

Bernardo Figueiredo, da ANTT, anuncia licitação de 1.800 linhas



**Premiação de Maiores e Melhores
prestigiada por empresários**

**Volkswagen cria parceria
com times de futebol**



**Com o Transit, Ford disputa
mercado de vans**

**Fetransrio dá bons
resultados ao setor**



**Irizar inova na faixa
premium de rodoviários**

Sob o controle da MAN, Volkswagen dará impulso ao ônibus

Até 75%
menos emissão de
fumaça preta.

Sistema diesel-gás Bosch DG Flex.

Você economiza.

O meio ambiente agradece.



O pioneiro sistema Bosch DG Flex permite que veículos movidos a diesel possam trabalhar simultaneamente com a mistura de diesel e gás natural. Isso garante a mesma potência e torque do veículo original com uma economia de até 30% nas despesas com combustível e redução de fumaça preta em até 75%.

Uma solução inovadora que preserva o meio ambiente e gera economia para o seu negócio.

Sistema Bosch DG Flex: já disponível para os veículos VW 16.210 e 17.210 com motor MWM 6.10 TCA – 210 cv. Consulte-nos: dg.flex@br.bosch.com



BOSCH
Tecnologia para a vida

www.bosch.com.br

SAC Grande São Paulo
(11) 2126-1950

SAC Demais localidades
0800 70 45446

MAN e VW, quem ganha?

Períodos de crises são benéficos, pródigos em gerar oportunidades. Veja-se o caso ocorrido em meados da década de 1980 quando Ford e Volkswagen decidiram unir no Brasil e na Argentina suas operações que vinham bambas das pernas.

Em pouco tempo fundiu-se o que era supérfluo e as duas empresas, unidas em torno de mesmos objetivos, puderam respirar e voltar ao desejado azul.

Mas, nunca é bom esquecer, empresas são dirigidas por seres humanos, sabidamente imperfeitos, como tal sujeitos a vaidades, mesquinhas e outras patifarias que arruinam até mesmo idéias geniais. E o que era bom para os dois acabou.

Mas, além do lucro, alguma coisa de bom ficou. Naquele período de Autolatina vingou um produto derivado de chassi de caminhão, mas concebido para servir como base para encarroçamento de ônibus.

Technibus, que nascera no início dos anos 90 com proposta de ser um veículo exclusivamente destinado a ônibus e sua comunidade, flagrou na fábrica da Ford do bairro do Ipiranga o primeiro protótipo do ônibus Autolatina. Recorde-se que, naquele tempo, começo da década de 1990, Ford e Volkswagen viviam sob o mesmo teto na avenida Henry Ford, em São Paulo, endereço que sempre foi o quartel general da Ford para veículos comerciais.

O ônibus Autolatina foi obra de várias mãos. Da engenharia da Ford, da Volkswagen e de um grupo de empresários da pesada chamado providencialmente para palpitar sobre aquilo que gostariam de ter (e não ter) num ônibus.

Desfeito a união, em meados dos anos 90, a Volkswagen prosseguiu no negócio de ônibus, enquanto a Ford não demorou muito a desativar o nicho.

A marca VW é a segunda no ranking, atrás da Mercedes-Benz, líder disparada do segmento de chassi. Trata-se de um bom negócio, algo como 40 mil chassis por ano, um mercado que vale em torno de R\$ 5 bilhões a R\$ 6 bilhões.

Pois bem, se no começo dos anos 90 a Volkswagen aproveitou uma oportunidade e criou um chassi de ônibus para enriquecer seu portfólio, agora, no final da primeira década do século 21, a empresa alemã repete a esperteza ao vender o controle acionário da operações no Brasil e Argentina para a conterrânea MAN AG.

A MAN tem tradição, produtos e tecnologia para disputar em condições de igualdade o páreo com Mercedes-Benz e Iveco, que também vai entrar no mercado de ônibus a partir de 2010.

Todos ganham no negócio, incluindo o mercado.



www.vwcaminhoeseonibus.com.br



A Volkswagen Caminhões e Ônibus é uma marca que nasceu no Brasil. Por isso, conhece cada pedaço desse país e o jeito de ser dos brasileiros. Trabalha com a mais alta tecnologia, com chassis robustos, economia operacional e confiabilidade nas versões mini/micro, urbano, fretamento e rodoviário. Além disso, nosso objetivo é estar sempre ao lado do cliente, oferecendo em nossa Rede Autorizada o melhor serviço de pós-vendas do mercado. Sempre com muita simpatia, porque sabemos que um sorriso é o começo de um bom negócio.

Já que você não escolhe chassi pela beleza,
escolha pelo atendimento mais simpático.

Volksbus.
O melhor atendimento, o melhor negócio.



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

MARKETING

Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sônia 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. Crisculo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei
alessandra@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 Batista A. Silva
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**

MAN/VOLKSWAGEN

A montadora alemã MAN adquire a Volkswagen Caminhões e Ônibus para crescer na América Latina e nos países emergentes **8**

LANÇAMENTO

A Irizar lança o modelo rodoviário PB, um dos seus produtos de maior sucesso na Europa e destinado à faixa superior do mercado **12**

CHASSIS

Scania apresentou na Fetransrio os chassis da nova Série K, que possui quatro modelos para aplicação urbana e cinco para o segmento rodoviário **16**

LEVES

A partir de janeiro de 2009, a Ford passa a comercializar no Brasil a van Transit, fabricada na Turquia e de grande aceitação no mercado europeu

MARKETING

Volkswagen firma parceria com seis grandes times de futebol pela qual fornece ônibus sob medida para o transporte de jogadores **24**

MARCOPOLO

A encarroçadora estima nível de produção em 2008 igual ao de 2007 e deposita a esperança de crescimento no desempenho no mercado externo **26**

ENTREVISTA

Bernardo Figueiredo, presidente da ANTT, revela que na licitação de 1.800 linhas interestaduais em 2009, as atuais concessionárias não terão privilégios **28**

FETRANSRIO

Cerca de sete mil pessoas visitaram a 7ª Fetransrio, realizada simultaneamente ao 13º Congresso sobre Transporte de Passageiros no Rio de Janeiro **30**

SIMEFRE

No encontro de encerramento do ano, a entidade divulgou o resultado recorde alcançado em 2008 pelo setor de carrocerias de ônibus **36**

MAIORES E MELHORES

As melhores empresas dos setores de transporte, logística, indústria e serviços receberam o prêmio em solenidade que ocorreu em São Paulo **38**

INOVAÇÃO

Especialista indica uma ferramenta que pode ajudar a gerar uma ideia revolucionária ou inventar um novo modelo de negócio nas empresas **44**

PESQUISA

Nos transportes públicos da Região Metropolitana de São Paulo, os usuários perceberam melhorias em só um dos 9 sistemas, segundo levantamento **46**

PINTURA DE FROTA

Brasil Sul Linhas Rodoviárias e Auto Viação Bangu venceram nas categorias de transporte rodoviário e transporte metropolitano respectivamente **48**

METROPOLITANO

A empresa paranaense Araucária Transporte Coletivo investe em ações publicitárias e recebe o prêmio Top de Marketing 2008 **52**

ECONOMIA

O economista Antônio Evaristo Lanzana analisa a situação econômica internacional e seus impactos sobre o setor de transportes no Brasil **58**

SEÇÕES

Editorial **3**

Panorama **54**

Custos Operacionais **56**

O Rio de Janeiro recebeu a Empresa 1 de braços abertos.

Os trens urbanos da Super Via já utilizam a tecnologia de Bilhetagem Eletrônica da Empresa 1, **garantindo interoperabilidade com o sistema Fetranspor.**

São mais de 1 milhão de cartões de usuários em operação e até 9.000 transações diárias por bloqueio.



MAN anuncia a compra da Volkswagen

Com a aquisição das operações da Volkswagen Caminhões e Ônibus, a marca alemã abre as portas para o mercado da América do Sul e passa a ser a oitava maior fabricante de ônibus do mundo

A MAN alemã anunciou em dezembro passado a aquisição do controle integral da Volkswagen Caminhões e Ônibus. A experiência de ambas somada dá mais de 130 anos. A MAN começou há mais de 100 anos a fabricar caminhões e ônibus, a Volkswagen estreou no negócio em 1979 ao comprar a Chrysler no Brasil. Em termos de produção de caminhões, a MAN fabricou em 2007 mais de 92 mil unidades, a Volkswagen montou outros 40 mil. Somadas, totalizam 132 mil caminhões – o que torna a marca MAN a sexta maior do mundo, tomando como referência números de 2007 da Oica, a organização internacional dos fabricantes de veículos automotores. Sozinha, a MAN seria a décima segunda.

Em ônibus – também utilizando a produção de 2007 como referência – MAN e Volkswagen totalizam mais de 13 mil unidades. Com isso, juntas, ocupam a oitava colocação no ranking mundial.

O grupo MAN, que completou 250 anos, anunciou no apagar das luzes de 2008 a compra do controle da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Para ficar com o controle acionário total da Volkswagen Caminhões e Ônibus, a MAN pagou 1,175 bilhão de euros. Comprou as operações de caminhões e ônibus da Volkswagen alemã na América Latina. A área de automóveis continua nas mãos da Volkswagen alemã.



Roberto Cortes, da Volkswagen, e Håkan Samuelsson, presidente da MAN, no dia do anúncio da compra

Håkan Samuelsson, presidente da MAN AG, será o chefe de Roberto Cortes, que permanecerá à frente da Volkswagen Caminhões e Ônibus. “Continuarão em seus cargos os membros da diretoria brasileira e os demais executivos”, informou Samuelsson sobre a formalização do negócio e seus desdobramentos. “Os caminhões Constellation, Worker e Delivery, bem como os ônibus Volksbus, continuarão a ser vendidos com a marca Volkswagen. A tecnologia e os componentes MAN fortalecerão a atual linha de produtos”, acrescentou.

“A Volkswagen Caminhões e Ônibus nos dará acesso a mercados latino-america-

nos”, disse Samuelsson. “Vemos potencial considerável de sinergia para a fabricação e venda de produtos, pois agora contaremos com uma ampla rede de concessionárias no Brasil, e com o estado da arte da fabricação de veículos comerciais em Resende”, disse o dirigente da MAN.

O estado da arte em referência certamente é o método de produção da Volkswagen, concebido em sistema de módulos, num total de oito, cada qual a cargo de um fornecedor responsável.

A produção modular reúne aquilo que muitas montadoras tentam, mas quase ninguém consegue: reunir sob um mesmo teto especialistas em componentes que,

além do fornecimento, passam a responder pela montagem e qualidade final.

Roberto Cortes disse que a Volkswagen fez o que devia. " Fizemos uma evolução natural. A empresa nasceu como uma divisão da Volkswagen do Brasil, passou a unidade de negócios da Volkswagen Veículos Comerciais, sediada na Alemanha, e agora se tornará uma das marcas da MAN AG, uma das maiores fabricantes de caminhões e ônibus do mundo. Teremos acesso à tecnologia de ponta dos veículos MAN, e nos beneficiaremos com a economia de escala e com o desenvolvimento conjunto de produtos", declarou.

TAMANHO DAS EMPRESAS – A MAN AG fatura por ano 14 bilhões de euros, tem mais de 50 mil empregados em todo o mundo e, além de caminhões e ônibus, exhibe em seu portfólio produção de moto-



MAN também aderiu à tecnologia de ônibus híbrido, como mostrou com este modelo na feira IAA de 2008

res a diesel, compressores e turbinas. Está entre as 30 maiores empresas listadas na bolsa de valores alemã (DAX).

Já a Volkswagen fabrica caminhões VW

desde 1981 (em 1979 assumiu parte da Chrysler e montou os primeiros veículos).

Transporte Moderno, em circulação desde 1963, acompanhou toda a trajetória da

UMA TRAJETÓRIA DE 250 ANOS

A história do Grupo MAN remonta ao ano 1758 quando foi fundada a St. Antony Ironworks, em Oberhausen, a primeira indústria pesada na região do Ruhr, na Alemanha. Em 1849, a Sander'sche Maschinen-Fabrik foi fundada em Ausburg. Depois de muitas fusões com outras empresas metalúrgicas e de engenharia mecânica, a St. Antony converteu-se na GHH Gutehoffnungshütte em Oberhausen, em 1873: uma companhia na área de construção naval e de pontes bem como uma instituição de seguro de saúde que era pioneira na era industrial, tecnológica e socialmente. No sul da Alemanha, após um número de fusões, a Sander'schen tornou-se a MAN Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg.

Em 1897, Rudolf Diesel construiu o primeiro motor a diesel na Maschinenfabrik Augsburg AG, que se fundiu com a Maschinenbau-AG Nürnberg em 1898. Em 1908 a empresa adotou a nova de-

nominação de M.A.N. Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg AG, Augsburg, cujo controle foi adquirido pela GHH em 1921. Desde 1986 a MAN e GHH se tornaram uma única empresa e a sede foi transferida para Munique.

O Grupo MAN atua hoje dividido em quatro áreas: veículos comerciais (caminhões, ônibus e serviços, com faturamento de 10,4 bilhões de euros); motores diesel (motores marítimos e geração de energia, 2,2 bilhões de euros); turbos (compressores, turbos e serviços, 1,1 bilhão de euros); e componentes (transmissões especiais e rolamentos, 430 milhões de euros).

No setor de caminhões é a segunda maior fabricante na Europa Ocidental, com 68% de participação de mercado. No Leste Europeu, detém 11% do mercado, enquanto na Rússia é a maior fornecedora, com 6% das vendas. No Oriente Médio, é a segunda marca mais importante, com 8% de fatia de mercado. No resto do mun-

do, seu share é de 7%

No segmento de veículos comerciais, sua linha de produtos inclui as famílias de caminhões MAN TGX e MAN TGS, para aplicações de longa distância; MAN TGA, para aplicações severas; MAN TGL e MAN TGM, para cargas leves e médias em distribuição urbana; MAN CargoLine para mercados emergentes na Ásia, com produção na Índia; e MAN ônibus urbanos e rodoviários.

A MAN inaugurou uma unidade industrial em Cracóvia, na Polônia, em 2006. Na China atua desde 1983 com o licenciamento da linha de caminhões Steyr, uma das primeiras empresas ocidentais a operar no país.

"A aquisição da Volkswagen Caminhões e Ônibus é outro marco na nossa estratégia de internacionalização. Esperamos fortalecer a posição da companhia com a VW e sua equipe", afirmou Håkan Samuelsson, presidente da MAN AG.



Os Volksbus contarão no futuro com a tecnologia e a longa experiência da MAN na fabricação de ônibus



Ônibus Neoplan encarroçado com chassi MAN que tem nova tecnologia EEV para uso de diesel limpo

Volkswagen — foi a revista que flagrou o caminhão protótipo Volkswagen, em edição de 1980.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus tem

uma história relativamente curta, mas carregada de acontecimentos marcantes. Foi no Brasil que se deu a primeira experiência da marca com caminhões e ônibus.

Houve mais acertos do que erros. Foi aqui que se construiu a marca, obra meritória de gente brasileira — até porque os alemães da empresa pouco entendiam de caminhão. A bem da verdade houve no início, nos anos 80, uma contribuição alemã, mas ela partiu da MAN, que colaborou no desenvolvimento da cabine cara-chata.

Foi relevante também o episódio Autolatina, empresa que representou a fusão no Brasil e na Argentina de todas as operações (carros e caminhões) da Volkswagen e Ford. Eram anos difíceis nos balanços das duas empresas e um meio que se achou para dar um breque na situação foi a união.

Na época do casamento, em 1993, Ford e Volkswagen desenvolveram um chassi de ônibus em conjunto. Desfeita a fusão, a Ford descontinuou o negócio de ônibus.

A montadora Volkswagen é marca vice-líder em caminhões e ônibus. Em caminhões está colada na Mercedes-Benz, o que é um grande mérito para quem começou há menos de 30 anos e enfrenta uma das líderes mundiais no negócio. Em 2007 a Volkswagen produziu 47 mil veículos entre ônibus e caminhões, tinha (com seus sistematistas) um total de 5 mil empregados e faturou 2 bilhões de euros.

A marca VW tem uma linha de 40 caminhões das famílias Constellation, Delivery e Worker que cobrem o segmento de 5,5 toneladas a 57 toneladas de peso bruto total. Nos chassis de ônibus, batizados de Volksbus, tem as versões minibus, microônibus, urbano ou fretamento com motor dianteiro ou traseiro, e interestadual ou fretamento com motor traseiro.

Já a MAN, que atua na Europa Ocidental, Leste Europeu e Ásia, tem diversificada gama de veículos comerciais — desde caminhões leves, médios e pesados das séries TGX, TGM, TGS e TGL, passando por veículos militares e chassis de ônibus. Tem ainda motores rodoviários, ferroviários e geradores de energia, além de eixos e caixas de transferência.

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo em informação.

TRANSPORTE DE PASSAGEIROS • TRANSPORTE DE CARGA • COMÉRCIO EXTERIOR • LOGÍSTICA



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



Assine por 1 ano e receba **09 edições**:
06 exemplares de Technibus,
01 Anuário Maiores e Melhores do Transporte,
01 Anuário do Ônibus,
01 Anuário de Gestão de Frotas,
Treinamento e Pós-vendas.

R\$ 120,00(*)



Transporte Moderno traça um mapa do setor de transporte de carga e logística, incluindo o de passageiros. Análises conjunturais avaliam o desempenho de cada segmento de transporte – rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e fluvial – e mostram tendências e expectativas do setor, informações fundamentais que ajudam na tomada de decisões.

