupo de pessoas da terceira idade, que geralmente dispõe de tempo para fazer o percurso todo. Ele aponta que ainda são necessárias alterações na legislação para permitir a realização dos cruzeiros sem entrar em choque com as atividades regulamentares de transporte de passageiros intermunicipais e interestaduais, e para isto é necessário que o projeto dos cruzeiros rodoviários tenha apoio político.

MERCADO EM EXPANSÃO – Segundo informações do Ministério do Turismo, entre janeiro e novembro do ano passado o mercado de turismo no Brasil cresceu 12,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. A receita gerada no setor foi de US\$ 4,5 bilhões de acordo dados do Banco Central, o que representa um aumento de 3,8% sobre o volume gerado por turistas estrangeiros no Brasil em 2006. No turismo rodoviário, o crescimento verificado no ano passado foi de 15%. ■



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

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



Invasão descontrolada

Rejeitado pelo Congresso Nacional, o projeto de lei que regulamenta a atividade de mototáxi traz à tona os impactos nocivos que serviços prestados com motocicletas produzem no trânsito das grandes cidades

■ SONIA CRESPO

O serviço é rápido, barato e... extremamente perigoso. Os dados mais recentes do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram que, em 2005, a atividade de transporte de passageiros em motocicletas já estava presente em 2.622 municípios, praticamente a metade das cidades brasileiras. Ainda não existem dados oficiais sobre a quantidade nacional de motos que prestam serviços — sejam de mototáxi ou de motofrete. Na cidade de São Paulo (SP), por exemplo, há uma frota geral de cerca de 600 mil motos registradas. Pelas ruas de Fortaleza (CE), disputam espaço e passageiros mais de 2,2 mil mototaxistas (ver quadro). Na cidade de Goiânia (GO) circulam diariamente 1,2 mil mototáxis e entre 8 e 10 mil motoboys. A corrida de mototáxi, mesmo sem oferecer as condições necessárias de segurança aos passageiros, tem alta procura pelo baixo custo — uma viagem média custa, em algumas praças, algo em torno de R\$ 3,00. Mas para a sorte dos usuários habituais, o parecer do deputado federal Affonso Camargo sobre o Projeto de Lei n. 6302/2002, que regulamenta os serviços de mototáxi e motofrete, foi rejeitado pela Comissão de Viação e Transporte (CVT) da Câmara de Deputados em novembro do ano passado. Continua em tramitação na Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania (CCJC), para análise de constitucionalidade, o substitutivo apresentado pelo deputado federal Mauro Lopes, que regulamenta apenas a atividade de motofrete.

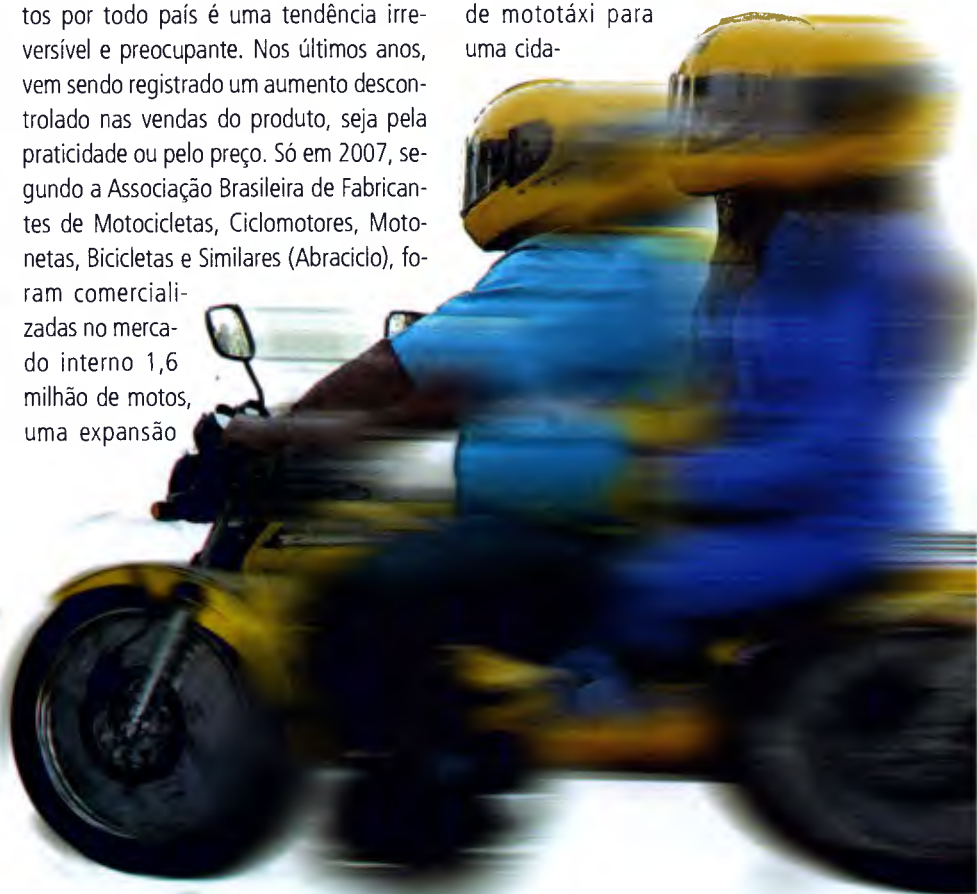
Segundo um estudo sobre os impactos

nocivos das atividades com motocicleta — em particular a de mototáxi — realizado pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), apesar de a motocicleta representar menos de 10% da frota nacional, ela é responsável por cerca de 20% do total dessas mortes, o que por si só nos mostra o perigo de se realizar o transporte remunerado de passageiros utilizando esse tipo de veículo.

PRODUÇÃO NO AUGE — A invasão de motos por todo país é uma tendência irreversível e preocupante. Nos últimos anos, vem sendo registrado um aumento descontrolado nas vendas do produto, seja pela praticidade ou pelo preço. Só em 2007, segundo a Associação Brasileira de Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares (Abraciclo), foram comercializadas no mercado interno 1,6 milhão de motos, uma expansão

de 22,7% em relação a 2006 — o que significa dizer que a cada ano ruas e avenidas do País são invadidas por 400 mil novas motocicletas. A Abraciclo estima que este crescimento deverá manter-se de forma equilibrada pelos próximos anos. Para 2008, a entidade do setor estima produzir um volume bem perto dos 2 milhões de unidades.

A análise do estudo realizado pela NTU aponta, ainda, o aumento dos acidentes e mortes no trânsito como o pior impacto da proliferação dos serviços de mototáxi para uma cida-



de. Sua possível regulamentação traria conseqüências devastadoras pelas próprias características do veículo que, por não oferecer nenhuma proteção aos seus ocupantes, é inadequado para o transporte remunerado de passageiros. Aliado a esse grave problema, está a forma de condução e operação dos motociclistas, cuja agilidade característica é conseguida à custa da negligência dos aspectos de segurança. Para chegar mais rápido ao destino e poder realizar mais viagens, os motociclistas circulam entre as faixas de rolamento e nos acostamentos. Outro complicador social gerado pelo serviço de mototáxi é a concorrência com o transporte público local, que, em muitos casos, pode ser destrutiva.

Algumas grandes cidades brasileiras que assistem a uma forte expansão dos serviços de mototáxi nos últimos anos apresen-

tam elevados índices de mortalidade com acidentes de moto. Capitais com mais de um milhão de habitantes, como Goiânia (GO), que possui 1,2 mil mototáxis em circulação, apresenta índice de 13,4 mortes por grupo de 100 mil habitantes. Outras capitais brasileiras nessa faixa demográfica apresentam índices não superiores a 3,8 mortes por grupo de 100 mil habitantes.

Também nas capitais que têm entre 500 mil e 1 milhão de habitantes, como Teresina (PI) e Aracaju (SE), por exemplo, o fenômeno se repete: apresentaram em 2005 índices superiores a 11 mortes em acidentes de motos por 100 mil habitantes, enquanto Natal (RN) e Maceió (AL), capitais da mesma região e tamanho, que não dispõem de mototáxi, apresentaram índices inferiores a 3,6 mortes a cada 100 mil habitantes.

Na última década o número de óbitos por acidentes de trânsito no Brasil se manteve no patamar de 35 mil por ano, sendo que logo após a edição do Novo Código de Trânsito, em 1998, estes índices melhoraram. No entanto, o número de mortes em acidentes de moto aumentou vertiginosamente: se há dez anos representavam apenas 2% do total de mortes, hoje esse índice chega a quase 20% do total, reflexo da explosão das vendas de motos nos últimos anos.

No Paraná, por exemplo, em cinco anos a frota de motocicletas e motonetas cresceu 106,1%, passando de 268,5 mil em 2000 para 553,6 mil em 2005 — duas vezes mais do que a frota de veículos em geral, que aumentou, durante o período em análise, 45,9%. Nesses cinco anos, os acidentes envolvendo motos cresceram nada menos que 127%, passando de 8.153 para 18.514.

BUSINESS

Contador Eletrônico de Passageiros Rastreamento de viagens (GPS/GPRS)



Fiscalização de Passageiros e Operação dos Veículos

Redução na evasão de receita e custos
Passageiros On-Line, por viagem, por dia...
Confronto prático das informações geradas
Horários de chegada/saída de locais específicos
Localização do veículo - Controle de rotas
Fácil instalação e manutenção

Como centenas de usuários já fazem atualmente:

Conte Conosco !!!

Suporte a distância com laudos gerados por técnicos da Digicounter, tornando "imparcial" a análise dos dados.

Tecnologia da Informação de acordo com suas necessidades

Fone: 51 3338 3988 - www.digicounter.com.br
vendas@digicounter.com.br - Porto Alegre - RS

GELADEIRAS AUTOMOTIVAS

12/24 Volts a Bateria

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



ELBER
GELADEIRAS

ELBER INDÚSTRIA DE REFRIGERAÇÃO LTDA.

