

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

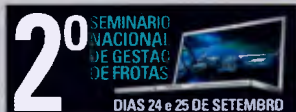
**Setti Braga, da Metra,
quer corredor eletrificado**

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)




MONEO
SERVIÇOS FINANCEIROS
bancomoneo.com.br


Marcopolo
APROXIMANDO PESSOAS
marcopolo.com.br


CIFERAL
ciferal.com.br

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**



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 chassis 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 vêm 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.



Irizar Brasil 10 anos

***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.



Mercedes-Benz lança mais cinco chassis

Em evento que teve número de convidados superior a 1.500, entre clientes do Brasil e da América, a montadora mostrou seus novos chassis de ônibus bem como carrocerias de todas as marcas brasileiras

Show Bus é o nome do maior evento promovido pela Mercedes-Benz para relacionamento com clientes do segmento de ônibus. Aconteceu em meados de maio e teve lugar dentro da unidade industrial da montadora na cidade de Campinas, SP, em uma área de 5.400 m², com a participação de todas as encarroçadoras e alguns fornecedores de componentes e serviços. O objetivo da empresa é aproximar-se mais dos clientes atuais e estreitar as relações com clientes potenciais na área de transporte de passageiros. A montadora aproveitou o momento para lançar

cinco modelos de chassis que atendem às novas exigências do mercado.

"Criamos um grande evento para um importante encontro com nossos clientes de ônibus. Estamos lançando novos chassis e apresentando novidades e destaques da ampla e variada gama de produtos e serviços que oferecemos ao mercado", afirmou Philipp Schiemer, vice-presidente de Vendas da Mercedes-Benz do Brasil. "Com a exposição de 15 modelos de chassis, o Show Bus ressalta a importância do negócio de ônibus para a empresa".

Entre os cinco novos modelos de chas-

sis para operações de transporte urbano e rodoviário de passageiros destaque-se o OF 1218 que se posiciona na categoria intermediária entre microônibus e ônibus urbano básico. Os outros lançamentos são: OH 1622 com suspensão pneumática, O 500 U com opção de câmbio mecânico para até 105 passageiros, O 500 RSD/224, 6x2, com acionamento das marchas a cabo e O 500 RS/183 3, 6x2, rodoviário.

Além dos novos chassis, a montadora expôs o miniônibus LO 712, os microônibus LO 812 (com freios a disco na dianteira e na traseira), LO 915 (com câmbio automá-



OH 1622 L

tico, os urbanos OF 1418, OF 1722, OH 1518 (suspensão com molas parabólicas), O 500 M e o articulado O 500 UA e os rodoviários O 500 R e O 500 RS.

Os clientes puderam acompanhar demonstrações do chassi urbano OF 1218 lançado no evento. O top de linha entre os rodoviários, O 500 RSD, também foi objeto de demonstração para os convidados.

Com o lançamento do OF 1218, com motor frontal, a Mercedes-Benz passa a atender o segmento de midibus. Com o OH 1622 L, amplia a oferta de modelos com motor traseiro, inovando com a apresentação da suspensão totalmente pneumática para chassis até 16 toneladas de peso bruto total (PBT). Além disso, apresenta três novas versões para a linha O 500 de chassis urbanos e rodoviários.

CHASSI OF 1218 PARA MIDIBUS – Robusto e de dimensões compactas, o modelo OF 1218 tem capacidade para 12.800 quilos de PBT. Esse chassi permite a montagem de carrocerias entre 9 e 9,6 metros de comprimento, com até 36 assentos para passageiros, além do motorista.

O OF 1218 atende aos sistemas de transporte público, sendo indicado para linhas urbanas e intermunicipais de curtas distâncias. Pode ser utilizado também para freta-

mento e turismo, possibilitando até a utilização de ar-condicionado.

O motor eletrônico OM 904 LA é o mesmo utilizado no OF 1418, um dos modelos mais vendidos da marca para transporte urbano, que, segundo a Mercedes, conquistou ampla aceitação dos clientes graças a vantagens como reduzido consumo de diesel e baixo custo de manutenção, o que resulta em menor custo operacional e maior rentabilidade para os frotistas. Seu motor oferece potência de 177 cv a 2.200 rpm, com torque de 675 Nm entre 1.200 e 1.600 rpm.

OH 1622 L: SUSPENSÃO TOTALMENTE PNEUMÁTICA

Ao lançar o OH 1622 L, a Mercedes-Benz amplia a oferta de chassis de ônibus com motor traseiro, inovando ao lançar um produto com suspensão totalmente pneumática para sua categoria. Com 16.000 quilos de PBT, este modelo é indicado para aplicações urbanas em linhas alimentadoras, transporte intermunicipal, fretamento e linhas rodoviárias de curtas distâncias. O entreeixos de 5.250 mm permite a montagem de carrocerias de até 11 metros de comprimento.

O motor eletrônico OM 924 LA oferece 210 cv de potência a 2.200 rpm, com torque de 740 Nm entre 1.480 e 1600 rpm. Este motor é o mesmo que equipa o campeão de vendas OF 1722, reconhecido no mercado pelo reduzido consumo de combustível.

O 500 RSD: MAIS POTÊNCIA E AGILIDADE

A Mercedes-Benz está lançando mais uma versão do chassi O 500 RSD 6x2 para ônibus rodoviários, modelo reconhecido no mercado por sua

tecnologia avançada, conforto, alto desempenho e rentabilidade operacional. Agora, os clientes podem escolher uma versão de 422 cv de potência a 2.000 rpm, além da oferta atual de 360 cv a 2.000 rpm. Ambas têm capacidade técnica para 24.000 quilos de PBT.

A nova opção de motorização garante mais força e agilidade ao veículo, o que resulta em velocidades médias elevadas, favorecendo o cumprimento de horários em todos os percursos. Este chassi é indicado para linhas regulares do transporte



O 500 RS

rodoviário de médias e longas distâncias e para operações de turismo.

O 500 RS DE 329 CV PARA NICHOS - A Mercedes-Benz passa a oferecer ao mercado mais uma versão do chassi para ônibus rodoviário O 500 RS. Agora, os clientes também contam com uma opção de motorização de 329 cv a 2.000 rpm. Este veículo atende a nichos de transporte em aplicações rodoviárias de curtas e médias distâncias que não necessitam de potência maior, mas que não abrem mão de robustez e durabilidade.

O chassi O 500 RS apresenta alta qualidade e baixo custo operacional. O modelo está dimensionado para 18.500 quilos de PBT, podendo receber carrocerias de até 13,2 metros de comprimento.

O 500 U TEM CÂMBIO MECÂNICO

Além das versões de câmbio automático já disponíveis, o chassi O 500 U passa a ser oferecido ao mercado também com a opção de câmbio mecânico, o modelo Mercedes-Benz G 85 de 6 marchas, com retarder Voith 123. Esta novidade amplia



O 500 RSD

O 500 U



a oferta para os clientes, que passam a contar com mais possibilidades na hora da escolha do produto adequado às suas necessidades operacionais.

O chassi O 500 U é indicado para severas condições de operação no transporte urbano de elevado número de passageiros em corredores de ônibus e linhas troncais. Este chassi se destaca pela facilidade de acesso, devido ao conceito "low entry" (entrada baixa), que oferece elevado grau de conforto e segurança para os passageiros.

Durante o Show Bus, os clientes têm a oportunidade de conhecer detalhes dos processos de desenvolvimento, produção e qualidade dos chassis de ônibus Mercedes-Benz, bem como de agregados como motor, câmbio e eixos.

Profissionais da área de Engenharia da Mercedes-Benz do Brasil - que é centro mundial de competência para desenvolvimento e produção de chassis de ônibus da

Daimler AG - apresentam o processo de desenvolvimento do veículo completo

e demonstram as etapas e ferramentas que agilizam e asseguram a qualidade no andamento dos projetos. Também está sendo abordado o tema biodiesel, enfatizando os avanços da Empresa nos testes com B100 e outras misturas.

A equipe da Qualidade ressalta os processos, ações e iniciativas que asseguram a qualidade nos produtos da marca, desde as etapas de desenvolvimento à montagem dos chassis na fábrica, até as verificações realizadas após a montagem do ônibus completo, nas empresas encarregadoras e nos concessionários.

"Dessa forma, os clientes podem conhecer um pouco mais sobre a qualidade que é um atributo dos produtos da nossa marca", diz Joachim Maier, vice-presidente de Ônibus América Latina da Mercedes-Benz.

PACOTE PÓS-VENDA - A Mercedes-Benz expõe no evento alguns produtos do pacote pós-venda mais completo oferecido a clientes do segmento de ônibus. Caso, por exemplo, da linha RENOV de motores

e câmbios remanufaturados pela própria Mercedes-Benz, que passou a incluir versões de motores Proconve P5 (Euro 3). Além de um motor compacto Maxx, também está exposto o ônibus rodoviário utilizado para treinamento e divulgação do RENOV.

A linha de peças genuínas ganha destaque no Show Bus com a exposição de algumas peças e a divulgação da nova campanha nacional, que conta com itens a preços promocionais que atendem ao segmento de ônibus.

A equipe de Pós-Venda apresenta ainda o programa de treinamentos oferecidos pela Mercedes-Benz para profissionais de sua rede de concessionários e de frotistas. Os instrutores estão fazendo demonstração de veículo em trechos dentro da própria unidade.

Mais de 1.500 clientes compareceram para conhecer as novidades e foram recebidos não apenas por representantes da Mercedes, mas também de encarregadoras e fornecedores de componentes em estandes próprios dentro da área de exposição, onde os parceiros da montadora puderam divulgar seus produtos e serviços. Engenheiros e técnicos da fábrica da Mercedes-Benz apresentaram detalhes das etapas de desenvolvimento, produção e qualidade na fabricação de chassis. Outros profissionais destacaram os serviços de pós-venda oferecidos a frotistas de ônibus.

Participaram do evento as encarregadoras Marcopolo/Ciferal, Induscar/Caio, Neobus, Comil, Mascarello, Irizar e Busscar (que apresentaram duas carrocerias cada uma) e as empresas ZF (câmbio automático e eixos auxiliares), Voith câmbio automático e retarder), Allison (câmbio automático), Wabco (sistema ECAS de ajoelamento, ABS, APU e freio a disco), Knorr (sistema APU, freio a disco e freio a tambor do chassi OF 1218), VDO (sistema de gestão de frota FM 200, tacógrafos e leitor automático do disco de tacógrafo via WEB), Alcoa (rodas de alumínio), Pirelli, Michelin e Goodyear (pneus). ■



**SPECTRUM
ROAD
370**



Para quem quer ir mais longe.

Depois de criar o Spectrum Road, a Neobus foi ainda mais longe e desenvolveu o Spectrum Road 370. Um ônibus projetado para linhas rodoviárias de média e longa distância e viagens de turismo que conta com excelente espaço interno, poltronas

extremamente confortáveis e grande capacidade de bagagem. Detalhes como esses, em conjunto com uma série de inovações tecnológicas e estéticas, fazem do Spectrum Road 370 o veículo ideal para trajetos rodoviários de maior distância.



NEOBUS

www.neobus.com.br

Volvo mostra sistemas de segurança

A montadora apresentou os mais recentes dispositivos de segurança desenvolvidos na Europa para veículos comerciais e que já estão disponíveis nos ônibus e caminhões da marca produzidos em Curitiba

Em uma pista auxiliar do aeroporto da cidade paulista de São Carlos, a Volvo do Brasil apresentou os mais avançados dispositivos de tecnologia de segurança para veículos comerciais. Com os veículos Volvo Safety Truck e o Volvo Safety Bus, pilotos de testes vindos da Suécia fizeram uma demonstração para a imprensa especializada como um caminhão ou um ônibus equipado com o ESP (Electronic Stability Program) e outros dispositivos desenvolvidos na Europa consegue aumentar a segurança dos veículos e evitar acidentes ou reduzir seus efeitos. O novo foco da Volvo é a segurança ativa, ou seja, incorporar sistemas em seus veículos que vão ajudar o motorista a evitar um acidente ou a reduzir seu impacto. Na segurança passiva, os dispositivos apenas atenuam os efeitos pós-acidente. O mais conhecido destes dispositivos é o cinto de segurança.

“Segurança é um valor fundamental da Volvo. Está em nosso DNA. É uma obsessão”, afirma Tommy Svensson, presidente da Volvo do Brasil. “Os veículos Volvo são reconhecidos como os mais seguros do mundo. Somos pioneiros em muitas tecnologias: do cinto de três pontos ao air bag”. Ele lembra ainda que a marca sempre a marca esteve sempre identificada com segurança, desde a fundação da Vol-

vo, que este ano completa 81 anos no mundo e 31 anos no Brasil.

Os sistemas de segurança ativa apresentados pela montadora incluem as tecnologias ESP (Electronic Stability Program), um programa de estabilidade que reduz o risco de capotamento e de derrapagens em curvas; e o ACC2 – Cruise Control Active, equipamento que auxilia o motorista a manter uma distância constante e segura entre o caminhão ou ônibus e o veículo que se encontra à frente. Outros exemplos de dispositivos de segurança ativa são o Apoio para Ponto Cego, um dispositivo interativo de câmeras e radar, que praticamente acaba com os pontos cegos; e o Apoio para Mudança de Faixa, que utiliza sensores de radar para monitorar e alertar o motorista quando há a presença de outros veículos na estrada, nas áreas ocultas, e de visualização difícil. O LKS (Lane Keeping System) é um equipamento que alerta o condutor caso o veículo saia da faixa de rodagem em virtude de distração, por exemplo.

Com um ônibus B12R, configuração 6x2 e um motor de 420 cv, e um caminhão FH, com configuração 6x4 e motor de 520 cv, a Volvo mostrou o funcionamento dessas tecnologias, demonstrado por pilotos de testes vindos da Suécia. Ambos os veículos foram produzidos na fábrica de

Curitiba, no Paraná e estavam equipados com o avançado ESP, um dos mais modernos dispositivos de segurança criados pela Volvo para reduzir a possibilidade de derrapagem e capotamento em curvas fechadas e quando a velocidade é incompatível com as curvas.

“A função principal do ESP é detectar situações de perigo para o veículo, atuando rapidamente de forma a prevenir um eventual acidente”, declara Glênio Karas, engenheiro de vendas de caminhões da Volvo do Brasil. Quando o veículo entra numa curva com uma velocidade maior que a necessária, por exemplo, o sistema automaticamente reduz o torque e faz uma aplicação individual dos freios nas rodas.

“O ESP abrange uma série de itens de segurança e de aprimoramento do nível de conforto, tanto para o motorista como para os passageiros do ônibus”, afirma Luiz Caparelli, gerente de ônibus da Volvo Bus Latin America.

A correção do torque e a aplicação individual dos freios só é possível graças a um avançado – mas simples – conjunto de dispositivos do ESP. “Tudo é feito a partir de informações obtidas por meio de sensores de direção no volante, de aceleração lateral do veículo e da velocidade nas rodas”, informa Gustavo Novicki, engenheiro de vendas da Volvo Bus Latin America.



Pilotos de teste suecos mostraram com um ônibus rodoviário o que acontece ao veículo em curvas fechadas sem o uso do sistema de estabilidade ESP

Contribui para a correção promovida pelo ESP um sistema inteligente, que “lê” os dados da carga nos eixos, das rotações do motor, do sinal do pedal do acelerador e da força que o motorista imprimiu na frenagem do ônibus, diz Novicki.

“O ESP é um dispositivo que contribui decisivamente para diminuir os acidentes nas estradas”, afirma Caparelli. Levantamento realizado na União Européia indica que o ESP pode reduzir em até 35% o risco de acidentes desta modalidade, informa a Volvo.

ÔNIBUS MAIS SEGURO DO MERCADO

— Segundo a montadora, o B12R é o único chassi de ônibus em sua classe no Brasil a ter como itens de série o avançado sistema de frenagem EBS (Electronic Brake System) — que inclui freios a discos e o ABS — e uma caixa de câmbio inteligente (I-Shift). Opcionalmente, pode incorporar o ESP.

O B12R é, ainda, o chassi de ônibus com freio motor (VEB) mais potente do mercado nesta categoria, com 390 cv, afirma a montadora. “Tem também a segunda geração de uma arquitetura eletrônica para ônibus, que monitora todas as funções elétricas e eletrônicas do veículo”, explica Luiz Caparelli. “Somente estes atributos já tornariam o B12R o melhor chassi do mercado, sem falarmos na robustez do veículo, na potência do motor de 12 litros, e na economia de combustível que o conjunto todo proporciona”, completa o gerente de ônibus da Volvo Bus Latin America.

De acordo com a Volvo, o sistema de frenagem EBS-5 que equipa o B12R é a quinta geração de um conjunto de dispositivos que garantem mais segurança e conforto para os passageiros e o motorista. O EBS-5 incorpora uma série de equipamen-



O ônibus rodoviário B12R fabricado em Curitiba tem como itens de série o avançado sistema de frenagem EBS e a caixa de câmbio inteligente I-Shift

tos: o ABS, um controle que iguala a força de tração nas rodas; auxílio de frenagem de emergência; freios a disco de alta eficiência; regulação eletrônica da pressão de frenagem; sensores de desgaste de pastilhas; e auxílio para arranque em subidas.

Este auxílio (Hill Start Aid) é executado por meio de um sensor de inclinação. O dispositivo permite que, em uma subida, o motorista tenha de três a quatro segundos para pisar no pedal do acelerador, antes de o veículo começar a descer. Contribui para o ônibus arrancar em subidas sem solavancos, uma vez que preserva a frenagem. “É mais conforto para passageiros e segurança para o veículo”, observa Caparelli.

SEGURANÇA NA HISTÓRIA DA VOLVO

— Os marcos de segurança no Grupo Volvo começam em 1960, quando a companhia inicia o procedimento de teste de segurança em cabines. No ano seguinte, este teste torna-se um procedimento padrão. Em 1969 é criada a Equipe de Investigações de Acidentes Volvo, que permanece, até hoje, contribuindo decisivamente para a melhoria dos veículos e para o desenvolvimento de novos produtos.

O crash test é introduzido em 1976 e, um ano depois, os caminhões Volvo F10 e F12 incluem uma cabine de segurança submetida ao crash test e ao teste de resis-

tência. Desde então, o painel de instrumentos do veículo absorve energia e um pára-choque de nível baixo protege ocupantes de carros em colisões frontais.

Em 1979 são introduzidas duas inovações mundiais: o volante que absorve energia e o cinto de segurança de três pontos com travamento eletrônico. Freios Z-cam e ABS são características que nascem com o lançamento da série FL, em

1985. Em 1994 a Volvo apresenta um projeto para desenvolver um airbag lateral. A produção em série de airbags começa em 1995 e, um ano depois, a companhia torna-se a primeira fabricante mundial de caminhões a introduzir um sistema desenvolvido para proteger os ocupantes de carros em caso de colisões frontais com caminhões.

Em 1997 a Volvo aperfeiçoa a segurança das cabines com a instalação de um detector de fumaça. A introdução da nova série FM em 1998 oferece um alto padrão de segurança para o motorista que inclui airbags, freio a disco, o EBS e um retardador compacto.