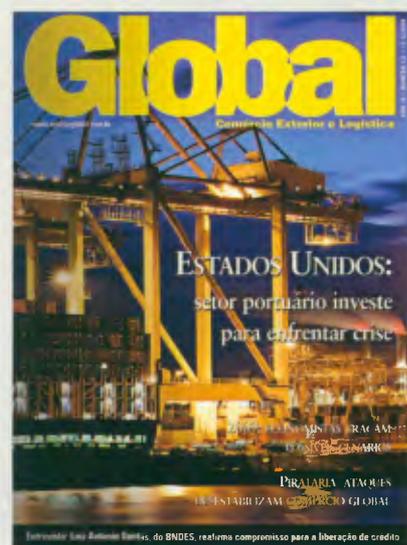


Assine por 1 ano e receba **10 edições**:
06 exemplares de Transporte Moderno,
01 Anuário Maiores e Melhores do Transporte,
01 Anuário de Transporte Rodoviário de Carga,
01 Anuário de Gestão de Frotas, Treinamento e Pós-vendas, 01 Anuário Brasileiro de Logística.

R\$ 140,00(*)



A revista Global é especializada em comércio exterior, logística e transporte internacional de carga. Com matérias sobre o desempenho e as perspectivas dos principais setores exportadores do Brasil, reportagens especiais sobre serviços essenciais ao comércio exterior, como financiamentos, seguros e operações portuárias. As edições apresentam também análises de aspectos macroeconômicos de impacto direto nos negócios internacionais.



Assine por 1 ano e receba **10 edições**

R\$ 110,00(*)

(*) Boleto Bancário emitido pela editora, via correio ou e-mail • Cartão de Crédito Visa • Cheque nominal à OTM Editora Ltda
• Depósito ou transferência bancária: Banco Itaú – Ag. 0772 – c/c: 54283-3,
com o envio do comprovante de depósito com os dados do assinante via fax: (11) 5096-8104.



Para mais informações ligue:
011-5096-8104

ou pelo e-mail:
circulacao@otmeditora.com.br



Irizar traz o rodoviário PB, sucesso na Europa

Design aerodinâmico, conforto e mais segurança para os passageiros em caso de acidentes são as principais características da nova carroceria rodoviária da fabricante de origem espanhola

A Irizar lança no Brasil o modelo rodoviário PB, um dos seus modelos mais vendidos na Europa e eleito o ônibus rodoviário do ano 2004. Foi introduzido no mercado europeu em 2001, depois de três anos de pesquisa e investimentos de 18 milhões

de euros. A carroceria PB destina-se ao mercado rodoviário premium, tanto para linhas regulares como para turismo e fretamento e tem como principais características o conforto, a segurança e o design sofisticado. Sem contar o alto rendimento,

garante a empresa. Todos os componentes utilizados pelos passageiros, guia e motorista são norteados pela ergonomia e funcionalidade, o que permite maior conforto. Destaca a Irizar, cuja fábrica está localizada em Botucatu, interior

paulista e a matriz espanhola, no País Basco.

No projeto desse modelo, a Irizar levou muito em conta a climatização e o isolamento termoacústico. Também foi dada grande atenção aos acabamentos internos, cujas formas e cores proporcionam um ambiente relaxante e confortável. Na área de segurança, a empresa também inovou: deu maior rigidez à estrutura, item importante na proteção dos passageiros no caso de tombamento, impacto frontal, torção e flexão da carroceria. Além disso, seu centro de gravidade mais baixo dá uma maior estabilidade ao veículo. De acordo com a encarregadora, é "um ônibus rodoviário único no mercado, no que diz respeito ao cumprimento dos mais altos padrões de segurança".

Seu desenho atrativo, com suas formas sólidas, tornou o ônibus extremamente chamativo. Internamente também foi dado destaque à harmonia de formas e cores para conferir ao veículo uma imagem impecável. Segundo a Irizar "a partir de agora, dirigir um ônibus rodoviário já não será mais o mesmo". O PB incorpora a mais avançada tecnologia para conseguir, entre outras coisas, uma aerodinâmica inovadora que permite uma redução do consumo de combustível. Além disso, com a adoção de sistemas que facilitam o acesso a todos os componen-



O PB incorpora uma aerodinâmica inovadora que permite uma redução do consumo de combustível

tes, tanto do chassi como da carroceria, a manutenção fica mais prática.

O Irizar PB é oferecido com 12 metros, 13 metros e 14 metros de comprimento. As duas primeiras versões têm 3.700 milímetros de altura, enquanto a terceira possui 3.990 milímetros e configuração 6x2. O PB tem preço de aproximadamente 17% acima dos modelos convencionais da empresa. A empresa prevê vender 130 unidades do modelo por ano.

Entre os equipamentos básicos do PB estão: acionamento de abertura das portas à distância e fechamento com bloqueio na porta dianteira; apoia-braço integrado

na lateral, carregador de celular no painel, divisória curva exclusiva da Irizar, espelhos retrovisores elétricos com três pontos de visão, itinerário eletrônico curvo 7x80 cm, janela com acionamento elétrico para o motorista, pára-brisas inteirico, luz halógena no teto e luz interior fluorescente. Outros destaques incluem sistema de climatização independente para motorista e passageiros, tampas dos bagageiros laterais pantográficas com abertura pneumática desde o posto do motorista e piso com corredor rebaixado.

Quanto aos opcionais, a Irizar oferece banheiro central, cama para motorista. Farol de xenón com lavador, retrocâmara com visão externa e interna, sensores de marcha a ré no pára-choque traseiro, som individual nas poltronas, carregador de celular no salão de passageiros, calefação de piso e bar completo, entre outros itens.

"Com este lançamento consolidamos a estratégia de internacionalização definida há duas décadas no grupo Irizar e estaremos melhor preparados para atender às necessidades dos nossos clientes", afirmou José Manuel Orcasitas, coordenador geral dos projetos no exterior da Irizar.

As entregas do PB aos clientes começam em março de 2009. Para produzir o modelo na nova linha de fabricação na sua fábrica de Botucatu, a empresa levou fun-



No interior do PB as formas e as cores proporcionam um ambiente relaxante e confortável



Luz halógena no teto, luz interior fluorescente e sistema de climatização independente para motorista e passageiros estão entre os itens básicos do modelo que chega agora ao mercado

cionários para serem treinados na matriz

Segundo a empresa, mais de 5 mil modelos Irizar PB circulam pelas estradas do mundo. Além do PB, a empresa fabrica no Brasil os modelos Century e produziu neste ano cerca de 500 unidades, 65% das quais exportadas para a América Latina, países africanos, Austrália e Nova Zelândia. A matriz espanhola, localizada na cidade de Ormaiztegui, no norte da Espanha, foi fundada em 1889 pela família Irizar. A empre-

sa é líder absoluta no mercado de ônibus da Espanha e tem fábricas na China, Marrocos, México, Índia, África do sul, além do Brasil. No ano passado, o Grupo Irizar produziu mais de 3.900 ônibus.

UMA DÉCADA NO BRASIL - A Irizar Brasil foi criada em Botucatu, cidade no interior de São Paulo no ano de 1997. Em 1998 foram apresentadas na exposição Expo Bus de São Paulo as três primeiras unidades fabricadas no Brasil do modelo Century, o ônibus rodoviário mais vendido da Irizar, com mais de 20 mil unidades.



Por ser item importante na proteção dos passageiros no caso de acidente, a estrutura ganhou maior rigidez

Depois do mercado nacional, as vendas da Irizar Brasil estenderam-se à América do Sul, América Central e ao Caribe. No ano de 2004, iniciaram-se as exportações para os países africanos, principalmente Nigéria, Egito e África do Sul. Neste país, foi criada uma nova unidade, a Irizar Southern Africa, que

realiza as montagens a partir de unidades PKD fabricadas no Brasil sobre chassis locais e também executa a produção e venda de ônibus completos. A tecnologia de fabricação foi transferida do Brasil. Em 2007, foram exportadas as primeiras carrocerias para os mercados da Austrália e Nova Zelândia. No começo, os produtos eram de origem europeia, porém foram se adaptando para as necessidades dos clientes dos diferentes países, enquanto os materiais e toda a mão-de-obra são de origem brasileira, informa a empresa. No total exporta para 40 países.

Os modelos de ônibus fabricados pela Irizar no Brasil destinam-se ao mercado de transporte rodoviário, com os modelos Century nas versões Premium, Luxury e Semi-Luxury. Podem ser montados sobre chassis com motor dianteiro, traseiro e direção no lado esquerdo ou direito. O PB não substitui os modelos atuais, explica a empresa "Além de ter um projeto com um modelo de gestão diferenciado, a Irizar complementa a gama atual de produtos com o melhor rodoviário de alto luxo da Europa", enfatizou Gotzon Gómez, diretor geral da Irizar Brasil. Existem mais de 3 mil ônibus brasileiros da Irizar rodando hoje.

A fábrica da Irizar em Botucatu, recém-ampliada e modernizada, tem área de 39 mil metros quadrados e 20 mil metros quadrados construídos. Exigiu um investimento de R\$ 300 milhões e tem capacidade de produzir quatro ônibus rodoviários por dia. A unidade que começou com 50 funcionários emprega hoje 500 pessoas.

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.

21 de Janeiro de 2009

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\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

22 de Janeiro de 2009

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\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

23 de Janeiro de 2009

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\$ 360,00

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
sabrina@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos



Entre os itens de segurança da Série K está o Programa Eletrônico de Estabilidade, que monitora continuamente o movimento e a velocidade do veículo e o giro das rodas

Viagens mais seguras

Passageiros ganham mais conforto e segurança com a nova Série K de chassis para ônibus urbanos e rodoviários da Scania

Sonia Crespo

A partir de janeiro de 2009 a Scania inicia a produção, na sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP), da nova Série K de chassis para ônibus, cujo principal atributo é garantir uma viagem mais tranquila para os passageiros. Serão quatro modelos para aplicação urbana e cinco modelos para o segmento rodoviário, todos com diversas configurações e motorização traseira, suspensão a ar e maior eletrônica embarcada.

Os novos ônibus foram lançados durante a Fetransrio, em novembro de 2008.

"A segurança para os passageiros é a principal característica dos novos veículos, respaldada por sistemas eletrônicos como o controle dos freios e o controle da suspensão. Esses novos sistemas eletrônicos garantem maior confiabilidade das funções do veículo e minimizam em grande parte a ocorrência de falhas, o que proporciona vi-

agens sem interrupções", explica Mathias Carlbaum, diretor de Vendas de Veículos da Scania para a América Latina. Para os novos chassis a montadora reformulou o ambiente de trabalho do motorista, agora mais ergonômico. Vários comandos estão agora posicionados no volante ou na coluna de direção, muito mais próximos das mãos, facilitando a condução do veículo. Além disso, foram concebidos novos pedais,



Vários comandos estão posicionados no volante ou na coluna de direção, facilitando a condução do veículo

suspensos a partir do painel e não mais apoiados no assoalho, que utilizam melhor a musculatura das pernas, minimizando o cansaço.

"A Série K disponibiliza uma família de produtos com todos os benefícios da tecnologia oferecida na Europa, porém, adaptados especialmente para atender às exigências do transportador brasileiro. Os chassis podem ser personalizados de acordo com a necessidade de transporte, rodoviário ou urbano, em diferentes condições de operação", afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Para 2009, Pereira diz que a perspectiva de evolução nas vendas da montadora se manterá em linha com o que aconteceu em 2008. "Acreditamos que a renovação de ônibus urbanos no mercado doméstico repita os resultados de 2008. Já para a linha de rodoviários esperamos um aumento nas vendas de 10%", comenta. Ele diz que o momento econômico que o mundo vive não permite que se estabeleçam metas de comercialização para 2009. "Mas acreditamos que os empresários continuarão investindo e a Scania estará preparada para atender essa demanda".

MOTORES DIVERSIFICADOS – Antes do lançamento, os novos chassis passaram por rigoroso período de testes nas condições locais, totalizando mais de 500 mil quilômetros rodados pelas mais diversas estradas e topografias brasileiras. Todos os novos componentes demonstraram desempenho satisfatório e sem ocorrência de falhas. Os veículos oferecem novas opções de combinação entre motores e caixas de câmbio, possibilitando montagens que atendem ainda mais às necessidades do transporte de passageiros, tanto urbano como rodoviário. As potências da linha atual foram preservadas, mas a eletrônica embarcada em cada motor foi atualizada, resultando em uma nova designação para cada motor e um desempenho mais econômico para o veículo.

Os motores da Série K são de 9 litros, com 230, 270 e 310 hp, de 11 litros com 340 hp ou de 12 litros com 380 e 420 hp. O lançamento introduz uma nova caixa mecânica, a GR 875R, para os veículos rodoviários com motor de 420 hp, que além de maior torque conta com freio auxiliar incorporado. Para as aplicações urbanas, há uma nova geração de caixas automáticas de cinco marchas e a introdução de caixas com



MODELOS DE CHASSIS DA NOVA SÉRIE K

URBANOS

K 230 – com ou sem entrada baixa, ideal para as linhas municipais entre bairros e alimentadoras

K 270 – de 15 metros, de três eixos, com um eixo traseiro direcional, nas versões com ou sem entrada baixa, indicado para linhas de maior demanda e corredores

K 310 articulado – com três eixos, capacidade para até 160 passageiros, ideal para corredores

K 310 articulado de 20 metros – com quatro eixos, capacidade para até 186 passageiros, para corredores de demanda elevada

RODOVIÁRIOS

K 270 – para fretamento e distâncias curtas

K 310 – também para fretamento e distâncias intermunicipais

K 340 – para médias distâncias

K 380 – com a exclusiva opção de eixo traseiro direcional (6x2*4) que reduz o raio de giro, indicado para longas distâncias

K 420 – também com a exclusiva opção de eixo traseiro direcional (6x2*4), ideal para longas distâncias com topografia acentuada; possibilita o uso de carrocerias de piso duplo



Os chassis podem ser personalizados de acordo com a necessidade de transporte, rodoviário ou urbano

seis velocidades, possibilitando a escolha de um veículo mais adequado segundo características topográficas e de velocidade das linhas de operação.

A nova série oferece como opcional o Scania Opticruise, em uma nova versão tecnológica para os ônibus rodoviários que automatiza as mudanças de marchas nas caixas de câmbio manuais. Esse sistema escolhe automaticamente a melhor marcha conforme a situação, proporcionando ao motorista uma condução mais tranquila e mais conforto para os passageiros, uma vez que elimina qualquer possibilidade de trancos.

CONTROLE DE SEGURANÇA – Para os veículos de carroceria mais alta, a Série K introduz um sistema de proteção contra tombamento inteligente, que abaixa o centro de gravidade a partir de uma certa inclinação lateral, estabilizando a condução. Esse sistema atua na suspensão do veículo. Um novo controle de estabilidade monitora continuamente a velocidade do ônibus e a rotação das rodas. Em situações críticas, ao detectar uma variação entre o comando do motorista e o movimento real do

veículo, atua cortando a força do motor e aplicando os freios das rodas independentemente para fazer com que a estabilidade seja retomada e a condução desejada pelo motorista priorizada.



Entre as principais características de segurança dos novos chassis destacam-se o Sistema Eletrônico EBS, que ajusta a força do freio para que a desaceleração seja sempre a mesma para uma determinada posição do pedal, garantindo a melhor resposta de frenagem tanto com o ônibus carregado como descarregado; Programa Eletrônico de Estabilidade, que monitora continuamente o movimento e a velocidade do veículo e o giro das rodas; Freios a Disco, que garantem maior segurança em longas descidas e frenagens sucessivas; Proteção contra Tombamento, sistema que monitora a inclinação do chassi em relação à horizontal e quando o ângulo excede 23 graus, a proteção contra tombamento é ativada provocando o esvaziamento das câmaras de ar, o que estabiliza o veículo ao abaixar seu centro de gravidade; Ajoelamento, que faz com que a altura do ônibus seja reduzida para facilitar o embarque ou desembarque dos passageiros; Mostrador de Peso sobre os Eixos, oferecendo ao motorista

Para os veículos de carroceria mais alta, a Série K introduz um sistema de proteção contra tombamento inteligente, que abaixa o centro de gravidade a partir de uma certa inclinação lateral

maior controle sobre a distribuição de peso no veículo, podendo assim evitar sobrecargas; e Freio de Parada de Ônibus (ponto de ônibus), dispositivo que combina, por exemplo, a abertura das portas com o acionamento automático dos freios.

CONDUÇÃO FAVORECIDA – Os novos chassis de ônibus Scania Série K apresentam grandes mudanças no ambiente do motorista, que privilegiam a ergonomia da condução. Agora, o posicionamento do volante e do painel de instrumentos está coordenado com a posição do banco do motorista e dos pedais, independente do tipo de carroceria que é implementada ao chassi Scania. No lançamento, toda a experiência da Scania em oferecer as melhores condições de trabalho para o motorista de caminhão foi transferida para



Os novos pedais estão suspensos a partir do painel e não mais apoiados no assoalho

o motorista de ônibus, depois da conclusão de encarroçamento do chassi.

Os pedais da Série K estão agora suspensos e não mais apoiados no assoalho do ônibus. Com isso, trabalha-se mais com a musculatura das coxas, que estão suportadas pelo as-

sento do banco, e o esforço dos tornozelos é minimizado. Diversos comandos foram reposicionados, ficando no próprio volante e até mesmo na coluna de direção, ou seja bem mais perto das mãos.