Rua Progresso, 150 - Agronômica - SC - Brasil - 89188-000
Fone/Fax: (47) 3542 0404 / 3542 0405 - www.elber.ind.br - elber@elber.ind.br

REFRIGERADOR PARA ÔNIBUS

Com isso, hoje, as motos são responsáveis por 29% dos acidentes graves ocorridos nas ruas e estradas do estado. As maiores vítimas são, é claro, os motociclistas.

NO OLHO DO FURACÃO – No estado de São Paulo, mais especificamente na capital, a invasão de motocicletas é assustadora. A frota municipal é estimada em 600 mil motos e o maior problema da cidade é a invasão dos motoboys – a capital paulista não dispõe de mototáxi. Atualmente são registradas no município 1,5 morte por dia útil. Um estudo divulgado pelo IPEA sobre acidentes de trânsito qualificou os custos de atendimento hospitalar no caso de acidentes. Os casos graves de internação, que constituem a maioria dos pacientes que sofrem acidente por moto, têm um custo de atendimento hospitalar médio de R\$ 92,3 mil a preços de abril de 2003, sem contar o custo de reabilitação, que foi estimado pelo órgão em R\$ 56 mil nos 18 meses após o atendimento hospitalar.

A prefeitura de São Paulo anunciou recentemente algumas medidas necessárias para conter o alto índice de acidentes com moto na cidade. A primeira delas foi a implementação das normas para o transporte de cargas, definidas pela Resolução 219 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), que exige dos motoboys placa de identificação na cor vermelha, o uso de coletes com faixas fluorescentes e o transporte da carga feito em baú fechado ou grelha, entre outras imposições. Outra medida que será adotada é a restrição de circulação de motoboys nas pistas expressas das Marginais dos Rios Pinheiros e Tietê, a partir de meados de fevereiro.

Segundo a Associação Brasileira de medicina de Tráfego (Abramet), a alta incidência de acidentes com moto demonstra que, muito mais que um problema de saúde pública, a proliferação do mototáxi e do motoboy poderá tornar-se um problema

Ceará convive com mototáxis há mais de uma década

Uma frota de 2.209 mototaxistas cadastrados disputa espaço e passageiros nas ruas e avenidas de Fortaleza, capital do Ceará, um dos estados pioneiros nesse sistema de transporte. Regulamentado pelo município desde 1997, o serviço está prestes a completar 11 anos com o apoio da população local, que aprovou o sistema. "Este tipo de transporte está consolidado na região", diz o presidente do Sindicato dos Mototaxistas de Fortaleza, José Valteclar Borges Vieira. O serviço funciona 24 horas e, para garantir o atendimento da demanda, a prefeitura deverá liberar em breve também a permissão para condutores auxiliares.

Para José Ademar Gondim, diretor-presidente da Empresa de Transporte Urbano de Fortaleza (Etufor), gestora do serviço de transporte público coletivo e individual de passageiros e encarregada do planejamento, supervisão, fiscalização, operação e execução da política do setor, o sistema funciona bem. "O mototáxi tem público definido e legislação amadurecida", diz o engenheiro, para quem o sistema vem registrando avanços em termos de organização nos últimos três anos.

O serviço de mototaxistas atende a classe baixa, que, devido ao horário e maior conforto, prefere o sistema porta a porta. Com movimento de 10 a 12 passageiros por moto nos dias úteis, número que pode crescer até 30% nos fins de semana, dependendo da época, os mototaxistas da capital cobram de R\$ 3 a R\$ 10 pela corrida. Rodam de 100 km a 150

km por dia, exibindo na parte posterior do capacete, de forma visível, o número de permissão de serviço emitida pela Etufor, exigência de lei municipal de outubro do ano passado. Os profissionais do setor também devem cumprir outras regras como colete e moto (amarelos) padronizados, proteção no cano de descarga da moto, além de oferecer ao passageiro a touca protetora descartável, prevista em lei.

Dados do Sistema de Informações de Acidentes de Trânsito de Fortaleza (Siat-For), da Autarquia Municipal de Trânsito, Serviços Públicos e de Cidadania (AMC), apontam que de janeiro a setembro de 2007 (últimas informações disponíveis), foram 108 acidentes envolvendo mototáxis na capital, com 69 ocorrências com vítimas feridas e nenhuma morte. Esse número é 35% menor do que o registrado no mesmo intervalo de 2006, que somou 166 acidentes com mototaxistas, sendo 118 com danos às vítimas e dois mortos. "Em março próximo, completamos 2 anos sem nenhuma ocorrência fatal, envolvendo mototaxis na cidade", garante Vieira.

Em Crateús, a 350 km de Fortaleza, onde o serviço existe desde 1995, a média chega até 140 km rodados por moto e o número de passageiros varia entre 35 e 40/dia, que pagam de R\$ 2 a R\$ 3 por "corrida", dependendo da distância. A partir do meio da semana, quando a cidade começa a ficar mais movimentada, esse número quase dobra. Atualmente são 16 pontos de apoio distribuídos na cidade.

crônico para os orçamentos municipal e estadual. O recolhimento do seguro obrigatório (DPVAT), por exemplo, não está dando conta das indenizações, pois o valor pago pelos proprietários de veículos aumentou

111% enquanto o total de indenizações cresceu 388%. Só em 2007, os motociclistas foram os beneficiários de 53% do total de sinistros pagos pelo seguro obrigatório no estado.

PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

27 e 28 de Março de 2008

INCompany

O curso "Gestão de Pneus para Frota de Veículos" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

Em parceria com a Vipal, a editora OTM estará realizando o curso **GESTÃO DE PNEUS PARA FROTA DE VEÍCULOS**, 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

- Informações Gerais sobre Pneus
- Legislação, Construção, Rodas, Geometria, Desgastes Anormais e Defeituosidade em carcaças.
- Montagem e Desmontagem Método e Cuidados na Reforma e no Conserto de Pneus.
- Escolha do melhor Pneu
- Escolha de Desenhos
- Controles e Custos
- Pressões Ideais
- Recomendação de utilização

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h30 - 15h45 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. *(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)*

O LOCAL



Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1209
São Paulo - SP
(11) 5080-8600

O INSTRUTOR



Carlos Augusto Braatz, 29 anos de experiência no ramo de pneus. Entre as atividades destacamos, 7 anos como gerente em empresa multinacional fabricante de pneus, 8 como proprietário de empresa de transporte de cargas e 14 na fabricação de produtos para reforma de pneus. Nestes 14 anos atuou como responsável pela área de pós-venda no Brasil e América Latina, Instrutor do Centro de Treinamentos ministrando cursos para os diversos profissionais do setor de Reforma de Pneus, SEST/SENAT e Consultor no gerenciamento de pneus em frotas.

INFORMAÇÕES GERAIS

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

Formas de Pagamento:
Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772 Conta Corrente 54283-3.
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. 707 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104
0800.7028104
e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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



Duas décadas de Maiores e Melhores

Almoço no Hotel Unique, em São Paulo (SP), reuniu mais de 550 convidados, entre autoridades, políticos e empresários, para a festa de 20 anos do prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística

■ SÔNIA CRESPO

Para comemorar os vinte anos do prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística, a OTM Editora realizou uma grande festa que reuniu, no final de novembro, mais de 550 convidados durante almoço no Hotel Unique, em São Paulo (SP), e ainda homenageou o seleto grupo de empresários que, ao longo de duas décadas, participaram ativamente da premiação. Em duas horas e meia de espetáculo, que foi patrocinado por onze empresas – Associação Brasileira de Concessionária de Rodovias (ABCR), APB Prodata, Bradesco Cartões, Borrachas Vipal, Companhia de Petróleo Ipiranga, Datasul, Gol Log, Marcopolo,

Metrô Rio, Transpetro e Viação Comeita – subiram ao palco para receber seus prêmios presidentes, diretores e representantes das mais expressivas empresas do setor de transportes do País.

EDIÇÃO HISTÓRICA – Para abrir a festa de 2007, Marcelo Fontana, diretor da MFontana – organizadora do evento –, apresentou um breve discurso ressaltando que, ao comemorar os 20 anos da revista Maiores e Melhores do Transporte e Logística, toda a equipe envolvida na realização deste trabalho também comemora uma enorme vitória por concluir o trabalho de mais de dez meses, tempo neces-

sário para elaborar uma edição histórica e exclusiva do setor de transportes. O diretor enfatizou ainda que a edição é uma radiografia de todos os modais operadores de transportes, repleta de indicadores e estatísticas de quase duas mil empresas que estiveram nas páginas da revista ao longo de duas décadas. Desta edição de 2007, participaram mais de 750 balanços, referentes ao exercício de 2006, de importantes empresas do setor, envolvendo a indústria, serviços e operadores de transporte.

Marcelo Fontana destacou no pronunciamento de abertura que os empresários presentes, tanto os vencedores do tradicional prêmio quanto os homenageados



Gustavo Alencar Porto Lima (esq.), diretor executivo da Viação Urbana, a ganhadora no setor Urbano de Passageiros

pela participação no prêmio durante as duas décadas, são o melhor exemplo de competência administrativa, da superação de desafios impostos ao longo do tempo, da criatividade para vencer dificuldades e um exemplo a seguir por manter suas empresas crescendo e ocupando um lugar de destaque nos seus segmentos no Brasil – mesmo havendo enfrentado nessas duas décadas diversas crises, planos econômicos e inúmeras mudanças monetárias.

