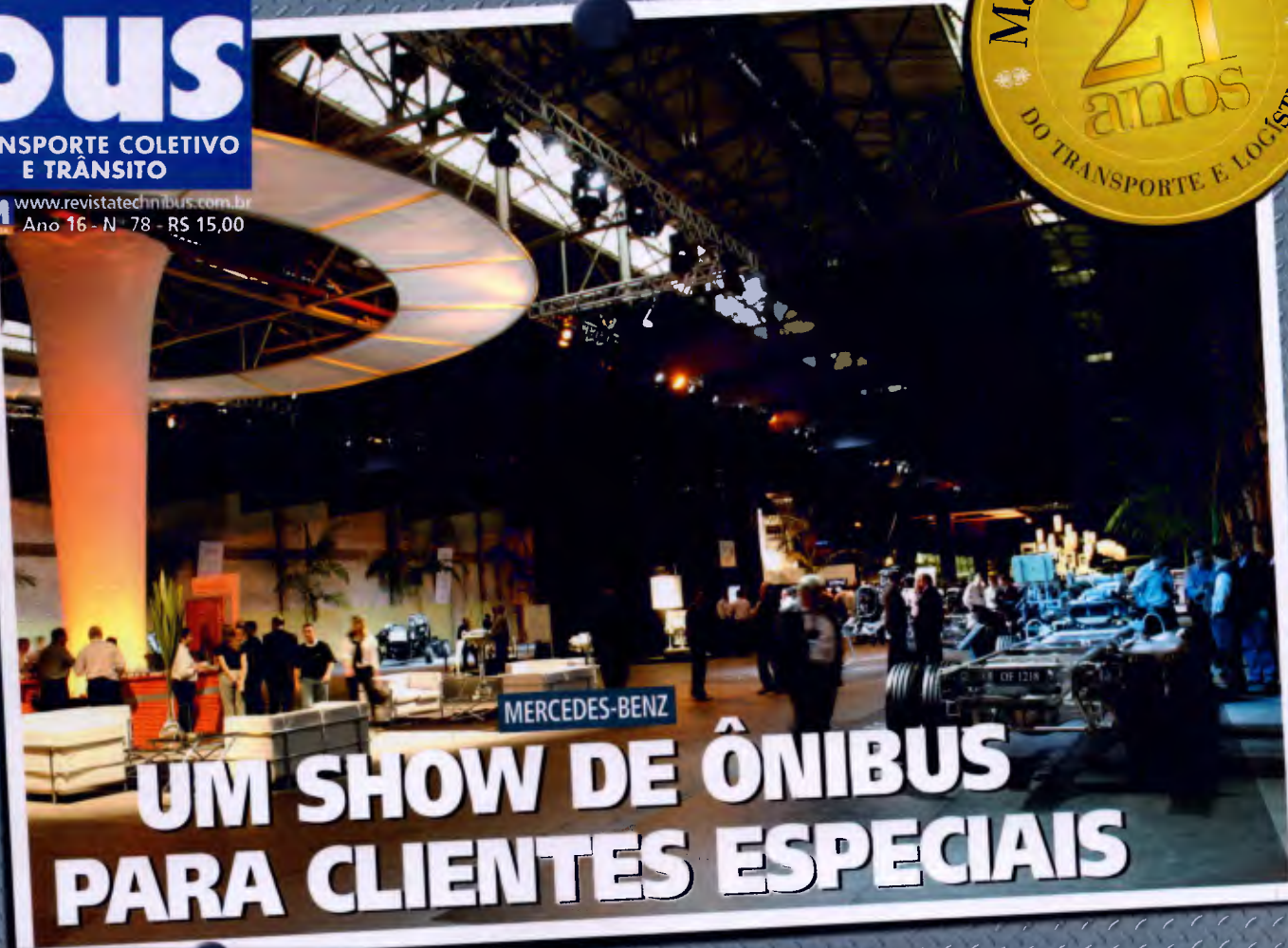


TECHNI

bus

TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

OTM www.revistatechnibus.com.br
Ano 16 - N. 78 - R\$ 15,00



UM SHOW DE ÔNIBUS PARA CLIENTES ESPECIAIS

**Volvo: avançados sistemas
garantem a segurança**



MARCOPOLO

**Ônibus feitos na Rússia
passam em testes no inverno**

PAGAMENTOS

**Mais aplicações para
o cartão de usuário**

ENTREVISTA

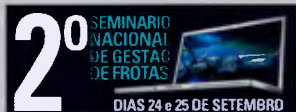
**Setti Braga, da Metra,
quer corredor eletrificado**