O volante pode ser ajustado em várias posições. Um botão destrava o volante por aproximadamente sete segundos, liberando a coluna da direção para ser movimentada em um total de 85 milímetros no sentido do comprimento e entre 24 e 44 graus de inclinação. Se necessário, o volante pode ser posicionado quase horizontalmente com o veículo estacionado.

A Scania dedicou grandes esforços para que todos os sinais, símbolos, luzes de advertência e comandos sejam facilmente compreendidos pelo motorista. Também procurou assegurar que as localizações dos comandos e respectivas funções tornem-se rapidamente familiares.

Hispacold inicia operações no Brasil



Estamos presente em mais de 100 países e contamos com mais de 1.000 equipamentos funcionando no Brasil atualmente

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



A van da linha Transit tem pbt de 3.550 kg e capacidade para transportar 14 pessoas

Ford ingressa no mercado de vans

Com a van Transit fabricada na Turquia, a Ford disputa pela primeira vez o mercado de veículos leves para transporte de passageiros

A Ford anunciou que a partir de janeiro de 2009 inicia a comercialização no mercado brasileiro da Linha Transit de vans e furgões produzida na Turquia, que alcançou grande sucesso de vendas na Europa, onde já foram comercializados mais de 5 milhões de unidades desde seu lançamento em 1965. Ser um veículo de manuseio simples e oferecer espaço e conforto adequados, apresentar um comportamento dinâmico como um automóvel de passeio, além de trazer uma série de diferenciais de segurança, fazem da Transit uma opção bastante atraente no universo de vans atualmente à venda no mercado nacional.

"A Transit é um lançamento que demonstra, mais que nada, a confiança no mercado nacional, pois acreditamos que temos condições de enfrentar a crise no Brasil. Para nós, ela redefinirá alguns parâmetros no mercado e quem sobreviver terá um grande ganho. Neste momento focaremos nossos investimentos em produtos e a Transit chega num momento estratégico", afirma Rogelio Goldfarb, diretor de Assuntos Corporativos e Comunicação da Ford. O veículo possui hoje um market share de 19% no continente europeu, onde é comercializado em 22 países. "É por isso que a Transit é reconhecida como a van do ano na Europa

e vai ao encontro da estratégia da montadora, de continuar investindo em produtos para o futuro. "Na verdade, chegamos depois de vários concorrentes, mas trazemos um produto bem diferenciado", comenta o presidente da Ford Caminhões do Brasil e da América latina, Marcos de Oliveira.

Certamente o crescimento no percentual de vendas de vans e furgões no Brasil nos últimos quatro anos, que chegou a 106%, foi um fator decisivo para que a montadora se decidisse a trazer o veículo ao País. "Nossa meta inicial será conquistar 11% do market share nesse segmento de produto", anuncia Cláudio Terciano, gerente de

Marketing da montadora. O sucesso crescente das vans e dos furgões no Brasil tem várias explicações. A fácil dirigibilidade, assim como a boa capacidade de carga e versatilidade desses veículos fizeram com que a opção por eles se proliferasse tanto no transporte público como na entrega de cargas em grandes centros urbanos.

Para a divulgação do produto, a Ford preparou uma série de ações de marketing bastante peculiares. Uma delas é a reformulação do logotipo da marca, que retoma a utilização das cores vermelha e azul.

A Transit que chega em janeiro ao Brasil está em sua sétima geração e vem com tração traseira, a mais adequada à configuração de relevo do País e simultaneamente mais competitiva, segundo Oswaldo Jardim, diretor de Operações de Caminhões da Ford. "A tração dianteira, mais vendida na Europa, é adequada a relevos mais planos", explica.

ITENS DE SÉRIE INCOMUNS — A van Transit apresenta peso bruto total de 3.550 kg e oferece espaço com conforto para 14 passageiros (13 mais condutor), distribuídos em cinco fileiras. Vem equipada com uma gama de itens de série incomuns, como airbag para o motorista, freios a disco com ABS, e distribuição eletrônica de frenagem, além do inusitado sistema de assistência de arrancada em rampas, que permite ao condutor ficar parado por três segundos em uma ladeira, ascendente ou descendente, sem pisar no pedal do freio e sem que o veículo escape para a frente ou para trás. Este sistema é acionado automaticamente sempre que o veículo pa-



A Transit vem equipada com airbag, freios a disco com ABS e distribuição eletrônica de frenagem.

rar em uma pista com inclinação superior a 4% e estiver engrenado. O motorista solta o pedal do freio e tem tempo suficiente para acionar o acelerador sem que o carro se mova. A Transit vem com o avançado sistema ESP de controle eletrônico de estabilidade e de tração, que corrige automaticamente eventuais excessos do motorista na condução do veículo. O sistema monitora a trajetória percorrida e, ao detectar uma condição insegura, aciona automaticamente os controles individuais dos freios e despotencializa o motor, reduzindo sua velocidade. Este sistema é ativado automaticamente ao ligar a chave de ignição ou quando o veículo atingir uma velocidade superior a 60 km/h.

O motor da Transit é um Duratorq turbo diesel de 2.4 litros, com 115,6 cv, que provoca baixos índices de ruído e permite que o veículo apresente tanto agilidade no trânsito urbano

como conforto na estrada, mantendo um baixo consumo de combustível. A transmissão é manual, com engates suaves para as seis velocidades. Sua alavanca de engate está posicionada no painel e facilita consideravelmente a troca de marchas. O farol traz um dispositivo que permite a regulação de altura, ajustando a iluminação a cada situação, numa distância de 35 m a 100 m.

O design da Transit leva em conta a sofisticação e a praticidade: o moderno pára-choque dianteiro, por exemplo, é dividido em três partes para reduzir os custos em caso de reparo. Internamente, traz como itens de série ar-condicionado, aquecedor de vidros, travas e retrovisores elétricos, relógio digital, alto-falantes, antena, duas tomadas de força de 12 V e travamento automático das portas quando o veículo estiver a 8 km/h. A van apresenta porta lateral deslizante, com degrau incorporado ao assoalho interno, que permite fácil acesso dos passageiros. As cores disponíveis são preto, branco e prata, e mais oito opções sob encomenda, incluindo versões metálicas e perolizadas.



Novo logotipo da marca para divulgar a van



Os itens de série incluem ar-condicionado, relógio digital e alto-falantes

IRIZAR pb 2009

O lançamento mais aguardado do ano.



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

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

Bem vindos à nova era que se inicia na
história do transporte rodoviário no Brasil.

Maior Conforto
Maior Segurança
Maior Tecnologia
Maior Imagem



 **IRIZAR**
Uma Gestão Baseada Nas Pessoas



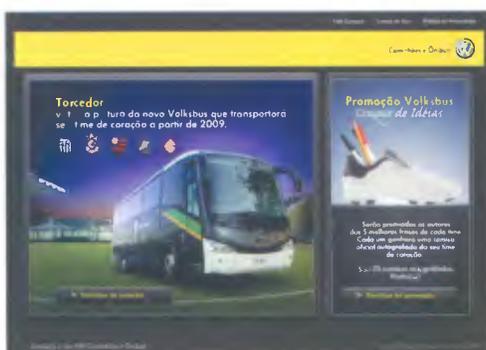
Times vão transportar jogadores com ônibus VW

A Volkswagen fecha com seis grandes times brasileiros de futebol parceria pela qual oferece ônibus para o transporte dos jogadores

Sonia Crespo

No ano passado, a Volkswagen Caminhões e Ônibus firmou uma parceria com o Esporte Clube Corinthians, oferecendo um ônibus, em sistema de comodato, para o transporte dos jogadores de futebol durante sua peregrinação pelos torneios do esporte. O sucesso da iniciativa foi tão grande que este ano a montadora decidiu expandir a ação para outros clubes do País. A partir de 2009, o ônibus rodoviário Volkbus 18.320 EOT também será o novo meio de transporte dos jogadores de futebol de seis grandes times brasileiros, além do Corinthians, que manteve o contrato firmado anteriormente: Santos, Flamengo, Vasco da Gama, Grêmio, Internacional e Atlético Paranaense. A estratégia de marketing da montadora é continuar associando sua marca a símbolos de grandes clubes de futebol. "A Volkswagen Caminhões e Ônibus irá, além de garantir exposição na mídia, relacionar o símbolo do clube à marca Volkbus, que oferece ao mercado produtos para o transporte de passageiros. Para isso, estamos renovando a parceria de sucesso com o Corinthians e estendendo-a a outros times de destaque no futebol brasileiro", ressalta Roberto Cortes, presidente da empresa.

Para interagir com torcedores de cada um desses clubes, a montadora também



Volkswagen criou hot site para interagir com os torcedores

criou o hot site www.vwcofutebol.com.br, através do qual os torcedores terão oportunidade de escolher a pintura mais bo-

nita para o ônibus de seu time. Também neste site os visitantes poderão participar do concurso cultural Craque de Idéias, criando uma frase com a palavra "Volkbus" e o nome do time. Para cada time serão selecionadas as cinco melhores frases e seus criadores ganharão camisas autografadas pelos jogadores.

CONCEPÇÃO CUSTOMIZADA

Uma equipe composta por técnicos da Volkswagen reuniu-se com representantes dos clubes para a concepção dos



Os ônibus rodoviários Volkbus 18.320 EOT serão desenvolvidos sob medida para cada um dos clubes

ônibus, desenvolvendo veículos sob medida para cada um deles. Serão avaliadas a melhor disposição das poltronas e até a configuração de salas de reuniões para as comissões técnicas, sempre levando em conta o conforto dos atletas.

Os Volkbus virão equipados com o que há de mais moderno em termos de tecnologia, incluindo a transmissão automática importada da Bélgica. Cada um dos sete ônibus possui frigobar, ar-condicionado, televisores LCD, banheiro e, em alguns casos, até macas para o transporte de jogadores contundidos durante as partidas. "Os clubes parceiros passam a con-



A estratégia de marketing da VW é associar sua marca a símbolos de grandes clubes

tar agora com recursos de transporte equivalentes aos dos clubes europeus", enfatiza Cortes.

A primeira investida neste projeto de marketing da montadora, em julho de 2007, foi com o fornecimento do ônibus rodoviário modelo VW 18.310 OT, para

os jogadores do Corinthians. De lá para cá, o veículo – denominado Mosqueteiro V – além de garantir a exposição da marca Volkbus, associou o símbolo do clube à marca.

O Mosqueteiro V possui suspensão pneumática e foi montado com carroceria Irizar, com 36 poltronas semileito, em couro. A pintura nas laterais do ônibus, em preto e branco, destaca o logotipo da montadora e o contorno de um jogador de futebol em ação. Os logotipos do clube e da montadora também aparecem no teto do veículo, o que facilita a localização do ônibus nas estradas pelas equipes aéreas de reportagem.

NOVIDADES PARA O SETOR DE ENCARROÇADORAS



- ▶ Resistência
- ▶ Segurança
- ▶ Tecnologia
- ▶ Confiabilidade
- ▶ Atendimento às necessidades de cada cliente
- ▶ Inovação no setor



Outras soluções em fixadores para a **Linha de Encarroçadoras**, entrar em contato com nossa equipe técnica pelo e-mail encarroçadoras@ciser.com.br

www.ciser.com.br



conFiabilidade • agilidade • inovação

Mercado externo dará o tom em 2009

Marcopolo prevê manter produção em 2009 nos mesmos níveis do ano anterior, na faixa de 13 mil carrocerias, e confia aumentar a receita com as vendas ao exterior

Guilherme Arruda, Caxias do Sul

Uma leitura preliminar feita pela direção da Marcopolo do que pode ocorrer no mercado interno em 2009 sinaliza que a produção poderá ter os mesmos números de 2008, na faixa de 13 mil carrocerias de ônibus. A expectativa de um eventual crescimento está depositada no projeto Caminho da Escola, do governo federal, que prevê a injeção de cerca de R\$ 400 milhões em um novo pregão programado para o começo de janeiro, e que representará entre 4 mil e 5 mil novas unidades. "O Brasil cresce com o Escolar e fica como está sem ele", chega a prever o diretor de relações com os investidores da montadora gaúcha, Carlos Zignani.

A certeza de que haverá crescimento em 2009 está no exterior. Não exatamente em todas as bases da Marcopolo lá fora. Rússia, Índia e México, por exemplo, estão em compasso de espera por causa do impacto da crise internacional — o crédito para financiamento simplesmente sumiu — e não existem no momento informações confiáveis sobre um prazo para o retorno à normalidade. Ou seja, as incertezas tomarão conta do tempo dos executivos neste primeiro trimestre do ano.

"É possível dizer que a participação do mercado externo na composição da receita consolidada do grupo em 2009 ficará acima da de 2008, passando de 40% para 45%", diz Zignani. Ele mantém projeção de R\$ 2,4 bilhões de re-



Zignani: empresa não contempla redução de receita e produção consolidada para 2009

ceita líquida consolidada e 22 mil unidades produzidas em 2008 — estimativa inicial eram de 21 mil unidades — diante das 17 mil de 2007. Adotando um discurso positivista, o executivo ressalta: "Nossos números não contemplam redução de receita e produção consolidada para 2009". Segundo ele, até o período de carnaval, o volume de produção estará adequado em relação à estrutura da Marcopolo.

A Rússia é o local onde a crise mais fez estragos para os planos da Marcopolo. Até abril as duas unidades, em Golitsino, na região metropolitana de Moscou, e em Pavlovo, estarão fechadas, enquanto representantes da Russian Buses Marco, a joint venture da Marcopolo com a Ruspromauto, discutem o futuro da parceria. "Se voltar, somente a fábrica de Pavlovo continuará

produzindo. A outra não volta mais. Isto já está definido", informa Zignani. O faturamento previsto para 2008 na Rússia é de US\$ 20 milhões.

A operação foi prejudicada por causa da política do governo local de permitir a importação de ônibus da China a preços consideravelmente mais baixos, que nivelou os valores para baixo, comprometendo a taxa de rentabilidade. Outro fator que também exerceu influência na puxada da rentabilidade para baixo foi a importação de chassis da Coreia.

A situação econômica na Índia, onde está localizada base importante do grupo gaúcho, sentiu os efeitos do abalo mundial, com reflexos na subida da taxa de inflação e na taxa de juro, alcançando a marca de 16% ao ano. A boa notícia é que a moderna fábrica que está sendo erguida na cidade de Dharward, no sul do país, está com seu cronograma em dia, devendo ser inaugurada no segundo trimestre de 2009, com capacidade para montar, inicialmente seis mil ônibus.

Desse total, a Tata Marcopolo Motors Limited, joint venture com o grupo Tata Motors, fará a metade. O projeto de Dharward prevê a construção de nove prédios; quando concluído o complexo terá aproximadamente 150 mil m² de área construída e capacidade para a fabricação de 25 mil veículos anuais. O investimento total estimado é de US\$ 90 milhões. Esta planta vai substituir

200 pequenas encarroçadoras.

A base da Marcopolo no México é outra afetada pela turbulência e o motivo é a íntima ligação deste País com os Estados Unidos, patrocinador do caos geral em todo o planeta. Embora não tenha os números de 2008 fechados, Zignani diz que pode projetar retração de 10% dos negócios mexicanos para 2009. "Mas nem tudo vai mal", interrompe o executivo, para enumerar as boas notícias, notadamente, as que vêm da África do Sul.

Os investimentos em infraestrutura, necessários para o país receber a Copa do Mundo da Fifa, em 2010, estão em ritmo bem acelerado. "A coisa lá vai explodir, no bom sentido, claro. Vários concessionários já estão anunciando investimentos para janeiro", adianta o diretor de relações com o mercado, acrescentando que a previsão estimada de 500 unidades poderá ser dobrada, alcançando perto de mil carrocerias em 2009.

Outra frente a ser aberta em 2009 é o Oriente Médio, região que, a bem da verdade, a Marcopolo perdeu espaço para fabricantes do Egito e da Turquia quatro anos atrás e agora está disposta a recuperar terreno, primeiramente com a parceria que firmou no Egito, no ano passado, e que deverá se cristalizar em meados de 2009, com a abertura de uma fábrica na cidade de Suez, em parceria com o sócio local, a GB Buses.

No Oriente Médio, o grupo gaúcho pretende retornar o status anterior, quando enviava mil unidades anuais. "Ao con-

APOSTA NO CAMINHO DA ESCOLA

De um total de três mil ônibus do projeto Caminho da Escola, licitados no mês de janeiro de 2008, a Marcopolo ficou com dois lotes que juntos somaram 1,9 mil unidades, de 23 e 31 lugares. Desse total, ela, efetivamente, entregou 500 ônibus e deve zerar a conta de mais 200 no início de 2009. Porém, enquanto acompanha esta tarefa, Nelson Gehrke, diretor da divisão de Negócios Volare, está muito atento ao novo pregão do governo federal. Até o fechamento desta edição o número oficial permanecia incógnito, mas fontes do setor acreditam que oscilará entre 4 mil e 5 mil unidades, e que demandará recursos da ordem de R\$ 400 milhões.

"Este projeto pode neutralizar a queda no mercado interno para nós", diz o diretor de relações com investidores da Marcopolo, Carlos Zignani. Ele explica que o número de contratações do primeiro pregão não foi maior por causa da legislação que disciplina as eleições municipais, e que determinava o dia 4 de julho como prazo final para entrada da documentação das prefeituras para se candidatarem aos veículos.

De acordo com Gehrke, o segundo pregão trará novidades no regulamento em diversos aspectos técnicos, de modo a deixar os veículos ainda mais robustos para que possam suportar as dificuldades da zona rural. "As características se assemelham a veículos tipo off-road; com novos ângulos de entrada e saída", diz o executivo. "Será um regulamento novo. Por exemplo, não haverá mais o uso de elevadores. Será um veículo rural, que servirá para todas as regiões do País".