Este ano o evento ganhou um novo formato, mais dinâmico, permitindo assim mais tempo para a entrega das homenagens e dos prêmios. Os primeiros contemplados que foram convidados a subir ao palco foram os vencedores do 39º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota, com a participação de 50 empresas. Na categoria Ônibus Urbano, o



José Pablo Garcia Villas Boas (esq.), diretor presidente da Conseil, ganhadora no setor de Fretamento e Turismo

designer Luiz Antonio Missemota entregou os prêmios de terceiro lugar para a Viação Penha Rio, de segundo colocado para a Viámetro Transportes Urbanos, e de primeiro lugar para a Auto Ônibus Brasília. Na categoria Ônibus Rodoviário, o consultor Paulo Fernando Gandolfo distribuiu os prêmios de terceiro colocado para a Viação Suassuí, segundo colocado para o Consórcio Usebus, e o primeiro posto, que ficou para a Protur Turismo e Fretamento. Na última categoria do concurso, Rodoviário de Carga, foi chamado ao palco o consultor Luiz Roberto Imparato, que entregou os prêmios de terceiro lugar para a América Latina Logística Integrada, de segundo colocado para a Transportadora Americana e o primeiro lugar para a Cesa Logística.

A seguir, iniciou-se a chamada das em-



Carlos Otavio Antunes (esq.), diretor-presidente da Viação Cometa, vencedora na categoria Rodoviário de Passageiros

presas homenageadas do evento (ver relação no quadro), que receberam uma placa das mãos de Marcelo Fontana.

A VEZ DAS MELHORES – O evento prosseguiu com a premiação das empresas agraciadas com o troféu anual de Maiores e Melhores do Transporte e Logística, que considera o melhor desempenho de acordo com a pontuação obtida em nove itens do balanço econômico – Receita Operacional Líquida, Patrimônio Líquido, Lucro Líquido, Liquidez Corrente, Endividamento Geral, Rentabilidade sobre a Receita, Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido, Produtividade de Capital, Crescimento Real da Receita. O presidente da Associação Brasileira de Logística (Aslog), Adalberto Panzan Júnior foi convidado

Sua imagem é seu meio de comunicação com o mundo



UseBus é uma solução de transporte ecológico que substitui 30 automóveis por 1 ônibus no espaço urbano. Uma idéia como essa mereceu um projeto de pintura à altura de sua importância.

O resultado?
Premiação no 39º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota. Um reconhecimento pela forma inovadora de se comunicar com o público alvo.

Conheça as soluções que só quem é especializado em transporte pode oferecer para a sua empresa.

(11) 3843-4889
(11) 9242-4455
www.marland.com.br



Marland
Design de Frota

para entregar o troféu aos premiados no setor de Serviços de Transporte. As vencedoras deste setor foram Safra Leasing (Leasing), Banco Safra (Bancos), Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (Courier), CPBS-Companhia Portuária Baía de Sepetiba (Infra-estrutura e Gestão), Concessionária da Rodovia Presidente Dutra (Concessionárias de Rodovias), Julio Simões Transportes e Serviços (Transporte de Carga e Serviços), Savar (Concessionária de Veículos), APB Prodata (Sistemas de Bilhetagem), Autotrac Comércio e Telecomunicações (Monitoramento e Rastreamento), Datasul (Automação e Informática), Localiza (Locação de Veículos), Ipiranga (Petróleo e Derivados), Petrobrás Distribuidora (Distribuidora de Combustível) e a Porto Seguro (Seguradora e Corretora de Seguros). O troféu de Melhor entre as Melhores do segmento ficou para a Companhia Portuária Baía de Sepetiba (CPBS).

Os vencedores do setor de Indústria de Transportes foram Randon (Carrocerias e Implementos para Caminhões), Marcopolo (Carrocerias para Ônibus), Embraer-Empresa Brasileira de Aeronáutica (Indústria Aeronáutica e Componentes), Gevisa (Indústria Ferroviária), Fiat Automóveis (Montadora de Veículos), Mahle Metal Leve (Peças para Caminhões e Ônibus), Gerdau (Matérias-primas e Insumos), MWM International Motores (Fabricante de Motores), Pirelli Pneus (Fabricante de Pneus) e Borrachas Vipal (Recauchutagem de Pneus e Insumos). Neste setor, a Gerdau recebeu o prêmio de Melhor entre as Melhores.

A entrega das melhores empresas do setor de Operadores de Transporte ficou a cargo de Deuzedir Martins, da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). As empresas ganhadoras deste ano foram a Gol Transportes



Valter Gomes Pinto, diretor do Conselho da Marcopolo – a melhor no setor Carrocerias para Ônibus, com Luis Cesário Amara da Silveira, presidente da Abifer



João Ronco Jr. (esq.), diretor-presidente da APB Prodata, recebe o troféu de melhor empresa de Sistemas de Bilhetagem



A Protur Turismo e Fretamento ficou em 1º lugar no Concurso de Pintura de Frotas e recebeu o prêmio através de seu diretor Bruno Teixeira Xavier (dir.)



Marco Coutinho, diretor da Auto Ônibus Brasília, 1º lugar no concurso de Pintura de Frotas, na categoria Ônibus Urbano

Aéreos (Transporte Aéreo de Passageiros), Proativa Passagens e Cargas (Transporte Aéreo de Cargas), Oppor-

EMPRESAS HOMENAGEADAS DO SETOR DE ÔNIBUS

Turismo Três Amigos, Breda Transportes e Serviços, Real Auto Ônibus, Viação Urbana, Empresa de Transportes Flores, Empresa de Ônibus Guarulhos, Rápido Araguaia, Empresa Vitória - Organização Guimarães, Viação Acari, Viação Santa Cruz, Viação Salutaris e Turismo, Empresa Gontijo de Transportes, Viação Rio Doce, União Transportes Interestaduais de Luxo, Empresa de Transportes Andorinha, Empresa de Ônibus Pássaro Marrom, Cia. São Geraldo de Viação, Viação Águia Branca, Viação Cometa, Viação Catarinense, Auto Viação 1001, Expresso Gardênia, Expresso Princesa dos Campos, Viação Itapemirim

trans Concessão Metroviária – Metrô Rio (Transporte Ferroviário de Passageiros), MRS Logística (Ferroviário de Carga), Petrobrás Transporte-Transporto (Transporte Marítimo e Fluvial), Conseil Gestão de Transportes e Serviços (Transporte de Fretamento e Turismo), Viação Urbana (Transporte Metropolitano de Passageiros), Viação Cometa (Transporte Rodoviário de Passageiros), Tegma Gestão Logística (Transporte Rodoviário de Carga) e Usifast Logística Industrial (Operador Logístico). O prêmio de Melhor entre as Melhores entre as operadoras foi dividido entre duas empresas, pois houve um empate na pontuação final: a Gol Transportes Aéreos e a Tegma Gestão Logística.

O ponto de encontro do Transporte



13^o ETRANSPORT¹ 2008



A Fetranspor vai realizar 12, 13 e 14 de novembro, na Marina da Glória, Rio de Janeiro, o 13^a Congresso sobre Transporte de Passageiros (Etransport) e a 7^a Feira Rio Transportes (FetransRio).

Serão discutidos os assuntos mais relevantes para o transporte e, paralelamente, estarão em evidência as novidades em tecnologia, produtos e serviços para o setor.



FETRANSPOR

Tel.: 55 (21) 3221-6300
www.fetranspor.com.br

Serviço exige mais rigor na regulamentação

Ainda falta uma regulamentação mais rigorosa que contemple a ampliação dos itens de segurança à frota circulante de ônibus escolares

■ GUILHERME ARRUDA

O Brasil não dispõe de pesquisas que mostrem a realidade do transporte de estudantes. Não se sabe o tamanho da frota (legalizada e pirata) destinada para este fim, tampouco o número de alunos transportados diariamente, e de acidentes que, com certa frequência, têm vitimado crianças. As legislações que tratam do tema nas esferas federal, estaduais e municipais são frágeis. Representantes das diversas instituições governamentais e iniciativa privada que trabalharam na construção do projeto Caminhos da Escola,

deixaram escapar a preciosa oportunidade de ampliar as discussões em torno de uma regulamentação mais rigorosa que contemple a ampliação dos itens de segurança à frota circulante.

Ninguém da área pública e privada sabe dizer quando esta questão voltará a ser foco de interesse e mobilização. Por enquanto, descaso é a palavra que define o tempo que separa o dia de hoje ao da próxima tragédia.

Um aspecto louvável do Caminho da Escola foi o conjunto de especificações técnicas exigidas para aquisição dos ônibus,

como a determinação do número de lugares; estrutura; poltronas (deve seguir o sentido de marcha do veículo e ancoragem resistente, para que em caso de acidentes não ocorra o chamado "efeito dominó"); cintos de segurança; saídas de emergência; altura interna (mínimo de 1,80 m), iluminação e manutenção, entre outros itens. Mas como fica a frota atual em circulação? São cerca de 80 mil veículos, entre kombis, vans e agregados.

"Naquele momento a questão de fazer

Lá fora é assim

Que tipo de veículo é considerado um ônibus escolar nos Estados Unidos, os conhecidos "yellow bus"? Segundo a lei do Texas, é um veículo destinado ao transporte de mais de 15 passageiros, incluindo o motorista, e utilizado para propósitos que incluem o transporte regular de estudantes, de ida e volta da escola; ou em eventos escolares.

Entre os equipamentos, eles devem possuir um espelho que possibilite ao motorista uma visão clara da área em frente ao ônibus; luzes de sinalização que estejam acopladas no alto do ônibus, e estejam tão espaçadas quanto possível; consistam em quatro luzes vermelhas que pisquem alternadamente, com duas luzes na frente e duas luzes atrás e possam ser vistas em

até 500 pés sob luz do sol normal.

Os ônibus escolares poderão ser equipados com lâmpadas de aviso no topo do teto; e "braços" sinalizadores de parada móveis (os quais poderão ser utilizados apenas quando o ônibus estiver parado para pegar ou para largar estudantes).