GUANGZHOU

**O trânsito que é o
sonho da população**

ANTTUR

**Encontro debate como
reinventar para crescer**





Volksbus. Sob medida para o transporte dos brasileiros. Sob medida para o lucro do seu negócio.

A Volkswagen possui uma gama de chassis para ônibus para atender os segmentos mini, micro, urbano, fretamento e rodoviário. São chassis robustos, com baixo custo operacional, preparados para qualquer tipo de carroceria, com manutenção simplificada e aptos a rodar com biodiesel B5. Só uma marca que nasceu no Brasil pode oferecer soluções de transporte sob medida para as nossas condições de rodagem, garantindo rentabilidade para o frotista e conforto para os passageiros.



Imagens meramente ilustrativas.



Caminhões e Ônibus



www.vwcaminhoeseonibus.com.br

À espera de ações rápidas

Enquanto muitas soluções são apregoadas para acabar com o caos no trânsito na cidade de São Paulo, a população observa, impotente, à deterioração da qualidade de vida provocada pelos congestionamentos intermináveis e enervantes. Com mais de seis milhões de veículos em circulação, São Paulo assistiu ao congestionamento recorde em maio, de 266 km no dia 9, uma sexta-feira.

Não faltam especialistas que apresentam soluções técnicas para amenizar os problemas resultantes da falta de planejamento urbano e do acesso de novas camadas da população ao transporte individual, estimulado pelas deficiências no transporte coletivo urbano.

Em incontáveis congressos, seminários, simpósios e encontros nacionais, peritos do setor discutem como acabar com o caos urbano e melhorar a fluidez do tráfego de veículos nas grandes cidades. Mas todas as soluções dependem da vontade política. E mesmo havendo disposição das autoridades para melhorar a situação, o processo de execução dos projetos costuma ser lento.

Enquanto isso, o caos nas grandes metrópoles tende a piorar, com grandes prejuízos para a economia. O Brasil precisa acordar para o problema. Nesse sentido, deve agir rápido, privilegiando o transporte coletivo, tanto os sistemas de ônibus como os de metrô. Um serviço de transporte mais eficiente, com uma rede mais ampla de metrô integrada a ônibus, estimula a população a deixar o carro na garagem e a se locomover por transporte coletivo. Só falta às autoridades agirem com determinação para dar um basta à atual situação.



**“MINHA VIDA É ANDAR POR ESSE PAÍS
PRA VER SE UM DIA DESCANSO FELIZ...”**

(A vida do viajante - Luiz Gonzaga e Hervê Cordovil)



PLANET 2008

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
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo 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 Cardaci 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 à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.

A edição circula no mês subsequente ao de capa



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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



■ **SUMÁRIO**

ENTREVISTA: JOÃO ANTONIO SETTI BRAGA

Um dos donos da Metra, empresário diz que corredor Jabaquara-São Mateus alcançará a eficiência plena quando for totalmente eletrificado

8

MARCOPOLO

Ônibus produzidos na fábrica de Golag, na Rússia, especialmente desenvolvidos para a região, passam nos testes com temperaturas baixas

12

ÔNIBUS

Mercedes-Benz lança cinco modelos de chassis de ônibus para operações de transporte urbano e rodoviário durante o evento Show Bus

16

TECNOLOGIA

Os ônibus produzidos pela Volvo do Brasil, em Curitiba (PR), já dispõem de modernos dispositivos de segurança desenvolvidos na Europa

20

VOLKSWAGEN

A montadora registrou vendas recordes em maio, confirmando a boa aceitação dos ônibus da marca pelas operadoras