Perguntado por que a companhia ainda não oferece a opção para 44 lugares, Gehrke admite que a Marcopolo ainda não desenvolveu esta versão, mas que existem condições para fazer isso em parceria com a Agrale, fornecedora dos chassis. No primeiro pregão, os preços dos veículos foram: R\$ 114 mil para os de 23 lugares, R\$ 126 mil para os de 31 e R\$ 172 mil para os de 44 lugares. O segundo pregão terá ajustes. "Será um novo veículo", justifica o diretor da divisão Volare. Os ônibus escolares representam 12% do total de Volare, cuja produção em 2008 será de cinco mil unidades.

trário de outras regiões, nossos parceiros pediram para não parar o cronograma", comenta Zignani. A previsão é fazer a inauguração no mês de julho; a transferência das operações da cidade do Cairo para Suez já está acontec-

do. "O primeiro módulo está pronto", diz Ruben Bisi. O investimento é de US\$ 50 milhões, o desembolso dos sócios será de 35% para cada um. "A economia está bem e o turismo ativo", destaca o executivo.

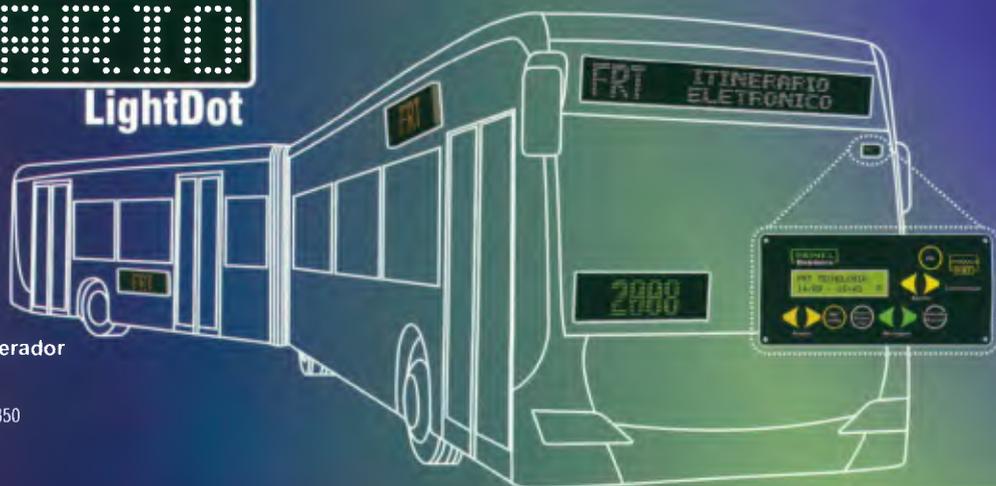
ITINEFARIO

LightDot

- Tecnologia LightDot
- Para urbanos, rodoviários e micros
- Leds de cor amarela, verde e branca
- 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
vendas@frt.com.br | www.frt.com.br



Linhas interestaduais: licitação em 2009

Natural da cidade de Sete Lagoas, em Minas Gerais, o economista Bernardo Figueiredo assumiu o comando da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) há pouco mais de cinco meses e tem pela frente missões delicadas como dar continuidade ao processo de licitação das linhas interestaduais de transporte rodoviário de passageiros, para o qual prevê um desfecho em junho de 2009. Uma das novidades no processo é que não serão mais licitados serviços isolados, mas conjuntos de ligações que serão atendidos pelas empresas que vencerem a licitação.

Conhecido no setor dos transportes como um homem ferroviarista, o diretor da ANTT, que já teve passagens pelo extinto Geipot, Metrobel, Siderbrás, Rede Ferroviária Federal, Valec e pelo Ministério do Planejamento, diz que se considera mais um profissional multimodal, mas enfatiza que para o próximo ano estão previstas as licitações para uma série de importantes obras no segmento ferroviário, entre elas o Trem de Alta Velocidade para transporte de passageiros, que ligará os estados de São Paulo e Rio de Janeiro, obra que deverá ser concluída até 2014.

Technibus – *Quais são as prioridades da ANTT para 2009?*

Bernardo Figueiredo – A agência tem pela frente um detalhado trabalho a fazer com a licitação dos serviços de transporte rodoviário de passageiros. Começamos os trabalhos em outubro deste ano e pretendemos terminar até junho de 2009. É um processo delicado e especial, que envolve um contingente muito grande de pessoal. A abrangência deste serviço movimenta anualmente algo em torno de 120 bilhões de passageiros. Ao todo vamos licitar 1.800 linhas, organizadas em lotes individuais de 100 a 120 serviços. Anteriormente, a licitação estava prevista para terminar em setembro de 2009. O período estimado para realizar este trabalho é estritamente necessário para que possamos amadurecer o modelo de licitação. Assim, acreditamos que podemos aperfeiçoar o processo. É a primeira vez na história do transporte rodoviário de passageiros que se realiza uma licitação.



Bernardo Figueiredo, diretor geral da ANTT

TB – *Por que a renovação dos contratos de permissão para a operação de serviços de transporte rodoviário de passageiros, que vence em outubro último, foi adiado?*

Bernardo Figueiredo – As empresas que tinham permissão para fazer o transporte interestadual e internacional de passageiros, com contratos anteriores à Constituição de 1988, deixaram de ter essa permissão no dia 8/10/2008, quando venceu o prazo de 15 anos concedidos por decreto presidencial. Diante disso, a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), por meio das Resoluções 2.868 e 2.869, deu autorização especial a partir de 9/10/2008 para que o serviço, de utilidade pública, não seja interrompido. Essa autorização é válida até o dia 31/12/2009. Abrimos no dia 13/10/2008 a Consulta Pública 001 para receber sugestões ao Projeto da Rede Nacional de Transporte Rodoviário de Passageiros.

TB – *Qual seria o principal objetivo da licitação das linhas interestaduais de transporte rodoviário de passageiros?*

Bernardo Figueiredo – O principal aperfeiçoamento a ser conseguido com os novos contratos de permissão se refere exa-

tamente ao fato de ser realizada uma disputa pelo direito de operar os serviços de transporte rodoviário interestadual de passageiros. Assim, o próprio processo de licitação possibilita que sejam selecionadas as empresas que se propuserem a operar os serviços com a menor tarifa, mantidos os quesitos de qualidade estabelecidos no Edital de Licitação e no Contrato de Permissão. Além da disputa pelo direito de atender ao mercado, o novo modelo propicia um aumento da concorrência durante a operação dos serviços, nos mercados que possuem demanda suficiente para serem atendidos por mais de uma empresa. É importante lembrar, ainda, que a ANTT não licitará mais serviços isolados, mas conjuntos de ligações que serão atendidos pelas empresas que vencerem a licitação. Assim, estarão reunidos em uma mesma unidade de licitação, serviços com diferentes graus de atratividade econômico-financeira, propiciando subsídios cruzados que viabilizarão as linhas pouco atrativas para a iniciativa privada e que, se licitadas isoladamente, poderiam conduzir a licitação sem interessados e, como consequência, a paralisação desses serviços. Nos novos contratos também serão estabelecidos padrões mínimos de qualidade e previstos instrumentos de controle que permitirão uma regulação mais efetiva da operação dos serviços. Também queremos uma profissionalização maior do setor, que representará melhoria no atendimento, renovação dos ativos e modernização dos sistemas e da frota, o que significará uma melhora geral na qualidade dos serviços.

TB – *As empresas que se dedicam ao transporte rodoviário de passageiros terão algum tipo de ressarcimento se não forem selecionadas na licitação?*

Bernardo Figueiredo – Não, as empresas que hoje estão operando no sistema

não têm e não terão nenhum tratamento especial caso deixem de operar no sistema. Avaliamos que os ganhos obtidos por essas companhias desde que iniciaram as operações já tenham amortizado os seus custos.

TB – *O senhor se considera um ferroviarista?*

Bernardo Figueiredo – Eu me considero um multimodal, pois tenho experiência profissional em várias modalidades de transporte.

“As empresas que hoje estão operando no sistema não têm e não terão nenhum tratamento especial caso deixem de operar no sistema”

TB – *Há projetos ferroviários relevantes previstos para acontecerem 2009?*

Bernardo Figueiredo – Sim, há vários. Posso destacar os estudos da extensão da ferrovia Norte-Sul até o estado de São Paulo, da ligação da Transnordestina à Ferrovia Norte-Sul, e das extensões que ligarão a Ferrovia Norte Sul até Mato Grosso do Sul e Rondônia. Também realizaremos a licitação da ferrovia Leste-Oeste, que ligará o estado do Tocantins a Ilhéus (BA).

TB – *O transporte ferroviário de passageiros receberá investimentos em 2009?*

Bernardo Figueiredo – Para o próximo ano teremos a licitação do Trem de Alta Velocidade (TAV), que ligará as cidades de São Paulo, Campinas e Rio de Janeiro. Provavelmente será uma PPP (parceria público-privada). O edital está previsto para maio e as obras terão início em 2010.

TB – *O senhor acredita que o transporte ferroviário de passageiros possa adquirir mais importância no Brasil?*

Bernardo Figueiredo – Com a utilização da bitola estreita será mais difícil. Eu acho que com a expansão da bitola larga será possível pensar em ampliação do transporte ferroviário de passageiros. Hoje já temos 5 mil quilômetros de vias com bitola larga. Também acredito que a implantação do trem de alta velocidade possa alavancar o modal.

TB – *Segundo a ABCR, um dos problemas atuais das rodovias brasileiras é a carência de fiscalização ao longo das estradas e, principalmente, nas balanças. Hoje rodam pelas rodovias brasileiras mais de 1,8 milhão de caminhões. A ANTT tem algum plano para melhorar esse quadro no próximo ano?*

Bernardo Figueiredo – Sim. Estamos reestruturando toda a fiscalização da ANTT. Inicialmente, vamos fazer uma reformulação no contingente de trabalhadores, com o concurso que acabamos de realizar, que permitirá dobrar o número de fiscais. Os profissionais que forem admitidos através do concurso se dedicarão à fiscalização da balança, controle de peso, fiscalização das rodovias e pedágios. Hoje a ANTT é responsável pela fiscalização de 4.300 quilômetros de rodovias concedidas. Até o final de 2009, com a concretização da terceira fase do processo de concessões rodoviárias, a previsão é de que o total de malhas a serem fiscalizadas chegue a 8 mil quilômetros.

Uma feira com repercussão nacional

A cada ano ganha mais importância a Fetransrio, realizada no Rio de Janeiro, que neste ano abrigou 80 estandes, além de 50 ônibus de última geração no pátio externo da Marina da Glória

Cerca de sete mil pessoas visitaram a 7ª Feira Rio Transportes (Fetransrio), e um grande número de pessoas participou do 13º Congresso sobre Transporte de Passageiros (Etransport), realizados pela Fetranpor entre os dias 12 e 14 de novembro na Marina da Glória, na cidade do Rio de Janeiro. Entre estandes e palestras, os profissionais da área de transporte tiveram a oportunidade de acompanhar as novidades do setor, discutir problemas e trocar ideias. Os frequentadores tiveram oportunidades, ainda, de conhecer o Museu do Ônibus, criado em comemoração aos 100 anos de transporte de ônibus no Brasil.

Durante a feira, os maiores e mais importantes fornecedores do setor de transporte por ônibus apresentaram suas últimas novidades em chassis, carrocerias, tecnologia, combustível, peças e insumos para o segmento. "A Fetransrio e o Etransport se consolidaram como o maior e o mais importante evento do setor do País. Este reconhecimento veio, por exemplo, por meio da iniciativa da Scania de fazer um lançamento mundial durante a feira", comenta Lélis Teixeira, presidente da Federação das Empresas de Transporte de Passageiros do Rio de Janeiro (Fetranpor), organizadora do evento.

Teixeira se refere ao lançamento da nova linha de chassis para ônibus rodoviários e urbanos, a Série K da Scania. Com a promessa de oferecer mais conforto e segu-



Em seus 10 mil metros quadrados na Marina da Glória, a 7ª Fetransrio abrigou 80 estandes

rança aos clientes e consumidores finais – passageiro e motorista –, a montadora incorporou novas tecnologias na Série K. Entre elas, o sistema ELC (Electronic Level Control), que controla a suspensão a ar, possibilitando a "adaptação" do veículo às irregularidades das vias.

Em seus 10 mil metros quadrados, a 7ª Fetransrio abrigou 80 estandes, além de 50 ônibus de última geração no pátio externo da Marina da Glória. Como atração extra, a Fetranpor encomendou a produção de uma réplica em tamanho original do primeiro ônibus motorizado que circulou no Rio, em 1908.

Lélis Teixeira conta que o sucesso do

evento despertou o interesse de profissionais de outras áreas ligadas a transporte em participar de futuras edições da feira e do congresso. "Fomos procurados por representantes do setor de turismo, que manifestaram o interesse de participar das próximas edições das feiras. Desta forma, teremos um evento cada vez mais abrangente", comemora ele.

Para avaliar a aprovação do evento pelos participantes, a Fetranpor encomendou pesquisa junto aos visitantes. O levantamento mostrou que 86% dos congressistas que responderam à pesquisa consideraram o evento como bom ou ótimo. O mesmo foi dito a respeito dos pales-



trantes por 91% dos entrevistados e dos temas das palestras por 97%. Quando perguntados sobre local, data e horários escolhidos para a realização do congresso e da feira, mais de 80% dos entrevistados se disseram satisfeitos.

O levantamento mostrou, também, que a maior parte dos visitantes era oriunda do Rio de Janeiro (72%). São Paulo respondeu por 7% do público. Já os estados do Espírito Santo, Rio Grande do Sul e Minas Gerais levaram, cada um, 3% dos participantes. Os outros 12% do público foram provenientes dos demais estados brasileiros e até de outros países da América Latina.

“Os temas abordados nas palestras foram escolhidos após uma pesquisa entre os participantes da feira. Isso possibilitou que nós identificássemos quais temas suscitariam maior interesse da platéia. Vamos fazer o mesmo nas próximas edições”,



Lélis Teixeira: “A Fetransrio e o Etransport se consolidaram como o maior e o mais importante evento do setor no País”

explica Lélis Teixeira.

Entre o público presente havia representantes não apenas do transporte, mas da indústria, serviços, governo e de diversas Organizações Não Governamentais (ONGs). Os debates mais concorridos durante o evento foram o “4º Encontro de

Boas Práticas”, da NTU (Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos), e os painéis “Soluções para a Mobilidade Urbana” e “Desafios e Oportunidades das Tecnologias para o Transporte”. Quase empatados em quarto lugar ficaram o “Fórum Fetranspor de Segurança no Trânsito” e o “Painel sobre a Universidade Corporativa do Transporte”.

“A presença de representantes da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) também fez com que os debates se tornassem mais ricos e interessantes”, destaca o presidente da Fetranspor.

Mas nem só de discussões econômicas e tecnológicas foi feito o evento. O enfoque cultural do encontro ficou por conta do Museu do Ônibus. Ali, os visitantes puderam apreciar miniaturas de antigos veículos e diversas fotografias do acervo do Museu do Transporte Urbano da NTU. “Esta iniciativa é uma importante colabo-

ração para a sociedade. O congresso, que tem uma história de 19 anos de sucesso, comemorou o centenário do transporte por ônibus a motor no Brasil, trazendo à tona sua história e discutindo as principais questões que formam o cenário do transporte coletivo no Brasil”, destacou Lélis Teixeira.

Ao final do evento ocorreu, ainda, a premiação dos rodoviários que mais se destacaram nas empresas de ônibus do Estado do Rio de Janeiro. O prêmio Alberto Moreira tem como objetivo divulgar uma imagem positiva do rodoviário, além de valorizar o profissional que atua no setor de transportes de passageiros. Todos os candidatos receberam menção honrosa e um distintivo. Os indicados pelos sindicatos receberam, ainda, a Medalha Fetranpor e os três primeiros lugares de cada categoria, selecionados pela banca de jurados, receberam o troféu Alberto Moreira nas versões ouro, prata ou bronze.

ETRASPORT – A aplicação de tecnologias de última geração, bilhetagem eletrônica, concorrência com transporte ilegal e as dificuldades enfrentadas pela economia mundial foram a tônica do 13º Congresso sobre Transporte de Passageiros, o Etransport, realizado em paralelo à 7ª Fetranrio. Durante três dias, os dois eventos permitiram que os profissionais da área conhecessem não só as novidades dos fornecedores do setor de transporte, mas também participassem de debates ligados à administração de seus negócios.

Apontada como uma das principais experiências tecnológicas realizadas no Brasil, a bilhetagem eletrônica do Estado do Rio foi o tema da mesa “Espaço RioCard: Tecnologia e Serviços”. Os palestrantes do painel forneceram detalhes sobre o sistema, um dos mais amplos do mundo e que exigiu



A Scania fez o lançamento mundial de sua nova Série K de chassis de ônibus durante a feira

a ação integrada de diversas empresas para sair do papel. Entre os assuntos abordados na sessão, esteve o desafio de viabilizar a convergência de diferentes tecnologias e produtos em um único sistema de pagamento, trabalho que vem sendo desenvolvido pela GetNet. Neste sentido, o diretor presidente da empresa, José Renato Hopf, destacou a instalação de 2.500 pontos de venda onde o RioCard poderá ser recarregado ou adquirido.