A regra geral para ônibus escolares em estradas e rodovias não divididas (sem canteiro) é que, se você está se aproximando de um ônibus escolar parado na estrada, PARE.

Não importa em que direção você está do ônibus, você DEVE parar se, no mínimo, o ônibus escolar diminui de velocidade; ou o motorista do ônibus sinalizou para você prosiga; ou sinal visual utilizado pelo ônibus (geralmente luzes que piscam) está desligado. A regra em rodovias e estradas divididas

é levemente diferente. A lei do Texas determina que ônibus escolares atendam a várias exigências e tenham características especiais, incluindo a cor. A cor exterior é amarela. O estado exige também que as letras sejam adesivadas ou pintadas em esmalte preto de primeira qualidade.

Em Portugal, crianças menores de 12 não podem sentar-se nos lugares contíguos ao do motorista e na primeira fila. As portas só devem ser abertas pelo exterior, ou através de sistema comandado pelo motorista, fora do alcance das crianças. Ao pegar ou largar um passageiro o motorista precisa assegurar-se de que os locais não coloquem em risco a segurança, parando o veículo o mais próximo do recinto, em área pré-estabelecida.



Programa Caminho da escola fez um conjunto de especificações técnicas para aquisição de ônibus escolares

adequações em veículos existentes foi levantada, mas a discussão não prosseguiu", admite um técnico graduado do Ministério das Cidades, que teve assento na comissão que participou da elaboração do Caminho da Escola. "No futuro, talvez possamos fazer uma legislação específica para todo transporte escolar", acrescenta a fonte, ressaltando que durante a discussão o assunto apareceu, mas não evoluiu. Quando questionado sobre quem poderia liderar movimento nacional, o técnico passa a bola para o Denatran.

A sociedade civil, teoricamente mais forte que o governo, mantém-se inerte, apática. O próprio presidente da Federação Nacional das Escolas Particulares (Fenep), José Augusto de Mattos Lourenço, reconhece isso. "Realmente, não existe nenhum trabalho das entidades em cima do transporte escolar", conta Lourenço, para logo em se-

guida emendar: "Falta coragem dos governantes". Ele refere-se a tocar em questões delicadas, como mexer em uma atividade que pode gerar desemprego.

O presidente da entidade acredita que uma eventual substituição de vans e kombis escolares por ônibus de maior porte acarretaria um impacto maior no trânsito em cidades como São Paulo, onde os deslocamentos são conturbados. Ele, porém, faz elogios ao prefeito da capital paulista que tem se esforçado para neutralizar o transporte irregular de estudantes. "Há estados em que nem fiscalização existe. O pessoal é transportado em cima de caminhões", diz Lourenço.

A irresponsabilidade não termina aí. É muito comum ver crianças circulando soltas, livre do cinto de segurança (quando há) ou vans com superlotações. O presidente

da Fenep informa que existem penalizações previstas. "Falta mais fiscalização", defende. "Sei de fatos absurdos que acontecem em todo o país", complementa.

Em abril deste ano o deputado federal Leonardo Lemos Barros Quintão (PMDB-MG) encaminhou projeto de lei (Nº 841/2007) em que propõe penas maiores para

"aqueles que não observam as normas de segurança que visam salvaguardar a incolumidade física das crianças transportadas". Sugere alterar o Código de Trânsito Brasileiro para tipificar como crime a ação do agente condutor de transporte escolar clandestino, já que "hoje aquele que conduz veículo sem portar autorização para condução de escolares comete apenas uma infração administrativa grave, cuja penalidade consiste na aplicação de multa e apreensão do veículo".

O relator do projeto na Comissão de Constituição e Justiça e Cidadania (CCJC) da Câmara dos Deputados, deu voto favorável ao projeto. "A transformação da conduta mencionada, de infração para crime, contribuirá para a inibição de sua prática. A pena prevista mostra-se proporcional", escreveu o relator, deputado Vital do Rego Filho. A saber: o projeto estabelece como pena a detenção de três a seis meses, ou multa. ■

“ Para nossa empresa, o Canguru é indispensável ! ”

Eduardo Urzedo - Expresso Norte Sul

Acesse o nosso site e veja porque o Canguru é indispensável para sua empresa.

www.vejasuafrota.com.br

Mais durável e resistente

Michelin lança no mercado brasileiro, em primeira mão, o sistema de Recapagem Refill, que oferece mais resistência e vida útil ao pneu

■ SÔNIA CRESPO

A fabricante de pneus Michelin, marca que está presente no Brasil há quase 80 anos, acaba de lançar no mercado doméstico um produto inédito para atrair novos consumidores e aumentar a fidelidade dos tradicionais usuários: o sistema de recapagem Refill, que pode ser aplicado três vezes apenas em pneus novos da marca, e somente por técnicos da rede autorizada de revenda e assistência técnica do fabricante. Nour Bouhassoun, diretor comercial de Pneus de Carga da Michelin na América do Sul, diz que o objetivo não é entrar neste segmento de recauchutagem de pneus, e sim fazer crescerem as vendas de pneus da marca no mercado brasileiro. Dados divulgados pela fabricante revelam que a produção de pneus radiais para caminhões e ônibus em 2007 deverá ficar em torno de 1,45 milhão de unidades. Para 2008, a previsão é produzir 1,6 milhão de pneus. Numa segunda etapa de expansão do Refill, a empresa prevê fabricar 2,3 milhões de pneus para veículos pesados, em sua unidade fabril de Campo Grande, na cidade do Rio de Janeiro (RJ).

A Michelin surgiu com a novidade depois de avaliar em detalhes o universo dos usuários brasileiros que têm por hábito realizar a recapagem de pneus. Para isso, encomendou uma ampla pesquisa ao Instituto Qualimétrica, que constatou que 80% dos pneus novos comercializados no País recebem algum tipo de recapagem, enquanto que na França esse volume não passa dos 45%. A pesquisa revelou que anualmente são recapados 6 milhões de pneus de carga no Brasil, 75% deles radiais. Outro dado



O Refill permite que o pneu novo da Michelin possa ser recapado três vezes

significativo é que 72% dos usuários de pneus para veículos pesados têm costume de fazer a recapagem – índice que demonstra o hábito do brasileiro de reaproveitamento máximo dos pneus. Desses 72%, 17,2% fazem a recapagem uma vez durante a vida útil do pneu, 51,4% duas vezes, 26,6% três vezes e 4,8% quatro vezes ou mais. Dos usuários que responderam, 68,1% disseram que o número de recapes varia de acordo com a marca de pneu. Das marcas de pneu apontadas como as que oferecem maior número de recapagens, 70,2% dos entrevistados apontaram a Michelin como a mais adequada.

No Brasil, diz Nour, o pneu recapado é uma opção incorporada na cultura de mercado e tem um peso importante sobre o custo total da frota, assim como a carcaça, que faz parte do ativo das empresas e é

considerada como bem de valor. Ele salienta que para os benefícios da recapagem poderem ser notados e todo o potencial do pneu poder ser aproveitado é preciso que sua carcaça suporte a reforma e que o serviço seja feito por profissionais comprometidos com a qualidade, proporcionando maior durabilidade aos pneus e economia ao transportador. Com o lançamento do Refill, a Michelin avança no desenvolvimento de novas tecnologias que aumentam ainda mais a durabilidade do pneu.

O Brasil, enfatiza o executivo, é o primeiro país a viver a experiência do Refill. Nour diz que os usuários não percebem, à primeira vista, a diferença real entre as ofertas existentes e valorizam muito os quesitos preço e proximidade na hora de escolher o serviço. O executivo comenta que entre os principais atributos da carcaça

Michelin estão o maior rendimento por quilômetro e um resultado da equação custo-benefício considerável. "Hoje nos interessa muito melhorar a tecnologia de nossas carcaças, que acabam sendo desvalorizadas quando passam por processos inadequados de recapagem", explica.

Por isso, ele define que o maior desafio da Michelin para tornar o Refill a melhor opção do usuário é explorar o potencial máximo da carcaça da marca. O Refill permitirá que o pneu novo da marca possa ser recapado três vezes, aumentando assim a vida útil do implemento. "O que contará como vantagem na equação custo-benefício será a duração total do produto e não a duração individual de cada recapagem", explica, salientando que o serviço terá garantia coberta pelo fabricante. O preço do serviço, ele avalia, ficará em torno de 10%

mais caro que o valor cobrado habitualmente pelos concorrentes.

APLICAÇÃO DE PONTA – Com o sistema Refill, depois da primeira vida, a carcaça Michelin é submetida a uma espécie de teste para validação de sua condição e recebe uma nova banda de rodagem, com um novo composto de borracha, elaborado através de um processo de co-extrusão, que propicia menor aquecimento da carcaça, garantindo mais vida para o pneu.

Entre os diferenciais oferecidos no novo sistema de recapagem Refill a Michelin implantou duas novas máquinas: a Electronic Perforation Detector (EPD), um sistema eletrônico de identificação de microfuros, furos e danos no interior do pneu imperceptíveis a olho nu – equipamento que proporciona um ganho em média 20%

na qualidade da detecção, e a Computer Controlled Application (CCA), máquina que aplica primeiramente a goma de ligação, por extrusão, sobre a base já preparada da carcaça e, posteriormente, sobre a goma, a banda de rodagem, de forma tensionada e centrada, garantindo perfeita adesão à carcaça Michelin.