24

TRANSPORTADORAS

Com frota diversificada de 400 ônibus, a Viação Paraty se destaca no interior e conquista um ritmo de crescimento entre 6% e 7% ao ano

27

TRANSPORTE ESCOLAR

Lançado pelo governo federal em 2007, o projeto Caminho da Escola poderá ter nova licitação no decorrer do segundo semestre deste ano

30

INOVAÇÃO

Talento criativo é fundamental para poder inovar, mas é essencial que haja iniciativa, segundo o especialista em marketing Roberto Sganzerla

32

RODOVIÁRIO

Para a tranquilidade dos usuários de ônibus rodoviários, as passagens interestaduais poderão, em breve, ser adquiridas pela internet ou celular

36

FRETAMENTO

Encontro do setor reuniu empresários e técnicos para discutir estratégias de atração de novos clientes em tempos de competição acirrada

38

RIO DE JANEIRO

Operadora do metrô carioca mantém linhas de ônibus próprias para estimular o hábito do uso do sistema metroviário

42

MONITORAMENTO

Painéis eletrônicos nos pontos de parada de São Paulo informam aos passageiros horário dos próximos ônibus e condições de trânsito

44

INTERNACIONAL

Na cidade chinesa de Guangzhou, os eficientes sistemas viário e de transporte coletivo urbano permitem ao trânsito fluir sem congestionamentos

46

TRANSPORTE SOBRE TRILHOS

Os sistemas de transporte sobre trilhos ganham cada vez mais importância à medida em que os engarrafamentos aumentam nas capitais brasileiras

48

OBRAS

O setor de transporte de São Paulo receberá investimentos de R\$ 32 bilhões para melhorias tanto na capital como na região metropolitana

50

PAGAMENTOS

O transporte público será o melhor meio para as instituições bancárias atingirem as classes sociais de menor renda, de acordo com especialistas

52

MOBILIDADE

Alternativas para combater congestionamentos e a adoção de pedágios para diminuir o caos no trânsito foram temas de debate promovido pela UITP

54

COMBUSTÍVEIS

Frente às intensas críticas internacionais ao biocombustível, novos testes com o biodiesel comprovam sua eficiência e ganhos ambientais

58

LUBRIFICANTES

Cummins e Valvoline repetem no Brasil a bem-sucedida experiência na Ásia ao montar joint venture para fabricar produtos da Linha Premium

60

COMPONENTES

Uma das maiores fabricantes nacionais de sistemas automotivos, a ZF do Brasil, a primeira planta do Grupo ZF fora da Alemanha, completa 50 anos

66

SEÇÕES

Editorial **4**

Panorama **62**

Custos Operacionais **65**



Fmini FOZ

MAIOR CONFORTO E VERSATILIDADE. ISSO E MUITO MAIS O MINI FOZ OFERECE



Fretamento, turismo, executivo, escolar, lotação e urbano.



Com você aonde for

CAIO
INDUSCAR



www.caio.com.br

MKT. INDUSCAR

Um corredor que vai longe

Sonia Crespo

O engenheiro João Antonio Setti Braga pertence a uma família que desde o final do século 19 vem se dedicando ao transporte de passageiros em ônibus no ABC paulista – considerado o terceiro maior sistema de transporte do País, atrás apenas de São Paulo (SP) e Rio de Janeiro (RJ). Sem o pioneirismo e a iniciativa que se reproduziram nas cinco gerações do mesmo sobrenome certamente o serviço de ônibus da região não teria a estrutura que tem hoje. Ao lado da irmã Maria Beatriz, João Antonio comanda o Grupo ABC, conglomerado que reúne, entre outros negócios, as companhias de transporte urbano de passageiros Viação ABC e SBCTrans, de São Bernardo do Campo, e a Metra, empresa que opera o corredor Jabaquara-São

Mateus, considerado um modelo de sistema viário, da qual o grupo passou a deter o controle acionário desde março último. Com a faca e o queijo na mão, os Setti Braga querem transformar o já famoso corredor de ônibus no melhor serviço de transporte do País. Para isso, diz João Antonio, é preciso que esteja totalmente eletrificado. O executivo anuncia, para este ano, a compra de 120 novos ônibus para suas três empresas – 30 deles serão articulados e abastecerão a frota da Metra. Ele acredita que só com mais ônibus e metrô será possível eliminar os megacongestionamentos das metrópoles brasileiras. Veja a seguir trechos da entrevista que Setti Braga concedeu, com exclusividade, para a revista Technibus.