Este é apenas um dos produtos que utilizam tecnologia “contactless”, que permite o pagamento de tarifas e contas sem contato físico, através de um chip transmissor de rádio. Nas apresentações de

Vanderlei Corregio, diretor técnico da Quadrarep Suporte Técnico, e Bertrand Moussel, da Inside Contactless, foi destacado o papel crescente do telefone celular neste processo. Aos poucos, o aparelho já começa a ser amplamente utilizado como forma de pagamento, em todo mundo e inclusive no Brasil.

Além do telefone celular, a praticidade no pagamento de passagens no transporte público também poderia ser feita utilizando outras ferramentas como relógios e até chaveiros. É o que destacou Luiz Guilherme Roncato, diretor de Advanced Payments (Pagamentos Avançados) da MasterCard Brasil, que contou detalhes da implementação do sistema em Nova Iorque. “A nova ferramenta foi capaz de atrair clientes que antes evitavam utilizar o transporte coletivo”, afirmou o executivo.

Diante de tantas inovações, a necessidade dos gestores de transporte público de acompanhar o avanço da tecnologia foi um dos pontos de destaque do congresso. O assunto ganhou forma durante o pai-



Aplicação de tecnologias e crise mundial estavam entre os temas debatidos

nel "Desafios e Oportunidades das Tecnologias para o Transporte", apresentado por Roberto Nogueira, professor da Coppead, e Stênio Franco, diretor associado da Dealmaker. Enquanto algumas iniciativas ainda se encontram em fase embrionária, como os veículos elétricos que vem sendo testados em Adelaide, na Austrália, alguns produtos já estão disponíveis no mercado oferecendo



Na Fetransrio os visitantes puderam conhecer o Museu do Ônibus

vantagens como redução dos custos operacionais e ampliação da receita.

De acordo com o diretor da Dealmaker, a implementação de sistemas inteligentes de gestão, os chamados ITS, cobrem o investimento realizado se instalados e ex-

plorados de maneira correta. Cidades como Goiânia, que já adotaram a novidade, esperam recuperar em dois anos o dinheiro investido, graças à redução de 3% nos gastos da operação.

Entre as principais oportunidades apresen-

tadas, Nogueira destacou a tecnologia do geo-referenciamento, que permite aferir o tempo de espera do passageiro enquanto aguarda o coletivo, e o surgimento de displays que podem ser instalados em torno do veículo e utilizados como espaços publicitários.

Além de abordarem as vantagens das diversas novidades, os palestrantes também alertaram sobre a necessidade de se reavaliar

constantemente o modelo de negócio adotado. Para ilustrar o conceito, o professor da Coppead lembrou a falência de companhias que não conseguiram se readaptar a novas realidades. Foi o caso da Olivetti e da Hamilton, que produziam máquinas

Em 2008 passamos dos 10.000!

Com muito trabalho, dedicação e confiança de nossos Clientes passamos dos 10.000 equipamentos instalados até 2008.

Gostaríamos de agradecer aos nossos Clientes e Amigos e desejar a todos um Feliz 2009, com muita saúde, trabalho e realizações.

Características:

- 100% Digital
- Luz Infravermelho
- Grava até 4 câmeras
- 2 cartões de memória SD - incluso
- Velocidades de gravação:
1,2,3,4,5 e 25 FPS ou o exclusivo sistema de SPF - Segundos por Frame.
- Garantia de 1 ano
- Software de Visualização - AlltecView
- Software de Gerenciamento de ocorrências

Canguru®

Sistema de Gravação Digital

www.vejasuafrota.com.br





Os 80 estandes dos expositores atraíram cerca de 7 mil visitantes durante os três dias da feira

de escrever e se tornaram obsoletas com a chegada dos primeiros computadores. Stênio Franco chegou a prever que "daqui a quatro anos bancos e operadores de telefonia já serão parte do sistema de transportes coletivo". Para comprovar a tese, o executivo informou que a MasterCard teria recentemente se oferecido para bancar os custos de implementação de um sistema de pagamento eletrônico em Curitiba.

Outro concorrido evento do 13º Etransport foi a mesa redonda "Transporte Ilegal e Segurança Pública". Para falar sobre as principais medidas tomadas para regulamentar o transporte coletivo em Recife foi convocado o secretário municipal de Serviços Públicos, Amaro João. De acordo com o secretário, o transporte público deixava de arrecadar R\$ 45 milhões por mês devido à atuação dos piratas. O quadro foi revertido através de medidas como bloqueio da passagem de kombis irregulares, regularização da atuação de permissionários e apoio a passageiros onde os coletivos não possuem acesso.

Também foram destacadas as ações praticadas no Estado do Rio de Janeiro, onde uma parte do sistema de transporte alternativo é comandada por milícias e pelo tráfico de drogas. Para exemplificar o aumento da fiscalização, o presidente do Detro, Rogério Onofre, afirmou que foram apreendidos mais de 13 mil veículos irregulares no último ano. Onofre destacou também a necessidade de os empresários

tomarem "consciência de que devem fazer investimentos e prestarem um serviço com mais competência à população". Em seguida, o presidente da Fetranspor, Lélis Teixeira, criticou a falta de investimentos em infraestrutura por parte do governo estadual, ressaltando a importância de medidas como construção de corredores exclusivos e a organização do transporte ilegal.

Mas para encarar a necessidade de reciclar procedimentos e equipamentos é necessário enfrentar riscos financeiros indesejados na atual conjuntura mundial. A palavra de ordem é cautela, conforme ficou claro nas exposições



Os principais fabricantes do País mostraram 50 chassis e carrocerias de última geração

de Marcelo Salomão, economista do Unibanco no painel "Panorama Econômico Nacional – Influência nos Transportes". Apesar da dificuldade de se tratar as conseqüências diretas da recessão no setor

pode emprestar 12 vezes seu capital. "O mundo ficou sem dinheiro para investir", resumiu o jornalista. Segundo Salomão, o brasileiro já está sendo afetado, mas o País possui melhores condições do que em momentos anteriores.

de transporte público, foi feito um apanhado dos principais fatores que desencadearam a crise verificada a partir de setembro.

Para dar uma idéia de um dos principais efeitos do quadro negativo, o economista Carlos Sardenberg, expositor do painel, explicou que a perda de US\$ 1 trilhão na economia mundial significou uma perda de US\$ 12 trilhões em crédito, já que um banco conservador

Você sabia que o Canguru Australiano é um animal que só consegue andar para frente?

Podemos usar essa característica como exemplo de que devemos olhar para frente e fazer do Ano de 2009 um ano Fantástico!

Vamos transformar a turbulência em oportunidade e seguir em busca da máxima eficiência!

Características:

- 100% Digital
- Luz Infravermelho
- Grava até 4 câmeras
- 2 cartões de memória SD - incluso
- Velocidades de gravação:
1, 2, 3, 4, 5 e 25 FPS ou o exclusivo sistema de SPF - Segundos por Frame.
- Garantia de 1 ano
- Software de Visualização - AlltecView
- Software de Gerenciamento de ocorrências

Canguru®

Sistema de Gravação Digital

www.vejasuafrota.com.br



Resultados acima das expectativas

Apesar do estremecimento da economia no último trimestre, o ano de 2008 foi muito positivo para o segmento de carroceiras de ônibus, de acordo com o Simefre, que não arrisca previsões para 2009

Márcia Pinna Raspanti

A reunião de encerramento do ano de 2008 do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre) foi marcada pela divulgação dos bons resultados obtidos pelos segmentos de carrocerias de ônibus, equipamentos ferroviários e implementos rodoviários de carga. Para 2009, a entidade foi cautelosa e evitou fazer previsões.

O presidente do Simefre, José Antônio Fernandes Martins, acredita que a crise econômica mundial não deve assustar os empresários. "Temos que evitar este ambiente de pânico. Tivemos dois anos muito bons, 2007 e 2008, e temos que aguardar para saber a dimensão da turbulência em 2009. No segmento de carrocerias de ônibus, por exemplo, chegamos a números recordes em 2008 e, para o próximo ano, esperamos repetir o desempenho que tivemos em 2007", afirma.

Com capacidade instalada para fabricar anualmente cerca de 40 mil unidades, a indústria fabricante de carrocerias de ônibus opera, neste momento, com 80% de sua capacidade. Diante disso, a produção total entre todos os modelos deverá ficar ao redor de 32 mil unidades, ante os 28.616 produzidas em 2007. O volume de 2008 foi o maior já registrado pelo setor.

De acordo com Martins, os fatores que mais contribuíram para o bom desempenho do setor em 2008 foram o crescimento da

economia brasileira até outubro e o crédito ampliado de quatro para seis anos pelo Finaime, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), com objetivo de financiar a produção e comercialização de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional.

"A nova linha de financiamento do Finaime traz como principais vantagens o prazo ampliado de quatro para seis anos, o financiamento de 80% do valor do bem para empresas com faturamento acima de R\$ 60 milhões, de 100% para aquelas que faturam menos de R\$ 60 milhões por ano e TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo) mais 1,4% ao ano", informa Martins.



Martins: números recordes em 2008 e, para 2009, expectativa de se repetir desempenho de 2007

Do volume de produção estimado para 2008, o mercado interno deverá ficar com cerca de 25.700 unidades e as exportações deverão representar cerca de 6.300 carrocerias. De janeiro a novembro de 2008, os fabricantes do segmento produziram 29.404 unidades, o que significou aumento de 11,3% em relação a 25.950 carrocerias fabricadas em igual período de 2007.

As vendas externas realizadas de janeiro a outubro de 2008 pelos fabricantes associados ao Simefre e à Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus (Fabus) contabilizaram 6.001 unidades, o que significou crescimento de 2,4% em relação a 6.150 carrocerias exportadas em igual período de 2007.

Em 2009, Martins acredita que as vendas do setor deverão ser entre 7% e 10% menores quando comparadas às de 2008. As vendas de micro-ônibus devem ter novo fôlego com a demanda por ônibus escolares pelo programa federal Caminho da Escola, que fornece transporte aos estudantes de comunidades carentes, principalmente nas áreas rurais.

De acordo com Martins, o setor fabricante de carrocerias de ônibus não deverá sair ileso da crise financeira internacional devido ao menor volume de crédito disponível, "porém os impactos da crise mundial que agora também está atingindo o Brasil serão minimizados pela compra dos ônibus esco-

lares do Programa Caminho da Escola, que é um investimento controlado pelo governo federal com recursos do BNDES", explica.

FERROVIAS – O setor metroferroviário deve terminar 2008 com faturamento em torno de R\$ 2,6 bilhões, o que representa um crescimento de 30% em comparação a 2007, segundo o Simefre. As empresas do segmento ligadas à entidade produziram cerca de 5 mil vagões de carga, 451 unidades do segmento de passageiros e 30 locomotivas leves abaixo de 3.000 hp. No ano passado, a produção atingiu 1.165 vagões, 316 unidades de passageiros e 30 locomotivas.

Com capacidade instalada anual para fabricar 12 mil vagões, 400 carros completos de passageiros e 32 locomotivas leves, o setor metroferroviário fechou os dez primeiros meses de 2008 com a produção de 4.127 vagões, 366 unidades do segmento de passageiros (44 carros completos e 322 caixas) e 30 locomotivas, resultado que ficou acima das projeções iniciais. De janeiro a outubro de 2007, a indústria fabricou 709 vagões, 229 unidades de passageiros e 30 locomotivas.

De janeiro a outubro de 2008, as vendas ao mercado externo do setor fecharam com 75 vagões, 322 caixas e 30 locomotivas. No mesmo período de 2007, as exportações somaram 50 vagões, 229 unidades de passageiros (77 carros completos e 152 caixas) e 30 locomotivas.

O segmento de passageiros está otimista em virtude de que os investimentos em transporte de massa estão nas priorida-



Figueiredo: Trem de Alta Velocidade entre Rio, São Paulo e Campinas, deverá ser concluído até 2014

des dos governos estaduais e federal. Os projetos que deverão influir positivamente no mercado de passageiros nos próximos anos estão ligados à expansão e modernização das malhas de São Paulo e do Rio de Janeiro, bem como a implementação do Trem de Alta Velocidade (TAV) entre Rio de Janeiro, São Paulo e Campinas, que faz parte dos investimentos ligados à realização da Copa do Mundo de 2014 no Brasil. De acordo com o presidente da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), Bernardo Figueiredo, o edital do projeto deve ser publicado entre maio e junho de 2009, o leilão deve ocorrer no segundo semestre de 2009, e a obra deve estar concluída até final de 2014.

O mercado interno de via permanente apresentou um crescimento sustentado

nos anos de 2007 e 2008. Para 2009, o mercado dependerá da confirmação de três projetos significativos: a duplicação da Estrada de Ferro Carajás (que está com seu início aguardando por uma definição da Vale), a construção da Transnordestina e a continuação das obras da Ferrovia Norte-Sul.

IMPLEMENTOS DE CARGA – Os fabricantes de implementos rodoviários de carga (reboques, semi-reboques, bitrens e rodotrens, carrocerias sobre chassis e terceiros eixos) encerram 2008 com faturamento de R\$ 5 bilhões, ante R\$ 3,5 bilhões em 2007, segundo dados divulgados pelo Simefre. A produção também deve apresentar crescimento de 25%, em relação a 2007, com 132 mil unidades fabricadas até dezembro.

Segundo o vice-presidente do Simefre e responsável pelo setor de implementos rodoviários de carga, César Pissetti, 2008 foi um ano "excepcional" para o segmento, que já tinha atingido ótimos resultados em 2007. Os implementos da linha pesada devem corresponder a 60 mil unidades, enquanto que os implementos da linha leve devem atingir 72 mil, totalizando 132 mil unidades. O mercado interno absorverá 124 mil unidades e cerca de 8 mil serão destinadas à exportação. Pissetti afirma que ainda é cedo para fazer previsões para o setor de implementos rodoviários de carga em 2009: "Espero que 2009 seja igual a 2007, que foi um ótimo ano para nós".



ITINERÁRIOS TRANSLUX

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

Trans **LUX**

Controle de Itinerário



Empresários prestigiam premiação

A entrega do prêmio Maiores e Melhores às empresas que mais se destacaram em 2007, nos setores de operadores, serviços e indústrias do transporte contou com a presença de cerca de 550 empresários e convidados

Márcia Pinna Raspanti

A 21ª edição do prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística foi comemorada no dia 25 de novembro de 2008, com um evento no Hotel Unique, em São Paulo. Cerca de 550 pessoas – entre empresários e profissionais do setor, jornalistas especializados e convidados – compareceram à tradicional premiação, organizada pela empresa MF Promoções e Eventos e pela OTM Editora, que publica as revistas Transporte Moderno, Technibus e Global. Na ocasião, foram homenageadas as empresas que mais se destacaram em seus segmentos. A premiação é resultante da análise de mais de 800 balanços financeiros.

Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e da MF Promoções e Eventos, destacou alguns momentos que marcaram 2008, como o aniversário de 45 anos da revista Transporte Moderno, o título mais antigo do Brasil entre as publicações do setor de transportes, e uma bem sucedida parceria com a empresa CPMI. "Aumentamos também o portfólio das nossas publicações, ao licenciarmos a marca e a publicação da revista Global, a mais importante publicação do setor de logística e comércio internacional, através de um acordo com a CPMI, organizadora da exposição Intermodal South America".



Marcelo Fontana: "Aumentamos também o portfólio das nossas publicações, ao licenciarmos a marca e a publicação da revista Global"

MELHORES ENTRE AS MAIORES – Três empresas são eleitas, todos os anos, as melhores entre as maiores de cada segmento, classificadas pela sua receita operacional e analisadas em nove principais contas de seu balanço operacional: receita operacional líquida, patrimônio líquido, lucro líquido, liquidez corrente, endividamento geral, rentabilidade sobre re-

ceita, rentabilidade sobre patrimônio líquido, produtividade de capital e crescimento real da receita.

Nesta edição, as melhores foram: Petrobras Distribuidora (serviços de transporte); Usiminas (indústria do transporte); e Vale (operadores de transporte). Para entregar o troféu para as três melhores empresas de cada setor, foi convidado o presidente de honra da Confederação Nacional do Transporte (CNT), Thiers Fattori Costa.

OPERADORES DE TRANSPORTE – As empresas consideradas as melhores do setor de operadores de transporte receberam a premiação das mãos de José Fioravante, vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT). A primeira empresa da categoria a ser homenageada foi a Gol Transportes Aéreos, a melhor no segmento de transporte aéreo de passageiros, representada pelo diretor Cyro Lavarello. Para a Gol, 2007 foi um ano decisivo. Um dos motivos foi a realização de seu maior negócio, a aquisição da Varig, em abril do ano passado. A meta da vencedora, que recebeu o prêmio pela sexta vez consecutiva, é continuar crescendo e atingir um aumento de 7% na oferta de assentos até 2012.

A SpeedPak Encomendas Expressas fi-



Evento foi realizado no Hotel Unique, em São Paulo, em fins de novembro

gura pela primeira vez no ranking Maiores e Melhores e foi considerada a melhor no segmento de transporte aéreo de cargas. A empresa tem 380 funcionários e 30 filiais, transportando cerca de 40 toneladas em encomendas por dia. Toda a diretoria da SpeedPak fez questão de comparecer ao evento e receber o prêmio: os irmãos Fernando Scalabrin Júnior, Fábio Scalabrin, Bruno Scalabrin, e o diretor operacional, Márcio Altobello.

No segmento de transporte ferroviário de passageiros, a premiada é a Concessão Ferroviária do Rio de Janeiro - Metrô Rio. Considerada a melhor entre as empresas do setor pela segunda vez, a empresa foi representada pelo diretor de Relações Institucionais, Joubert Fortes Flores, e pela diretora comercial e de Marketing, Regina Amélia Costa Oliveira.