Em 2001 são introduzidos os novos Volvo FH e FM com o programa de estabilidade eletrônica ESP, que reduz o risco de efeito canivete, derrapagens e capotamento em curvas acentuadas. Em 2002 a empresa introduz o sistema antifurto, que oferece proteção contra roubo de veículos e arrombamento da cabine. Em 2003 lança o FH16 com novas verões de ESB e do freio motor VEB, com uma potência nominal de até 500 cv, e um piloto automático ativo (ACC2) para frear o caminhão caso este chegue muito próximo do veículo a sua frente. Em 2007, freios a disco e ABS tornam-se itens de série nos chassis rodoviários Volvo. No chassi de ônibus B12R, o ESP é oferecido opcionalmente. ■

Um perfil completo das operações, gestão e oportunidades de negócios em mais de 80 municípios do País.

Informações valiosas extraídas de uma pesquisa realizada por técnicos do Itrans – Instituto de Desenvolvimento e Informação em Transporte, de Brasília, junto aos órgãos gestores governamentais e às empresas operadoras de transporte coletivo de **88 municípios***, com população entre 200 mil e 500 mil habitantes, abordando importantes aspectos do transporte coletivo.



Uma publicação esclarecedora que vai ajudar os empresários do setor – operadores ou fornecedores – a conhecer melhor a situação atual e dos próximos anos do transporte de passageiros nos centros urbanos abrangidos pela pesquisa.

Circulação em mais de 2.500 empresas de ônibus urbano e em todas as secretarias municipais de transportes das cidades com população superior a 100 mil habitantes.

Fechamento de publicidade – 10 de Julho

Fechamento de redação – 15 de Julho

Circulação – 21 de Julho

* Alvorada - Ananindeua - Anápolis - Aparecida de Goiânia - Arapiraca - Barueri - Bauru - Belford Roxo - Betim - Blumenau - Boa Vista - Camaçari - Campina Grande - Campos dos Goytacazes - Canoas - Carapicuíba - Cariacica - Caruaru - Cascavel - Caucaia - Caxias do Sul - Colombo - Diadema - Divinópolis - Embu - Florianópolis - Foz do Iguaçu - Franca - Governador Valadares - Gravataí - Guarujá - Ilhéus - Imperatriz - Ipatinga - Itaboraí - Itabuna - Itaquaquecetuba - Jacareí - Joinville - Juazeiro - Juazeiro do Norte - Jundiá - Limeira - Londrina - Macapá - Magé - Marília - Maringá - Mauá - Mogi das Cruzes - Montes Claros - Mossoró - Niterói - Novo Hamburgo - Olinda - Paulista - Pelotas - Petrolina - Petrópolis - Piracicaba - Ponta Grossa - Porto Velho - Praia Grande - Presidente Prudente - Ribeirão das Neves - Rio Branco - Santa Luzia - Santa Maria - Santarém - Santos - São Carlos - São João de Meriti - São José do Rio Preto - São José dos Pinhais - São Leopoldo - São Vicente - Serra - Sete Lagoas - Sumaré - Suzano - Taboão da Serra - Taubaté - Uberaba - Várzea Grande - Viamão - Vila Velha - Vitória - Vitória da Conquista - Volta Redonda.



Recorde de vendas

Volkswagen alcançou a marca inédita de comercialização de chassis para ônibus em um único mês: 1.024 unidades, que, somadas aos 2.956 caminhões, representam um novo recorde histórico de vendas da empresa

A Volkswagen Caminhões e Ônibus bateu novo recorde de vendas no mercado doméstico, em maio, com 1.024 chassis para ônibus comercializados. No período de janeiro a maio de 2008, a empresa colocou no mercado 3.554 Volksbus, o que representa 28% das vendas totais no período. Também no mercado de caminhões, a montadora registrou vendas impressionantes, de 2.956 unidades, em maio. No acumulado dos cinco primeiros meses, o volume alcançou 14.705 veículos, ou seja, 31% de participação no segmento de caminhões acima de 5 toneladas.

"Atributos dos produtos Volkswagen, como robustez e economia no consumo, conquistaram a preferência do frotista brasileiro. Porém, os esforços de todos os envolvidos na produção e venda fizeram a diferença em maio", afirma Roberto Cortes, CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Em relação ao mesmo período do ano passado, a empresa comercializou neste ano 16% a mais de ônibus e 42% a mais de caminhões. Sua linha de veículos comerciais totaliza oito modelos de chassis de ônibus e 29 modelos de caminhões.

Os veículos também são fornecidos ao



Volksbus conquistou 28% de fatia de mercado interno de ônibus em janeiro-maio deste ano

mercado externo. "Mantemos nossos planos de internacionalização, com linhas de montagem em Puebla, no México, desde outubro de 2004, e em Port Elizabeth, na África do Sul, desde outubro de 2005. Mesmo enfrentando o desafio do real valorizado frente ao dólar, estamos presentes em mais de 30 países da América Latina, África e Oriente Médio", acrescenta Cortes.

A fabricante instalada há quase 12 anos na cidade fluminense de Resende emprega o processo produtivo do Consórcio Modular, no qual participam oito empre-

sas na montagem de seus produtos: Maxion (chassis) ArvinMeritor (eixos e suspensão), Remon (rodas e pneus), Powertrain (motores), AKC (montagem de cabines, Carese (pintura) e continental (acabamento de cabines).

Na área de biocombustível, a empresa anunciou recentemente que os ônibus e caminhões Volkswagen já estão aptos para receber uma mistura de até 5% de biodiesel (B5) ao diesel convencional usado em seus motores. A partir de junho, todos os veículos da marca sairão da fábrica com um selo indicando a mudança. ■

A ALLISON PASSOU POR AQUI.



Com as transmissões totalmente automáticas Allison frotistas, motoristas e passageiros só têm a ganhar. Com elas, frotistas conseguem economia operacional, durabilidade e produtividade, a eficiência nas operações permitem a diminuição do nível de estresse do motorista, e a garantia da segurança e conforto dos passageiros. Desenvolvida especialmente para veículos comerciais, a nova geração de transmissões Allison com controles eletrônicos proporciona excelente relação custo-benefício. Com as transmissões automáticas Allison sua frota terá bem menos paradas para manutenção, por evitar o desgaste da frota causado pelos trancos das transmissões mecânicas e as trocas no tempo errado. Escolha Allison e sinta a diferença de forma automática.

www.allisontransmission.com - tel.: 55. 11 . 5633. 2599

• Ananindeua (Belém) - PA - Protec - Produtos e Serv. Téc. - Tel.: (91) 4008-9700 • Contagem - MG - Tracbel S/A - Tel.: (31) 3399-1800 • Curitiba - PR - Distr. Meridional de Motores Cummins - Tel.: (41) 3675-4500 • Fortaleza - CE - Distr. Cummins Diesel Nordeste - Tel.: (85) 4011-6400 • Goiânia - GO - Distr. de Motores Cummins Centro-Oeste - Tel.: (62) 3269-1010 • Manaus - AM - Entec Com. Imp. e Exp. - Tel.: (92) 3647-2000 • Porto Alegre - RS - Distr. Meridional de Motores Cummins - Tel.: (51) 3021-2288 • Recife - PE - Distr. Cummins Diesel do Nordeste - Tel.: (81) 3476-4190 • São José do Rio Preto - SP - CBTA - Cia. Brasileira de Transmissão Automática - Tel.: (17) 3227-3580 • Rio de Janeiro - RJ - Tracbel S/A - Tel.: (21) 2401-7576 • São Paulo - SP - Cia. Distr. Motores Cummins - Tel.: (11) 4787-4299 - JS Transmissões Peças e Serv. - Tel.: (11) 6912-3785 • Vitória - ES - Tracbel S/A - Tel.: (27) 2123-9800



NADA MELHOR DO QUE DISCUTIR
FRETAMENTO E TURISMO
COM ESTA PAISAGEM.



9^o

Encontro das Empresas
de Fretamento e Turismo **FRESP**
17 A 19 DE OUTUBRO DE 2008

A FRESP realiza, no Sofitel Jequitimar, no Guarujá, seu 9^o Encontro de Empresas de Fretamento e Turismo. Durante os dias 17, 18 e 19 de outubro serão discutidos importantes temas de interesse do setor. Esta é, sem dúvida, uma oportunidade única de estreitar relacionamentos com empresas de Fretamento e Turismo, aproveitando-se do clima e do ambiente paradisíaco e descontraído.

Participar deste evento é o começo de um grande negócio.

Números que mostram o potencial do fretamento e turismo:

o setor movimenta, por ano, cerca de

R\$ 3 bilhões

400 milhões de quilômetros rodados por ano

168 milhões de litros de diesel por ano

20 milhões de passageiros transportados por mês

10.000 veículos

16.000 empregos diretos

Frota em todo o Estado de São Paulo

4.900 é o número de empresas nacionais cadastradas na ANTT para viagens interestaduais e internacionais



CONTRAPARTIDAS DE PATROCÍNIO:

- Lounge de 10m², montado e decorado
- Espaço na área externa para colocação de dois veículos
- Logomarca no painel principal do evento
- 2 banners dentro do auditório



Para mais informações e obter a planta completa do evento, ligue 11 5096-8104 ou pelo e-mail otmeditora@otmeditora.com.br

REALIZAÇÃO:



ORGANIZAÇÃO:



APOIO EDITORIAL:



Um dinamo no coração de São Paulo

Operando há 26 anos na centro do estado de São Paulo, a Viação Paraty reforça seus serviços na região com a compra de 30 novos ônibus Volkswagen para os segmentos urbano, intermunicipal e de fretamento

Sônia Crespo

São poucas as empresas brasileiras de transporte de passageiros por ônibus que desenvolveram seus negócios simultaneamente nos três ramos da atividade – urbano, intermunicipal e de fretamento – e conquistaram um ritmo de crescimento entre 6% e 7% ao ano, como é o caso da Viação Paraty, que tem sede em Araraquara (SP). Mas isso não aconteceu por sorte ou destino. Antes de assumir o controle da empresa, a família Herszkowicz trilhou um longo caminho administrativo à frente de importantes empresas de transporte urbano de passageiros na capital paulista, como a Viação Nossa Senhora do Socorro. A empresa acaba de comprar 30 novos ônibus – chassis Volkswagen e carrocerias Caio e Marcopolo, para ampliar e renovar as frotas de todos os segmentos em que atua.

Da frota atual de 400 ônibus, Gustavo Herszkowitz, um dos diretores da transportadora e neto do fundador, diz que 45% atendem às linhas urbanas e intermunicipais e 55% servem às linhas de fretamento contínuo e de turismo. A maior parte dos veículos tem chassi Mercedes-Benz, mas o jovem executivo adianta que na recente aquisição optou por chassis urbanos e rodoviários da marca Volkswagen. As carrocerias são, na maioria, Induscar/Caio para os carros urbanos e Busscar e Marcopolo para os ônibus rodoviários. A idade média dos veículos é de oito anos. "Temos 15 carros exclusivos, com 42 lugares cada, ar condicionado e descanso



para as pernas, destinados às linhas de turismo", especifica o executivo.

A empresa opera ao todo 38 linhas de no máximo 40 quilômetros, entre as cidades paulistas de Araraquara, Matão, São Carlos, Américo Brasiliense e Ibaté. Em 2007 a Paraty transportou 7 milhões de passageiros, percorrendo distâncias que somaram 17 milhões de quilômetros. Do total de 660 funcionários, 380 – mais da metade – são motoristas. Gustavo Herszkowitz diz que a empresa vem crescendo nos últimos quatro anos entre 6% e 7% ao ano. Recentes aquisições de pequenas empresas de fretamento, lembra o executivo, agregaram novos clientes e novos negócios e seriam a causa direta desta expansão. Além disso, houve um incremento

nos negócios com os clientes habituais. "Nas linhas urbanas esse crescimento é mais tímido", destaca.

CAMINHO INVERSO – Ao contrário da maioria das histórias de empresas bem sucedidas do interior, que partem rumo à capital em busca de novo reconhecimento, a família Herszkowitz fez o caminho inverso e saiu da metrópole para se estabelecer no centro do estado. A saga da família começou no início da década de 1950, com a chegada de Simão Herszkowitz ao Brasil, vindo da Europa. Assim que desembarcou na capital paulista, o empreendedor investiu suas economias em uma empresa de transporte urbano de passageiros, a Viação Santa Cecília. Anos



Em 1987 a empresa iniciou a operação de transporte urbano em Araraquara, SP, onde está atualmente instalada sua sede

mais tarde, com a ajuda do filho Mauro, partiu para novas aquisições e fez o negócio se expandir com a abertura de novas empresas como a Viação Parada Inglesa e a Viação Nossa Senhora do Socorro, que atendiam as zonas oeste e sul da capital paulista. Os negócios no ramo de transporte urbano de passageiros ia de vento em popa quando, em 1985, a família decidiu expandir seus negócios para o interior do estado. A região escolhida para a empreitada foi o centro do estado, na cidade de Ibaté, entre os municípios de Araraquara e São Carlos – à época uma localidade bastante próspera, onde as usinas de cana-de-açúcar cresciam em produção e demandavam transporte para seus funcionários. Com o olho clínico do patriarca, a escolha da nova aquisição caiu diretamente numa pequena empresa de transporte local, chamada Paraty, com apenas três anos de existência. Ainda nessa época, Mauro Herszkowicz deixou o pai e os negócios da capital e partiu para comandar o novo empreendimento no coração do estado – onde está até hoje. Na época, a Paraty contava com apenas sete ônibus. Outras empresas locais foram sendo incorporadas e, com o passar dos anos, a transportadora foi adquirindo experiência suficiente para enveredar em novos negó-

cios. Em meados da década de 1990 do século passado, devido à crise de passageiros na capital paulista e do falecimento de Simão Herszkowicz, a família encerrou as atividades em São Paulo e se transferiu, de vez, para Araraquara.

A primeira linha da Viação Paraty fazia o percurso de 15 quilômetros entre Ibaté (SP) e São Carlos (SP), no interior paulista. Assim que passou às mãos dos Herszkowicz, a pequena transportadora começou a prospectar novos negócios na região. O primeiro deles foi a prestação de serviços de fretamento contínuo para transportar funcionários de indústrias locais, como a Faber Castell. Outros clientes potenciais que surgiram em seguida foram as usinas de cana-de-açúcar da região, que também se ressentiam de um serviço de transporte adequado para seus trabalhadores. Simultaneamente, algumas oportunidades de atender a serviços de fretamento turístico foram surgindo. Como a Paraty era, no início da década de 1990, uma das únicas empresas da região com estrutura para oferecer um transporte de passageiros adequado ao turismo – ônibus com ar condicionado, descanso para pernas, geladeira e banheiro – a transportadora aproveitou a oportunidade e hoje este segmento é o propulsor do cres-

cimento da empresa.

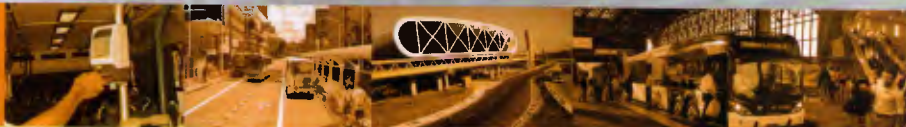
Em 1987 a empresa iniciava a operação de transporte urbano em Araraquara, a 280 quilômetros da capital – onde está atualmente instalada sua sede – com três ônibus. "Na época havia apenas uma empresa de trólebus que operava na cidade. Decidimos aproveitar a oportunidade e iniciamos com linhas que atendiam bairros mais distantes, por estradas de terra", lembra Gustavo Herszkowicz. Em 1988 a Paraty ingressa com seus serviços no transporte urbano da cidade de Matão, distante 40 quilômetros de Araraquara. O braço urbano da empresa foi se fortalecendo à medida em que novas empresas de transporte urbano da região foram sendo incorporadas à companhia, como a transportadora do município vizinho de Américo Brasileiro.

OFICINA À MÃO – Uma curiosidade da empresa é o pioneirismo na implementação de sistemas de controle de qualidade: foi uma das primeiras no estado a obter o ISO 9000 no Programa de Gestão de Qualidade Total, dez anos atrás. Também há uma década foi implantada nos veículos urbanos da transportadora a bilhetagem eletrônica, com a adoção do smartcard. A Paraty mantém três oficinas próprias, nas localidades de Matão, São Carlos e Araraquara. Gustavo Herszkowicz garante que o serviço próprio agiliza as operações de manutenção e garante um controle mais apurado da frota. Para ele, o maior vilão do transporte urbano é, hoje, o serviço de mototáxi. "É difícil concorrer com a propagação desses profissionais na região", comenta. No entanto, o executivo ressalta que o transporte de passageiros por ônibus, em geral, levou um baque com o recente aumento de pouco mais de 10% no óleo diesel. "Vai ser difícil absorver esse reajuste, ainda mais que o item diesel é o segundo maior na planilha de custos, respondendo hoje por 30% das despesas, vindo logo após a folha de pagamento", afirma. ■



SEMINÁRIO NACIONAL DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES URBANOS

19 e 20 de AGOSTO DE 2008
Blue Tree Alvorada | Brasília | DF



Área externa para exposição de chassis e carrocerias

- ESTANDES 3,00X3,00m (9,00m²)
- ESTANDES 4,00X3,00m (12,00m²)
- ESTANDES 4,00X4,00m (16,00m²)
- ESTANDES 3,00X5,00m (15,00m²)
- ESTANDE NTU 3,00X6,00m (18,00m²)
- ESTANDES 4,00X5,00m (20,00m²)
- ESTANDES 9,00X3,00m (27,00m²)

Estandes de 9 a 27 m²



Patrocínio de palestras Técnicas

Com a escolha de temas atuais e de grande interesse para o transporte público de passageiros o **Seminário Nacional das Empresas de Transportes Urbanos** será realizado nas dependências do Blue Tree Alvorada, em Brasília, nos dias 19 e 20 de agosto de 2008.

Em sua 21ª edição, o Seminário Nacional NTU, como sempre, mobilizará a comunidade empresarial e política em torno dos principais problemas, soluções e alternativas de desenvolvimento do setor mais importante do transporte de passageiros.

Em paralelo ao Seminário, as empresas participantes do evento terão a oportunidade de expor seus produtos e serviços a um público intimamente ligado ao setor e com grande poder de decisão.

Solicite já a planta do evento e saiba como participar.

INFORMAÇÕES:

11-5096.8104

otmeditora@otmeditora.com.br - Departamento de Eventos

REALIZAÇÃO:



ORGANIZAÇÃO:



APOIO EDITORIAL





Fabricantes torcem por nova licitação

Para atender à demanda prevista de seis mil ônibus escolares, o projeto Caminho da Escola ainda precisa ser licitar 3.300 veículos

Guilherme Arruda – Caxias do Sul (RS)

O projeto Caminho da Escola, lançado pelo governo federal no ano passado, com uma demanda de seis mil ônibus escolares, poderá ter um novo pregão, possivelmente, no decorrer do segundo semestre deste ano, avaliam fontes ligadas ao mercado. No primeiro, efetuado no final do ano passado, foram licitados 2,7 mil unidades. Desse total, a Marcopolo abocanhou 1,9 mil, ou cerca de 70%; a Induscar (Caio) outros 950, enquanto que Comil, Busscar e Mascarello ganharam 50 unidades cada uma de um modelo especial, dotado de eleva-

do. O projeto do Ministério da Educação em parceria com o BNDES pretende atender ao transporte diário dos alunos matriculados no ensino básico da zona rural das redes estadual e municipal.