Como ficou o controle acionário da Metra com a saída de alguns dos antigos sócios?

Ao todo éramos seis sócios. Em março deste ano quatro deles decidiram sair do negócio e o Grupo ABC ficou com as cotas acionárias de 16,66% de cada um deles. Com isso, acumulamos 84% do total de ações e passamos a ter o controle da Metra. Os 16% restantes pertencem a um único sócio remanescente.

Que planos de investimentos o Grupo ABC tem para a Metra, agora que possui poder integral de decisão?

São muitos os nossos planos. A realidade é a seguinte: com o perfil anterior, quando havia seis donos, todas as decisões tinham de passar por um conselho de seis proprietários. Hoje em dia é muito mais fácil e rápido tomar as diretrizes administrativas. Nosso objetivo principal é deixar a Metra com a cara do Grupo ABC, que sempre primou por tradição e qualidade.

Esse é o nosso grande desafio: colocar a Metra no mesmo patamar de nossas empresas. Quanto a investimentos, não posso citar cifras porque são cálculos que ainda não foram definidos. No entanto, a disposição da minha família em transformar esta empresa em ícone de transporte coletivo de passageiros é indiscutível. Mas nossa vontade é apenas a metade da força necessária para alcançar tais objetivos; a disposição política será a outra metade que possibilitará a realização dessas metas. Temos muita fé na atual gestão do governo estadual, que tem uma visão voltada para o transporte público, haja vista o volume de recursos, de R\$ 17 bilhões, que a Secretaria de Transportes Metropolitanos investirá no setor nos próximos três anos. Nós pretendemos colocar no corredor, que hoje opera com 33 quilômetros de extensão, 30 novos ônibus, articulados ou de 15 metros – ainda este ano. Provavelmente serão chassis Scania

e carrocerias Caio e Marcopolo. Também temos planos de comprar 20 ônibus para a Viação ABC, com chassi Mercedes-Benz e carrocerias Caio e Marcopolo e 70 ônibus para a SBC Trans, com chassis Mercedes e Scania, e carrocerias Caio e Marcopolo.

Hoje a Metra já tem seu nome associado à qualidade nas operações de transporte. O que pode ser feito para melhorar ainda mais?

Nós queremos a partir de agora, com uma conversa mais direta com o governo do Estado, saber se há intenção de acabar de eletrificar o corredor, o que seria a grande redenção para o sistema, pois já se passaram 11 anos desde que teve início a concessão. Gostaríamos de transformá-lo no primeiro corredor verde, adotando as medidas ambientais que forem necessárias. Queremos implantar uma operação de ônibus totalmente limpa de poluentes.

Qual trecho do corredor ainda precisa ser eletrificado?

Praticamente metade ainda precisa ser eletrificada, se for contabilizado o trecho entre Diadema e o Brooklin (parte deste tramo ainda não possui sequer o corredor implantado), que são mais 12 quilômetros. Esta extensão, que sai de Diadema e segue pela Avenida Cupecê até o Shopping Morumbi (próximo à Marginal Pinheiros), é uma obra que mais parece uma sinfonia inacabada. Mas tudo leva a crer que este governo tem intenção de finalizar este empreendimento.

Há alguma previsão para o término desta obra?

Há uma previsão, que mais se assemelha a uma vontade, de que a obra possa ser concluída até o final de 2009. Mas isso só vai acontecer se os diferentes atores, tanto no estado como no município, se dispuserem a concluí-la. Basta apenas que tenham vontade política, porque dentro do contrato de concessão reza que toda a extensão do corredor deveria ser eletrificada. Mas agora acho que estamos chegando bem perto deste desfecho.