A MRS Logística já é veterana na premiação Maiores e Melhores do Transporte e Logística, sendo eleita pela sexta vez a melhor no transporte ferroviário de carga.

Mesmo com a crise econômica, a MRS deve fechar 2008 com movimento de 140 milhões de toneladas — 12 milhões de toneladas abaixo do esperado, mas bem acima do resultado de 2007, 126 milhões de toneladas. Júlio Fontana Neto, presidente da empresa, recebeu o troféu pela MRS.

A Petrobras Transporte - Transpetro foi eleita a melhor no segmento de transporte marítimo e fluvial. Entre as empresas de transporte de fretamento e turismo, a Breda Transporte e Serviços apresentou os melhores resultados em 2007, sendo homenageada no evento.

Já no setor de transporte metropolitano de passageiros, duas empresas ficaram empatadas na liderança: Viação Urbana, representada pelo diretor executivo, Gustavo Alencar Porto Lima; e Real Auto Ônibus, que escolheu seu diretor administrativo financeiro para receber a homenagem, Cláudio Callalk.

A Viação Cometa foi a melhor entre as empresas de transporte rodoviário de pas-

sageiros pela décima vez e pela quarta vez consecutiva. A empresa foi também a primeira colocada no ranking das Maiores e Melhores. Desde a criação da premiação, há 21 anos, a Cometa é a empresa que mais recebeu indicações. O diretor presidente Carlos Otávio Antunes, recebeu o troféu entregue por José Fioravante.

A Tegma Gestão Logística foi eleita a melhor no segmento de transporte ferroviário de carga. O presidente da empresa, Gennaro Oddone, representou a Tegma na cerimônia de premiação. Entre os operadores logísticos, a Vale se destacou, apresentando os melhores resultados em 2007. Para representar a empresa — que também foi escolhida a melhor entre as maiores do setor de operadores do transporte — esteve presente o gerente comercial de Logística, André Ravara.

INDÚSTRIA — Para entregar o prêmio às empresas que mais se destacaram no setor da indústria do transporte, foi convi-

dado o presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), Luís Cezário Amaro da Silveira. Na categoria de carrocerias e implementos para caminhões, a Randon - Implementos e Sistemas Automotivos foi considerada a melhor empresa. O vice-presidente do Conselho de Administração da Randon, Davi Abramo Randon, recebeu a homenagem.

No segmento de carrocerias para ônibus, a Marcopolo é o maior destaque. A empresa registrou um crescimento de 25,9% nos primeiros nove meses de 2008, em relação ao ano anterior, quando a fabricante de carrocerias atingiu ótimos resultados. O prêmio foi entregue ao diretor comercial da Marcopolo Paulo Corso.

A Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer), representada pelo gerente de gestão da marca, Adilson do Nascimento, é a melhor entre as indústrias aeronáuticas e componentes. A MWL Brasil Rodas e Eixos é a primeira empresa a receber o prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística na categoria indústria ferroviária. Os resultados favoráveis da empresa em 2007 estão ligados ao aquecimento deste modal no País, impulsionado principalmente pela demanda por minério e por produtos agrícolas. O troféu foi entregue ao diretor superintendente da MWL Brasil, Samuel Vieira Gamber Neto.

A Fiat Automóveis foi escolhida a melhor do setor de montadoras de veículos. Entre os fabricantes de peças para caminhões e ônibus, a ArvinMeritor do Brasil foi o maior destaque. Recebeu o prêmio o diretor de Vendas e Marketing da América do Sul, Sílvio Nogueira de Barros.

Luís Carlos Bezerra recebeu a homenagem pela Usiminas, eleita a melhor no segmento de insumos e matérias-primas, além de ser considerada a melhor entre as maio-



res do setor da indústria do transporte, prêmio entregue a Hélio Sad, superintendente de Suprimentos. Preparada para enfrentar a crise econômica, a Usiminas pretende manter os planos de investimentos para os próximos anos. Os bons resultados obtidos em 2007, que transparecem no balanço operacional analisado pela equipe da premiação Maiores e Melhores, e as metas alcançadas em 2008 devem dar fôlego suficiente para a empresa atravessar o esperado período de turbulências.

A melhor empresa da indústria naval é o Estaleiro Mauá, representada na cerimônia de premiação pelo diretor-geral, Domingos D'Arco. Borrachas Vipal foi o destaque entre as empresas de recauchu-

As três maiores empresas entre as melhores, nos setores de Serviços, Indústria e Operadores de Transporte, receberam o prêmio das mãos de Thiers Fattori Costa. Da esquerda para a direita, Roberto Jorge de Souza Leão Rodrigues, representante da Petrobras Distribuidora, Hélio Sad, superintendente de Suprimentos da Usiminas, e André Ravara, gerente comercial de Logística da Vale.

tagem de pneus e insumos. Para receber o prêmio, o presidente executivo da Vipal, João Carlos Paludo.

SERVIÇOS – Flávio Benatti, presidente da Associação Nacional de Transporte de Carga e Logística (NTC&Logística) e da Federação das Empresas do Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp), entregou os troféus para as melhores do setor de serviços do transporte. No segmento de bancos de montadoras, o prêmio foi dado ao Banco Ford. O diretor financeiro da instituição, Jean Vaz, esteve no evento e recebeu a homenagem.

A Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos foi a melhor no setor de courier e o prêmio foi entregue ao superintendente executivo da diretoria de Operações, Fábio Vieira César. Os Correios tiveram em 2007 o melhor balanço de sua história de quase um século: R\$ 10,2 bilhões de faturamento, o que representa um aumento de 10% sobre 2006. O lucro, considerando serviços postais e outras fontes de receita, chegou a R\$ 830 milhões.

Entre as empresas de leasing, a Itaú Leasing de Arrendamento Mercantil foi considerada a melhor. E no segmento de holding de transporte, a premiada foi a Itaú Holding Financeira. Os troféus foram entregues a Manoel de Oliveira Franco, diretor comercial do Itaú Cred Pesados, que representou as empresas.

Em infraestrutura e gestão, a Infraero - Aeroportos Brasileiros foi a melhor. O engenheiro Bernardo Levno dos Santos re-

cebeu o prêmio em nome da empresa. A Infraero apresentou em 2007 seu melhor desempenho nos últimos dez anos: o movimento de aeronaves cresceu 6,4%; a movimentação de passageiros aumentou 8,2% e a carga aérea de importação e exportação chegou a 689 mil toneladas, com alta de 18%, sempre em relação ao ano anterior. O balanço da companhia teve crescimento de 53% no lucro líquido.

A Concessionária da Rodovia Presidente Dutra, a NovaDutra, foi a melhor entre as concessionárias de rodovias, com uma receita líquida de R\$ 618,5 milhões em

2007. De janeiro a outubro de 2008, a Nova Dutra já havia arrecadado R\$ 600 milhões. Para receber o troféu do setor, esteve presente no evento Maurício Soares Negrão, diretor-presidente da concessionária.

No segmento de transporte de carga e serviços, o destaque foi a Prosegur Brasil, que renovou 20% de sua frota – a maior de transportes de valores do País, com 1.050 carros fortes ativos – nos últimos dois anos. A empresa atua em 12 estados brasileiros. Alberto Minazzoli, diretor-executivo da empresa, recebeu a premiação.

A melhor do setor de concessionária de

veículos é a Guanabara Diesel, representada pela diretora Rosane Barata. A APB Prodata foi considerada a melhor entre as empresas de bilhetagem eletrônica. Já no segmento de monitoramento e rastreamento, o destaque é a Autotrak Comércio e Telecomunicações, representada no evento pelo seu diretor comercial, Márcio Toscano. Em automação e informática, a Totvs recebeu a premiação, entregue ao vice-presidente de Estratégia de Mercado e Serviços, Paulo Sérgio Caputo. No segmento de equipamentos de movimentação interna, Lisane Malfatti, coordena-

Pioneiros do Transporte

“Maiores e Melhores do Transporte e Logística” presta uma justa homenagem a três grandes empreendedores do setor, responsáveis pela criação de três importantes conglomerados brasileiros



Júlio Simões



Waldemar Verdi



José Ruas Vaz

Um dos momentos mais emocionantes do encontro foi a homenagem aos Pioneiros do Transporte: Júlio Simões, fundador do Grupo Júlio Simões; Waldemar Verdi, do Grupo Rodobens; e José Ruas Vaz, 80 anos, que comanda a encarregadora Induscar-Caio e várias empresas de ônibus, como a Viação Campo Belo. Para entregar a premiação a estes veteranos, foi convidado o jornalista Ariverson Feltrin – também um dos primeiros profissionais da imprensa a se dedicar especificamente ao setor de transportes.

O Grupo Júlio Simões hoje é um conglomerado de empresas com faturamento de R\$ 3 bilhões e 15 mil funcionários. Júlio Simões, um ilustre imigrante português que completará 81 anos em fevereiro de 2009, recebeu os aplausos dos convidados ao ser homenageado por 55 anos de trabalho no Brasil.

Também aplaudido de pé, o empresário Waldemar Verdi, 90 anos, precursor do Grupo Empresas Rodobens, que está completando 60 anos, recebeu das mãos de Ariverson Feltrin, a merecida homenagem.

O conglomerado reúne 400 mil clientes e cinco mil colaboradores. Verdi sempre afirma que o capital humano é o principal patrimônio do grupo.

José Ruas Vaz, 80 anos, foi o terceiro pioneiro homenageado no evento Maiores e Melhores do Transporte e Logística. O empresário arrojado assumiu em 2001 o controle da Caio e colocou a empresa novamente entre as mais importantes do mercado brasileiro. Além da encarregadora Induscar-Caio, Ruas Vaz e sua família operam atualmente 4,4 mil ônibus.



Cyro Lavarello, diretor da Gol: melhor empresa na categoria Aéreo de Passageiros



Fernando Baptiston Scalabrin Júnior, Fábio Soares Scalabrin e Bruno Scalabrin, diretores da Speed Pak, a melhor no setor Aéreo de Cargas



Julio Fontana, presidente da MRS: mais uma vez a melhor na categoria Ferroviário de Carga



Joubert Fortes Flores Filho e Regina Amélia Costa Oliveira do Metrô Rio, a melhor no setor Ferroviário de Passageiros



Rubens Langer de Albuquerque subiu para receber o prêmio da Transporto, a melhor no setor Marítimo e Fluvial



Ricardo Canton, diretor da Breda, recebeu o prêmio de melhor no setor de Fretamento Turismo



Gustavo Porto, diretor da Viação Urbana, uma das vencedoras na categoria Metropolitano de Passageiros



Claudio Callak, diretor da Real Auto Ônibus, também vencedora na categoria Metropolitano de Passageiros

dora de Marketing da Madal Palfinger, recebeu o troféu pela empresa.

Entre as locadoras de veículos, a Localiza Rent a Car, representada pelo seu diretor de Vendas, Augusto Bezerra, apresentou os melhores resultados em 2007, de acordo com os critérios adotados pelo prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística.

A Petrobras - Petróleo Brasileiro e a Petrobras Distribuidora foram homenageadas como as melhores no setor de petróleo e derivados, e distribuição de combustível, respectivamente. A melhor empresa entre as seguradoras e corretoras de seguros é Porto Seguro - Companhia de Seguros Gerais. A Distribuidora Automotiva é o destaque entre as distribuidoras automotivas e Vicente Goduto Filho, diretor de Vendas Frotas, recebeu a premiação das mãos de Flávio Benatti.

PINTURA E DESIGN – Os vencedores do 40º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas foram os primeiros a receber a premiação. Os jurados que escolheram os melhores projetos nas categorias Utilitários, Metropolitano de Passageiros, Rodoviário de Passageiros e Rodoviário de Carga. No segmento de Transporte de Carga, a vencedora foi a Ultracargo (SP), com design de Marcelo Iqueuti; em seguida, veio a Tegma Gestão Logística, com projeto de Carolina Fernandes Ronconi de Oliveira; a terceira colocada foi Jamef Encomendas Urgentes, com trabalho de Altamy Monteiro, da N7 Design. A Translute Transportes Rodoviários recebeu menção honrosa na categoria, com projeto da Y2M2 Propaganda. Na categoria Utilitários, que foi incluída no concurso pela primeira vez, as empresas premiadas foram Transportadora Americana (TA), com design de Raphael Gullo Neto, da Plenna Sim Comunicação e Marketing Estratégico; e Primav Ecorodovias, com projeto de Gustavo Guimarães.



João Ronco Júnior, presidente da APB Prodata, a melhor na categoria Sistemas de Bllhetagem



Carlos Otávio Antunes, presidente da Viação Cometa: outra vez a campeã no setor Rodoviário de Passageiros



No setor Peças para Ônibus a vencedora foi a ArvinMeritor, representada por Silvio Nogueira de Barros, diretor de Vendas e Marketing da América do Sul



Marcelo Viotto subiu ao palco para receber o prêmio pela Petrobras, a melhor empresa no setor Petróleo e Derivados



Pela Marcopolo, melhor empresa no setor Carrocerias para Ônibus, recebeu o prêmio o diretor comercial Paulo Corso



Roberto Rodrigues, gerente Regional da Petrobras Distribuidora: ganhadora na categoria Distribuidora de Combustível

Na categoria Transporte Rodoviário de Passageiros, a vencedora foi a Brasil Sul Linhas Rodoviárias, com projeto de Carlos Marland; seguida da JK Turismo, com projeto de Armando Villela; e Viação Progresso e Turismo, com trabalho de Leonardo Mariano. A menção honrosa foi dada à Viação Cidade do Aço (João de Deus Cardoso). No segmento Trans-

porte Urbano de Passageiros, o primeiro lugar ficou com a Auto Viação Bangu (Álvaro González Rodríguez); a segunda colocação foi da Vipe - Viação Padre Eustáquio (Gufos Produções, Promoções e Multimídia); seguida da Ceturb - Companhia de Transportes Urbanos da Grande Vitória (Armando Villela). As menções honrosas foram para a Viação Vila Real

(Missemota Design) e Grupo Ponte Coberta (Jorge Andrade Design). Para entregar os prêmios às empresas e aos designers responsáveis pelos projetos vencedores, foram chamados os jurados do concurso: Ângela Negreiros, da Akzo Nobel; o jornalista especializado em transporte Ariverson Feltrin e Marizeth Pádua de Carvalho, da Basf.



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

Líder mundial em tecnologia
de painéis eletrônicos.

mobitec

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

Como gerar uma idéia revolucionária

Roberto Sganzerla *

Muitos têm se perguntado: existe uma ferramenta que poderia ajudar a gerar uma idéia revolucionária ou inventar um novo modelo de negócio?

A resposta é SIM e se chama "Pesquisa Baseada em Soluções". Esta pesquisa tem se tornado um método eficaz para se chegar à inovação conceitual, pois propõe reformular a pesquisa de mercado convencional, convertendo-a em "pesquisa baseada em soluções", isto é, descobrir o que os clientes gostariam que um produto ou serviço fizesse para eles.

Em vez de perguntar ao cliente o que ele acha de determinado produto ou serviço (excelente/bom/regular/ruim), como fazem as tradicionais pesquisas quantitativas, é preciso perguntar o que lhe agrada e o que lhe desagrada em determinada experiência.

Vamos analisar o case da rede de livrarias Borders.

A rede de livrarias Borders perguntou aos seus clientes o que lhes agradava ou desagradava sem suas experiências de leitura.

Eles responderam que sempre estavam com pressa, que queriam ter mais tempo para desfrutar a leitura e que não tinham tranquilidade suficiente em casa.

Então, a Borders colocou confortáveis sofás em suas lojas e estimulou as pessoas a sentarem-se para ler. Também instalou nas lojas cafeterias, equipamentos de som para que os clientes desfrutassem música clássica e as mantiveram abertas até as 23 horas.

Em 1999, a Borders já era uma das duas maiores redes de livrarias dos Estados Unidos e hoje conta com mais de 150 lojas.

A Pesquisa Baseada em Soluções ajudou a livraria Borders a descobrir um conceito novo. Proporcionou-lhe caminhos para encontrar um modelo de negócio inovador.

Como diz Gary Hame, especialista em estratégias inovadoras: "A evidência é inequívoca. As empresas com modelo de negócios inovadores estão criando a maior parte da nova riqueza".

Se este tipo de pesquisa é uma boa ferramenta para se encontrar o caminho para a inovação, por que não a vemos sendo utilizada com mais frequência pelas empresas?

Porque é preciso ter coragem para fazê-la.

Aplicando-a ao setor de transporte de passageiros por ônibus seria como perguntar aos nossos clientes o que lhes agrada e o que lhes desagrada na experiência de andar de ônibus, por exemplo.

Como muitos têm medo das respostas, não a fazem.

Mas se quisermos encontrar caminhos para a inovação precisamos aprender a fazê-la.

Como dizia Theodore Levitt, uma das mais reconhecidas autoridades em Marketing: "Os clientes não querem comprar uma broca de um quarto de polegada. Eles querem fazer um buraco de um quarto de polegada".

** Especialista em Marketing em Transportes, pós-graduado em Marketing com MBA em Gestão de Negócios e mestrado em Liderança.*

Os critérios de qualidade da BHTrans para gerenciar o transporte público e o trânsito

A Empresa de Transportes e Trânsito de Belo Horizonte (BHTrans) conquistou o Prêmio ANTP de Qualidade, em 2003 e em 2005, na categoria Órgão Gestor de Transporte e Trânsito. O relatório de 2005 mostra que, quanto ao critério Liderança, um fato significativo foi a mudança da estrutura organizacional, inicia-

da em 2001. Houve a introdução da atuação matricial, o que garantiu a intersetorialidade, o controle na implantação de projetos estratégicos, o aprofundamento da regionalização operacional e facilitou o contato com a comunidade.