"São previstas novas licitações, que melhorariam ainda mais a demanda e o atendimento", diz Rubens De La Rosa, diretor geral da Marcopolo. Roberto Ferreira, diretor executivo da Fabus (Associação Nacional de Fabricantes de Ônibus), acredita numa nova rodada mais para o final do ano, "porque este é um projeto

que reúne enormes facilidades para as prefeituras". O executivo da Fabus é da opinião que as aquisições dos veículos para o Caminho da Escola independem de ser 2008 um ano eleitoral. "Vai além das posições partidárias, pois parte da necessidade de atender algo que é vital nos municípios", justifica.

Por conta da encomenda de 1,9 mil unidades do Volare Escolar, a Marcopolo ampliou a capacidade instalada da unidade Planalto, em Caxias do Sul (RS), de 18 para 25 unidades/dia. Uma das medidas toma-

das foi alterar o layout para melhor aproveitamento do espaço físico, além do recebimento de novos equipamentos para fabricação de componentes. A programação de entrega irá se estender até outubro.

O diretor executivo da Fabus, Roberto Ferreira, disse que na primeira semana de junho uma equipe do Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial) percorreu todas as montadoras de ônibus envolvidas no Caminho da Escola. A finalidade foi averiguar se os veículos já prontos se enquadram dentro dos parâmetros técnicos determinados pela lei que criou o projeto. "É bem provável que no próximo pregão eletrônico sejam feitos novos pedidos para que as fábricas melhorem as condições e dêem mais segurança", prevê Ferreira.

De acordo com ele, foram quatro longos

anos de muitas reuniões e análises para chegar ao estágio atual. "O presidente Lula chegou a comentar o desejo de criar um modelo muito parecido com os ônibus escolares americanos, com aquele nariz para frente, mas aqui no Brasil não existe este tipo de chassi", comenta o diretor executivo da Fabus, recordando, no entanto, a importância de o Brasil ter dado um passo importante no transporte e na segurança de crianças que se deslocam para as escolas todos os dias.

"Esta é uma iniciativa louvável e muito positiva para o Brasil como um todo, em especial para os fornecedores, obviamente", assinala Rubens De La Rosa, da Marcopolo. Os investimentos na modernização e ampliação nas fábricas no Brasil totalizam R\$ 50 milhões. Até o mês de outubro estarão prontas duas ações na

unidade de Ana Rech. Uma delas, em fase final, é a construção de uma área de 2 mil m² para recebimento e estocagem de materiais adquiridos de fornecedores do Brasil e do exterior. O outro projeto é a construção de um pavilhão, de 20 mil m², que a partir de outubro concentrará toda a produção de peças de fibras destinadas às carrocerias de ônibus do grupo.

O governo optou pelo pregão eletrônico como modelo para aquisição dos veículos. Este sistema garante lisura e transparência, além de reduzir os preços de ônibus. José Maria de Souza, coordenador geral do Programa de Transporte Escolar, órgão do Ministério da Educação (MEC) informa que o governo estuda a possibilidade de, no próximo ano, transformar as verbas destinadas ao Caminho da Escola em recursos a fundo perdido, em virtude do apelo social. ■

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

Inovar exige criatividade e iniciativa

Roberto Sganzerla

Especialista em Marketing em Transportes, Pós-graduado em Marketing com MBA em Gestão de Negócios e Mestrado em Liderança.

Recentemente Bill Gates disse aos seus funcionários: "Precisamos deixar nossos produtos obsoletos antes que os nossos concorrentes o façam". Só que, para que isto aconteça, é imperativo inovar e, para inovar, é necessária criatividade.

O consultor em Inovação e Criatividade, Antônio Carlos Teixeira da Silva, afirmou: "As empresas estão tratando o desenvolvimento da criatividade de seus funcionários, de todos os níveis, como uma estratégia prioritária. A empresa não é criativa. Como a criatividade é uma característica do ser humano, são os funcionários que tornarão a empresa inovadora, competitiva e líder".

Walt Disney, um homem de criatividade indiscutível, disse certa vez em uma palestra que a criatividade é a mesma coisa que um exercício físico: quanto mais você malha um músculo, mais ele se desenvolve.

Corroborando com o pensamento de Teixeira, Edmir Kuazaqui e Roberto Kanaane trazem em seu livro "Marketing e Desenvolvimento de Competências", a seguinte declaração: "O líder inovador está comprometido em propiciar condições para que a criatividade se manifeste nas outras pessoas".

Inovação e criatividade têm muita sinergia entre si, mas não são a mesma coisa.

Ser criativo é ter a habilidade de gerar idéias originais. É olhar para as mesmas coisas que todo mundo vê, mas en-

xergar e pensar algo diferente.

O balão de ar quente foi inventado pelos irmãos Joseph e Etienne Montgolfier em 1783. Dizem que a idéia teria ocorrido a Joseph ao ver a camisola de sua mulher flutuar, quando uma vez ela a colocou para secar perto do forno. Isto é criatividade.

Criatividade é pensar coisas novas, inovação é fazer coisas novas ou implementar algo novo ou significativamente melhorado.

Só há inovação quando a nova idéia é julgada valiosa e colocada em prática. Os irmãos Montgolfier transformaram a observação de uma camisola flutuando num balão. Isto é inovação.

ALÉM DE CRIATIVIDADE É NECESSÁRIA INICIATIVA – Enquanto toda inovação é resultado de criatividade, nem toda idéia criativa resulta em inovação. Sabe por quê? Por falta de iniciativa.

John C. Maxell em seu livro "Talento não é Tudo", conta uma história sobre a patenteação do telefone que ilustra bem o que quero dizer.

Nos idos de 1890, dois homens trabalhavam extensivamente na modificação e no aprimoramento da telegrafia, que era a tecnologia do momento. Ambos tinham idéias para transmitir sons por fio, e ambos exploravam a transmissão da voz humana eletricamente. O que é notável é que os dois homens – Alexander Graham Bell e Elisha Gary – registraram suas idéias como patentes no mesmo dia, 14 de fevereiro de 1876.

Bell se dirigiu ao estabelecimento de registro e foi a quinta pessoa naquele dia a registrar uma patente. E hoje você conhece o nome Alexander Graham Bell por que ele teve, além de criatividade, a iniciativa de transformar sua idéia em uma inovação.

Gray, por outro lado, em vez de fazer o mesmo, mandou seu advogado, que chegou depois de Bell, requerendo um embargo, um tipo de declaração de intenção para registro de patente. Mas a sua falta de iniciativa lhe custou uma fortuna.

A reinvidicação de Bell foi aceita pelo tribunal, mesmo tendo Gray se queixado que havia sugerido a idéia primeiro.

CONCLUSÃO – O talento criativo é fundamental para poder inovar, mas se ele vier desprovido de iniciativa nunca atingirá o seu potencial. É como uma lagarta. Para que ela se transforme e voe é preciso romper o casulo.

Para que a inovação crie asas e voe, é preciso que a boa idéia, por meio da iniciativa, ultrapasse o estágio da criatividade e rompa o casulo, do contrário será apenas mais uma boa idéia fadada a rastejar pelo chão, mesmo tendo potencial de voar.

Na segunda parte da seção, "As Melhores Práticas do Setor" são apresentados cases inovadores do setor de transportes no Brasil, que foram escolhidos entre os ganhadores do Prêmio ANTP de Qualidade e da Bienal ANTP de Marketing.

Ônibus:

100 anos

transportando o futuro



Teatro Municipal, década de 1950



13º Etransport



Apoio Institucional

Abrall • ANTP • Anttur
CNT • Sest/Senat
Fabus • NTU • Simefre

Organizadora / 7ª FettransRio:



13º Congresso sobre Transporte de Passageiros

7ª Feira Rio Transportes

12, 13 e 14 de novembro

Marina da Glória - Rio de Janeiro

Realização:



FETRANSPO
Federação das Empresas
de Transportes de Passageiros
do Estado do Rio de Janeiro

www.fetranspor.com.br

21 3221-6300

As melhores práticas do setor

Valeska Peres Pinto

Coordenadora Técnica da ANTP, Gerente de Marketing do Prêmio ANTP de Qualidade e Coordenadora da Bienal ANTP de Marketing

Uma sociedade em transformação exige mudanças – no modo de encarar os problemas, na maneira de solucioná-los. É certo que, se insistimos nos mesmos caminhos e ações, teremos as mesmas respostas.

Daí o apelo à inovação e à criatividade,

não como “insights” ou modismos, mas, sim, como estratégia permanente visando à gestão das organizações nas quais atuamos.

A adoção da gestão pela excelência e do marketing como filosofia de gestão se insere nesta busca. Para esta finalidade foram

criados o Prêmio ANTP de Qualidade e a Bienal ANTP de Marketing. Estes programas estão revelando muitas práticas que apontam no sentido da inovação e criatividade como condições para promover o sucesso das organizações do nosso setor.

Expresso Medianeira, primeira empresa de transporte público urbano a alcançar o grau Referencial de Excelência

A Expresso Medianeira, de Santa Maria, Rio Grande do Sul, recebeu o Prêmio Referencial de Excelência do Brasil, no âmbito do 6º Ciclo do Prêmio ANTP de Qualidade, iniciado em 2005 e concluído em 2007. “Foi a primeira vez que uma empresa atingiu o referencial de excelência do setor”, afirmou Denise de Moura Cadete Gazzinelli Cruz, coordenadora nacional do Prêmio ANTP de Qualidade. O Prêmio Referencial de Excelência é concedido às organizações que são premiadas em dois ciclos consecutivos e, no terceiro, mantém a pontuação obtida. A Expresso Medianeira havia recebido o prêmio na categoria Operadoras Rodoviárias Urbanas e Metropolitanas no 4º e no 5º ciclos.

O Prêmio ANTP de Qualidade é um programa de incentivo, treinamento e educação para a melhoria da qualidade e eficiência da gestão do transporte e trânsito urbano, com o objetivo de estimular as empresas atuantes do setor na busca da excelência dos serviços prestados e da qualidade da gestão empresarial, destacando as melhores do setor de forma a permitir que entidades congêneres sejam estimuladas a promover gestão semelhante. Nesse sentido, os relatórios apresentados pelos vencedores podem ser muito úteis para outras organizações do setor que planejem implementar

melhorias nos seus modelos de gestão.

No relatório da Expresso Medianeira, são apontadas 135 melhorias implementadas entre 2003 e 2006, referentes a seis critérios de avaliação. Quanto à Liderança (que avalia o papel da alta direção e o desempenho global), houve 12 melhorias. Quanto ao Planejamento Estratégico (formulação e desdobramento das propostas), foram 18 melhorias. Em Foco nos Clientes e na Sociedade (conhecimentos sobre clientes, imagem da organização, satisfação dos clientes e responsabilidade social), teve 35 melhorias.

No critério Mensuração, Análise e Gestão do Conhecimento, houve 12 melhorias. Em Gestão de Pessoas (sistema de trabalho, capacitação e desenvolvimento das pessoas e qualidade de vida), 31 melhorias, e em Gestão de Processos, (serviços, apoio, fornecedores e gestão econômico-financeira), 27 melhorias. Os dados do sétimo critério, Resultados da Organização (clientes e mercado, serviços, desempenho econômico-financeiro, gestão de pessoas, relacionamento com fornecedores e com a sociedade, e gestão de processos de apoio e organizacionais) deram, segundo os avaliadores do Prêmio ANTP de Qualidade, a pontuação que a torna um referencial de excelência para as demais organizações do setor.

Projeto Vá de Metrô propôs ações para aumentar a receita e estimular o uso do metrô em viagens de lazer e entretenimento

Desenvolvido pelo Metrô-SP, o projeto Vá de Metrô foi um dos premiados na Bienal ANTP de Marketing 2006, categoria Marketing Institucional. A idéia tinha como proposta aumentar a receita tarifária, ampliar o uso do metrô em finais de semana e períodos de vale, estimular e consolidar o hábito e a cultura da utilização do metrô para deslocamentos de lazer e entretenimento (fidelizando usuários e sensibilizando usuários ocasio-

nais e não-usuários), sugerir roteiros turísticos por metrô, e atrair novos clientes.

Quando da inscrição para a Bienal ANTP de Marketing, os autores avaliavam ser ainda prematuro afirmar que o Vá de Metrô tivesse atingido seu propósito quanto à contribuição na receita. De todo modo, ressaltavam que todas as pesquisas sobre projeto revelavam “alta receptividade do público em to-

das as ações adotadas, indicando a fidelização do usuário e a repercussão do conceito Metrô para deslocamentos de lazer, entretenimento e cultura". E também "trata-se de projeto de longo prazo, pois envolve diversas medidas complementares e pressupõe uma mudança de paradigma nos hábitos da população da cidade".

DESENVOLVIMENTO. O projeto Vá de Metrô pode ser caracterizado como um conjunto de ações sistêmicas, dirigidas aos usuários do Metrô-SP e a todos os públicos potenciais, buscando propagar os benefícios decorrentes do uso do metrô para os deslocamentos de lazer, cultura, diversão, entretenimento e turismo na cidade de São Paulo.

O ponto de partida foi a análise dos resultados de uma campanha publicitária desencadeada em 1998, denominada Metrô no Fim de Semana - Fácil, Rápido e Divertido. A análise evidenciou que a campanha teve repercussão positiva e trouxe importante reforço na imagem institucional, porém, indicou a necessidade de uma revisão de conceito, com a implementação de ações integradas, que a mera prestação de informações.

A idéia, consignada no projeto Vá de Metrô, passou a ser não apenas indicar atrativos turísticos da cidade mas, também, oferecer promoções, incentivos e facilidades de acesso, incluindo

metrô integrado a linhas de transportes especiais, como, por exemplo, vans e microônibus interligando as estações ao ponto de visitaçao, e a viabilizaçao de roteiros turísticos em parceria com outras instituições, entre outras iniciativas.

Foram desenvolvidas ações voltadas para o Bienal do Livro bem como para outras feiras, congressos e eventos, e para o Zoológico de São Paulo, além de parcerias com museus. Implementou-se também a ação Viagem ao Cinema, estimulando a ida ao cinema por meio do metrô. O projeto levava ainda em conta que as estações do Metrô-SP compõem uma verdadeira galeria de arte contemporânea, e considerava a Ação Cultural projeto permanente do Metrô-SP, cujo objetivo é acrescentar qualidade ao relacionamento com a população por meio de contato com as diversas formas de expressão artística.

O site do Metrô exibia o banner Vá de Metrô, permitindo ao internauta conhecer as opções do projeto, e os interessados podiam se cadastrar para receber, via "newsletter", dicas sobre programas de fim-de-semana. Além de um logotipo divertido e marcante, foram produzidas outras peças para o projeto Vá de Metrô, entre as quais mapas de bolso e um vídeo institucional que voltado para participantes de feiras e congressos na cidade.

LIDERANÇA SE MOSTRA COM NÚMEROS



RJ Consultores

SRVP

Sistema de Reserva e Venda de Passagens

- ▶ Presença em 6 países
- ▶ Mais de 10.000 pontos de venda em operação
- ▶ 170 clientes na América Latina
- ▶ Venda média de 37 milhões de passagens/mês
- ▶ Estrutura de Data Center de última geração e nível mundial

www.rjconsultores.com.br

(31) 3291-8522

Mais comodidade para o passageiro

Usuários de ônibus interestaduais poderão em breve comprar passagens pela internet, no escritório ou em casa, ou ainda por telefone celular

Raimundo de Oliveira

Dentro de pouco tempo, as estações rodoviárias se transformarão exclusivamente em locais de embarque e desembarque de passageiros. Os imensos espaços hoje destinados aos guichês para a compra e venda de passagens terão outro destino, provavelmente confortáveis salas de espera. Os usuários irão adquirir seus bilhetes de viagens em casa, no escritório mesmo andando nas ruas, por meio da internet ou do aparelho de telefone celular.

O atendimento à comodidade, cada vez mais solicitada por passageiros, foi o destaque no Seminário Tendências para o Transporte Rodoviário de Passageiros, realizado em 29 de maio em Belo Horizonte. O evento foi promovido pela R. J Consultores, empresa de tecnologia e informatização no ramo de sistema de reservas e vendas de passagens e que hoje é responsável pela emissão de 70% das passagens de ônibus vendidas no País, que totalizam mais de 15 milhões por mês.

A invencível busca por um conforto cada vez maior decorre, em grande parte, do avanço da tecnologia da informação, segundo Paulo Jacob, que é o principal executivo da empresa organizadora do seminário. "Ninguém mais admite se deslocar até uma rodoviária para comprar passagens, quando sabe que os bilhetes poderiam estar disponíveis no seu computador, no celular ou mesmo na banca de jornal da esquina", declara.

O crescente papel da tecnologia na venda de passagens foi confirmada pelo dire-



Grupo JCA instalou um computador em todos os seus pontos de venda de passagens

tor de Tecnologia do Grupo JCA, Jocimar Ristow. Essa organização é proprietária de importantes empresas brasileiras de transporte de passageiros, como a Viação Cometa, Auto Viação 1001, Auto Viação Catarinense, Rápido Macaense, Rápido Ribeirão Preto e também das Barcas. Esta última empresa realiza o transporte hidroviário entre o Rio de Janeiro e Niterói.

A empresa emite 50 milhões de passagens por ano ou quase 150 mil por dia. É impensável pensar nessa tarefa sendo realizada manualmente em centenas de cidade e milhares de pontos de vendas, ou por trocadores durante as viagens. Além do enorme volume de emissões diárias, é necessário verificar o número de idosos com gratuidade total e parcial em cada ônibus e os muito tipos de passes escolares e bilhetes de cortesia. Isso sem perder

de vista os variados tipos de ônibus (leito, comercial e executivo) e se a demanda exige a imediata abertura de carro extra. As maiores complexidades, porém, ficam por conta de promoções que a empresa passou a fazer, exatamente como as empresas aéreas, para vencer a concorrência em trechos em que opera mais de uma concessionária.

Entre Rio e São Paulo, por exemplo, há tarifas promocionais diárias, tanto por horário, por serviço e por poltrona. Os preços são também menores para aqueles que compram com maior antecedência, ou usam um ônibus diariamente para trabalhar em outra localidade. "Tudo isso deve ser realizado com a maior exatidão possível, para evitar o doublê que é prejuízo certo", declarou Ristow.

O doublê é o nome dado ao problema

que se cria quando se vende a mesma poltrona para dois passageiros diferentes. As empresas sabem que o passageiro inconformado será indenizado na Justiça com pelo menos R\$7 mil, segundo repetem as sentenças do juizado de pequenas causas. Só a informatização é capaz de evitar esse tormento, pois se comprovou que todos os doublês são originados em agência de viagens ou concessionários que realizam operações manuais. Para evitar esse fenômeno, o Grupo JCA presenteou todos os seus revendedores, mesmo as bancas de jornal, com um computador para realizar essas operações.