Quantos passageiros são transportados atualmente pelo corredor?

A Metra sempre teve destaque pelo seu desempenho no transporte de grandes volumes de passageiros e sua similaridade com um metrô de superfície. O escopo da concorrência para obter a concessão determinava o transporte de 50 a 55 milhões de passageiros/ano. A princípio, a movimentação registrou picos de movimentação, com anos muito bons, que chegaram perto do volume de passageiros pré-determinado. Mas depois teve um declínio grande, devido à conjuntura econômica do País. Agora, numa reação que está havendo pela nova realidade econômica, que melhorou as condições financeiras do povo, e pela facilidade de transporte que o cor-

redor oferece diante das dificuldades provocadas pelo trânsito dos grandes municípios – para ir de São Bernardo a Santo André de carro um indivíduo leva 35 minutos, enquanto que no corredor esse trajeto é realizado em apenas 15 minutos – o movimento cresceu significativamente nos últimos anos. Todos vêem nossos carros sempre “pretos” de gente. A exemplo do que aconteceu no Metrô de São Paulo, que registrou superlotação, tam-



Setti Braga: “A passagem de ônibus é cara para o usuário e insuficiente para cobrir os custos da empresa”

bém aconteceu conosco, na Metra. Foi “empurrado” para o corredor um passageiro que antigamente não viajava no nosso carro mas, com a integração do Bilhete Único, esse passageiro começou a fazer a viagem de São Paulo, pelo corredor, para o ABC. Com essa configuração, temos transportado 4,3 milhões passageiros por mês, catracados e recebidos, e mais um volume de 52% desses usuários – perto de 2 milhões de passageiros – gratuitamente. Ao todo, a Metra transporta pouco mais de seis milhões de passageiros por mês. Você

perguntou o que queremos fazer na Metra, a partir de agora. Queremos prestar um bom serviço e precisamos que o governo reconheça que hoje estamos transportando passageiros que não são nossos.

Qual é a movimentação de passageiros prevista para o novo trecho do corredor, entre Diadema e Brooklin, quando estiver em operação?

É preciso, antes de mais nada, ver o plano de ação do governo na via e negociar se neste trecho vamos andar com exclusividade, se vamos circular em sistema compartilhado, se este tramo será eletrificado, se vai sair da divisa com Diadema, como será a partilha da tarifa, enfim, são inúmeras as variantes. Mas o volume de passageiros que a gente prevê com o início das operações naquele trecho é algo entre 200 e 300 mil passageiros/mês.

Qual é a frota atual da Metra que opera no corredor?

Hoje são 258 ônibus: 30 microônibus que operam no trecho entre Diadema e Brooklin, 78 trólebus e 150 ônibus a diesel. Queremos transformar 50% desses ônibus a diesel em elétricos. Para isso é preciso que o restante do corredor seja eletrificado nos trechos Piraporinha/Diadema e Diadema/Jabaquara.

Qual foi o crescimento da empresa em 2007 e o que representou a Metra no faturamento do grupo?

Entre maio de 2006 e maio de 2008 nosso grupo cresceu algo entre 30% e 40%. Este crescimento foi, de fato, alavancado pela Metra, que hoje representa perto de 40% do faturamento total do grupo.

Qual é a frota atual das demais empresas de transporte urbano de passageiros do grupo?

A Viação ABC agora está com 80 carros; a

SBCTrans opera atualmente com 430 ônibus. Além de passageiros urbanos, a SBCTrans também se dedica ao transporte escolar: hoje transportamos cerca de 5 mil crianças por dia, da rede municipal e da privada.

Transportar passageiros no terceiro maior sistema de transporte coletivo urbano do País é um bom negócio?