No critério Planejamento Estratégico,

observou-se, entre outras ações, o desenvolvimento, implementação e avaliação do Plano de Metas 2001/2004, compreendendo a reestruturação do transporte coletivo, equilíbrio econômico-financeiro do sistema de transporte, mais segurança no trânsito, consolidação da gestão da

BHTrans, valorização do serviço de táxi e melhorias de circulação. E a formulação do Plano de Metas 2005/2008.

Com referência ao critério Foco nos Clientes e na Sociedade, o relatório exhibe um amplo conjunto de ações, entre as quais: pesquisas de opinião, avaliações dos atributos e da imagem, identificação de expectativas, informações aos usuários — inclusive via internet —, divulgação de serviços, aprimoramento da apuração das reclamações, avaliação da satisfação dos usuários e a criação do "ombudsman".

Quanto ao critério Mensuração, Análise e Gestão do Conhecimento, foram descritas atividades de produção de informações em todos os campos de atuação da empresa, tais como: diagnóstico e análise do transporte, pesquisas de tráfego, levantamento de acidentes, controle de

autos de infração, dados sobre bilhetagem eletrônica, entre outros. E ações referentes a como a organização obtém e disponibiliza informações.

A respeito do critério Gestão de Pessoas, o relatório mostra ações concernentes ao sistema de trabalho, como, por exemplo, plano de cargos, de salários e de carreira e avaliação de desempenho. E ações no âmbito da capacitação e desenvolvimento e ainda iniciativas voltadas para a qualidade de vida dos funcionários.

No critério Gestão de Processos, mostra intensa atividade quando a processos relativos à atividade-fim da empresa, como fiscalização dos serviços de transporte por ônibus, por táxi, e por veículos dos transportes escolar e suplementar, além de gestão do trânsito, gestão do estacionamento

rotativo e acompanhamento de vítimas de acidentes. Figuram também a gestão de processos de apoio, processos relativos aos fornecedores, além de aspectos relacionados com a gestão econômico-financeira da empresa.

No critério Resultados da Organização, o relatório apresenta dados positivos referentes a 52 ações organizacionais. Pode ser destacada a redução do número de acidentes de trânsito, obtida por meio da fiscalização, aliada a outras ações nas áreas de engenharia, educação e operação: a taxa de mortalidade caiu de 10,8 para 2,6 mortos/10.000 veículos, comparados os dados de 1993 e 2004. Em relação à taxa de mortalidade, a meta da empresa é alcançar os padrões internacionais, mantendo-a sempre abaixo de 3 mortes para cada 10.000 veículos.

Emdec/Campinas buscou mobilizar toda a cidade para reduzir índices de acidentes de trânsito

Vencedora da Bienal ANTP de Marketing 2006, na categoria Marketing Promocional, a campanha Preferência pela Vida foi concebida e desenvolvida em 2005 pela Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas (Emdec), vinculada à Secretaria Municipal de Transportes, a partir da constatação de que os índices de acidentes na cidade haviam voltado a crescer em 2004. O número total de acidentes havia crescido 12,4%; os acidentes com vítimas aumentaram 28,2%; os atropelamentos, 13,9%, e os acidentes sem vítimas, 9,8%. Havia estabilidade apenas quanto ao número de vítimas fatais: foram 89, em 2003, e 90, em 2004.

A idéia era gerar uma grande mobilização na cidade para reduzir o problema. Buscou-se de início — e com êxito — sensibilizar os órgãos de imprensa para potencializar as ações da campanha e garantir mais do que a divulgação de estatísticas: um debate mais complexo com a sociedade. Um dos principais jornais da cidade, Correio Popular, produziu ca-

demons especiais sobre os temas; e a Rede Bandeirantes veiculou programas em espaço nobre no rádio e na televisão, e posteriormente outros veículos dariam maior atenção ao tema.

Alcançar os diversos atores sociais foi necessário em razão dos fatores que influenciavam no crescimento da acidentalidade, alguns dos quais, históricos, como a valorização do transporte individual em detrimento do transporte coletivo (mais veículos nas ruas faz aumentar os riscos), formação inadequada dos motoristas, impunidade no trânsito e a abrangência da educação no trânsito (normalmente, atinge as crianças, deixando à margem o adulto). Também interferem aspectos como as condições da sinalização e da manutenção das vias e mesmo o medo dos assaltos, que, por exemplo, incentivam o desrespeito aos semáforos.

A campanha foi lançada na Semana Municipal de Trânsito, em setembro de 2005. Houve, na ocasião, o Concurso de Educação e

Segurança no Trânsito, o primeiro módulo do Seminário Municipal de Segurança no Trânsito, com o tema Acessibilidade e Segurança para Todos, e atividades da jornada Na cidade, Sem Meu Carro. Em outubro, na Associação Comercial, realizou-se o segundo módulo do seminário (Ações para ampliar a segurança no trânsito). Em novembro, a campanha chegou à comunidade acadêmica, com último módulo do seminário, (Construindo juntos alternativas para o trânsito). Nas festas de dezembro, o foco foi o risco de juntar bebida e direção.

No carnaval de 2006, a campanha prosseguiu em parceria com o Programa Municipal de Doenças Sexualmente Transmissíveis/Aids de Campinas, com distribuição de 30 mil leques com a mensagem: Arriscar não vale a pena. Use camisinha e não dirija embriagado. No primeiro semestre de 2006, houve duas palestras na Universidade Estadual de Campinas. Ainda no primeiro ano, a EMDEC fazia uma avaliação positiva da campanha, que pode ser conhecida no portal da ANTP, no endereço: <http://www.antp.net/biblioteca/BMK6R14.pdf>.

Imagem melhora em apenas um sistema

População de São Paulo percebe melhorias no Corredor São Mateus-Jabaquara e indica que agora gasta mais tempo nos deslocamentos

Na Pesquisa de Imagem dos Transportes Públicos na Região Metropolitana de São Paulo, de caráter anual, divulgada em 22 de dezembro de 2008 pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), o único dos nove sistemas investigados a apresentar variação positiva na comparação com os dados do ano anterior foi o Corredor Metropolitano São Mateus-Jabaquara, com 79% de "excelente e bom" — um avanço bastante significativo em comparação com os 66% obtidos em 2007. Com 33 quilômetros de vias segregadas e gerenciado pela Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU), vinculada à Secretaria Estadual de Transportes Metropolitanos, esse corredor interliga as Zonas Sul e Leste da capital paulista e atravessa seis municípios da Região do ABC; conta com 70 trólebus e 180 veículos diesel, distribuídos por 13 linhas, e transporta 240 mil passageiros por dia.

Maria Beatriz Setti Braga, diretora da Metra, consórcio que opera o Corredor São Mateus-Jabaquara, atribui o resultado positivo a mudanças administrativas que começaram a ser implantadas há cerca de 20 meses, depois de alteração na composição societária da empresa. Ela informa sobre investimentos em gestão — com ações voltadas para os clientes e os funcionários, em áreas como treinamento, manutenção e limpeza — e também no acondicionamento da pista, no plantio de árvores ao longo do corredor e



Mudanças implantadas deram ao Corredor São Mateus-Jabaquara a melhor avaliação pelos usuários

na renovação da frota. A empresária acredita que os índices poderão ser melhores em uma próxima pesquisa da ANTP, entre outros motivos, porque a entrada em operação de 57 novos veículos diesel ocorreu no início de novembro, um mês depois de as entrevistas da atual pesquisa terem sido encerradas.

Outros dois sistemas de transporte público sobre pneus tiveram ligeira queda no comparativo entre o ano passado e agora: os ônibus municipais da capital passaram de 42% de aprovação, em 2007, para 40% neste ano, e os micro-ônibus da capital, cujo índice "excelente

e bom" caiu de 43% para 40%. Quatro outros sistemas sobre pneus tiveram queda mais acentuada. O índice de aprovação dos ônibus nos corredores da capital caiu de 64%, em 2007, para 53%, neste ano. Os ônibus metropolitanos tiveram índice de aprovação reduzido de 53%, no ano passado, para 41%, em 2008. A aprovação dos micro-ônibus intermunicipais caiu de 56% na pesquisa anterior para 40% na pesquisa deste ano. E os ônibus municipais de outros municípios da Região Metropolitana de São Paulo (exceto a capital), que haviam alcançado 56%, em 2007, obtiveram 42% de aprovação

em 2008. Quanto ao transporte sobre trilhos, os trens da CPTM obtiveram 48% de "excelente e bom" em 2008, ficando abaixo dos 51% obtidos em 2007; o metrô manteve-se como o sistema mais bem conceituado, apesar da queda na avaliação: de 85% em 2007 para 82% em 2008.

INTERFERÊNCIA DO TRÂNSITO – De acordo com o relatório da pesquisa, 37% dos entrevistados declararam ter mudado recentemente a maneira como se deslocam; as mudanças mais citadas se referem ao tempo gasto nas viagens e aos horários das viagens urbanas. O "trânsito" foi apontado como a causa principalmente do tempo gasto nas viagens (84%), alteração dos horários das viagens (66%), mudanças nos trajetos realizados (61%) e quantidade de viagens (42%). A "lotação excessiva" foi indicada como a causa

principalmente de mudança no tipo de condução utilizada (62%) e na quantidade de viagens (42%). Há uma terceira causa significativa: "o custo do transporte", que, embora menos frequentemente citada pelos entrevistados, afeta mais o número de viagens (27%), as conduções utilizadas (21%) e até o trajeto percorrido (14%).

A maioria dos respondentes (51%) afirmou que "gasta mais tempo" nos deslocamentos, e 41% disseram que "gastam o mesmo tempo que antes". Quanto aos congestionamentos, 64% dos entrevistados disseram que "afetam muito" o seu dia a dia, e 25% disseram que "afetam um pouco". As consequências mais citadas dos congestionamentos são: "chegar atrasado ou faltar a compromissos" (56%), "ficar cansado, estressado, nervoso" (52%), e "ter menos tempo para família e amigos" (23%). Também apare-

cem como consequências: "prejudica o ar que respiro" (17%), "gastar mais dinheiro com a condução" (16%) e "poder fazer menos coisas" (12%).

COMO FOI FEITA A PESQUISA – Realizada com uma amostra probabilística representativa da população da Região Metropolitana de São Paulo com idade a partir de 16 anos e de todos os estratos socioeconômicos, a pesquisa teve 2.300 pessoas entrevistadas entre 4 de agosto e 3 de outubro de 2008 em seus domicílios. Para garantir a representatividade foram realizadas pesquisas adicionais em alguns serviços. Os trabalhos de campo foram desenvolvidos pela LPM - Levantamentos e Pesquisas de Marketing e os resultados servem de referência às empresas gerenciadoras e operadoras do transporte na região.

INCompany Cursos



GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA



CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

Leve os mais completos cursos do setor de transportes para dentro de sua empresa.

A OTM Editora criou um projeto que leva até a sua empresa uma série de cursos aplicados às diversas áreas de atuação do setor de transportes.

Com **InCompany** seus profissionais terão a oportunidade de aprofundar conhecimentos nas áreas de manutenção, logística, operação, planejamento e administração, o que se

traduz em ganho de produtividade e rentabilidade. Tudo isso com um grande valor agregado: os cursos são ministrados no seu próprio ambiente de trabalho, eliminando os custos de viagem e hospedagem.

InCompany, uma solução prática e inteligente de se investir em qualificação profissional.



Para mais informações ligue:

11 5096-8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br



Os melhores em comunicação visual



Brasil Sul Linhas Rodoviárias e Auto Viação Bangu foram as vencedoras nas categorias de Transporte Rodoviário de Passageiros e Metropolitano de Passageiros

Marcia Pinna Raspanti

O 40º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota escolheu os melhores trabalhos do ano nos segmentos de Transporte Rodoviário de Passageiros, Metropolitano de Passageiros, Rodoviário de Carga e Utilitários. As empresas que apresentaram os melhores projetos – avaliados por um grupo de jurados especializados – foram homenageadas durante o evento de premiação de Maiores e Melhores do Transporte e Logística, realizado em novembro.

No segmento de Transporte Rodoviário de Passageiros, a Brasil Sul Linhas Rodoviárias ficou em primeiro lugar; seguida pela JK Turismo; para a terceira colocação, foi escolhida a Viação Progresso e Tu-

rismo. A Viação Cidade do Aço recebeu a menção honrosa da categoria. Entre as empresas de Transporte Urbano de Passageiros; a Auto Viação Bangu foi a vencedora; seguida da Viação Padre Eustáquio; e da Companhia de Transportes de Urbanos da Grande Vitória (Ceturb). A Viação Vila Real e o Grupo Ponte Coberta foram premiadas com a menção honrosa.

A Brasil Sul Linhas Rodoviárias, de Lon-



Brasil Sul: projeto transmitiu o diferencial de serviço

drina, Paraná, foi a que mais cativou os jurados no segmento de Transporte Rodoviário de Passageiros. O projeto de Carlos Marland conseguiu transmitir o diferen-



Auto Viação Bangu: novo símbolo e cores vibrantes, em tons de amarelo e laranja para facilitar a identificação pelos usuários



cial do serviço "Sleep - Leito Cama", que oferece poltronas que reclinam totalmente, como se fossem camas. "A gente tem a sensação de conforto, bom atendimento e segurança. A solução foi muito criativa e bem pensada", resume a jurada Mariseth Pádua de Carvalho, da Basf.

O projeto do ônibus Brasil Sul é composto pela logomarca da empresa, que é

uma bandeira estilizada. Integrada a esta marca, foi inserida uma foto de uma mulher dormindo tranquilamente. "A princípio cogitamos não utilizar a imagem de uma pessoa dormindo, pois o mercado tem oferecido projetos com foto lateral e a logomarca, nada mais. O que não é nada criativo. Então, inovamos ao produzir uma foto cuja aplicação pudesse integrar-se à

marca da empresa, sendo um elemento de comunicação visual e não apenas uma imagem ilustrativa", conta Carlos Marland, responsável pelo projeto.



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

CURITIBA

Modelo PML7x112

† Tucuruvi

Modelo PML10x112

FORTALEZA

Modelo PML10x32

245

Modelo PML7x 80

RIODEJANEIRO

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.



Na categoria Rodoviário de Passageiros, a JK Turismo (ao lado), segunda colocada, adotou projeto que explora elementos da arquitetura de Niemeyer; e Viação Progresso (embaixo), em terceiro lugar, tem design que chama a atenção pelo uso das cores; e Cidade do Aço (ao alto), que já venceu em outra edição, recebeu menção honrosa.



Todo este cuidado do designer em criar um projeto elaborado e que passasse uma mensagem aos usuários foi percebido pelos jurados. "Nota-se que existe um conceito por trás do trabalho, que foi muito bem pensado. O design foi criativo e conseguiu mostrar a proposta da empresa. É um ônibus em que dá vontade de viajar", diz a jurada Ângela Negreiros, da Akzo Nobel.

NOVO SÍMBOLO – No segmento de Metropolitanos de Passageiros, a Auto Viação Bangu (RJ) é a empresa vencedora, com projeto de Álvaro González Rodríguez. As cores são vibrantes – tons de amarelo e laranja – para facilitar sua identificação pelos usuários. Foi criado também um novo símbolo, que marca a mudança do controle acionário da empresa. A nova logomarca

é a letra "b" minúscula, constituída por 26 círculos, que formam um rolo de tecidos estilizado. Na traseira do veículo, o símbolo foi feito com adesivo refletivo, para maior segurança no trânsito.

A simplicidade, o desenho e a facilidade de identificação da empresa foram os fatores que mais pesaram na hora da escolha dos jurados. "O desenho realmente é bastante diferente e bonito. Neste segmento, é importante que os usuários consigam identificar o veículo e a empresa facilmente", afirma o jornalista e jurado Ariverson Feltrin.

Entre os concorrentes do setor de Transporte Rodoviário de Passageiros, a JK Turismo, de Taguatinga (DF), é a segunda colocada, com um projeto de Armando Villela da Villela Design, que explora elementos da arquitetura de Oscar Niemeyer, em Brasília. Em terceiro lugar, vem a Viação Progresso e Turismo, de Três Rios (RJ), com projeto da Go!Mídia. "O trabalho chama a atenção pelo uso das cores que deu um efeito muito bonito", diz Ângela Negreiros.

A Viação Cidade do Aço, de Barra Mansa (RJ), recebeu a menção honrosa da categoria. "É interessante observar a evolução no projeto da empresa, que já venceu o concurso em outra edição (1993). O projeto de João de Deus é integrado com todos os equipamentos ligados aos veículos, como garagem e rodoviárias. Acho importante fazermos esta homenagem", diz Feltrin.

Entre as empresas de Metropolitanos de



No segmento Metropolitano de Passageiros, o segundo lugar ficou a Viação Padre Eustáquio (ao lado); em terceiro, a Transportes Urbanos da Grande Vitória (embaixo); a Viação Vila Real e o Grupo Ponte Coberta (ao alto) ficaram com menções honrosas.



Passageiros o segundo lugar ficou com a Viação Padre Eustáquio, de São Caetano do Sul (SP), com design de Gufos Produções, Promoções e Multimídia. A terceira posição coube à Companhia de Transportes Urbanos da Grande Vitória (Ceturb), com projeto da Villela Design.