Mas a tecnologia fez bonito na Viação 1001 quando houve a queda do avião da Gol na selva amazônica e foi deflagrada a crise no sistema aéreo brasileiro. Os passageiros de aviões perceberam que podiam comprar suas passagens pela internet, tiveram acesso aos melhores serviços da empresa, com viagens em ônibus de luxo com apenas três anos, e o percurso será coberto em apenas cinco horas sem nenhuma parada. Desde então a rota entre Rio de Janeiro e São Paulo ganhou 20% a mais de passageiros, que não voltaram para o avião, segundo Ristow.

O executivo informou que a venda pela internet foi introduzida em outubro de 2006, portanto há um ano e meio. Desde então, a modalidade de vendas apresentou um crescimento vertiginoso. Nos primeiros meses se vendiam R\$137 mil mensalmente; hoje as vendas alcançam R\$1,2 milhão a cada mês. "Cabe ressaltar que a venda de pas-

sagens pela internet tem custo zero, ninguém opera aquilo. O usuário escolhe os horários e o tipo de serviço", declara.

Apesar de deter um grande domínio da tecnologia de emissão de passagens, o Grupo JPA não pensa em criar um sistema próprio para atuar na área. Segundo Ristow, a empresa não vai se descuidar do foco do seu negócio que é o transporte de passageiros, deixando para empresas especializadas em tecnologia, como a J.R. Consultores a busca de soluções para seus problemas. Coincidentemente, essa foi a posição dominante entre as empresas participantes do seminário, que utilizaram o evento para tomar conhecimento de inovações que desejam implantar.

Sob esse aspecto, fez grande sucesso o projeto criado pela JR Consultores para a Viação Garcia que consiste numa máquina de auto-atendimento, no qual os passageiros que compraram as passagens pela internet emitem seus próprios bilhetes ao chegar na rodoviária para o embarque. Já a Viação Bonfim preferiu solicitar informações que possam contribuir para melhor o controle da receita e de recursos disponíveis em tempo real para que possam ser utilizados como aportes financeiros.

Outro palestrante foi o diretor de Operações da Viação Útil, Cláudio Flor, que reiterou o interesse da sua empresa em contratar serviços especializados em tecnologia da informação na venda de passagens para que possa se dedicar à conquista de passageiros. O dirigente informou que no trecho entre Belo Horizonte e Rio de Janeiro o

sistema de emissão de passagens é compartilhado com a Viação Cometa, que é sua concorrente. Para o executivo, desde que operem nos limites da ética e da legalidade outras empresas de transporte de passageiros não são concorrentes, mas parceiros, pois, no seu entendimento, os verdadeiros competidores são o automóvel, o transporte clandestino e, mais recentemente, as empresas de transporte aéreo.

O dirigente da Útil disse que os passageiros, atualmente, são tão exigentes que querem até influir na compra dos ônibus mostrando suas preferências por essa ou aquela marca ou ainda por determinado modelo de carroceria. "O cliente hoje é tão criterioso que entende do serviço que lhe prestamos e procura nos direcionar para atender aos seus desejos", declara.

Cláudio Flor revelou que a concorrência com o avião, impensada há alguns anos, é tão grande que freqüentemente ele se depara nos sites das empresas aéreas com preços no percurso entre o Rio e Brasília idênticos aos praticados pela Útil. O resultado é que a empresa deixou de operar com ônibus-leito no trecho. Além disso, os passageiros estão sempre confrontando preços e apresentando reclamações. Em relação à concorrência do automóvel, o dirigente lembrou que, com a enorme expansão da produção de veículos de passeio, o acesso ao carro particular se ampliou demasiadamente. Na hora de viajar, juntam quatro pessoas no carro que fazem o cálculo apenas do gasto de combustível e do tempo que gastarão no percurso. ■

“Dizem que não é muito bom elogiar um produto, porque ele sobe de preço, entretanto, tenho que reconhecer que o Canguru funciona muito bem. Considero que o produto está aprovado com louvor!”

Dalton Guimarães - Organização Guimarães Ltda
Empresa Vitória – Caucaia - Ceará



O mercado de transporte de fretamento é muito competitivo e exige grande capacidade econômica do empresariado do setor

Setor discute estratégias para atrair clientes

Encontro nacional das empresas de fretamento realizado no Rio de Janeiro debate temas cruciais para suas operações, como a contratação e seguro e fez sugestões para superar os desafios inerentes à sua atividade

A restrita oferta de seguradoras que oferecem o Seguro de Responsabilidade Civil para empresas de transporte coletivo e a formação de preços no setor de fretamento foram alguns dos assuntos que deram o tom do 7º Encontro Nacional dos Trans-

portadores de Fretamento e Turismo, realizado nos dias 5 e 6 de junho, no Rio de Janeiro, pela Associação Nacional dos Transportadores de Fretamento e Turismo (Anttur). O evento, que reuniu empresários e especialistas do setor, abordou, ain-

da, as estratégias de atração e fidelização de clientes em tempos de mercado muito competitivo.

A tônica do evento foi dada durante a mesa-redonda "Seguro de Responsabilidade Civil do Fretamento", em que o pre-

Presidente da Anttur, Martinho Ferreira de Moura, relatou a dificuldade que as empresas do setor têm enfrentado ao cumprir a exigência legal de realizar o seguro. De acordo com ele, poucos grupos seguradores se interessam em oferecer o serviço por conta do risco observado na atividade de transporte coletivo regular. "Nosso setor tem risco infinitamente menor que o sistema de transportes coletivos de passageiros em geral. Nossa questão não diz respeito ao preço pago. O que queremos é mostrar às seguradoras a diferença entre o risco das atividades de fretamento e de transporte regular. Desta forma, esperamos ter mais alternativas de empresas para realizar o seguro", defende o presidente da Anttur. Moura adiantou que a instituição encaminhará, até o final do mês de junho, documento à Fenaseg ponderando as peculiaridades do serviço de fretamento.

Neste sentido, a assessora jurídica da Federação das Empresas de Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp), Regina Rocha de Souza Pinto, sugeriu a criação de um banco de dados público, com informações gerais do setor para atrair novas seguradoras. Ela destacou, ainda, que outro pleito dos empresários do Estado de São Paulo é a criação pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) ou pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) de um sistema de consulta online das informações sobre a situação dos veículos



Abertura do encontro contou com a participação do secretário de Transportes, Júlio Lopes

segurados. Segundo Regina, a iniciativa facilitaria as viagens e fiscalização de 100% da frota.

"Os veículos só são fiscalizados quando parados nas rodovias ou a cada dois anos na renovação do registro obrigatório da ANTT. A comprovação do pagamento é obrigatória, mas a fiscalização é realizada pela Polícia Rodoviária Federal em blitzes e, dessa forma, os motoristas não precisariam andar com uma série de documentos durante as viagens, além de agilizar todo o processo de fiscalização", argumentou Regina.

O analista técnico da Susep, Marcelo Bittencourt Costa Ferro, sinalizou que mudanças em relação aos valores pagos

hoje nos seguros poderão ocorrer. "A ANTT foi criada em 2002 e já encontrou a norma pronta e criou o valor do seguro de acordo com o que a lei determinava. A norma está com defeitos e precisa ser reformulada e é exatamente o que a Susep pretende fazer. Os ônibus de linha e de fretamento foram colocados dentro do mesmo conceito, não houve preocupação em separar os dois grupos. A norma será colocada em audiência pública dentro de algumas semanas", adiantou Costa Ferro.

A questão da agilidade no pagamento realizado pelas seguradoras também fez parte da discussão. Os participantes da mesa-redonda ressaltaram que, atualmente, o processo jurídico para o pedido de



LCD
DVD Player
Sistema de Câmera de Ré
Sistemas de Áudio



Moderna Tecnologia em Sistemas para a Indústria de Transporte

 **REI**

Radio Engineering Industries, Inc.

Rua Itália Manfredini, nº 166
Núcleo Industrial Alert - Salto/SP
Telefone: 55 11 4602-3888
E-Mail: reibrasil@reibrasil.com.br

www.reibrasil.com.br



No serviço de fretamento os clientes estão cada vez mais exigentes e menos tolerantes

ressarcimento do seguro é muito moroso.

Do lado das corretoras, José Paulo Carneiro, da J.M. Corretora, criticou a legislação brasileira e afirmou que todo o trâmite precisa ser rediscutido. "O processo começa de maneira falha e a seguradora não pode abrir mão da documentação. O próprio empresário tem setores jurídicos que estão muitas vezes sobrecarregados e um simples carimbo pode comprometer o processo burocrático. São exigidos muitos documentos que atrasam todos os procedimentos e a culpa sempre recai nas seguradoras", defendeu ele.

Já durante o segundo painel, foi abordado o tema "Planilha de Custos e Formação de Preços de Fretamento". O economista Jorge Miguel dos Santos ressaltou que os custos do empresariado do setor variam de acordo com o controle à ilegalidade no sistema de transporte de fretamento, bem como o limite de vida útil estipulado por estados e municípios. "Transportar passageiros não é um processo de-

mocrático que qualquer pessoa possa entrar, tem de ter capacidade econômica. É um mercado muito competitivo"

O economista confrontou os custos fixos de um veículo zero com o de veículos usados. "Uma frota nova pode ter custos fixos maiores, mas, em compensação, reduz a retirada dos veículos de circulação para realizar manutenção", frisa ele.

Segundo ele, o setor de transportadores de fretamento não tem perspectivas de ganhos em curto prazo, mas a médio e longo prazo. Em relação ao lucro, Santos lembrou que este é definido pelo mercado, já que cada região tem uma realidade socioeconômica particular, havendo grande variação de preços para o mesmo tipo de serviço.

No Movimento III, "Identificar - Definir-Planejar - Implementar. Pensando fora do Caixa" o professor de pós-graduação da FGV, Mário Cunha, destacou a importância do planejamento estratégico para o setor de fretamento. Segundo ele, muitas

vezes o caixa da companhia pode não permitir ao empresário pensar em instrumentos para conquistar novos clientes ou manter os atuais, mas frisou a importância de uma visão de futuro se torna indispensável por conta grande competitividade. Ele lembrou que os clientes estão cada vez mais exigentes e menos tolerantes.

"Em qualquer atividade, o empresário deve seguir as premissas de mercado: conhecimentos básicos, conhecimento do mercado, análise do mercado e do cenário, capacidade de decisão principalmente sob pressão, raciocínio rápido, antecipação do cenário, flexibilidade, foco e concentração", afirmou Cunha.

O evento foi encerrado após o painel V, Envolver: discutir e Instigar para Mudar, que tratou do tema "Os órgãos gestores do segmento de fretamento e turismo frente a reinvenção". A mesa-redonda contou com a participação de representantes da ANTT, do Ministério dos Transportes e líderes do segmento. ■

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.

13 de Agosto 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

14 de Agosto 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

15 de Agosto 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

(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

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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



Metrô Rio opera serviços de ônibus próprios

Administradora do metrô do Rio de Janeiro cria duas linhas regulares de ônibus na Zona Sul da cidade como complemento da Linha 1 do metrô para estimular o hábito do uso da futura malha metroviária

A estratégia de criar o hábito do uso diário do metrô é a meta perseguida pelo Metrô Rio nas duas linhas regulares de ônibus que a empresa administra e opera na Zona Sul do Rio de Janeiro. Intitulado de "Metrô na Superfície", o serviço foi desenvolvido pela prefeitura do Rio de Janeiro em parceria com a concessionária para criar uma extensão, via ônibus, do que será a futura malha do metrô na cidade. Iniciado em 2002, o transporte é feito em veículos com ar-condicionado e música ambiente, sem acréscimo na tarifa para o passageiro.

O diretor de Relações Institucionais do Metrô Rio, Joubert Flores, explica que a concessão municipal das duas linhas (Siqueira Campos-Gávea e Botafogo-Gávea) pertence ao Metrô Rio e é operada diretamente pela empresa, por meio do fretamento de 40 ônibus. "Os motoristas cedidos pelas empresas de fretamento passam por treinamento especial, desenvolvido por nós. Já os bilheteiros são empregados do Metrô Rio. Hoje, temos cerca de 200 empregados nesta operação, que transporta, aproximadamente, 28 mil pessoas/dia. Os veículos param apenas em alguns pontos de ônibus, que são anunciados por sistema de alto-falantes dentro dos veículos", revela ele.

As linhas foram desenvolvidas como estratégia de complementar o atual itinerário do metrô da Linha 1, já com vistas à

futura malha. Ao iniciar o serviço, em 2002, o trajeto era iniciado na estação de Arco-verde, a primeira de Copacabana, e seguia até os bairros de Ipanema e Gávea, em percursos similares. Pouco mais de um ano depois, o percurso foi alterado após a inauguração da estação de Siqueira Campos (a segunda estação dentro do bairro), que deixou de ser um dos pontos de parada da linha para tornar-se o novo ponto de partida dos ônibus. No ano passado, com o início das operações da estação do Cantagalo (a terceira e última prevista para Copacabana), a empresa reviu junto com a prefeitura os itinerários.

"Nossa idéia era transferir o ponto final

dos ônibus para a estação de Cantagalo, mas não havia espaço físico suficiente para a parada dos veículos no local. Então, mantivemos o ponto de partida e chegada da linha na Siqueira Campos. Também decidimos deixar uma única linha saindo de Copacabana. Optamos pelo itinerário até Gávea. Criamos, então, outra linha saindo da estação de Botafogo até a Gávea", conta ele. Para 2009, com a inauguração prevista da estação da Praça General Osório, em Ipanema, a parada de ônibus deve ser transferida para o novo local. "À medida que a malha metroviária vai se expandindo, o trajeto dos ônibus vai se reduzindo. O importante é que estamos criando nos



Usuário do metrô carioca anda de ônibus com ar-condicionado, sem pagar tarifa adicional

passageiros o hábito do uso do metrô”, acrescenta Flores.

A segunda linha da empresa, que liga os bairros de Botafogo ao da Gávea, mantém seu itinerário inalterado. Utilizando um caminho alternativo – passando pelas ruas do Humaitá e Jardim Botânico –, o itinerário deve se manter o mesmo enquanto o governo do Estado não avançar nas discussões em torno dos estudos e viabilidade econômica e licitação para a construção da Linha 4 do metrô. “Nos dois casos, a tarifa para o passageiro é de R\$ 2,60, a mesma paga por um bilhete de uma viagem do metrô. Não há, portanto, custo adicional para o passageiro, nós subsidiamos a diferença”, ressalta Joubert Flores, sem revelar os custos da empresa com o serviço.

Uma terceira linha, mas com características diferentes, também é administrada

diretamente pelo Metrô Rio. Com itinerário que vai da estação Siqueira Campos ao bairro da Barra da Tijuca, os ônibus são fretados por um pool de cinco empresas e o percurso não tem como base futuras estações a serem construídas, uma vez que não há ainda definições sobre o assunto por parte do Estado. O trecho poderia ser uma extensão da Linha 4. “Como a distância é bem maior, aplicamos a tarifa de R\$ 3,50. Hoje cerca de 7 mil pessoas usam diariamente o serviço”, diz Joubert Flores.

Ainda nas proximidades da região da Barra da Tijuca, o Metrô Rio fechou em junho com o Riocentro (um dos mais importantes centros de convenções do Rio de Janeiro) parceria para oferecer mais uma opção de transporte para o local. O sistema de transporte será definido de acordo com os horários de cada evento,

mas terá em comum o fato de utilizar a linha Metrô Barra, na Estação Siqueira Campos. Ao chegar ao ponto final, no Terminal Alvorada, o usuário é direcionado para outro veículo que seguirá até o Riocentro. Estratégia similar também vem sendo adotada para oferecer transporte ao HSBC Hall, casa de shows que fica nas imediações da Barra da Tijuca.

Além destas linhas próprias, o Metrô Rio opera em parceria com empresas de ônibus outros 13 itinerários de integração Metrô-Ônibus. Os percursos se espalham pelas zonas Norte e Sul da cidade e tem tarifa de R\$ 3,40. Neste caso, o serviço é totalmente administrado pelas próprias empresas de ônibus, que ficam responsáveis da contratação dos funcionários à oferta dos veículos. “Exigimos padrões de qualidade, como carros novos e com ar-condicionado”, acrescenta o diretor do Metrô Rio.

REDUÇÃO DE CUSTO COM CARGA MÁXIMA



VALUX
SUPER LIGHT FORGED ALLOY WHEEL

RODA DE ALUMÍNIO FORJADA

Maior capacidade de carga

Até 20 kg a menos em comparação com as rodas de aço, podendo assim levar mais carga.

Alta resistência

São fabricadas com alta tecnologia de forjamento e tratadas termicamente, atingindo até 5x mais resistência que as rodas de aço.

Menor manutenção

Dispensam pintura, deformam muito menos e são mais simples de montar/desmontar.

Melhor refrigeração

Dissipam mais rapidamente o calor, reduzindo o desgaste dos freios e o comprometimento

Borda arredondada

Não geram atrito entre o alumínio e a borracha, preservando o talão do pneu.

5 anos de garantia



ACABAMENTO DIAMANTADO

Tel: (19) 3846.7788
www.alujet.com.br - rodaforjada@alujet.com.br

Fórmula
TRUCK

Distribuidor Exclusivo

ALUJET

Usuário em São Paulo tem informações instantâneas

Sistema Olho Vivo permite que usuários acompanhem, dos terminais de transferência e dos pontos de parada, o trajeto dos ônibus, a velocidade média e a previsão de duração das viagens

Raimundo de Oliveira

A São Paulo Transporte (SPTrans), empresa gestora do transporte coletivo por ônibus da capital paulista, implantou um sistema de monitoramento eletrônico em 13 mil ônibus (85% da frota) que permite o acompanhamento on-line de informações sobre o trânsito em 112 quilômetros de corredores exclusivos para ônibus e em 135 quilômetros das principais vias de circulação do transporte coletivo do município. O sistema permite obter informações sobre a velocidade média e tempo de percurso dos ônibus, a extensão e a previsão de quanto tempo dura a viagem em cada trajeto. As informações são disponibilizadas em 19 dos 27 terminais, nos pontos de paradas de ônibus dos principais corredores, na internet e para a imprensa diária do município. Às 13h56 de uma sexta-feira (6 de maio) o sistema informava que no corredor Santo Amaro/Nove de Julho, que tem 14,6 km de extensão e é um dos mais movimentados da capital, a velocidade média era de 20 km/hora no sentido bairro-centro e de 5 km/hora no sentido inverso. O tempo estimado para fazer o percurso era de 43 minutos no sentido bairro-centro e de 2h45 minutos no sentido contrário.