Nosso grupo tem participação de 13% no sistema de transporte urbano da região do ABC. É um bom negócio desde que as empresas que operam o sistema tenham acompanhamento tarifário que permita cobrir os custos demandados pelo serviço. Deixa de ser um bom negócio quando nos deparamos com reajustes como o mais recente do óleo diesel, ao redor de 11%. O combustível é o segundo item na lista da planilha de custos de uma empresa de transporte de ônibus. Para nós, do ramo, essa notícia foi uma coisa "acachapante". O governo federal tomou uma decisão política que beneficia exclusivamente o dono do automóvel. Ficamos estupefatos: a decisão vem na contramão de tudo que vem sendo realizado mundialmente para beneficiar e favorecer o transporte de massa. Estamos espremidos entre o diesel e a mão-de-obra. Estes dois itens somam, juntos, 85% dos custos. Os tímidos 15% restantes são para trocar a frota, cuidar da manutenção e administrar a empresa. Na verdade, somos um pouco mágicos. Os empresários do setor hoje estão que nem um marisco: entre o mar e a rocha. A Viação ABC, que completará 52 anos em novembro, sempre viveu essa oscilação, com altos e baixos.

De que maneira as empresas podem amortizar o custo do aumento do diesel sem encarecer o preço da passagem?

A estratégia operacional que poderíamos aplicar seria a supressão de viagens, para economizar o diesel. Mas isso vem na contramão, por exemplo, do objetivo da Metra,



Eficiência do corredor Jabaquara-São Mateus aumentará quando toda sua extensão, de 45 km, estiver eletrificada

que seria justamente melhorar cada vez mais a qualidade dos serviços. Então nós teremos que fazer um sacrifício e postergar a compra de novos carros ou adiar a implantação de novos sistemas de bilhetagem.

Você acha caro o preço da passagem de ônibus?

Acho muito cara para o usuário. E para o empresário ela é insuficiente para cobrir os custos da empresa. A tarifa hoje deveria ter a grandeza de, por exemplo, subsidiar o diesel para o transporte público. O óleo diesel que se gasta no transporte urbano de ônibus, em todo o país, para transportar 50 milhões de passageiros/dia, representa 7% do total de diesel consumido diariamente.

A política urbana voltada para o transporte de passageiros em ônibus mais ajuda ou atrapalha o desenvolvimento dos sistemas e as ações dos empresários do setor?

Política urbana voltada para ônibus não existe aqui na região, a não ser a feitura de alguns pontos de ônibus. Infelizmente estamos dentro de contratos engessados, que não prevêem melhoras nas vias. Temos, sim, muitas obrigações a cumprir como, por exemplo, a renovação permanente das frotas. As vias por onde passam os ônibus da ABC — à exceção da Metra, que tem um corredor impecável — estão caóticas. Para linhas que, há três anos, eu dispunha de dez carros, que saíam de 12

em 12 minutos, hoje eu tenho que dispor de 15 carros, devido ao trânsito da região. Por aqui não há sequer programação semafórica, quanto mais corredores de ônibus ou vias segregadas.

Como se compõe o Grupo ABC hoje?

O Grupo ABC tem uma história que pode ser contada em duas etapas: a primeira começa em meados do século passado e vai até os anos 90, quando nós éramos essencialmente transporte urbano e metropolitano e, da noite para o dia, por diretrizes político-administrativas do município, tivemos nossas garagens desapropriadas e, conseqüentemente, fomos "empurrados" para outros negócios. Mas, com o passar do tempo, no final da década de 90, a própria administração municipal concluiu que o sistema de transporte urbano funcionava melhor anteriormente e voltou a concessionar os serviços. Com isso, pudemos retornar às nossas origens e continuar o que a minha família havia começado há mais de 100 anos. É claro que tudo foi muito desgastante. Perder empresas que começaram com meu pai, do nada, e com funcionários de longa data, não foi fácil. Posso dizer que de enfarte e de úlcera eu não morro mais.

De que maneira os negócios do grupo foram diversificados?

Eu e minha irmã temos a cabeça bem aberta. Ela é a mais importante executiva da empresa. Na época da crise, pensamos que o ideal seria investir em negócios que dão base à existência humana. Um deles foi a construção civil, com a compra de um loteamento. Também fomos para a área de alimentação, com a aquisição da primeira franquia do Habib's, em Santo André. E claro, não esquecemos da última morada: compramos ainda um cemitério aqui na região do ABC, com 37 mil jazigos. Demos supercerto nesses negócios.