Todo este processo, diz Nour, será realizado em unidades licenciadas para trabalhar com a marca Refill, nas quais o mesmo rigor do sistema de qualidade de fábrica Michelin será utilizado. "Queremos que esta facilidade chegue a todos os clientes brasileiros, mas não temos pressa, porque queremos crescer com este serviço aos poucos, preservando sempre sua qualidade", esclarece Nour. Para iniciar, o Refill estará disponível na revenda Treviso, em Betim (MG), e na fábrica da Michelin em Itatiaia (RJ). ■

BUSINESS

Elevador de cadeirantes para ônibus



- ▶ Segurança
- ▶ Alta qualidade
- ▶ Durabilidade
- ▶ Baixa manutenção
- ▶ Homologados pela URBS



www.daiken.com.br
Tel: (41) 3621-8018
acessibilidade@daiken.com.br



Despachamos para todo Brasil

COMPRESSORES PARA AR CONDICIONADO DE ÔNIBUS

"Aqui se Fabrica Qualidade"

- ▶ Novos
- ▶ Remanufaturados
- ▶ Peças de reposição
- ▶ Estoque Completo
- ▶ Entrega Imediata



Telefax: (43) 3321-7150
comercial@tkjcompressores.com.br
www.tkjcompressores.com.br

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

14 e 15 de Fevereiro de 2008

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a redução de custos operacionais dos veículos.

Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição.

Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.



O curso "Administração de Frotas de Veículos" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

OS TÓPICOS ABORDADOS

Manutenção de frota

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

Custos operacionais de veículos

Classificação dos clientes
Custos fixos
Custos variáveis
Método de cálculo para custos fixos
Método de cálculo para custos variáveis
Administração de custos
Fatores que influenciam na variação dos custos
Mapas de custos, relatórios gerenciais e sistemas de controle

Planejamento de renovação de frota

Política de renovação de frota
Dimensionamento de frota
Adequação de frota
Frota própria x frota contratada

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h30 - 15h45 Coffee Break
17h30 Encerramento

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 600,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O LOCAL



Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Morais, 1960
Campo Belo - São Paulo /SP
Tel. 11-5094.3377

O INSTRUTOR



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 5anos) 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.

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772 Conta Corrente 54283-3.
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. 707 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104
0800.7028104
e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

Hispacold inaugura fábrica em Indaiatuba

Empresa espanhola especializada em climatização de ônibus começa a produzir no Brasil e o objetivo é conquistar maior espaço no mercado sul-americano

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Hispacold, empresa espanhola produtora de aparelhos de ar condicionado para ônibus, inaugurou a sua primeira fábrica no Brasil, em agosto de 2007. As instalações têm 1.000 m² e a unidade brasileira inicia as operações com 11 funcionários. A Hispacold do Brasil fica em Indaiatuba, no interior de São Paulo. Na primeira fase deste projeto a empresa já investiu acima de R\$ 1,2 milhão.

Segundo Marcelo Gravina, diretor comercial da Hispacold, a nova unidade fabril representa um passo importante para o fortalecimento das operações da empresa no País. "Não se tratará de deslocamento de produção de uma das fábricas da Hispacold para outra, mas sim de incremento de produção no local de origem de utilização de seus aparelhos", afirmou.

A Hispacold pretende consolidar a sua atuação no mercado da América do Sul onde já tem mais de 4 mil ônibus equipados com aparelhos de ar condicionado da marca, que, até agora, eram importados diretamente da Espanha ou montados como equipamentos originais em carrocerias fabricadas no Brasil.

A fábrica deverá atender principalmente o mercado brasileiro, onde já tem mais de 1.000 aparelhos instalados, de acordo com Gravina. Inicialmente, será produzido um único modelo, o 12 L, nas versões

ar condicionado e climatizador, destinado a ônibus rodoviários de 12 m a 15 m, e ônibus urbanos. Futuramente, serão desenvolvidos outros modelos específicos para o mercado brasileiro.

"A flexibilidade na produção e o desenvolvimento de componentes próprios permitem à Hispacold adaptar-se às necessidades específicas de cada mercado, oferecendo assistência por meio de uma rede oficial de oficinas credenciadas em todos os países em que opera. Uma das diretrizes que norteia a empresa é a destinação de 4% de seu faturamento para o desenvolvimento de inovações tecnológicas", acredita o diretor comercial da Hispacold. E isto permite a empresa contar com tecnologia e desenvolvimento próprios nos componentes críticos do sistema de climatização (compressores, motores, painéis de comando) tendo sido a primeira empresa, em âmbito mundial, a incorporar em seus aparelhos a tecnologia dos motores sem escovas (menos ruído, menos consumo e mais duração).

"O tamanho e o potencial do mercado brasileiro incentivaram a Hispacold a in-



Unidade de teto com controle eletrônico de climatização

vestir em uma fábrica no País. Depois da China, o Brasil é o maior fabricante de ônibus equipados com ar condicionado do mundo, atingindo a quantidade de 12 mil veículos anuais, sem dúvida um número muito interessante para os objetivos de nossa empresa", disse Gravina.

A Hispacold, que completou 30 anos em 2007, atua em mais de 100 países. A exportação representa mais de 50% das vendas da companhia. É líder do setor de climatização na Espanha com uma participação de mercado da ordem de 60%. "Contamos também, com uma Rede Internacional de Negócios, incluindo em sua carteira os principais encarregadores e empresas de transporte de passageiros", disse Gravina. ■

Socicam busca novos rumos

Empresa pretende aumentar participação em operações em aeroportos e administrar novos terminais rodoviários em grandes cidades

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A Socicam, maior administradora privada de terminais de ônibus do Brasil, pretende aumentar sua participação também em operações em aeroportos brasileiros e em terminais rodoviários em outros países da América Latina. A empresa já opera um terminal de passageiros no Chile e presta serviços no Peru, na Venezuela e no Equador. Em 2007, a expectativa de faturamento da Socicam é de R\$ 150 milhões, comparados com R\$ 125 milhões no ano passado.

Segundo o diretor geral da empresa, Altair Moreira de Souza Filho, para 2008 a previsão de investimento é de R\$ 60 milhões. A maior parte, R\$ 41,5 milhões, será destinada aos terminais de São Carlos, Campinas, São José dos Campos e Ribeirão Preto, todos no interior paulista. Nestes locais, além de obras de reforma ou construção de novos terminais, caso de Campinas, a Socicam prevê a diversificação dos estabelecimentos comerciais, a implementação de catracas eletrônicas para controle de acesso, de circuitos internos de TV e de praças de alimentação. Fora do Estado de São Paulo, a empresa prevê investimento de R\$ 17 milhões nos terminais do Rio de Janeiro (RJ), Fortaleza (CE) e Poços de Caldas (MG). No Rio serão ampliadas as áreas para bilheterias, lojas e lanchonetes e também a instalação de dois elevadores panorâmicos e obras de modernização do terminal. Segundo Souza Filho, a passarela central do terminal carioca será ampliada dos atuais 12 metros para 36 metros, o que vai aumentar o espaço para lojas, lanchonetes e bilheterias. A



Terminal Tietê, na capital paulista, um dos 21 terminais administrados pela Socicam

empresa também vai implantar um sistema de ar condicionado no piso superior, reformar o pavimento e o teto, além de pintura e colocação de novos assentos e sanitários.

A maior parte dos investimentos previstos para 2008 será feita em Campinas, R\$ 35 milhões, onde a Socicam vai construir um novo terminal rodoviário. De acordo com a empresa, o novo terminal da cidade terá 36 plataformas para embarque e desembarque de passageiros, o que representa o dobro da capacidade

do atual, e será totalmente acessível para portadores de deficiência. O local terá também um estacionamento com capacidade para 150 vagas.

Em Ribeirão Preto, no interior paulista, a empresa investirá R\$ 9 milhões em um projeto de revitalização. Administrado pela Socicam desde 1976, quando foi inaugurado, o terminal da cidade terá mais 26 guichês e oito novos módulos no saguão para lojas. O projeto também prevê a implantação de um elevador, de duas escadas rolantes para melhorar o acesso para

portadores de deficiência, catracas eletrônicas para controle de acesso nos embarques, novos banheiros, circuito interno de TV e novos painéis eletrônicos.

Além dos 21 terminais rodoviários de passageiros que administra no Brasil, a Socicam gerencia outros 26 terminais urbanos de ônibus, dois suburbanos e dois aeroportos, um em Angra do Reis (RJ) e outro em Vitória da Conquista (BA), sete sistemas de estacionamentos que funcionam por meio de parquímetro como o do Aeroporto de Congonhas, em São Paulo, e do Terminal Rodoviário Novo Rio, na capital fluminense. A Socicam também opera três unidades do Poupatempo no Estado de São Paulo e gerencia a infra-estrutura e os serviços de apoio no Expresso Tiradentes,



Sala vip da Viação Cometa no Terminal Tietê

linha de ônibus que liga a zona leste ao centro da capital paulista.

NOVOS NEGÓCIOS – Segundo Souza Filho, a intenção da Socicam é operar terminais em grandes centros urbanos em regiões onde a empresa ainda não atua, como na capital mineira, Belo Horizonte.

Recentemente a empresa começou a atuar em Passos, no sudoeste mineiro e em Pará de Minas, no centro-oeste mineiro, de olho no mercado da capital. Além dos dois novos terminais rodoviários que opera em Minas, a Socicam já administra o terminal de Poços de Caldas, no Sul do estado. Souza Filho também afirma que quer aumentar sua participação em operações de terminais aéreos de passageiros com grande fluxo de movimento, atualmente sob administração exclusiva da Infraero.

Segundo o executivo, no ano passado o mercado da empresa teve crescimento de 5% em relação ao verificado em 2006 e a participação da Socicam passou de 30% em 2006 para 35% no segmento de operações de terminais de passageiros no País.



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS



CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.



GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA

CURSOS E PUBLICAÇÕES OTM

FERRAMENTAS INDISPENSÁVEIS PARA SABER O COMO E O PORQUÊ DO TRANSPORTE NO PAÍS

transporte MODERNO

Transporte Moderno traça um mapa do setor de transporte de carga e logística, incluindo o de passageiros.