O Olho Vivo, como é apelidado o Sistema Integrado de Monitoramento (SIM), funciona por meio de sistema de posicionamento global (GPS) nos veículos e de cerca de 500 câmeras instaladas nos principais corredores e vias de circulação e



nos 19 terminais urbanos que integram a primeira fase do projeto. De acordo com a SPTrans, a intenção é instalar GPS nos outros 2 mil ônibus que compõem a frota do transporte público municipal até o final deste ano. Os computadores de bordo dos veículos atualizam para um centro de processamento de dados, a cada 30 segundos, informações como o prefixo, a linha, o sentido e a posição dos ônibus, se está parado ou em trânsito, se está na rota prevista ou se houve desvio. Do centro de processamento de dados, as informações são transmitidas automaticamente para o Centro de Operação de Terminais (COT), instalado nos terminais de transferência de passageiros, para o cen-


tro de controle de operações (CCO) e para o Centro de Controle Integrado (CCI). Com isto, o Sistema Integrado de Monitoramento pode verificar a situação nos corredores e nos veículos, o que permite adotar providências rápidas para resolver problemas. De acordo com a SPTrans, o sistema também possibilita obter informações sobre o histórico de partidas dos veículos, o tempo de percurso e a velocidade e, no médio prazo, a empresa vai cruzar as informações do Olho Vivo com outros dados já obtidos no sistema do Bilhete Único, cartão de bordo da SPTrans, como número e identificação dos passageiros, o que vai permitir melhorar o planejamento do sistema de transporte público. O Olho Vivo também permite que os motoristas possam informar em tempo real ocorrências como acidentes, assaltos e avarias mecânicas.

Para a Secretaria Municipal de Transportes, com o novo sistema, tanto a SPTrans como as concessionárias e permissionárias do transporte público de São Paulo terão melhores condições para planejar a operação, reduzir os custos, melhorar a adequação entre a demanda e a oferta dos serviços, o ajuste imediato dos horários de partida, notificações e intervenções, relatórios de tempo de viagem e o cumprimento de partidas. O sistema também permite que sejam enviadas e recebidas mensagens de textos entre os operadores dos centros de controles e os motoristas dos ônibus. ■

O PALCO DAS GRANDES PREMIAÇÕES JÁ ESTÁ MONTADO

Dia 25 de Novembro de 2008




Hotel Unique
Av. Brig. Luis Antônio, 4.700
São Paulo | SP

Maiores & Melhores | Edição DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA 2008

Consagrada como uma das mais importantes premiações do setor, **Maiores & Melhores do Transporte e Logística** ganha em 2008 uma nova dimensão ao reunir, em um só local, representantes de todos os modais de transporte, indústrias e empresas ligadas ao comércio exterior.

Respalhada pelas publicações da OTM Editora, que amplia seu leque com a aquisição da Global – revista especializada em logística e comércio exterior –, **Maiores e Melhores do Transporte e Logística**, além de premiar as empresas que se destacaram em 2007, se firma como um evento de caráter multimodal.

Segmentos premiados:

Aéreo de Carga, Aéreo de Passageiros, Ferroviário de Carga, Ferroviário de Passageiros, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Carga, Operadores Logísticos, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Metropolitano de Passageiros, Prestadores de Serviços e Indústria

Associe sua marca ao evento "Maiores & Melhores" e garanta visibilidade e retorno institucional para seus produtos e serviços.

Mais informações :11 5096-8104 - marcelofontana@otmeditora.com.br



Cidade sem congestionamento

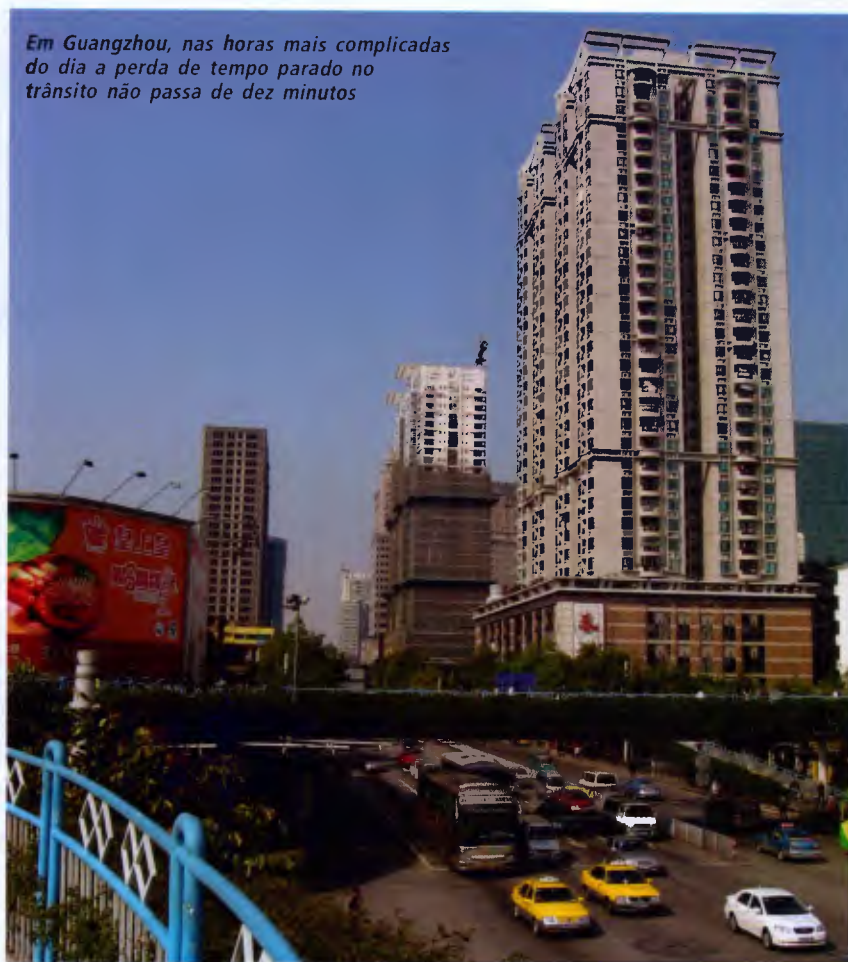
Com dez milhões de habitantes, a cidade de Guangzhou, capital da província chinesa de Guangdong, não registra congestionamentos graças aos eficientes sistemas viário e de transporte coletivo urbano

Guilherme Arruda — Guangzhou (China)

Como outra cidade com dez milhões de habitantes, um forte pólo industrial e comercial, Guangzhou, capital da província de Guangdong, no sul da China, é uma metrópole efervescente que chama a atenção pelo fato de o trânsito fluir com naturalidade. É de causar inveja aos técnicos e governantes brasileiros responsáveis pelo tráfego de municípios com população semelhante. Para começar, não há congestionamentos em Guangzhou. Nas horas mais complicadas do dia o que se vê são pequenos ajuntamentos de carros particulares, táxis, veículos leves, ônibus e, claro, bicicletas, cuja perda de tempo parado não ultrapassa dez minutos. Se passar disso é porque há algum bloqueio ou restrição de pista à frente, mas, mesmo assim, a circulação não pára.

Está certo: Guangzhou tem somente um milhão de veículos, 1/6 do volume de São Paulo. O que difere uma da outra, porém, é o cuidado com a estrutura — um eufemismo para traduzir o quanto o governo investe em obras. A cidade chinesa tem tantos ou mais viadutos e vias expressas do que São Paulo e hoje está preparada para suportar um número de veículos igual ou superior ao da capital paulista. Como os investimentos são constantes, imagina quando ela, de fato, chegar aos seis milhões de veículos. É bom levar em conta que é recente para os chineses a possibilidade de substituição da bicicleta por veículos de quatro rodas.

Os investimentos maciços efetuados pelo governo nas últimas três décadas são impressionantes. Partindo de Guangzhou



Em Guangzhou, nas horas mais complicadas do dia a perda de tempo parado no trânsito não passa de dez minutos

até Hong Kong percorrem-se mais de 100 quilômetros sobre viaduto, que passa bem ao largo de algumas cidades situadas no caminho. O movimento de carros, caminhões e ônibus é pequeno. E mesmo com pista livre não há abuso de velocidade. Mesmo aos domingos há trabalhadores fazendo reparos na pista.

A movimentação diária de 5,8 milhões de pessoas é garantida por um eficiente

sistema de transporte coletivo urbano, formado por veículos a gás e elétricos, que circulam por ruas e imensas avenidas. Os passageiros podem contar ainda com quatro linhas de um moderno metrô, que cobre uma distância de 116 km. É o segundo maior da China. Os projetos, já definidos pelo governo, apontam a sua ampliação para 255 km até 2010. Há obras por toda cidade. Serão nove linhas ao todo. As esta-

METRÔ DE LUXO EM HONG KONG

Há uma maneira de conhecer Hong Kong totalmente sem confusão, de forma rápida e confortável. É andar de metrô, uma experiência fantástica utilizando os modernos e (em alguns trechos) luxuosos vagões da MTR. A empresa possui um vasto sistema de estradas de ferro seguro e eficiente sobre a ilha de Hong Kong, península de Kowloon e Novos Territórios, com pontos de distribuição convenientemente localizados para turismo, compras, entretenimento e jantar. A companhia estende seus serviços para a pro-

víncia de Guangdong e as cidades de Pequim e Xangai.

O trecho de pouco mais de 20 quilômetros entre o aeroporto de Hong Kong e a estação de Tung Yi é percorrido a uma velocidade superior a 160 km/h, sem trepidações, em vagões com poltronas luxuosas, extremamente confortáveis e espaçosas, dando a sensação de o passageiro estar flutuando. Aparelhos de tevê de LCD completam o ambiente, exibindo programas especiais com indicação de pontos turísticos da cidade e avisos informativos sobre o andamento do percurso.

Em Hong Kong, existe uma gama de tíquetes turísticos para viagens rápidas e econômicas. A passagem urbana é a melhor opção para passear pela cidade, fazer compras e jantares. Por apenas HK\$ 50 pode desfrutar de um dia de ilimitados passeios na Ilha, por Tsuen Wan, Kwun Tong, Tsueng Kwan O, Tung Chung e Linhas Resort Disneyland, por até 30 dias a contar do dia da emissão do tíquete, para experimentar o charme e a excitação dessa dinâmica localidade. Os tíquetes são restritos a turistas não-residentes em Hong Kong, que permaneçam menos de 14 dias na cidade.

ções são bem espaçosas e limpas e se diferenciam pela colocação de uma estrutura de vidro na plataforma. Por medida de segurança as portas abrem somente com a chegada e a parada total dos vagões.

Fora isso, Guangzhou é servida por uma frota de 16 mil táxis, quase todos do modelo Santana, da Volkswagen. Dependendo da companhia – diferenciada uma da outra pela cor dos veículos – os motoristas dirigem utilizando luvas brancas. Sentar ao lado do motorista exige a colocação de cinto de segurança. Não estranhe as fortes barras de ferro que separam passageiros do banco da frente e de trás, e também não estranhe as unhas excessivamente crescidas de alguns motoristas. Faz par-

te da cultura local. É sinal de status: revela que migrou do campo para a cidade, e que não precisa mexer na terra. Detalhe: as migrações continuam.

Pegar táxi é o modo mais fácil e barato para se deslocar na cidade. Na saída o taxímetro marca sete centavos de iuane (o que equivale a cerca de R\$ 0,25), e dá direito a percorrer 2,3 quilômetros. A partir daí são dois iuanes por quilômetro rodado. No final da corrida é preciso adicionar um iuane ao valor registrado no taxímetro. O valor da gasolina é baixo, mas é controlado pelo governo. Um detalhe importante é deixar claro ao motorista que você sabe quanto custa ir ao shopping, por exemplo, pois às vezes, o

preço pode ficar alto. As passagens de ônibus custam de 1 a 2 iuanes, estas para os veículos que possuem ar-condicionado e televisão de LCD a bordo.

A milenar cultura de circular em duas rodas ganhou força com a chegada das motocicletas na China. Em Guangzhou, no entanto, as motos foram banidas, cerca de dois anos atrás. Você pensou certo, não existem motoboys. Foram três os motivos que levaram as autoridades locais a determinar a proibição delas: o número crescente de acidentes, a poluição do ar e o uso delas para efetuar pequenos roubos – não necessariamente nesta ordem.

A presença da polícia é constante e discreta: nenhum policial usa armas. Nem precisa. Primeiro, porque dificilmente vê-se alguém pisando no acelerador. E segundo, porque as batidas eventuais – que, curiosamente, acontecem quase sempre em retas – ou barbearagens nos cruzamentos, merecem por parte dos envolvidos apenas buzinas. Só. O mais alto grau de intolerância são os dois motoristas olharem-se ao mesmo tempo, as sobrelhas cerradas, revelando indignação pelo que acabou de acontecer. Nada de ofensa verbal ou física que invada o limite da insanidade. É coisa de outro mundo. ■



Um eficiente sistema de transporte coletivo urbano garante a movimentação de 6,5 milhões de pessoas diariamente

Metrô voltam às manchetes

Aumento de congestionamentos, com o risco real de paralisar cidades como São Paulo e Rio de Janeiro, reacende o interesse da mídia pela expansão dos metrô e recoloca esse modo de transporte urbano na pauta política

Nos últimos 18 meses, mas, de forma especial, neste primeiro semestre de 2008, o êxito estrondoso da indústria automobilística brasileira e uma de suas mais perniciosas conseqüências, o recrudescimento dos congestionamentos, com o risco real e imediato de "enfarto agudo" de cidades como São Paulo e Rio de Janeiro, reacenderam o interesse da mídia pela expansão dos metrô, e recolocaram esse modo de transporte urbano na pauta política do País, com promessas de investimentos consistentes: pelo menos, algo em torno de R\$ 20 bilhões para os próximos anos.

Não é difícil ver porque os sistemas sobre trilhos ganham importância num quadro em que os engarrafamentos proliferam. Com alta capacidade de carregamento (até 80 mil passageiros por hora em cada sentido), os metrô – e também os trens metropolitanos, desde que revitalizados – têm a vantagem de transportar muita gente em longas distâncias urbanas, com segurança, rapidez e um relativo conforto, podendo, ainda, articular toda a rede de transporte, funcionando com um custo energético menor e praticamente sem gerar poluição.

ONDA DE OTIMISMO – Apesar de bem conhecidas, as virtudes dos metrô até pouco tempo não vinham sendo suficientes para vencer resistências e seduzir os administradores públicos. A razão geralmente apontada era o custo do investimento casado com a falta de recursos. Por

exemplo, há dois anos, um velho conhecido do setor de infra-estrutura de transporte público no Brasil, Jorge Rebelo, do Banco Mundial, mostrava-se cético quanto à escolha dos metrô como solução para a mobilidade nas cidades brasileiras.

Ele afirmava que em razão dos problemas de caixa enfrentados pelas três esferas da administração pública no Brasil, seria muito difícil que a implantação de novas linhas nas regiões metropolitanas avançasse com a rapidez desejável. Convidado para a participar do VII Seminário Metroferroviário, evento de caráter bienal realizado pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), e que teve sua mais recente edição em março de 2008, no Rio de Janeiro, Rebelo deixou-se contaminar pelo astral confiante do encontro, reconhecendo que o setor está "surfando no otimismo".

Segundo disse, o País atravessa um momento positivo, depois de uma crise entre 2002 e 2005, período em que houve diminuição do ritmo e mesmo a paralisação de obras nos sistemas da Companhia Brasileira de Trens Urbanos (CBTU), empresa pública vinculada ao Ministério das Cidades. Ele entende que a atual onda favorável começou há três anos, com a inclusão de projetos da própria CBTU no Programa Prioritário de Investimento (PPI) – um critério que elege projetos a serem retirados da relação daqueles cujas verbas, contingenciadas, acabam suportando o superávit primário do País.

Mais tarde, já no início de 2007, projetos da CBTU foram inseridos no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC): R\$3,1 bilhões, correspondentes a investimentos para completar o processo de transferência, para os respectivos estados, dos metrô de Belo Horizonte, Fortaleza, Recife e Salvador. Em todas essas cidades, os metrô são defendidos atualmente como alternativa contra os crescentes congestionamentos.

PAPEL DOS ESTADOS – Rebelo reconheceu também o papel dos governos de São Paulo e do Rio de Janeiro por terem definido o transporte público sobre trilhos como prioridade. No VII Seminário Metroferroviário, o secretário de Transportes do Estado do Rio de Janeiro, Júlio Lopes, realçou algumas iniciativas em andamento destinadas a ampliar sistemas cariocas. Quanto ao metrô, destacou a inauguração da estação de Ipanema, prevista para dezembro de 2009. Sobre os trens urbanos, Lopes mencionou projeto com a concessionária Supervias para aquisição de 120 trens de quatro carros, com investimentos R\$70 milhões.

Em São Paulo, está sendo concluída a Linha 4 - Amarela (12,8 quilômetros e 11 estações), entre o centro e a zona oeste, com operador privado, devendo agregar mais 900 mil usuários para o sistema, e possibilitando a integração com três outras linhas do metrô e linhas de trens urbanos, da CPTM – o que dará o formato de rede ao sistema, com novas possibilidades

de trajeto para os usuários e redistribuição do carregamento das linhas.

Desde o ano passado, o governo estadual paulista vem garantindo investimentos da ordem de R\$ 9 bilhões na ampliação da rede do Metrô-SP e também no recondicionamento e atualização das linhas existentes, com a metade, em quatro anos, fazer com que o Metrô-SP atenda a 4,2 milhões de passageiros por dia.

Conferencista do VII Seminário Metro-ferroviário, o diretor de Planejamento da CPTM, Alberto Epifani, mostrou como essa companhia, detentora da maior rede de trilhos urbanos do País (257,5 km) e que cresce à taxa de 13% ano, está buscando elevar seu padrão de atuação, de modo a aproximar-se do padrão de serviços oferecido pelo Metrô-SP. Essa operadora terá R\$ 6,6 bilhões para extensão de linhas, construção e reforma de estações, dinamização de infra-estrutura e aumento e recuperação da frota. A meta é ampliar a demanda dos atuais 1,6 milhão para 2,6 milhões de passageiros por dia. "Agora que conseguimos prever a conclusão do processo de modernização para daqui a quatro ou seis anos, é possível também sonhar um pouco com a expansão dessa rede, levando um trem expresso e uma linha de atendimento até Guarulhos, cidade que cresceu consideravelmente depois da implantação do aeroporto internacional", disse Epifani. Os planos da CPTM incluem ainda a ampliação do Expresso Les-te (correspondente à Linha E) até Suzano.



A criação do Expresso ABC corresponde à modernização da Linha D, que atende a municípios do ABC paulista.

TEMAS DIVERSOS – O VII Seminário Metroferroviário da ANTP reuniu 140 especialistas e autoridades de diferentes regiões do País, sobretudo aquelas onde operam sistemas urbanos sobre trilhos. Os investimentos para expansão dos sistemas constituíram uma parte importante do debate, mas houve uma série de outros temas cruciais, como situação da oferta e dos custos da energia elétrica para tração, ou gerenciamento de ativos, que diz respeito ao processo de manutenção dos equipamentos, envolvendo ainda a decisão de substituir materiais e sistemas.