***Conquistando mercados
Conquistando confiança
Marcando tendencias
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.



Ônibus feitos na Rússia passam nos testes

Diferenciais das carrocerias da Marcopolo montadas em fábrica russa incluem isolamento térmico reforçado e proteção anticorrosiva

Guilherme Arruda – Caxias do Sul (RS)

A maior parte dos 115 ônibus rodoviários produzidos pela Marcopolo na Rússia até fins de maio, em uma joint venture com o grupo Ruspromauto, passou bem nos testes submetidos no inverno passado. Desde outubro de 2007 estes modelos são montados na unidade de Golaz, perto de Moscou, sobre chassis da Daewoo, Hyundai, e mais recentemente, da Scania. A tecnologia empregada é especial para suportar temperaturas rigorosas, que chegam a 30 graus abaixo de zero. "Os veículos continuam em período de ambientação", comenta o diretor de Negócios Internacionais, Rubens Bisi.

Há vários itens que diferenciam os rodoviários russos dos montados em Caxias do Sul (RS). Primeiramente, a estrutura ganhou uma proteção anticorrosiva especial para neutralizar os efeitos do sal e produtos químicos utilizados para derreter a neve que se acumula nas estradas. O isolamento térmico do salão recebeu espuma de poliuretano (PU) de alta densidade. Foi adicionado ainda um sistema de aquecimento, fornecido pela Webasto, da Alemanha, cujo ar circula na parte inferior, proporcionando conforto para os pés dos passageiros e do motorista.

Bisi informa ainda que o modelo recebeu um sistema para jogar ar quente nos vidros frontais e laterais para reduzir a



Linha de montagem de ônibus rodoviários Marcopolo em Golaz, perto de Moscou

concentração de gotículas de vapor de água. Além disso, o reservatório para jogar água no pára-brisa e demais vidros da cabine aumentou de tamanho: a capacidade passou de três para oito litros e, em alguns casos, até dez litros. "Estes modelos já são utilizados por empresas de setores como petrolífero e turismo e para transporte intermunicipal", conta o executivo. Nos primeiros cinco meses de 2008 foram montados 55 veículos. A meta é chegar ao final deste ano com um total acumulado de 175 unidades.

Na unidade situada na cidade de Pavlovo, distante cerca de 400 quilômetros de Moscou, a Marcopolo produz o micro Real. Até o momento foram montadas 160 unidades, das quais 25 foram adquiridas pelo governo russo e servem os funcionários do Kremlin. De acordo com o diretor da empresa gaúcha, a meta para 2008 é alcançar um volume entre 500 e 600 unidades. No próximo ano, a intenção é atingir 1,2 mil e em 2011 ficar próximo da capacidade instalada de três mil unidades anuais.

Cenários positivos persistem aqui e lá fora

A Marcopolo fechou o primeiro trimestre deste ano com crescimento de 40% na produção (consolidada) de ônibus no comparativo com igual período do ano passado: foram 4,7 mil unidades neste ano, ante 3,4 mil de 2007, e isso, de acordo com a direção, reflete a persistência do ambiente favorável do ano passado. Das 4,7 mil unidades, 59% foram destinadas ao mercado interno e as restantes exportadas. "O cenário continua positivo tanto no Brasil como em toda América Latina", informa Rubens De La Rosa, diretor geral do grupo. "O turismo também segue subindo no Brasil e nos países para os quais a gente exporta a partir do Brasil", acrescenta.

Para ele, as características de BNDES, Finame, seguem normais. "Significa que nós seguimos contando com o Finame nos prazos em questão. Diria até fruto do novo projeto de desenvolvimento industrial. Existe no plano de trabalho do BNDES a análise de um incentivo no

prazo e diminuição de taxas de juros, o que deve incentivar ainda mais", diz o executivo da Marcopolo. Segundo De La Rosa, o mercado latino-americano está aquecido. O México tem perspectivas também de crescimento. O mercado da África do Sul, impactado pela Copa do Mundo, começa a comprar em níveis ainda sem precedentes com o seu histórico.