Análises conjunturais avaliam o desempenho de cada segmento de transporte – rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e fluvial – e mostram tendências e expectativas do setor, informações fundamentais que ajudam na tomada de decisões.



TECHNI bus

Technibus apresenta um panorama atualizado do setor de transporte de passageiros.

Análises com enfoque econômico abordam o desempenho e as tendências do transporte urbano de passageiros, rodoviário e de fretamento e turismo. As expectativas do setor, novos produtos e os avanços da TI – incorporados ao transporte público – são acompanhados de perto por Technibus.



Cursos IN Company
Uma solução prática e inteligente de se investir em qualificação profissional.

Para mais informações ligue: **0800-7028104**

ou pelos e-mails:
Cursos - sabrina@otmeditora.com.br
Assinaturas - circulação@otmeditora.com.br

OTM
EDITORA

Chega o RioCard

Cartão lançado pela Ferranspor em outubro do ano passado oferece mais flexibilidade no pagamento de passagens em ônibus e barcas no Rio de Janeiro

Com a meta de tornar o cartão o principal meio de pagamento das passagens de ônibus no Rio de Janeiro, a Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor) lançou em outubro mais uma alternativa aos usuários de ônibus e barcas da região. Desenvolvido para atender, principalmente, famílias, estudantes, profissionais liberais, autônomos e empresas que utilizem auxiliares em serviços de rua, o RioCard Expresso foi criado para atender a uma expressiva gama de passageiros que não é atingida pelo vale-transporte.

O diretor comercial e de Marketing do RioCard, Edmundo Fornasari, ressalta que o novo produto tem como diferencial o fato de não seguir as mesmas restrições de utilização do vale-transporte. "O Expresso não se destina apenas aos deslocamentos da casa para trabalho. O usuário pode pagar mais de uma passagem em uma mesma viagem, o que não é possível com o vale-transporte. Também não há a limitação de oito passagens por dia. Outro ponto de destaque é a possibilidade de entregar o cartão como pagamento de uma viagem caso o saldo seja inferior ao preço a ser pago. Quando o veículo tem tarifa diferenciada, o passageiro paga apenas a diferença de preço desta para a tarifa básica", explica Fornasari.

Inicialmente, o cartão pode ser utilizado apenas nos ônibus do estado e nas barcas, mas, segundo o diretor, a rede de metrô também passa a aceitar o RioCard Expresso neste começo do ano. Em um pri-



Edmundo Fornasari, do RioCard: o novo cartão não tem as mesmas restrições de utilização do vale-transporte

meiro momento, foram postos à venda 400 mil cartões, mas a expectativa da Fetranspor é de que, até o final de 2008, cerca de 1,5 milhão de unidades estejam ativas. Até o final do mês de novembro, 150 mil unidades já haviam sido vendidas. "Este é um conceito muito comum em países da Europa e nos Estados Unidos, mas que ainda não existia no Brasil. O Rio de Janeiro será o primeiro estado brasileiro a adotar este tipo de produto", comenta Edmundo Fornasari.

Hoje, há mais de 3,7 milhões de cartões eletrônicos RioCard em circulação em todo o Estado do Rio de Janeiro, sendo 2,1 milhões deles de vale-transporte convencional (distribuído pelo empregador) ou o Rápido (modalidade com menos de restrições que o convencional, mas menos flexível que o Expresso). Os demais são cartões de gratuidade (RioCard Senior, Estudante ou Especial). Diante disso, 50% das

passagens de ônibus no município do Rio de Janeiro e 45% das do estado são pagas com cartão (vale-transporte e Rápido).

O RioCard Expresso está disponível nas agências do Unibanco e nos supermercados Pão de Açúcar, Sendas, Extra e ABC, mas o usuário também pode adquiri-lo pela internet. No primeiro caso, o cartão vem pré-recarregado no valor de R\$ 40, que é também o valor mínimo para quem o solicita pela internet. O cartão é recarregável, com valor mínimo de R\$ 10. Para segurança do passageiro, é feito um registro no ato da compra que, em caso de perda ou roubo do cartão, permite que os créditos solicitados via internet sejam bloqueados.

Em relação aos investimentos, Fornasari informa que os gastos com o lançamento do RioCard Expresso foram feitos principalmente na rede de venda do produto, uma vez que o sistema de leitura dos cartões já está totalmente implementado na região. O cartão pré-carregado será ativado na primeira vez em que for utilizado e o saldo total aparecerá no validador. O diretor não quis, no entanto, divulgar cifras.

Os ônibus urbanos que circulam no estado são responsáveis por mais de 9 milhões de deslocamentos diários. Deste total mais de 3 milhões já empregam algum tipo de RioCard. O próximo passo da Fetranspor é firmar parcerias com redes varejistas para criar um clube de fidelidade para os usuários do RioCard. "Estamos identificando o que realmente interessa aos passageiros de ônibus do estado", diz Edmundo Fornasari. ■

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

09 de Abril de 2008

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA FROTAS 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
 - 1.4 - Administração dos custos operacionais
 - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
 - 1.6 - 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	15h30 - 15h45
	Término	17h30

10 de Abril de 2008

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	15h30 - 15h45
	Término	17h30

(estão inclusos nos valores das inscrições, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

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:



Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1.209 - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5080.8600

INCompany

Os Cursos Técnicos
fazem parte do projeto InCompany.
Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

11 de Abril de 2008

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	15h30 - 15h45
	Término	17h30

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

Ruas amplia frota de articulados

O empresário José Ruas Vaz, líder do grupo Ruas, um dos maiores operadores de ônibus do País e do mundo, com frota em torno de 4 mil ônibus, na primeira quinzena de janeiro de 2008, ao completar 80 anos de idade, mostrava dinamismo em relação ao futuro do negócio.

"Programamos para duas de nossas empresas, a Cidade Dutra e a Campo Belo (ambas com operação na capital paulista) a compra de 150 ônibus articulados e outros 20 biarticulados", dizia Ruas, no final de uma sexta-feira, da garagem da Campo Belo, na zona sul de São Paulo, depois de regressar de rotineira viagem a Portugal,

seu país de origem.

Comprar articulados é uma rotina para Ruas, que fez a primeira encomenda, para São Paulo, em 1983. "Não tem como ser diferente. Cada articulado corresponde a dois ônibus convencionais, enquanto o biarticulado vale por três. Com este tipo de ônibus é possível racionalizar a operação".

Os biarticulados encomendados têm chassis Volvo, a única marca a fornecer, enquanto os articulados são Mercedes-Benz, de quem o grupo Ruas, com a Divena, é revendedor autorizado. As carrocerias são todas Induscar-Caio, marca pertencente ao conglomerado

e com fábrica instalada em Botucatu, interior paulista. A unidade fechou 2007 com recorde todos os tempos de produção. "Estamos avaliando a ampliação do negócio, uma vez que chegamos à capacidade máxima", comenta o empresário que, em 2001, liderou o processo de assumir a massa falida da Caio. "Com isso, além de preservar o patrimônio do grupo, completamente padronizado com a carroceria Caio, acabamos descobrindo nossa vocação por outro negócio".

Um articulado completo custa cerca de R\$ 550 mil, um biarticulado pode chegar a R\$ 1 milhão. Os 170 carros nessas

configurações encomendados pelo grupo equivalem a investimento em torno de R\$ 100 milhões.

O empresário Ruas – hoje não mais ligado ao dia-a-dia das operações, tocadas pela família – conta que os ônibus gigantes, apesar da racionalização operacional, têm mercado restrito no descarte. "Estamos anunciando a venda de 100 articulados com idade em torno de dez anos. Colocamos a oferta em jornal, mas, nos primeiros dias, não obtivemos retorno", diz como constatação, sem que tal realidade possa afetar planos de ampliação de ônibus de grandes dimensões.

Constantino e Belarmino programam pedidos

Todo período de dezembro/janeiro, a situação se repete. Grandes conglomerados de operadores de ônibus, nessa época, vão às compras e provocam frenesi no mercado. Um desses grupos é o liderado pela família Constantino, cujo negociador, no caso de ônibus, é Joaquim Constantino, segundo filho mais velho do empresário Constantino "Nenê" de Oliveira.

Joaquim, do escritório do grupo, na Vila Olímpia, em São Paulo, nessa passagem de 2007 para 2008, teria negociado a compra de 750 ônibus – uma transação acima de R\$ 200 milhões. Os chassis teriam contemplado algumas marcas,

mas a carroceria, dessa vez, coube à Busscar. O grupo que reúne as empresas controladas pelos Constantino opera frota em torno de 6 mil ônibus. Logo, uma compra de 750 carros não foge do normal.

Outro grupo que vai às compras nessa época é o liderado pelo empresário Belarmino Ascensão Marta, controlador de dezenas de empresas e do grupo Sambaiba, com frota em torno de 4 mil ônibus. Espera-se para 2008 que Belarmino compre em torno de mil ônibus. "Estamos fechando as negociações", comentava o empresário na segunda quinzena de janeiro.

Wolpac teve aumento de 48% nas vendas em 2007

O grupo Wolpac, que atua em sistemas de controle de acesso para o setor de transportes, registrou um aumento de 48% nas vendas no ano passado. Para o presidente do grupo, Fernando Wolf, em 2007 a empresa passou uma reestruturação comercial e adotou uma política mais agressiva, o que resultou no aumento nas vendas e superou a expectativa do grupo.