O debate também alcançou a questão da tecnologia. O diretor de Operações do Metrô-SP, Conrado Grava de Souza, falou das quatro gerações de sistemas de sinalização, com níveis historicamente crescentes de segurança para o tráfego das

composições, garantindo que a tendência mundial para os metrôs está na adoção do nível de sinalização mais seguro, com a operação "driverless" (sem condutor), comandada a partir do centro de controle operacional, e com portas nas plataformas de embarque nas estações. Esse sistema será empregado na Linha 4 - Amarela do metrô paulistano.

Raul De Bonis, diretor da CBTU, frisou que há mundialmente um crescimento "explosivo" do emprego de sistemas sobre trilhos de média capacidade

como solução de transporte público. Informou que, desde 1990, na Ásia, Norte da África, Europa e Américas foram implantados mais de 300 sistemas de Veículos Leves sobre Trilhos (VLTs).

Menores que os metrôs convencionais e que os trens, os VLTs são praticamente desconhecidos no Brasil, o que não impede De Bonis de ver boas possibilidades de serem implantados em grandes centros, como sistemas complementares, ou em cidades médias, como estruturadores dos transportes. E com pelo menos duas vantagens: a criação de escala para a fabricação dos veículos no próprio país e apoio para a qualificação do transporte público, fator importante na conquista do usuário de veículos individuais. Na opinião de muitos dos participantes do VII Seminário Metroferroviário, os VLTs planejados para Brasília e para Santos estarão entre os primeiros a entrar em funcionamento, permitindo que seu desempenho seja estudado e compreendido. ■



**ENQUANTO HOVER UM DESTINO,
NÓS TEREMOS O ITINERÁRIO.**

Líder mundial em tecnologia
de painéis eletrônicos.

mobitec

Rue João da Costa, 570 | 95095-270 | Caxias do Sul - RS
55 54 3209.8500 | www.mobitec.com.br

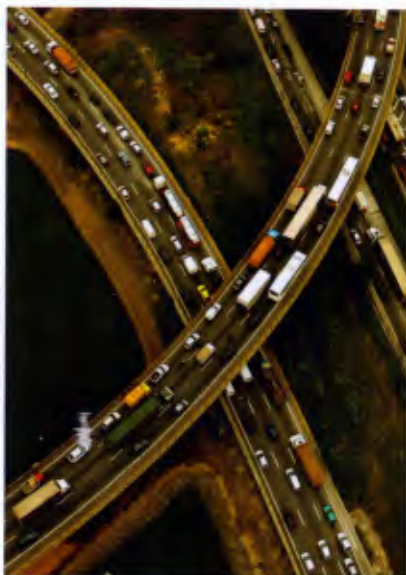
Transporte de São Paulo terá R\$ 37 bilhões

Planos dos governos federal e estadual prevêem obras nas redes de metrô, nos trens metropolitanos e nos corredores de ônibus na capital paulista, que também terá VLT

Raimundo de Oliveira

O sistema de transporte da cidade de São Paulo terá investimento de R\$ 32 bilhões até 2014. A maior parte da verba (R\$ 17 bilhões) está prevista no plano de expansão da rede metropolitana definido pelo governo estadual e os outros R\$ 15 bilhões integram o pacote do plano de mobilidade urbana anunciado pelo Ministério do Turismo e contemplam os investimentos previstos pelo governo federal para a realização da Copa do Mundo de 2014. São Paulo e Rio de Janeiro devem abocanhar a maior parte dos investimentos e das obras na rede de transporte público que serão feitas para o evento esportivo.

No planejamento do governo estadual de São Paulo, estão previstas obras para as três regiões metropolitanas do estado: a de São Paulo, a da Baixada Santista e a de Campinas, que juntas somam 67 municípios e 23,4 milhões de habitantes. Conforme a Secretaria dos Transportes Metropolitanos do Estado de São Paulo, o planejamento incluiu a expansão do sistema sobre trilhos com ampliação e reforma da frota de trens para transporte de passageiros, implantação de corredores de ônibus e de um sistema de Veículo Leve sobre Trilhos (VLT). Os principais projetos do programa do governo estadual são a expansão da linha 2 e construção das linhas 4, 5 e 6 do metrô, implantação de metrôs de superfície em linhas da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM), construção do Expresso Aeroporto, que ligará a capital ao Aeroporto de Guarulhos, implan-



Marcelo Justo

tação dos sistemas VLT entre Suzano e Mogi das Cruzes e do Aeroporto de Congonhas, a construção dos corredores de ônibus em Guarulhos e na Região de Campinas, implantação do sistema integrado metropolitano da Baixada Santista, a compra de 99 novos trens para a CPTM e para o Metrô-SP e a reforma de unidades das duas empresas.

Na linha 2 do Metrô, que cruza a Avenida Paulista, o governo estadual prevê investimento de R\$ 2,15 bilhões até 2010 e aumento no número de passageiros dos atuais 380 mil por dia para 800 mil. A linha 4, que está em construção e terá um trecho de 14,8 quilômetros de extensão, deverá receber aporte de R\$ 2,9 bilhões até 2010 e de R\$ 660 milhões após este

período. O cronograma prevê que a primeira fase da nova linha estará em funcionamento em janeiro de 2010 e o volume de transporte estimado é de 705 mil passageiros por dia. A linha 5 que liga os bairros do Capão Redondo e Santo Amaro e transporta atualmente 106 mil passageiros por dia, deverá receber R\$ 1,9 bilhão até 2010 e R\$ 2,9 bilhões após este período e aumentar sua capacidade para 286 mil passageiros transportados diariamente.

Na rede de trens metropolitanos, o plano do governo estadual é transformar 160 quilômetros da rede atual em metrô de superfície, com redução de até 5 minutos nos intervalos entre as composições. O investimento previsto é de R\$ 5,2 bilhões. Na linha 10, que liga a capital às cidades do ABC paulista, o governo prevê a implantação de um novo trecho de 25,2 quilômetros, com investimento de R\$ 1,2 bilhão e aumento na capacidade dos atuais 270 mil passageiros por dia para 670 mil. No projeto do VLT entre os municípios de Suzano e Mogi das Cruzes o investimento previsto é de R\$ 390 milhões e no Expresso Aeroporto e trem de Guarulhos o governo estima investir R\$ 1,8 bilhão no trecho de 28,1 quilômetros.

O planejamento do governo federal prevê que os R\$ 15 bilhões projetados para o sistema de transportes públicos de São Paulo sejam direcionados a obras do Metrô e dos corredores de ônibus da capital. ■

SEM MOBILIDADE, NÃO EXISTE CRESCIMENTO ECONÔMICO SUSTENTÁVEL. AS SOLUÇÕES ESTÃO AÍ, POR QUE NÃO USÁ-LAS?



I FÓRUM DE DEBATES SOBRE TRÂNSITO E TRANSPORTE

SÃO PAULO NÃO PODE PARAR!

25 JUNHO 2008 | Centro de Convenções do Novotel
Jaruquá São Paulo Conventions

A movimentação adequada de pessoas e cargas é condição básica de qualquer economia que busca o crescimento sustentado. Sem a livre circulação de mercadorias a indústria não produz, o comércio não vende, e sem a circulação de pessoas não é possível trabalhar e consumir produtos e serviços.

A mobilidade é fator estratégico de sobrevivência de qualquer sociedade.

Somente o trânsito pode parar São Paulo e São Paulo não pode parar.

As soluções, de curto, médio e longo prazo - para amenizar e resolver o trânsito em São Paulo, já é conhecido e foram apresentadas por diversos especialistas e amplamente divulgadas pela imprensa.

O EVENTO

Uma manhã e uma tarde com almoço e coquetel de encerramento.

Palestrantes especialistas, entidades de classe do setor de transportes e representantes do poder público.

Apoio institucional de setores da indústria, comércio e serviços.

Apoio institucional de órgão de imprensa.

Divulgação junto à mídia através de assessoria de imprensa

Mas, de fato poucas foram implantadas ou sequer foram avaliadas. A dimensão do problema não nos permite esperar mais. Quilômetros de congestionamentos significam mais investimentos do setor público e para o setor privado, significativas perdas de receita e custos adicionais numa equação que resulta em aumento do custo de vida de todos os cidadãos além de inviabilizar a cidade.

O objetivo do **I Fórum de Debates Sobre Trânsito e Transporte** é apresentar as diversas soluções e discutir junto com o poder público como implantá-las, e a criação do "Movimento São Paulo não vai parar" que acompanhará as ações e discussões sobre o tema envolvendo o poder público e a sociedade.

PROGRAMAÇÃO

Painel: São Paulo está parando

Uma análise crítica do trânsito e do transporte; Impactos na sociedade da diminuição da mobilidade em São Paulo; Quais as conseqüências sociais e econômicas da diminuição da mobilidade na maior cidade da América Latina.

Painel: São Paulo não pode parar

Apresentação de propostas do setor privado de transporte de passageiros e de carga.

Painel: São Paulo não vai parar

O que São Paulo pode fazer

Alternativas para aumentar a mobilidade: Ampliação do rodízio; Pedágio Urbano; Retirada de veículos ilegais; Transporte Privado de Passageiros; Modernização do Transporte Público

Mais informações no TRANSFRETUR. Faça sua inscrição pelo tel. 3331-8022 - e-mail: secretaria@transfretur.org.br

REALIZAÇÃO:

TRANSFRETUR

FRESP

APOIO:



APOIO EDITORIAL:



transporte

ORGANIZAÇÃO:



APOIO INSTITUCIONAL:



Sinfrecar

SINFRESAN



adetax

SINFRET



Preserva SP

GRÊMIO PMSP

SAOPAULO

Bilhete eletrônico agrega serviços bancários

As classes C e D, que têm crescido consideravelmente nos últimos anos, estão na mira das instituições bancárias e o transporte coletivo é o meio mais cogitado para oferecer novos serviços a estes consumidores

Márcia Pinna Raspanti

O transporte público brasileiro será o melhor caminho para que as instituições bancárias atinjam as classes sociais de menor renda, segundo os especialistas que participaram da Cards 2008 – a 13ª edição da feira latino-americana da indústria de cartões, realizada em abril, em São Paulo. A proposta é oferecer serviço de crédito no mesmo cartão utilizado na bilhetagem eletrônica. A primeira cidade no País a abrigar esta experiência será Curitiba, capital do Paraná, onde os terminais já começaram a ser instalados. De acordo com Maurício César de Almeida – da Grid Consultoria, empresa que desenvolveu o software para o projeto, e do Instituto de Curitiba de Informática (ICI) – toda a rede de ônibus do município será equipada com as leitoras. O Estado do Rio de Janeiro também se prepara para implementar uma iniciativa semelhante.

A idéia é emitir cartões de crédito sem contato, com chip, pela rede bancária, que a população também poderá utilizar nos ônibus. Segundo Almeida, o sistema é bom para a população, que terá uma forma mais prática de pagar as tarifas e ainda poderá usufruir preços diferenciados – por exemplo, tarifas menores fora dos horários de pico. Também é interessante para os bancos, por abrir um novo e grande mercado. "O segmento de cartões para as classes A e B está atingindo a saturação e este novo caminho apresenta amplas perspectivas,

uma vez que as classes C e D são as que usam mais transporte coletivo. E o custo de emissão fica bem mais baixo quando feito em massa", acredita.

Curitiba foi escolhida para dar início ao projeto por ter uma das maiores e mais antigas concentrações de smart cards para transporte do País, além de possuir cerca de 1,2 milhão de usuários de ônibus. A Urbs, empresa responsável pelo transporte coletivo da capital paranaense, está realizando a adaptação dos equipamentos receptores das tarifas. Em seguida, será feito um estudo para a forma de credenciar os emissores

dos cartões (bancos e financeiras). O projeto está em fase de homologação e a previsão é de que o sistema esteja em funcionamento até o final deste ano.

Dois bancos já se interessaram pelo projeto da capital paranaense, mas Almeida preferiu não divulgar os nomes, já que as negociações ainda estão em andamento. A instituição financeira irá emitir os cartões (plásticos) com a tecnologia contactless que poderão ser utilizados para o pagamento das passagens de ônibus, com os valores nas faturas mensais.

De acordo com Almeida, os equipamen-

IDENTIFICAÇÃO DIGITAL NA BILHETAGEM ELETRÔNICA

A advogada Patrícia Peck Pinheiro, especialista em Direito Digital, ressalta as implicações da identificação digital no transporte público – um sonho das empresas de transportes coletivos que poderia finalmente acabar com as fraudes. "Para as empresas operadoras, o sistema só traz vantagens. Evita ou reduz consideravelmente as fraudes que atualmente existem e que preocupam tanto as empresas de transportes coletivos. Há novas tecnologias que podem se adaptar muito bem ao setor", observa.

Patrícia, porém, lembra que a proposta pode não ser bem aceita pelos usuários. "Existem várias questões ligadas à priva-

cidade. As pessoas nem sempre estão dispostas a disponibilizar dados pessoais (digitais, íris, tipo sanguíneo, etc.) para uma empresa ou mesmo para o estado. É necessário haver um grau muito alto de confiança", afirma.

A advogada destacou que algumas questões no campo do Direito Digital ainda precisam ser melhor definidas. "Por quanto tempo, uma empresa pode ou deve guardar os dados dos usuários? Geralmente, o prazo é de cinco anos, mas não há uma disposição específica. A política de privacidade também deve ser bem clara, principalmente no caso dos transportes de massa", acrescenta.

tos dos ônibus de Curitiba já aceitam o contactless para o pagamento de tarifas e passará a aceitar todas as bandeiras de crédito. "Ou seja, o usuário não precisará mais comprar créditos e pegar filas para carregamento, podendo usar o limite que tem no banco, usufruindo ainda da flexibilidade das tarifas", explica Almeida. Será realizada também a licitação do banco de dados do transporte urbano da cidade. Os bancos poderão utilizar esta base para oferecer os novos cartões de transporte. As taxas deverão ser menores que o 1,2% cobrado, em média, pelas redes de supermercados, para que a operação no transporte público seja viável.

EM ESTUDOS – No Rio de Janeiro, a Fetranspor (Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro), que reúne 253 empresas

do setor, estuda uma proposta bastante semelhante ao projeto de Curitiba, mas ainda está sem data definida de implementação. O sistema Rio Card ou cartão inteligente do transporte já atinge todo o estado fluminense e atualmente 6 milhões de pessoas estão cadastrados no banco de dados do transporte público – dos quais 2,5 milhões estão ativos, ou seja, estão utilizando o Rio Card para se locomover.

"Estamos entrando na terceira onda da bilhetagem. Em breve, o Rio Card poderá agregar outros serviços, como crédito e débito ou mesmo seguros, com tecnologia de telefone celular (como existe na Alemanha há mais de dois anos). É uma grande oportunidade de oferecer microcrédito à população de baixa renda, que hoje não consegue obter o serviço nas instituições bancárias. As pesquisas neste setor não param", afirma Edmundo Fornasari, dire-

tor comercial e de marketing da Rio Card.

Fornasari acredita que o Rio de Janeiro tem uma grande vantagem sobre outros estados brasileiros, como São Paulo, por exemplo, pois o mesmo cartão é usado no estado todo. "Para utilização do crédito, é necessário evitar a fragmentação. No Rio, isto não existe, já que o Rio Card é o único sistema implementado. O nosso banco de dados também está pronto, outro fator que agiliza o processo de agregar serviços bancários ao cartão de transporte", diz.

Segundo o executivo, a proposta está em negociação com os bancos. "Há muita gente interessada", garante, sem citar nomes. O Rio Card, que já completou três anos de uso, conta com tecnologia contactless. "Temos ainda um sistema eficiente de rastreamento que praticamente eliminou a possibilidade de fraudes", complementa o dirigente. ■

Lucro Garantido!

Seu faturamento longe dos assaltos

Gaveta-cofre inibe a intenção de assalto.

- Fácil instalação
- Não altera o layout do veículo
- Elimina manutenção e substituição das gavetas convencionais
- Modelos exclusivos para microônibus



É desenvolvida com um sistema boca-de-lobo para segurança de valores maiores, e com temporizador, onde o momento de abertura é determinado pelo usuário ou trancão com chave única para frota.

SEGCASH
COMÉRCIO DE SISTEMAS DE SEGURANÇA

www.segcash.com.br

segcash@segcash.com.br

Rua Comendador Araújo, 86 - 5º andar - Sala 52

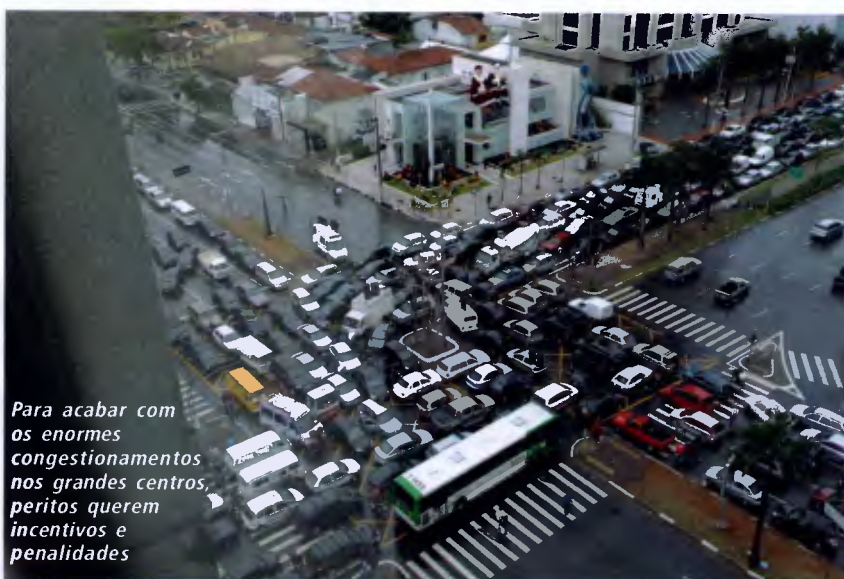
41 3322-7002 - Curitiba - Paraná - CEP 80420-000

Menos carros de passeio para acabar com o caos

Seminários, fóruns e conferências debatem os sucessivos recordes de congestionamento e apresentam propostas como a ampliação do rodízio de veículos e outras formas de restrição aos carros particulares

Raimundo de Oliveira

O caos no trânsito de grandes metrópoles como São Paulo e Rio de Janeiro tem deixado motoristas e passageiros com cabelo em pé, dor de cabeça e tirado o sono de muita gente, inclusive de autoridades em ano de eleições municipais. Reuniões e seminários para discutir os problemas, o planejamento e as possíveis soluções para contornar a situação têm sido cada vez mais freqüentes e conquistado cada vez mais público e atenção. Entre as soluções apontadas para tentar minimizar os congestionamentos diários de São Paulo, por exemplo, estão a ampliação da área do rodízio de veículos, o aumento das restrições de caminhões no centro expandido e a instalação de pedágio na região central das metrópoles, mas boa parte delas é considerada apenas como um paliativo para a resolução definitiva do problema que afeta a vida de milhões de pessoas e causa prejuízos estimados em R\$ 2 bilhões anuais na capital paulista.