"O mercado europeu continua normal", conta. Devido a esse contexto, a Marcopolo alterou o *guidance* para 2008: a visão para 2008 é de que a receita líquida deveria ser estimada ou projetada para R\$ 2,4 bilhões, enquanto a produção estimada neste momento é de 21 mil unidades, crescimento da receita de 12,7% sobre o ano anterior, e na produção de 17,9% sobre 2007.

Questionado sobre a inflação ascendente captada por diversos índices de medições, De La Rosa foi taxativo: "Obviamente, essa é uma importante questão, um problema relevante na nossa gestão. Há importantes impactos sendo esperados.

Gostaria de esclarecer que o nosso sistema de trabalho passa por fazer projeções mensais de crescimento dos diversos insumos, um a um, e, com base nisso, a gente tem uma visão de que a cada mês passa a visão de cenário de um ano para frente. Com as inflações de materiais colocadas, e estes ajustes, mais os ajustes de mão-de-obra, dão base para os reajustes de preço de venda", explica.

Ele ressalta que a meta é manter os preços de venda minimamente ajustados aos aumentos de custos. "Posso dizer que, por este motivo, nós já temos e lançamos (em maio) uma nova tabela de preços, tanto para mercado interno, quanto para mercado externo, de 6%, já para contemplar o que estamos visualizando de ajustes ou de aumentos de custos para os próximos três meses", diz, acrescentado que "novos reajustes, seguramente, virão, porque esses números não são definitivos para o ano; são só para um período menor".

Falar em valor final unitário é um assunto difícil por causa das variáveis que fazem parte dos custos de produção. Atualmente, quase a metade do total de itens necessários à montagem dos ônibus é produzida no Brasil. O restante é abastecido por fornecedores locais. "O preço final não está no patamar que desejamos", comenta Bisi, acrescentado que a companhia vem incentivando o desenvolvimento de novos fornecedores para gradativamente avançar no grau de nacionalização. Poltronas, vidros e alumínio são alguns itens locais.

A economia russa, conforme análise do diretor da Marcopolo, vem pegando carona no salto do preço do barril de petróleo no mercado internacional e a sua manutenção



Bisi: clima e cultura são obstáculos previsíveis que o grupo de funcionários da Marcopolo enfrenta na Rússia.

em um patamar elevado – e também na alta dos preços de algumas commodities. Clima e cultura são obstáculos previsíveis que o grupo de funcionários da Marcopolo enfrenta na Rússia. A adaptação ao clima é, de certa forma, contornável. A língua, porém, é um complicador, porque nem todos falam inglês.

No começo do ano as leis de imigração foram revistas pelo governo russo, a fim de controlar o fluxo de imigrantes de outras regiões do país, e isso, de acordo com Bisi, acabou afetando a situação dos brasileiros. "Conseguimos que fosse dado um visto de trabalho para os nossos colaboradores. Com isso, vamos evitar que o cronograma sofra descontinuidade", informa o diretor de assuntos internacionais. ■

+ 2 capitais
estão migrando os seus sistemas!



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

NOVA GERAÇÃO DE BILHETAGEM

Ideal para sua empresa

A APB PRODATA já está implantando a nova geração em bilhetagem automática no Brasil.

Este novo software vem de encontro às atuais necessidades das empresas de ônibus do mercado, que estão cada vez mais exigentes na escolha de sistemas de gestão.

Este é um dos motivos que levou as cidades de Joinville, Santos, Praia Grande, Campinas e Campo Limpo Paulista a renovarem suas soluções com a APB PRODATA.

E a credibilidade conquistada no mercado brasileiro credenciou a APB PRODATA para a migração tecnológica dos atuais sistemas de Cuiabá, Grande Campinas, Itajubá, Ourinhos, Recife, Rio Claro e São João da Boa Vista.



A maior e melhor empresa em sistemas de bilhetagem eletrônica do Brasil.