No ano passado, a empresa conquistou significativos contratos de fornecimento, como o da linha C da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) e o da Super Via, empresa que controla as ope-

rações do metrô do Rio de Janeiro, onde todos os equipamentos de controle de acesso são fornecidos pela Wolpac. A empresa também venceu concorrências para fornecer equipamentos aos sistemas de bilhetagem eletrônica dos ônibus urbanos de Porto Alegre (RS) e Belo Horizonte (MG). Além do segmento de transporte, a Wolpac também teve aumento de 35% nas vendas para o setor de segurança. Para 2008, a empresa estima um crescimento de cerca de 25% no mercado interno e um aumento mínimo de 25% nas exportações para países vizinhos.

Tráfego de veículos nas rodovias privatizadas cresceu 6,2% em 2007

O fluxo de veículos nas rodovias sob concessão da iniciativa privada teve um aumento de 6,2% no ano passado em relação ao ano anterior, segundo informações da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR). O movimento de veículos leves aumentou 6,5% e o de pesados registrou alta de 5,5% entre janeiro e dezembro do ano passado. O aumento do movimento nas estradas durante o ano passado foi creditado ao aquecimento da economia brasileira e ao aumento nas vendas de veículos (o tráfego mais intenso de veículos pesados é reflexo da atividade econômica e, no caso dos veículos leves, deriva da elevação da renda).

As rodovias privatizadas do Paraná foram as que registra-

ram o maior aumento no tráfego de veículos, 9,2% nos segmentos de leves e 6,6% no de pesados, ficando com uma ampliação de 8,3% em 2007 em relação a 2006. As estradas pedagiadas de São Paulo, ficaram na segunda posição em termos de crescimento de tráfego no ano passado, com 7,2% a mais de fluxo de veículos leves e de 5,7% no de pesado, totalizando 6,6% de aumento. O Estado do Rio Grande do Sul ficou em terceiro lugar no ranking com aumento de 6,2% no fluxo de veículos leves nas rodovias privatizadas e de 4,9% no segmento de veículos pesados e o Rio de Janeiro registrou os menores índices de aumento, com crescimento de 4,1% no tráfego de veículos leves e de 2,9% entre os pesados.

Brasileiro é novo diretor da Volvo Financial Services no México

O diretor de operações da Volvo Financial Services do Brasil, Márcio Pedroso, assumiu o cargo de diretor-executivo da Volvo Financial



Services México e vai se reportar diretamente a Carl Hornestam, presidente da Volvo Financial Services Latin America. Pedroso, que ficava em Curitiba

(PR), onde a montadora sueca possui uma fábrica de caminhões e chassis para ônibus, vai trabalhar na Cidade do México, capital mexicana.

ANTP elege diretoria para o biênio 2008-2009

Ailton Brasiliense Pires foi eleito o novo presidente da Associação Nacional de Transporte de Passageiros (ANTP). A eleição foi realizada no dia 14 de dezembro e a nova diretoria terá um mandato de dois anos (2008 e 2009). Juntamente com Pires, foram eleitos também para a diretoria dez novos vice-presidentes: Bosco Mendonça (gestão estadual),

César Cavalcante de Oliveira (regionais da associação), Cláudio de Senna Frederico (ex-presidente), Dílson Peixoto (gestor metropolitano), Elequicina dos Santos (gestora municipal), Marcos Bicalho dos Santos (operador de transporte rodoviário), Ricardo Mendanha Ladeira (gestor municipal) e Rômulo Orrico (universidades).

Fretados passam no teste de emissão de poluentes



A Secretaria Municipal do Verde e Meio Ambiente de São Paulo informou que apenas sete dos 2.121 ônibus utilizados em operações de fretamento que foram vistoriados em 2007 em relação à emissão de poluentes foram reprovados. A vistoria dos fretados foi realizada entre maio e novembro do ano passado. As estimativas do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros e Turismo de São Paulo (Transfretur) e da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de São Paulo (EMTU/SP) indicam que há en-

tre 6 mil e 8 mil ônibus de fretamento em atuação na capital paulista.

De acordo com o Transfretur e a Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp), as entidades têm se preocupado com a manutenção dos veículos utilizados no setor e com a conformidade às regulamentações sobre a emissão de poluentes e orientam às empresas do segmento de fretamento que façam, a cada quatro meses, a medição dos poluentes emitidos com o uso de opacímetro.

Mascarello adere à tecnologia 3D para desenvolver projetos

A Mascarello adotou o uso de software SolidWorks 3D para desenvolver seus veículos que já estão no mercado, de novos modelos, como o intermunicipal e interestadual Roma, e também nos pedidos de customização de carrocerias. A Mascarello produz cinco veículos diariamente e possui sete modelos básicos com os quais atua no mercado nacional e internacional.

Segundo a empresa, por conta de exigências dos clientes, o índice de customização dos modelos básicos atinge 90% e pode abranger desde adaptações ao modelo escolhido até mudanças nos tipos de tecidos para revestir poltronas e nas cores da carroceria, o que faz com que cada

veículo produzido seja desenvolvido em um projeto personalizado. A empresa informa que um de seus modelos mais sofisticados, o Roma, foi totalmente desenvolvido em 3D e deverá ser lançado em breve no mercado.

Com quatro anos de atuação, a Mascarello iniciou suas atividades com projetos 2D e, no último ano, adotou a nova tecnologia de 3D. Segundo a empresa, a nova tecnologia possibilita um ganho de 22% em rapidez e é utilizada em cada fase do trabalho de criação dos veículos, desde a montagem de protótipos dos ônibus encomendados. A encarregadora produziu 1.150 ônibus, entre modelos urbanos, intermunicipais, micros e minis.

EMTU alia gratuidade à reabilitação profissional

O volume de bilhetes que dão direito à gratuidade no transporte coletivo na Região Metropolitana de São Paulo aumentou 7% em 2007 em relação ao ano anterior. Segundo a Empresa Metropolitana e Transportes Urbanos (EMTU/SP), em 2007 foram emitidas 111.818 carteiras de identificação do passageiro especial. De acordo com a EMTU, as pessoas com deficiências atendidas no Centro de Integração Social do Passageiro Especial (Cispe), local onde são solicitados os bilhetes de gratuidade, são encaminhadas para a Associação para a Valorização e Promoção de Excepcionais (Avape). Na Avape os portadores de deficiência recebem informações sobre programas

para reabilitação clínica e profissional, convivência, recrutamento e seleção, cursos de capacitação profissional com aulas de informática, telemarketing e redação, entrevistas com empresas, clínicas de psicologia, terapia ocupacional e outras atividades.

Segundo a EMTU, no ano passado mais de 50 portadores de deficiência ingressaram no mercado de trabalho por meio da parceria entre a empresa e a Avape. Foram atendidas, em média, 1.200 pessoas por dia no Cispe no ano passado, informa a EMTU. Para participar do programa de reabilitação profissional, a pessoa precisa ter 14 anos ou mais e ser independente em seus cuidados pessoais.

Sistema de bilhetagem eletrônica para transporte rodoviário

A Transadata lançou um sistema de bilhetagem eletrônica para transporte rodoviário integrado com os sistemas de vendas de passagens e emissão de cupom fiscal, seguindo tendência global no setor que é de interação nas operações dos sistemas por meio de equipamentos embarcados. O sistema, pioneiro no suporte de interfaces com outros periféricos de ITS (Intelligent Transport System) tais como GPS, GPRS, sensores de presença, barreira de registros de acesso, conexão com o módulo eletrôni-

co dos ônibus, painéis de dados variáveis e outros, foi implantado em 35 ônibus da Viação Cometa, inicialmente nas linhas que fazem o trajeto entre a capital paulista e Jundiaí (SP). Os veículos estão equipados com o novo sistema UPCI, leitora de cartões contactless e impressa fiscal, o que permite o uso de cartões contactless para emitir cupom fiscal e implementações de outros módulos de interação de operações. Com o novo sistema será possível: ampliar a fidelização de usuários por meio da utilização de cartões; otimi-

zar processos internos da empresa como digitações, emissões de relatórios fiscais e estatísticas; melhorar a velocidade das informações operacionais das linhas que receberam o equipamento, permitindo que os veículos tenham uma comunicação on line com a garagem e a central de operações; possibilitar a antecipação de receita por meio da venda de créditos pré-pagos; permitir o gerenciamento e o controle de regras de negócio para os usuários com benefícios como vale-transporte, estudantes e pessoas com

direito à gratuidade nas tarifas. Segundo a empresa, o sistema também agiliza o pagamento e a emissão de bilhetes nos ônibus, além de aumentar a segurança com a redução de dinheiro em espécie nos veículos. Outros benefícios incluem a otimização e automatização do controle operacional, estatístico e financeiro bem como a redução de erros operacionais na emissão de bilhetes e de fraudes no uso de benefícios tarifários por parte dos usuários das linhas de transporte.