Feilpe Kamakura

Para acabar com os enormes congestionamentos nos grandes centros, peritos querem incentivos e penalidades

A União Internacional de Transportes Públicos (UITP) promoveu em São Paulo o debate "Combatendo o congestionamento: Pedágio Urbano e outras medidas" e a Empresa Paulista de Planejamento Metropolitano (Emplasa) com patrocínio da As-

sociação Mundial de Grandes Metrôpolis (Metropolis) realizou a "Conferência Mundial Sobre Regiões Metropolitana", na qual o tema dos transportes foi novamente discutido. No dia 25 de junho é a vez de o Sindicato das Empresas de Transportes de

Sistemas de freio a disco, válvulas, cilindros e servos de embreagem

LANÇAMENTO

USE PRODUTOS BALTEC
GARANTIA DE QUALIDADE E SEGURANÇA



Passageiros por Fretamento e Turismo de São Paulo (Transfretur) realizar o 1º Fórum de Debates sobre Trânsito e Transporte. E este assunto ainda promete render muito.

Para o gerente de projetos comissão de transporte, economia e vida urbana da UITP, Jérôme Poubaix, os congestionamentos são considerados inevitáveis em uma cidade como São Paulo, por conta do tamanho de sua população (10,8 milhões de pessoas) e de sua frota de veículos (5,9 milhões em dezembro de 2007) e já afetam negativamente a economia do município por causa de seus elevados níveis. Para se ter uma idéia, o índice de lentidão na cidade de São Paulo às 13h30 de uma terça-feira, sem ocorrências extraordinárias, era de 30 km no dia 10 de junho. No último dia 9 de maio, uma sexta-feira, a Companhia de Engenharia de Tráfego (CET) registrou às 19h30 o assustador índice de 266 km de lentidão, recorde histórico do município, pelo menos por enquanto. Há previsões de que este índice poderá chegar a 500 km no feriado de 12 de novembro de 2012, o que pode representar uma quase completa paralisação da metrópole.

Segundo Poubaix, a saída para resolver o problema do caos no trânsito paulistano é a expansão do transporte público do município e por novas políticas de planejamento urbano que possibilitem aos moradores de bairros mais distantes da região central, por exemplo, não precisarem se deslocar para trabalhar, estudar ou fazer atividades de lazer. Para Paulo Alexandre

Proporção de veículos por moradores da cidade de São Paulo

Ano	População	Frota	Motorização*
1990	9.512.545	3.421.059	2,78
1991	9.610.659	3.614.799	2,66
1992	9.690.419	3.823.772	2,53
1993	9.774.322	4.092.730	2,39
1994	9.864.512	4.404.616	2,24
1995	9.952.805	4.529.929	2,20
1996	10.040.370	4.671.362	2,15
1997	10.134.220	4.680.012	2,17
1998	10.233.627	4.790.897	2,14
1999	10.333.057	4.880.019	2,12
2000	10.426.384	5.128.234	2,03
2001	10.508.218	5.318.888	1,98
2002	10.552.311	5.491.811	1,92
2003	10.615.844	5.649.318	1,88
2004	10.679.760	5.807.160	1,84
2005	10.744.060	5.332.582	2,01
2006	10.789.058	5.614.084	1,92
2007	10.834.244	5.962.512	1,82

* motorização = população/frota - Fonte: CET / Gerência de Planejamento, Logística e Estudos Especiais - GPL; População: SEADE - Informações dos Municípios Paulistas, Frota: DETRAN

Gomide, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), a sociedade como um todo subsidia o automóvel e isto tem gerado uma desigualdade na ocupação dos espaços públicos das grandes cidades, além de problemas como os congestionamentos, poluição atmosférica e alto índice de acidentes. "Vinte por cento da população, o que representa as pessoas com automóvel no país, ocupam quase 80% do espaço público por meio de vias e ruas", afirma Gomide. Segundo ele, a população subsidia as vias e ruas de tráfego que são utilizadas pela minoria da população. Para ele, o País já possui as soluções tecnológicas, como a implantação de pedágio nos centros urbanos, para melhorar a questão da mobilidade e do tran-

sito, o que falta é uma política pública que as implemente.

Entre as soluções para resolver o caos no trânsito das grandes metrópoles é necessário que as administrações públicas incentivem e a troca dos carros particulares pelo transporte e penalize o transporte individual com medidas restritivas, como o pedágio urbano, o que possibilita a redução do número de veículos na região central e também gera receita para investimentos em obras de ampliação do transporte público, como aumento da rede do metrô, por exemplo. "Se não tiver incentivo e penalidades não haverá resolução dos congestionamentos", sentencia. Gomide afirma que não prega um discurso contra os automóveis, mas sim contra o mal uso e os abusos no trânsito nas grandes metrópoles. Plínio Assman, ex-presidente da Desenvolvimento Rodoviário (Dersa), a região central de São Paulo é uma das mais prejudicadas pelos problemas no tráfego da cidade. "Os congestionamentos fazem com que alguns setores da cidade, como o centro, fiquem improdutivos economicamente", afirma. Assman também diz que propostas como a implantação de pedágio urbano na região central da cidade não enfrentam limitações tecnológicas.

A desproporção do crescimento das vias de tráfego e da frota de veículos da capital paulista foi apontada como um dos principais problemas do trânsito da cidade pelo engenheiro Francisco Moreno Neto, ex-gerente de Planejamento e de Engenharia de Tráfego da CET e ex-diretor de

TODAS AS
LINHAS

TODOS OS
MODELOS

BalTec®
FREIOS

Tecnologia Avançada,
Qualidade e Confiança.

☎ (41) 2105 1000



www.baltec.com.br

20º SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS

DIAS 24 e 25 DE SETEMBRO



AMCHAM - CÂMARA AMERICANA DE COMÉRCIO Rua da Paz, 1421 - Chácara Sto Antonio, São Paulo - SP

Direcionado para os empresários de Transporte de carga, Transporte de Passageiros, Operadores Logísticos, Locadoras de Veículos, Embarcadores e Empresas Públicas ou Privadas que possuem frotas de veículos.

O **II SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS** será um grande fórum de aprimoramento e debate sobre técnicas e ferramentas para tornar o seu negócio mais eficiente e lucrativo. O evento reunirá os melhores profissionais e as maiores empresas do setor nacional de transporte. Exposição de cases práticos, consultoria ao vivo, temas atuais e fórmulas de gerenciamento fazem parte da programação do evento.

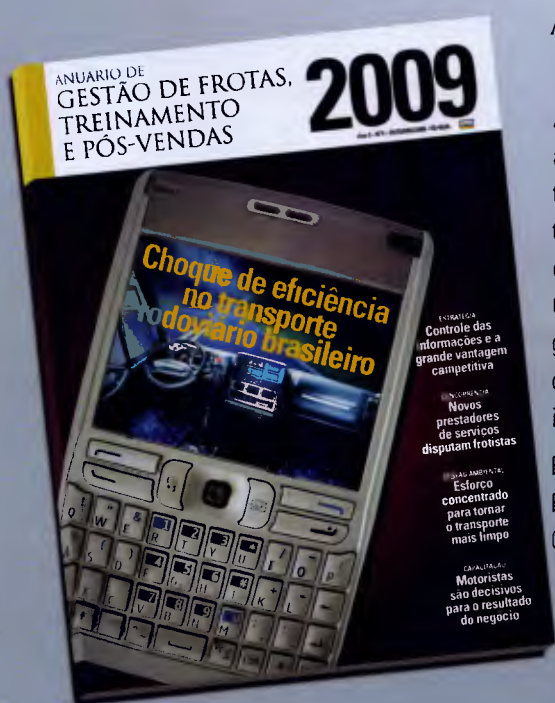


29
Palestras

Programação dividida em 2 dias.
Sessões especiais sobre gestão de pneus e autopeças.
Interatividade entre o público e os palestrantes.

Sessões:
Frotistas, Empresas de TI, Meios eletrônicos de pagamento, Montadoras, Sistemas de Rastreamento, Leasing, Pneus, Seguros e Implementos.

PROGRAME-SE: LIGUE 11 5096-8104 OU PEÇA MAIS INFORMAÇÕES PELO E-MAIL sabrina@otmeditora.com.br



ANUÁRIO DE GESTÃO DE FROTAS, TREINAMENTO E PÓS-VENDAS - 2009

Em outubro, logo após a realização do **II Seminário Nacional de Gestão de Frotas**, circula o Anuário de Gestão de Frotas, Treinamento e Pós-vendas de 2009, baseado nas discussões e apresentações do Seminário. O anuário mostrará que **montadoras, concessionárias, transportadoras, fabricantes de pneus, fornecedores de softwares e de soluções de tecnologia da informação (TI)** participam de um mesmo esforço para impulsionar o mercado de serviços terceirizados de gestão e aumentar a eficiência do setor.

Casos de sucesso revelam que sobram oportunidades de redução de custos, inclusive com ganhos de qualidade, em muitas frotas de veículos pesados e leves em operação no País. Por conta disso, há um novo ambiente de negócios que se desenvolve em torno de soluções integradas para gerenciar melhor os veículos destinados ao transporte rodoviário.

Fechamento de publicidade: 10 de outubro

Fechamento de redação: 15 de outubro

Circulação: 20 de outubro

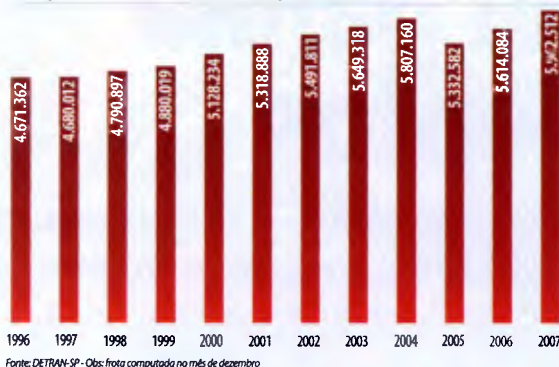
REALIZAÇÃO: ORGANIZAÇÃO:



transportes públicos da Secretaria Municipal de Transportes de São Paulo. "O sistema viário (15,5 mil km) cresceu 10% nos últimos 30 anos enquanto a frota de veículos aumentou 600% no mesmo período", comenta. Segundo Moreno Neto, o índice de lentidão, que chegou a 100 km em 1995, baixou depois da implantação do sistema de rodízio, que limita a circulação de veículos particulares nos horários de pico de acordo com os finais das placas dos automóveis, mas voltou a crescer por conta dos sucessivos aumentos da frota. "Até quando o rodízio vai agüentar?", questiona. Para ele, atualmente a CET está na fase do "milagre" para tentar resolver os problemas de saturação no tráfego da capital e tem que contar com a boa vontade da comunidade para minimizar os congestionamentos.

O consultor Pedro Szász, da Clinton Foundation, aponta a implantação do pedágio urbano na região central de São Paulo como uma forma de evitar a paralisação da metrópole por conta dos congestionamentos. "São Paulo vai parar se não tiver um sistema de pedágio urbano, com cobrança para todos os tipos de veículos, diferenciada por modelos e por locais de maior congestionamento", observa. Para o consultor, medidas como o rodízio de veículos não são mais suficientes para resolver os problemas do trânsito na metrópole paulista. A prefeitura de São Paulo não tem previsão

Evolução da frota de veículos do município de São Paulo



de implantar pedágio urbano no município antes de dotar a cidade de infra-estrutura necessária como estacionamentos próximos a estações de metrô e melhorias na rede de transporte público.

CONFERÊNCIA MUNDIAL – O ex-governador do Paraná e ex-prefeito de Curitiba Jaime Lerner, que implantou na cidade um dos sistemas mais cultuados de urbanismo e mobilidade entre as capitais estaduais brasileiras, declarou durante sua palestra na conferência mundial sobre regiões metropolitanas que "dinheiro demais atrapalha" na execução da administração urbana. Para ele, projetos eficientes de planejamento urbano não dependem de grandes somas, mas de decisões inteligentes que levem em conta a qualidade de vida das pessoas e o aproveitamento do espaço urbano. Lerner afirma que as divisões dos espaços entre pobres e ricos atrapalham a qualidade de vida nas me-

trópoles por conta da formação de guetos de ricos e guetos de pobres. "A estrutura das cidades e seu crescimento têm que estar ligados ao sistema de transporte", afirma. Para o ex-governador, nos grandes centros urbanos como São Paulo é fundamental que as pessoas não usem transporte particular para as locomoções diárias e que o poder público ofereça um transporte público eficiente e com qualidade.

Segundo ele, o problema do trânsito de São Paulo tem solução e depende de investimentos na ampliação da rede de metrô e trens, no transporte de ônibus, na reor-denação de seus espaços urbanos e de um pouco de "humildade" para ver o que está sendo feito em outros locais do Brasil e do mundo para atacar os problemas semelhantes.

Ex-ministro da Educação e ex-secretário de Ciência e Tecnologia, José Goldemberg, além dos transtornos cotidianos na mobilidade das pessoas que vivem em grandes metrópoles, o transporte também é responsável por mais de 70% das emissões de monóxido de carbono e mais de 40% das emissões de óxido de nitrogênio, além das emissões de aproximadamente 50% dos hidrocarbonetos totais, 80% de benzeno e 50% de chumbo nas grandes cidades. "As pessoas do século XX são apaixonadas pelo automóvel e estão pagando um preço alto por isto", afirma Goldemberg. ■

ITINERÁRIO LightDot

- Tecnologia LightDot
- Para urbanos, rodoviários e micros
- Totalmente eletrônico
- Alta visibilidade dia e noite
- Controle automático de intensidade
- Mensagens exibidas internamente no controlador para visualização pelo operador



FRT Tecnologia Eletrônica Ltda.
Recife - PE Brasil TEL.: +55 (81) 3081.1850

Biodiesel ganha mais adeptos

Em face às recentes críticas internacionais ao biocombustível, testes comprovam a sua eficiência e os ganhos ambientais

Márcia Pinna Raspani

O uso do biodiesel foi um dos temas mais discutidos durante o Simpósio Internacional de Combustíveis, Biocombustíveis e Emissões, organizada pela Associação de Engenharia Automotiva (AEA), que aconteceu em maio último. Apesar de ser um combustível renovável e menos poluente, o biodiesel tem enfrentado oposição internacional e a acusação de ser um dos responsáveis pela atual escassez de alimentos no planeta. Diversos especialistas defenderam os biocombustíveis como uma alternativa ao uso do petróleo - cujo preço não pára de subir - e para diminuir a emissão de poluentes.

O diretor do Departamento de Combustíveis Renováveis do Ministério de Minas e Energia (MME), Ricardo Gusmão Dornelles, acredita que as críticas ao programa brasileiro de biocombustíveis não têm fundamento. Segundo Dornelles, a produção brasileira de grãos (arroz, feijão, milho, soja, trigo, amendoim, caroço de algodão, aveia, centeio, cevada, girassol, mamona, sorgo e triticale) e de cana para açúcar cresceu 217% entre 1976 e 2007. A área plantada correspondente, no entanto, só aumentou 28% (11 milhões de hectares), graças ao

ganho de produtividade de 150%. Nesse mesmo período, a área de cana destinada à produção de álcool aumentou apenas 3 milhões de hectares. A produtividade da cana para o álcool cresceu 116%.

PESQUISAS E RESULTADOS — Gilberto Leal, gerente de Desenvolvimento de Produtos da Mercedes-Benz, apresentou durante o evento os resultados positivos dos testes realizados com o biodiesel. A conclusão da montadora é de que o B20 (mistura com 20% de biocombustível e 80% de diesel comum) seria a melhor alternativa para ser utilizada em veículos comerciais e de passageiros.

Os resultados da montadora mostram que com o B20 há uma pequena redução de potência (até 3%) e de torque (até 1%) e aumento do consumo de combustível em até 2%. Em compensação, há ganhos significativos na redução de emissões de monóxido de carbono (CO), hidrocarbonetos (HC), fumaça e material particulado.

Um dos testes de campo da Mercedes foi realizado com um ônibus articulado, que rodou mais de 1,2 milhão de km e não apresentou nenhuma falha em decorrência de sua utilização. "Apenas o consumo de combustível teve um aumento entre 2% e 5,5% em comparação ao diesel", constatou Leal.

Outra empresa que realiza testes com biodiesel é a Cummins, maior fabricante independente de motores diesel em nível mundial. Luís C. Faraj, gerente de marketing, afirmou que os resultados apresentados nos testes foram extremamente positivos. ■

PROGRAMA DE EMISSÕES GERA POLÊMICA

A sexta etapa do Proconve (Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores) instituído pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), que determina a quantidade de enxofre no diesel — que a partir de 2009 deve ter 50 ppm (partes por milhão) —, foi o foco da discordância entre representantes da Petrobras e das indústrias automotivas durante o seminário da AEA. Outra questão bastante debatida no evento foi a falta de regulamentação do diesel voltado para veículos off-road, de construção e mineração.

O gerente de Engenharia de Vendas da Volvo Equipamentos de Construção, João Zarpelão, afirmou que a não observância das exigências do Proconve deverá trazer grandes prejuízos à indústria e à população brasileira. Atualmente, o óleo diesel

fornecido nas regiões metropolitanas é de 500 ppm, enquanto que o de "estrada" chega a 2.000 ppm. "Em 2007, introduzimos no mercado brasileiro equipamentos preparados para utilizar o diesel com 500 ppm. Hoje, só o óleo vendido nas grandes cidades brasileiras possui 500 ppm de enxofre. No interior, tem 2.000 ppm. O nível de emissões é prejudicado no Brasil", disse.

CONDIÇÕES DA FROTA — A Petrobras, por meio de sua assessoria de imprensa, preferiu não comentar a discussão realizada no simpósio. De acordo com a assessoria, em novembro de 2007, a empresa anunciou que a partir 2009 fornecerá o diesel com 50 ppm de enxofre. Para isso, investirá R\$ 9 bilhões, até 2012, em unidades de hidrotratamento do combustível.

PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

17 e 18 de Julho 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 Bandag, 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

O LOCAL



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

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 INSTRUTOR



Antônio Carlos Pereira - Administrador de Empresas, formado pela Faculdade de Administração Paulista de Ensino e Pesquisa - FAPEP; Pós Graduação em Gestão de Pessoas, pela Fundação Getúlio Vargas - FGV; Especialista em treinamento gerencial na área de transportes, com ênfase na gestão técnica de pneus, com mais de vinte anos de experiência; atua como Gerente de Treinamento para o Mercosul na Bandag do Brasil; Instrutor e Consultor em nível nacional de empresas públicas e privadas; Ministra cursos sobre gerenciamento de pneus para frotas desde 1985.

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:



PATROCÍNIO:



INFORMAÇÕES:

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

Uma parceria de peso

Cummins e Valvoline criam joint venture brasileira no segmento de lubrificantes para lançar no mercado doméstico novos produtos e ampliar serviços

Márcia Pinna

A Cummins Inc., fabricante de motores a diesel em escala mundial, e a Valvoline, marca de lubrificantes derivados de petróleo da Ashland Inc., se uniram no Brasil para formar uma joint venture voltada para o segmento de lubrificantes. A parceria brasileira é a terceira consolidada pelas duas empresas, que já têm experiências deste tipo na Índia e na China. Na Argentina, uma iniciativa semelhante acaba de ser implementada. A Valvoline Cummins do Brasil pretende atuar em uma fatia diferenciada do mercado brasileiro, oferecendo produtos premium. "O objetivo é aproveitar a sinergia existente entre as atividades de ambas as empresas em todo o mundo, para introduzir novos e avançados produtos lubrificantes e ampliar serviços", afirmou Naveen Gupta, diretor da Valvoline Internacional.

A estratégia da joint venture para enfrentar a concorrência da principal fornecedora do setor no País, a Petrobras, é investir em produtos de alta qualidade, voltados para um consumidor específico. "Não temos como competir com os preços oferecidos pela Petrobras, neste momento. Por isso, vamos buscar um nicho de mercado em que possamos oferecer produtos de alta qualidade e preços compatíveis. Este tipo de desafio não é nenhuma novidade para a Valvoline Cummins, já enfrentamos outras concorrentes do porte da Petrobras na Índia e na China, com ótimos resultados", diz Naveen Gupta.



Empresa atuará em uma fatia diferenciada do mercado, oferecendo produtos premium

A joint venture começa a atuar no Brasil de maneira modesta, com 30 funcionários diretos. A estrutura organizacional da Valvoline Cummins do Brasil contará com dois diretores da Cummins e dois da Ashland – o setor administrativo ficará em São Paulo e a produção no Rio de Janeiro. A direção da nova empresa prevê contratações nas áreas de vendas, assistência técnica, marketing e na cadeia de suprimentos.

MERCADO INDIANO – Os diretores das empresas envolvidas não divulgaram a participação inicial no mercado brasileiro de lubrificantes. Gupta, porém, afirma que é possível fazer um paralelo com o caso

indiano. A parceria naquele país se iniciou com apenas 0,5% do mercado de lubrificantes, em 1998. Atualmente, esta fatia aumentou para 4,5%, o equivalente a uma movimentação de US\$ 100 milhões ao ano. "O mercado brasileiro é bastante similar ao indiano, por isso, é possível citá-lo como exemplo", explica o diretor da Valvoline Internacional.

O mercado nacional de lubrificantes está entre os seis maiores do mundo – o consumo atual deste produto no País é de 1 bilhão de litros por ano – o que, segundo a diretoria, justifica as expectativas otimistas em relação ao crescimento da joint venture. A estabilidade em que a economia brasileira se encontra é indicativa de que este seria o momento certo de entrar no mercado, acredita Gupta. De acordo com informações das empresas envolvidas, as operações iniciais apresentaram resultados bastante animadores. No primeiro trimestre de 2008, a receita bruta da Valvoline Cummins do Brasil cresceu 75%, em relação ao desempenho da Valvoline, no mesmo período do ano passado.

PARCERIA EM LUBRIFICANTES – As duas empresas que formam a joint venture, Cummins e Valvoline, continuam a atuar no mercado brasileiro normalmente, nos outros setores. "A parceria é apenas no segmento de lubrificantes. Os negócios nas outras áreas de ambas as empresas continuam", afirma Luís Pasquoto, diretor sênior de Merc-

do Cummins Motores. A Cummins pretende produzir 1 milhão de motores em nível mundial, sendo que 90 mil unidades serão produzidas para o mercado brasileiro. A empresa, que possui 21 pontos de distribuição no País, já fornece motores, filtros, peças, turbos, geradores, acessórios e, a partir de agora, lubrificantes.

A Valvoline passa a contar com a rede de distribuidores Cummins, o que irá expandir consideravelmente o fornecimento de seus produtos. A joint venture também prepara estratégias específicas para atender a grandes frotistas, que poderão adquirir seus produtos a granel. Os módulos de troca rápida de óleo, Valvoline Instant Oil Change (VIOC), que são bastante populares nos Estados Unidos, também devem ser introduzidos no Brasil. "Não temos este tipo de instalação no País, mas acredito que o mercado brasileiro já está pronto para este tipo

de serviço", disse Renato Carvalho, diretor da Ashland, para América do Sul.

Luís Pasquoto acredita que a união representa uma oportunidade de ampliar, entre os clientes, a percepção de que a marca permite a facilidade de encontrar todos os produtos para manutenção e equipamento de veículos em um único local. Segundo ele, a parceria está baseada na complementaridade dos campos de atuação das duas empresas. No mercado brasileiro de lubrificantes, a linha diesel representa 35% do total comercializado. A linha de veículos de passeio e motos significa 27% do mercado total.

A linha Valvoline inclui lubrificantes, graxas, óleos de transmissão, engrenagens e câmbio, fluidos de radiador e aditivos, além de produtos destinados a *car care* (limpeza e embelezamento de veículos), que podem ser utilizados em máquinas e motores

Cummins, empregados no transporte de carga, operações agrícolas e de navegação, nos campos de mineração, construção, indústria e de geração de energia.

A joint venture também deverá ampliar as pesquisas e o desenvolvimento de novos produtos de acordo com as necessidades brasileiras, como já acontece na Índia e na China. Os lubrificantes para motores a gás são um exemplo desta iniciativa. A nova empresa já possui três laboratórios no País. Os laboratórios internacionais da Valvoline estão trabalhando na área de biolubrificantes, especialmente óleos hidráulicos com base vegetal, que devem abastecer o mercado brasileiro futuramente. O gerente de Marketing da Valvoline Cummins do Brasil, Rubens Aguiar, destaca que a joint venture possui a tecnologia necessária para atuar na área de produtos ligados ao uso do biodiesel. ■

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 baixo consumo de bateria, funciona mesmo com o veículo desligado.



ELBER
GELADEIRAS

ELBER INDÚSTRIA DE REFRIGERAÇÃO LTDA.

Rua Progresso, 150 - Agrônoma - SC - Brasil - 89188-000

Fone/Fax: (47) 3542 0404 / 3542 0405 - www.elber.ind.br - elber@elber.ind.br

BEBEDOUROS PARA ÔNIBUS



Mercedes-Benz doa ônibus 500.000° para ONG

O ônibus 500.000° produzido na fábrica da Mercedes-Benz do Brasil em São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, foi doado ao Projeto Meninos e Meninas de Rua, uma organização não governamental que atua na integração social de crianças e adolescentes que vivem e trabalham nas ruas do município. O ônibus de número 500.000 fabricado pela Mercedes, um modelo LO

812, microônibus com capacidade para transportar até 31 pessoas, foi encarroçado pela Induscar/Caio e será utilizado para transportar os jovens atendidos pela ONG em atividades educacionais e também em apresentações. O Projeto Meninos e Meninas de Rua atua há 25 anos em São Bernardo, Diadema e Guarulhos e atende aproximadamente 300 pessoas.

Bosch tem novo presidente

A Robert Bosch da América Latina passou a ser presidida por Andreas Nobis, em substituição a Edgar Silva Garbade, que se aposentou e passou a integrar o conselho administrativo da empresa. O novo presidente da empresa é alemão e está no grupo Bosch desde 1980. A Robert Bosch que atua no mercado brasileiro teve um faturamento de R\$ 4 bilhões no ano passado, volume que representa 5% de aumento em re-

lação a 2006. De acordo com a empresa, sua participação no mercado brasileiro no ano passado foi de 11% no segmento automotivo e de 21% no segmento de bens de consumo e construção civil. De acordo com informações da empresa, as vendas para o mercado externo representaram 38% do volume faturado no ano passado, o que significa uma queda de 8% em relação às exportações da empresa em 2006.

Capussi assume diretoria de marketing da Scania

João Miguel Capussi (foto) assumiu a direção de Marketing da Scania Brasil, cargo que foi exercido por Emanuel Queiroz nos últimos nove anos. Capussi está há 22 anos na Scania e já exerceu o cargo de diretor de Marketing e Comunicação da



empresa em sua unidade no México. Ao retornar ao Brasil, o executivo ocupou a gerência da área de relações corporativas da Scania. No novo cargo, Capussi vai coordenar as gerências de comunicação, propaganda e promoção.

FERRAMENTA DE LIMPEZA

☎ 51.3635.1555

Ref.: 380.2

Dispensã escada
Cabo de alumínio de: 1,5m; 2m e 3m
Fios fibrados de PET, com espuma
Pará-brisas, corredores e carrocerias.

e-mail: odim@odim.com.br
site: www.odim.com.br

ODIM
Desde 1932

11-5096.8104

São Paulo vai às compras e estimula o setor de ônibus

ligue e assine

TECHNI bus
TRANSPORTE COLETIVO E TRÂNSITO

Campione HD, da Comil, agora na versão Vision



O ônibus rodoviário Campione HD, top da linha produzido para este segmento pela encarroçadora Comil, de Erechim (RS), acaba de ser lançado na versão Vision – um upgrade que confere ao tradicional modelo mais conforto, espaço e elegância no acabamento. O HD Vision representa a vanguarda tecnológica em produção de carrocerias, de

acordo com informações da Comil, e vem conquistando tanto clientes brasileiros como internacionais. Externamente, o novo ônibus ganhou um projeto imponente e moderno. A empresa investiu em um design para privilegiar a higiene, a ergonomia e o aproveitamento de espaço. O revestimento lateral inferior externo, em chapa de alumínio, não possui perfis verticais de junção e os pára-lamas são lisos, segundo dados de perfil do produto divulgados pelo fabricante. O resultado final destas mudanças é um ônibus mais liso, característica cada

vez mais presente nas carrocerias da Comil. Mas o maior diferencial do HD Vision aparece no interior do veículo: os degraus da entrada são mais largos e os acabamentos junto às escadas estão equipados com corrimão. O espaço entre o

painel frontal e a primeira fila de assentos ficou mais amplo – o que garante maior conforto e segurança para passageiros que lá se acomodarem. O novo Campione HD Vision também dispõe de um dos maiores bagageiros da categoria.

Na última edição do Anuário do Ônibus, que circulou no final de abril, foram divulgados alguns dados incorretos na página da Comil: o número correto de vendas ao mercado interno realizadas pela encarroçadora em 2005 foi de 1.274 unidades (e não 1.247, como



foi publicado) e em 2006 foi de 1.614 unidades (e não 1.604, como consta na página). Também publicamos uma foto desatualizada do modelo Campione 3.25; a versão mais recente do ônibus aparece na imagem acima.

Irizar quer produzir 12% a mais em 2008

A encarroçadora Irizar, sediada em Botucatu (SP), mantém a produção das três versões do modelo Century (Premium, Semi-Luxury e Luxury) a todo vapor e pretende fechar o ano com 531 unidades fabricadas. A média de produção diária, segundo João Paulo Cunha Ranalli, gerente de Relações com o Mercado, é de 2,33 unidades/dia. "Nossa pers-

pectiva de crescimento para este ano é de 12% no número de unidades produzidas e 15% em faturamento", revela o executivo. As exportações representam atualmente 70% da produção mensal da encarroçadora. Aumentar as vendas domésticas também é um dos focos atuais da Irizar: "Estamos buscando crescer entre 10% e 13% no mercado nacional",

comenta Ranalli.

Diferentemente do que foi publicado na página dedicada à Irizar no último Anuário do Ônibus, os dados corretos da empresa são: o CEP do endereço da fábrica, em Botucatu, é 18.607-810; o e-mail de contato da Irizar é ranalli@irizar.com.br; os dados referentes à produção e às exportações realizados pela



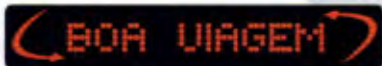
encarroçadora em 2007 foram invertidos – os números corretos do ano em questão são 339 ônibus exportados, 135 ônibus comercializados no mercado interno e produção total de 474 carrocerias.



ITINERÁRIOS TRANSELUX

- Alta Tecnologia
- Assistência Técnica Eficiente
- Garantia de Fábrica de 5 anos
- Modernidade

Controle de Itinerário



Banco Mercedes-Benz aumenta liberações



O Banco Mercedes-Benz teve um aumento de 37% no volume de financiamento liberado entre janeiro e abril de 2008 em relação ao mesmo período do ano passado. De acordo com a empresa, foram liberados R\$ 664,8 milhões para financiamentos no primeiro quadrimestre do ano e no mesmo período de 2007 o total liberado foi de R\$ 485,1 milhões. Segundo informações do diretor comercial e de Marketing do banco, José Francisco Ribeiro, a evolução mostra o acompanhamento do crescimento no mercado de veículos e o objetivo da instituição é manter o desempenho e contribuir para as vendas da empresa. A modalidade de financiamento com o

maior volume de recursos liberados nos quatro primeiros meses foi o Finame, com 64% do total financiado, e também é a que apresentou

o maior índice de crescimento (86%). Em seguida ficou o leasing, com 30% do volume liberado e crescimento de 12% em relação às liberações feitas por este sistema no primeiro quadrimestre do ano passado. O crédito direto ao consumidor (CDC) respondeu por 6% do volume liberado pelo banco e teve um aumento de 43% em relação à sua performance entre janeiro e abril do ano passado. A carteira do banco atingiu em abril o volume de R\$ 3,8 bilhões e registrou um crescimento de 31% em relação ao primeiro quadrimestre de 2007. Desde que foi criado, em 1996, o banco já financiou 55,7 mil unidades entre veículos e implementos em 28 mil contratos ativos.

ZF apresenta tecnologia para uso militar

A ZF mostrou no 3º Congresso SAE Brasil Tração Total o sistema de transmissão automa-tizada para veículos pesados ZFAS-Tronic – e sua transmissão automática ZF-Ecomat –, realizado no início de junho na Academia Militar das Agulhas Negras (Aman), em Resende (RJ). O evento foi voltado para veículos comerciais, utilitários e militares. A ZF AS-Tronic foi desenvolvida para aplicação em veículos com motores eletrônicos e possui um módulo de controle que faz as trocas de marchas sem necessidade de inter-

venção do motorista. O equipamento foi projetado para suportar torque de até 2.500 Nm e pode ser usado em veículos de transporte de tropas e tanques pontes. A transmissão ZF-Ecomat também é outro equipamento fabricado pelo Grupo ZF que pode ser utilizado em veículos militares. A ZF é um dos maiores fabricantes mundiais de transmissão e teve um faturamento de 12 bilhões de euros no ano passado. Na América Latina, o volume faturado pelo grupo em 2007 foi de R\$ 1,5 bilhão.

Cresce o número de usuários do metrô de BH

O metrô de Belo Horizonte registrou no dia 6 de junho um recorde de passageiros transportados (160.161 pessoas). O movimento no sistema metroviário da capital mineira tem registrado tendência de aumento no número de usuários desde o início do ano. Segundo a Companhia Brasileira de Trens Urbanos, en-

tre janeiro e maio deste ano, o número de usuários do metrô de Belo Horizonte teve um aumento de 6% em relação ao mesmo período do ano passado. Criado em 1986, a meta do metrô de Belo Horizonte é atingir o volume de 165 mil passageiros transportados por dia em 2008 na linha 1 (Eldorado/Vilarinho).

URBANO RODOVIÁRIO Itinerário Eletrônico



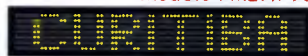
www.lamix.com.br

LAMIX
PAINÉIS ELETRÔNICOS

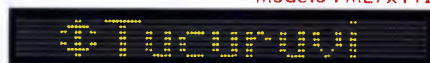
Rua Casarejos, nº 27 - Mogi das Cruzes - SP
Tel.: 11 4791-3462 / Fax: 11 4791-3506
e-mail: comercial@lamix.com.br

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.

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

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	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

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	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

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	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

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	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

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	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 I
QUILÔMETROS RODADOS	5.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	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

ZF comemora meio século de atividades no País

Programa de investimentos anunciado pela fabricante permitirá um crescimento de cerca de 50% em três anos

A ZF do Brasil, um dos maiores fabricantes nacionais de sistemas automotivos, inicia em junho as comemorações de 50 anos de atividades desde que chegou ao País em agosto de 1958, no começo da implantação da indústria automobilística brasileira. Foi a primeira operação do grupo ZF fora da Alemanha, que começou a produzir engrenagens, na cidade de São Caetano do Sul (SP), para as montadoras recém-instaladas na região.

Com faturamento superior a R\$ 1,4 bilhão em 2007, a ZF do Brasil possui hoje quatro unidades fabris no País – em Sorocaba, São Bernardo do Campo e Araraquara, todas em São Paulo, e Belo Horizonte, em Minas Gerais –, onde fabri-



ca transmissões para veículos comerciais, sistemas de direção, sistemas de embreagens, amortecedores e componentes de chassis tanto para veículos comerciais como de passeio, além de eixos e transmissões para máquinas agrícolas e reversores. Nessas unidades trabalham 4.500 funcionários.

A empresa acaba de anunciar um programa de investimento no Brasil para o período de 2008-2011 de \$ 450 milhões

que, somados aos R\$ 90 milhões do ano passado, totalizam R\$ 540 milhões e representam uma das maiores somas já aplicadas no segmento automotivo brasileiro.

Os recursos serão aplicados na ampliação da capacidade produtiva de suas unidades, em programas de qualidade e no desenvolvimento de novos projetos para veículos comerciais e de passeio e, segundo a empresa, permitirá um crescimento de cerca de 50% em três anos. Somente na produção de transmissões a expectativa é um aumento de produção das atuais 45 mil unidades/ano para 200 mil unidades/ano em 2011.

Para marcar os 50 anos de atividades, a ZF do Brasil vai realizar diversas ações ao longo deste ano. Alguns dos programas previstos são eventos culturais para a comunidade, o lançamento de um livro sobre a história da empresa e solenidades comemorativas para clientes e parceiros. Também será promovida uma grande celebração para todos os funcionários e suas famílias.

O Grupo ZF, sediado em Alemanha – um dos líderes mundiais no fornecimento de sistemas de transmissão e tecnologia de chassis para o setor automotivo –, conta com mais de 57 mil funcionários e 122 operações em 26 países e registrou vendas de 12,7 bilhões de euros em 2007. Na América do Sul, além do Brasil, possui fábrica em San Francisco, Argentina. ■



Nas quatro unidades fabris brasileiras da ZF trabalham 4.500 funcionários



SOLUÇÕES TRANSDATA: QUILÔMETROS À FRENTE.

ITS - Soluções Inteligentes Transdata:

- Sistemas de Monitoramento de Frota e Rastreamento (AVL);
- Telemetria;
- Câmeras Embarcadas;
- Sistemas de Itinerário Eletrônico;
- Console de Motorista (GPRS);
- Computador de Bordo (GSM, GPRS, etc.);
- Botão de Pânico Silencioso;
- Painéis de Mensagens Variáveis (PMV);
- Sistema de Sonorização Ambiente;
- Sistema Completo de Bilhetagem Eletrônica Integrado (Urbano, Metropolitano, Seccionado ou Rodoviário);
- Biometria para Controle de Acesso de Passageiros.

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
www.transdatasmart.com.br



TECNOLOGIA É A NOSSA ARTE

NOVO

SVELTO 2008

Inteligência e avanço para o universo urbano.



COMIL
ASSIST 

www.comilonibus.com.br

COMIL