CUSTOS OPERACIONAIS

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

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1754,97	0,1755	12,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1673,10	0,1673	11,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1525,20	0,1525	10,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIGATÓRIO	422,27	0,0422	3,0
SEGURO FACULTATIVO	557,70	0,0558	4,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	672,22	0,0672	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6605,46	0,6605	46,8

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3398,18	0,3398	24,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	802,50	0,0803	5,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2186,18	0,2186	15,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	138,00	0,0138	1,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,19	0,0006	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	980,00	0,0980	6,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7511,05	0,7511	53,2
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14116,52	1,4117	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS DE FRETAMENTO
MODELO/CARROCERIA	VW 17.230 EOD 4x2 Marcopolo Paradiso1200
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	10.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2562,27	0,2562	13,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2471,80	0,2472	13,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	9,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	596,73	0,0597	3,1
SEGURO FACULTATIVO	655,50	0,0656	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	903,44	0,0903	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8997,66	0,8998	47,4

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5840,63	0,5841	30,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	708,27	0,0708	3,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2163,16	0,2163	11,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	36,58	0,0037	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	980,00	0,0980	5,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	9974,63	0,9975	52,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	18972,30	1,8972	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS ROD. DOUBLE DECKER COM AR
MODELO/CARROCERIA	SV K420 6x2 3e B Marcopolo Paradiso 1800
QUILÔMETROS RODADOS	15.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	3686,07	0,2457	11,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3985,21	0,2657	12,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1205	5,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	912,14	0,0608	2,9
SEGURO FACULTATIVO	1120,17	0,0747	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1517,03	0,1011	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	13028,54	0,8686	40,9

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	33,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	2435,39	0,1624	7,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	3489,75	0,2327	11,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	630,00	0,0420	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	21,27	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1470,00	0,0980	4,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	18829,10	1,2553	59,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	31857,64	2,1238	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS RODOVIÁRIO COM AR
MODELO/CARROCERIA	Mercedes-Benz O-500 RSD 4x2
QUILÔMETROS RODADOS	10 000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	3586,94	0,3587	15,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3534,36	0,3534	15,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	7,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	827,26	0,0827	3,5
SEGURO FACULTATIVO	776,78	0,0777	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1110,63	0,1111	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	11643,90	1,1644	49,9

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	6675,00	0,6675	28,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	960,90	0,0961	4,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2423,56	0,2424	10,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	25,44	0,0025	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1350,00	0,1350	6,4
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	11679,41	1,1679	50,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	23323,30	2,3323	100,0

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

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2139,86	0,4280	13,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2200,49	0,4401	13,6
SALÁRIO DO MOT. e COBRADOR	3325,68	0,6651	20,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	575,81	0,1152	3,6
SEGURO FACULTATIVO	525,33	0,1051	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	767,87	0,1536	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9535,05	1,9070	59,1

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4063,04	0,8126	25,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	689,20	0,1378	4,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	977,12	0,1954	6,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	221,25	0,0443	1,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,67	0,0029	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	625,00	0,1250	3,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6590,28	1,3181	40,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	16125,33	3,2251	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS URBANO
MODELO/CARROCERIA	M. B. B. OF-1722 M Busscar Conmetro
QUILÔMETROS RODADOS	5.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2142,73	0,4285	12,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2237,46	0,4475	13,5
SALÁRIO DO MOT. E COBRADOR	3325,68	0,6651	20,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	581,31	0,1163	3,5
SEGURO FACULTATIVO	610,46	0,1221	3,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	788,27	0,1577	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9685,91	1,9372	58,5

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3893,75	0,7788	23,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	621,60	0,1243	3,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1592,50	0,3185	9,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	122,25	0,0245	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	12,72	0,0025	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	625,00	0,1250	3,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6867,82	1,3736	41,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	16553,73	3,3107	100,0

Um ano alentador

Para um ano em que a indústria nacional começou com baixa expectativa de crescimento, o mercado surpreendeu os fabricantes de carrocerias em 2007 e alavancou a indústria do setor em 15,5%

■ SONIA CRESPO

Surpreendidos com o súbito impulso que a indústria tomou a partir do segundo semestre de 2007, os fabricantes brasileiros de carrocerias arregaçaram as mangas e fecharam o exercício com crescimento de 15,5% na produção, superando todas as expectativas iniciais. O significativo aumento da demanda por novos ônibus é reflexo de renovações e ampliações de frotas urbanas em todo o país e do aumento das frotas rodoviárias para atender, em parte, ao incremento das viagens intermunicipais e interestaduais – consequência da crise aérea que se estendeu durante todo o ano passado. As oito fabricantes associadas à Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) – Marcopolo, Busscar, Ciferal, Comil, Induscar, Irizar, Neobus e Mascarello – registraram aumento nos resultados e produziram, em conjunto, 28.239 carrocerias, comparados com as 24.478 que saíram das linhas de produção em 2006.

Deste volume, a produção de carrocerias urbanas mais uma vez saiu na frente e representou 55,3% do total fabricado pelo setor no País. A exemplo do que ocorreu em 2006, a paulista Induscar-Caio foi a

PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO DE CARROCERIAS

Empresa	2007	2006
Induscar	23,8%	24,3%
Marcopolo	22,3%	20,4%
Busscar	15,5%	16,4%
Ciferal	13,1%	13,3%
Neobus	10,2%	10,5%
Comil	9,3%	9,0%
Mascarello	4,1%	4,1%
Irizar	1,7%	2,0%

líder deste segmento de mercado, produzindo 5.965 unidades, 22% a mais que as 4.900 unidades do ano anterior. Segunda maior fabricante da categoria, a Ciferal fechou 2007 com 3.650 unidades, expandindo o resultado de 2006 em 20%. A catarinense Busscar alcançou expansão de 8% na fabricação das 1.533 carrocerias, ante as 1.423 elaboradas em 2006. Já a Marcopolo, embora desponte em quarto lugar no ranking de produção de ônibus urbanos da Fabus, com 1.381 unidades fabricadas, foi a encarroçadora que obteve o melhor resultado na produção em relação ao exercício anterior: ampliou em 62%

o volume de 857 unidades urbanas fabricadas em 2006. Em quinto, sexto e sétimo lugar do ranking aparecem, respectivamente, a gaúcha Neobus, com 1.336 ônibus produzidos, 18,5% a mais que as 1.128 unidades de 2006, a Comil, que fabricou 25% a mais que as 905 carrocerias produzidas em 2006, e a Mascarello, que no ano passado produziu 620 carrocerias urbanas, 50% a mais que no exercício anterior.

A produção de carrocerias para o segmento rodoviário foi o segundo segmento mais significativo do mercado e representou 25,8% do total fabricado pelas encarroçadoras. A Marcopolo se manteve na liderança, fabricando no ano passado 3.422 ônibus rodoviários, 25% a mais que as 2.741 unidades de 2006. A Busscar também se destacou e aparece no segundo lugar, com 2.342 carrocerias, 10% acima das 2.132 fabricadas em 2006. Na sequência aparecem Comil com 739 carrocerias, Irizar (474), Neobus (174), Induscar-Caio (133) e Mascarello (3). Os microônibus representaram 13,3% da produção geral, seguidos dos intermunicipais, 4,2%, e dos miniônibus, 1,4%.

Com estes resultados, a Induscar-Caio ocupou o primeiro posto entre os fabricantes, sendo responsável por 23,8% de participação na produção total de carrocerias em 2007. Na sequência aparecem a Marcopolo com 22,3%, a Busscar com 15,5%, a Ciferal com 13,1%, Neobus com 10,2%, Comil com 9,3%, Mascarello com 4,1% e Irizar com 1,7%. Somadas as produções da Marcopolo e Ciferal, empresas do mesmo grupo, sua participação atinge 35,4% do mercado, à frente da Induscar. ■

PRODUÇÃO DE CARROCERIAS

	Urbanos	Rodoviários	Intermunicipal	Micros	Minis	Total
Marcopolo	1.381	3.422	616	892	0	6.311
Busscar	1.533	2.342	0	506	0	4.381
Ciferal	3.650	0	0	2	50	3.702
Comil	1.126	739	360	383	31	2.639
Induscar	5.965	133	0	552	60	6.710
Irizar	0	474	0	0	0	474
Neobus	1.336	174	36	1.205	121	2.872
Mascarello	1.620	3	164	230	133	1.150
Total	15.611	7.287	1.176	3.770	395	28.239

LD8-i. No futuro todo ar-condicionado será como ele.

A tecnologia empregada nos mais modernos equipamentos mundiais da **DENSO** está presente no novo ar-condicionado para ônibus LD8-i. O resultado é um produto mais leve e com o menor custo operacional para o frotista.

Só uma empresa de atuação global e geradora de alta tecnologia como a **DENSO** pode antecipar o futuro e oferecer ao frotista brasileiro um equipamento de última geração.



LD8-i

Design
Tecnologia
Performance
Confiabilidade



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

APROXIMAR

Aproximar – palavra-chave da tecnologia *contactless*, que embarcou nos ônibus brasileiros em 1995, com o Sistema de Bilhetagem Eletrônica SIGOM – é também a palavra que inspira um grande propósito da Empresa 1.

Estar sempre **próxima** a seus clientes, construindo sólidas relações de parceria, é um importante valor cultivado pela Empresa 1 ao longo de sua história.

E essa **proximidade** foi decisiva para tornar o SIGOM o mais completo Sistema de Bilhetagem Eletrônica do país, hoje presente em 90 cidades (6 capitais), em 16 estados, em todas as regiões brasileiras.



EXCELÊNCIA COMPROVADA PELO MERCADO

Em 2007, **30** cidades brasileiras adotaram a solução SIGOM de Bilhetagem Eletrônica. E os clientes antigos continuam renovando seus contratos, além de adquirir novos produtos Empresa 1.

Em Guarulhos (SP), cliente desde 2002, encontra-se em plena operação o cartão BOM, do CMT, com os validadores SIGOM PASS processando cartões de outro fornecedor de Bilhetagem Eletrônica.

Na cidade do Rio de Janeiro, com o cartão Fetranspor, o SIGOM, além de processar cartões de outro fornecedor de bilhetagem, mostrou que é capaz de se adaptar a um novo modelo de negócio - os trens urbanos - com o projeto Supervia.

Isto é a **interoperabilidade** saindo do papel e ganhando as ruas, impulsionada pela tecnologia Empresa 1.

Na Região Metropolitana de Belo Horizonte, são mais 14 municípios, 3.002 validadores e cerca de 600.000 cartões no projeto SINTRAM.

Com Grupo Saritur, a bilhetagem Empresa 1 atende às cidades de Ipatinga, Itaúna, Lavras, Timóteo e Varginha, com o processamento totalmente centralizado em Belo Horizonte.

Em Vitória, com 1.779 ônibus, urbanos e metropolitanos, o SIGOM opera, desde fevereiro deste ano, com 100% das vendas de Vale-Transporte efetuadas via Internet.