Nesse segmento, os jurados resolveram indicar duas empresas para as menções honrosas: Viação Vila Real, do Rio de Janeiro, com projeto de Luiz Antônio Missemota, da Missemota Arquitetura e Design; e Grupo Ponte Coberta, do Rio de Janeiro, com projeto de Jorge Andrade Design.



CAMINHÕES E VANS – No segmento de Transporte de Carga, a vencedora foi a Ultracargo (SP), com design de Marcelo Iqueuti; em seguida, veio a Tegma Gestão Logística, de Barueri (SP), que ficou em segundo lugar, com projeto de Carolina Fernandes Ronconi de Oliveira; a terceira

colocada foi Jamef Encomendas Urgentes, de São Paulo, com trabalho de Altamy Monteiro, da N7 Design. A Translute Transportes Rodoviários recebeu menção honrosa na categoria, com projeto da Y2M2 Propaganda. Na categoria Utilitários, que

foi incluída no concurso pela primeira vez, as empresas premiadas foram Transportadora Americana (TA), com design de Raphael Gullo Neto, da Plenna Sim Comunicação e Marketing Estratégico; e Primav Ecorodovias, com projeto de Gustavo Guimarães. ■

Quem faz a escolha certa dorme tranqüilo.



O Sleep - Leito Cama da Brasil Sul é uma idéia diferenciada e inovadora. Para dar vida a ela, nós inovamos junto. Integramos a foto com a pintura harmoniosamente. Ambas se complementam e valorizam a imagem da empresa.

Este projeto nos rendeu mais um prêmio. Somos o primeiro lugar no 40º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota, tendo o reconhecimento da mais importante publicação do segmento.

Conheça as soluções que só quem é especializado em transporte pode oferecer para a sua empresa, e durma bem!

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



Marland
Design de Frota



Marketing valoriza atendimento

Agraciada com o Prêmio Top de Marketing da ADVB, a Araucária Transporte Coletivo investe em ações publicitárias para melhorar atendimento aos passageiros

Sonia Crespo

O ano de 2008 definitivamente vai ficar registrado na memória da empresa paranaense Araucária Transporte Coletivo, a primeira no setor de transporte metropolitano de passageiros do País a ser agraciada com o prêmio Top de Marketing 2008 da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB). No comando da empresa desde 2002, a diretora administrativo-financeira Lígia Romani explica que mesmo sendo uma empresa prestadora de serviços através de licitação pública, o marketing não deixa de ser uma ferramenta estratégica para o crescimento da organização. "O fato de ter nossa atuação condicionada às regras do setor de transportes metropolitanos poderia nos acomodar. Mas entendemos que independentemente do ramo de atuação a empresa deve buscar a satisfação de seu público, dentro e fora dela", explica a executiva.

Este ano a empresa realizou investimentos totais de R\$ 2,5 milhões, que incluem a ampliação da frota de 100 para 111 ônibus. Para 2009, Lígia Romani estima que as inversões em renovação de frota deverão chegar a R\$ 7,5 milhões. "Já temos planejada a compra de 20 novos ônibus e dez deles estarão em circulação ainda no primeiro semestre. Também temos planos de investir na aquisição de um terreno para a construção de uma nova garagem, pois a capacidade de



Romani: empresa deve buscar a satisfação de seu público

nossa sede atual já está no limite", anuncia.

Porém, conforme se comporte o mercado nos próximos meses e caso a crise se agrave, Lígia Romani diz que a empresa avaliará a necessidade de revisão no plano de investimentos. A empresária conta que a Araucária possui uma política de constante busca de redução de custos e aprimoramento de controles visando a um equilíbrio econômico-financeiro, uma vez que trabalha sob o sistema de remuneração por quilômetro rodado. "Não temos tido adequada reavaliação dos custos constantes da planilha há mais de dois anos. Além disso, este ano investimos na aquisição e instalação de um sistema de monitoramento e controle de bordo que vai nos permitir acompanhar continuamente o

desempenho dos veículos e dos motoristas, avaliando a performance e traçando planos de ação para melhorias que se perceba serem necessárias".

PRIMEIROS TEMPOS – A chegada ao Paraná de Hairton Luiz Romani, pai de Lígia, em 1962, como representante comercial da Marcopolo, dá início às atividades da empresa que, mais tarde, se transformaria no grupo SBV. Em novembro de 1977 a Holding SBV assumiu os negócios da Empresa Araucária S/A, concessionária dos serviços públicos de passageiros na região metropolitana de Curitiba, em atividade desde 1932. Nesta época a empresa operava veículos desenvolvidos com chassis de caminhão adaptado com carroceria construída em madeira, artesanalmente. Sob novo comando, a razão social da transportadora mudou para Araucária Transporte Coletivo Ltda. Na época sua frota era composta de 27 ônibus monoblocos Mercedes-Benz LPO 1122, com carrocerias modelo Veneza, e contava com 90 funcionários. Os serviços atendiam ao transporte de passageiros entre as cidades de Araucária, Curitiba, Contenda e Catanduvas. Em seguida, a empresa iniciaria o transporte urbano no município de Araucária. Foi a partir de outubro de 1990 que a companhia passou a atuar exclusivamente no transporte coletivo metropolitano e em

1995 a investir nas operações de fretamento e turismo, priorizando seu atendimento às indústrias sediadas em Araucária. Em julho de 1996 a Araucária Transporte Coletivo passou a compor a Rede Integrada de Transporte de Curitiba. E em julho de 2000 iniciou a atuação no transporte urbano de Curitiba, operando com ônibus biarticulados que circulam nas canaletas exclusivas. Atualmente a empresa tem uma participação de aproximadamente 4% da Rede Integrada de Curitiba e Região Metropolitana.

Hoje dos 111 ônibus da Araucária, 89 atendem a linhas de transporte público, com chassis Volkswagen, Volvo e Mercedes. Ao todo, a empresa opera 11 linhas na capital paranaense que realizam 894 viagens por mês. A linha de maior movimento é Araucária-Curitiba, que circula no corredor do Ligeirinho. Para a frota de fretamento são destinados 18 veículos, que transportam funcionários da siderúrgica Gerdau e da Indústria Gonvarri, realizando 97 viagens em dias úteis. A idade média de toda a frota é de 4,5 anos. Por mês, circulam nos ônibus da cidade 45 mil passageiros, rodando 600 mil quilômetros. Lígia Romani diz que para 2008 o crescimento no volume de passageiros transportados será de cerca de 6%, equiparando-se ao aumento registrado em 2007.

A manutenção de toda a frota é realizada em oficina própria, que fica na sede da empresa, no município de Araucária, na região da grande Curitiba. "Investimos muito na capacitação de todo nosso pes-

soal através de treinamentos técnicos, pois acreditamos que isto garante a qualidade do serviço executado. Temos muito cuidado e preocupação com a segurança de nossos usuários, fato que se comprova pelo baixo índice de acidentes", comenta a executiva.

Os veículos utilizados pela Araucária no transporte coletivo têm suas características definidas pelo órgão gestor. Atualmente são veículos equipados com itinerários eletrônicos frontal e lateral, sistema Senotron (para informações sonoras, tais como pontos de paradas), equipamentos GPS, bilhetagem eletrônica (em 100% da frota), além de sistema de bloqueio de velocidade (70 km/h em veículos Ligeirinhos e 55 km/h nos biarticulados). Além disto, a empresa investiu na aquisição e instalação do sistema de monitoramento e controle de bordo, instalado em 100% da frota, até nos veículos de fretamento. A companhia possui também um sistema de segurança desenvolvido internamente por seus técnicos em manutenção que impede o veículo de se deslocar enquanto todas as portas não estiverem totalmente fechadas. Isto garante a segurança do usuário quando do embarque e desembarque dos veículos.

GESTÃO INOVADORA – A nova forma de gestão da empresa incorporou, nos últimos anos, um conjunto de ferramentas de marketing que busca essencialmente novas formas de relacionamento principal-

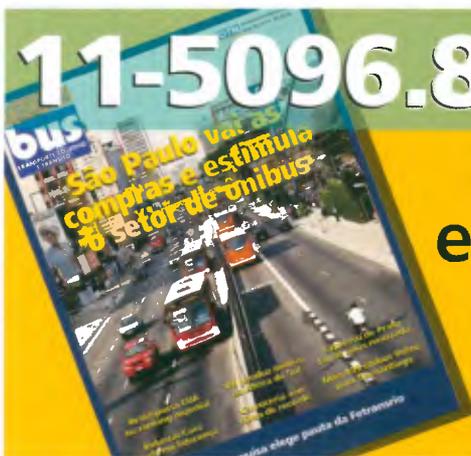
mente com seus clientes, colaboradores, investidores e fornecedores e acabou lhe rendendo o prêmio concedido pela ADVB. Entre as mais de 15 ações e campanhas implementadas pela empresa para dinamizar a relação com os clientes destaca-se o projeto PEC, que implanta o Ensino Fundamental e Médio a todos os funcionários da empresa. "Em 2008 atingimos o índice de 100% de colaboradores com pelo menos o ensino fundamental completo", enfatiza a executiva. Lígia Romani também destaca a importância do projeto Guiar (Grupo Interno de Apoio da Araucária TC), formado por peritos de diversas áreas, como tráfego, manutenção, segurança do trabalho etc., que realizam atividades desde a análise de acidentes e orientação a motoristas quando se detecta necessidade após algum acidente, até campanhas de conscientização sobre cuidados com a segurança.

"Uma das ações de marketing mais importantes realizadas pela Araucária em 2008 foi a campanha 'em direção ao futuro', que levou quatro meses e incentivou a aproximação dos funcionários", revela Lígia. Em parceria com sua agência de marketing, que distribuiu a cada funcionário um "ônibus álbum", onde as figurinhas a serem coladas traziam os conceitos de missão, visão e valores da empresa. A empresária também enfatiza que a campanha "Araucária em Trânsito", realizada em parceria com uma rádio local, veiculou na mídia, durante o segundo semestre deste ano, dicas de segurança no trânsito.

11-5096.8104

ligue e assine

TECHNI bus
TRANSPORTE COLETIVO E TURISMO



FERRAMENTA DE LIMPEZA

☎ 51.3635.1555

Ref.: 372

Ref.: 380.2

30x9cm

25x7x6cm

Dispensa escada.
Cabo de alumínio de 1.5m, 2m e 3m.
Fios florados de PET com espuma.
Pará-brisas, corredores e carrocerias.

Limpa de baixo do quebra-sol.

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

ODIM
Desde 1933



Marcopolo exporta ônibus DD de 15 m ao Peru



A Marcopolo acaba de desenvolver e produzir os primeiros ônibus Double Decker (de dois andares) com 15 metros de comprimento do Brasil. Os oito veículos serão fornecidos à empresa de turismo Expresso Cial, do Peru. O novo modelo foi fabricado a pedido do cliente para permitir o aumento da capacidade (48 passageiros) e oferecer mais conforto, com poltronas que reclinam 180 graus.

Com chassi Scania K420, as unidades também possuem câmbio com acionamento elétrico. Com essa tecnologia o esforço físico do motorista para a troca de marchas é menor e as mudanças são feitas na faixa ideal de rotação do motor. Para aumentar o conforto na viagem, os modelos possuem televisores de 14 polegadas, DVD, poltronas com descansa-braços e porta-revistas.

Este é o terceiro modelo de

ônibus com 15 metros de comprimento que a Marcopolo desenvolve. No ano passado, a empresa produziu o rodoviário Paradiso 1200 para a empresa de turismo Civa, de Lima, também do Peru. No início deste ano, o Paradiso LD 1550 também ganhou uma versão de 15 metros, fornecida para a Movil Tours.

Segundo Paulo Andrade, gerente executivo de Operações Comerciais para o mercado externo da Marcopolo, as empresas de turismo do Peru perceberam que, com o aumento de comprimento e capacidade, é possível oferecer serviços com qualidade e conforto, sem aumento no preço das tarifas cobradas dos passageiros. "Desde o ano passado, já recebemos pedidos para quase 50 unidades, em três diferentes modelos, o que comprova a boa aceitação dos veículos", explica Andrade.

Manutenção programada: maior vida útil dos veículos

A Viação Cometa comprova que, com uma boa manutenção, o veículo pode chegar a mais de 1 milhão de quilômetros rodados com motor original. O Grupo de Manutenção Automotiva visitou uma das garagens da empresa que cuida da manutenção preventiva da frota de 800 veículos da Viação Cometa como uma das ações da campanha educativa "Carro 100% e Caminhão 100% — Quem tem chega bem".

A proposta da campanha é mostrar a importância da manutenção preventiva e conscientizar o motorista sobre os cuidados necessários para garantir vida longa ao veículo.

Com um plano rigoroso de manutenção, os ônibus da Via-

ção Cometa rodam 1,35 milhão de quilômetros sem precisar trocar o motor. Cada veículo da frota possui um histórico desde que chega à empresa ainda zero quilômetro. O estudo envolve relatórios semanais que são feitos por análise laboratorial do óleo lubrificante dos veículos e verificação visual do motor, além de videoscopia (aparelho com câmera para avaliar o desempenho do motor). A Viação Cometa é a primeira empresa de transporte rodoviário a ser certificada pelo Instituto de Qualidade Automotiva (IQA) e conta com uma equipe treinada de 400 profissionais, entre mecânicos, eletricitas e ajudantes gerais.

Fortaleza adota sistema de monitoramento

O Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado do Ceará (Sindiônibus), em parceria com a Empresa de Transporte Urbano de Fortaleza (Etufor), implementou sistema de monitoramento de toda a frota da capital cearense. O sistema controla a operação das empresas concessionárias em tempo real. Os equipamentos foram fornecidos pela empresa mineira Maxtrack.

O monitoramento fornece informações para o Conselho

Gestor do Consórcio Operacional, além de auxiliar no serviço de atendimento ao cliente, contribuir para a regulação do horário das linhas e ajudar na reprogramação dos itinerários. O sistema possui GPS que faz a leitura, a cada fração de segundo, de informações como localização, movimentação e velocidade do veículo e ainda avalia o resultado dos contadores externos. A frota de Fortaleza é de 2,7 mil veículos e transporta 850 mil passageiros diariamente.

City tour de Manaus começa com dois ônibus

O governo do Amazonas e a Empresa Estadual de Turismo do Estado (Amazonastur) lançaram o Projeto City Tour Manaus, em dezembro. O projeto conta com dois ônibus Double-Deck (dois andares) que irão fazer o city tour em Manaus, apresentando aos visitantes os pontos culturais, históricos e turísticos que existem no entorno da capital do Amazonas. A proposta é dar oportunidade ao turista e ao cidadão amazonense de conhecer os atrativos da cidade de forma integrada, com mais comodidade.



A solenidade de lançamento aconteceu no dia 18 de dezembro, no Largo São Sebastião. O evento contou com a presença do ministro do Turismo Luiz Barretto, do governador do Amazonas Eduardo Braga e profissionais ligados ao mercado de turismo no estado.

O Amazon Bus, que é adaptado a portadores de necessidades especiais, tem carroce-

ria Busscar e possui 71 lugares. Os bancos são de veludo na parte inferior e de plástico na superior. O veículo conta com três câmeras, três televisores LCD e CD Player; sistema geral de som; sistema de som para o motorista; antena para sinal de celular; GPS; microfone para o guia; entre outras comodidades. O ônibus tem 4,5 metros de altura e 12,1 metros de comprimentos. São dois tipos de roteiros: o que vai do Teatro Amazonas a Ponta Negra, com nove pontos de parada; e o que faz o percurso inverso, com doze pontos de parada.

Refrigeradores para ônibus

A Compact Indústria de Produtos Termodinâmicos traz dois lançamentos na linha de refrigeradores para veículos. O R70 foi desenvolvido para o clima tropical e pode ser aplicado em qualquer carroceria de ônibus. O peso do produto é de 45 quilos e o volume total é de 70 litros, com capacidade para cem latinhas. Já o R74 é voltado para ônibus, micro-ônibus, vans, motorhome e trailers. O peso é de 27 quilos e o modelo tem capacidade para 117 latinhas. Os produtos são dotados de compressor hermético para corrente contínua.

Oferecer **mais** para seu cliente

gera mais **lucro** para você

AUDIO

radio/cd/dvd/mp3 alto-falante
alarme com rastreador gps protetor para tecido sensor de estacionamento kit de monitoramento câmera ccd/cmos película de controle solar faixa de proteção de pára-brisa

VIDEO

monitor lcd fixo/retrátil

INTERNET

SEGURANÇA



deixe a concorrência pra trás, ofereça **Orbus** para seus clientes



Acessórios para Ônibus

(54)3028 9676

orbus@orbus.com.br
R. 13 de Maio, 921 • N. Sa. de Lourdes
95084-460 • Caxias do Sul • RS • Brasil

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.



GELADEIRAS ESPECIAIS

BEBEDOUROS PARA ÔNIBUS

ELBER
GELADEIRAS

ELBER INDÚSTRIA DE REFRIGERAÇÃO LTDA.

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

Quanto maior a utilização, menor o custo

Jorge Miguel dos Santos *

As planilhas de custo operacional de veículos fornecem duas informações principais: o custo fixo mensal e o custo por quilômetro rodado, mas as duas informações também podem ser tratadas como o custo calculado com base no tempo de uso (ano, mês, semana, dia, hora) e pela distância, normalmente medida em quilômetros.

O conceito de tempo de uso é de fundamental importância para se determinar corretamente o custo de operação e aqui vale a máxima "quanto mais tempo usar, menor o custo". Nenhum cálculo de custo de operação de qualquer tipo de veículos estará correto se não contar com as duas variáveis: o tempo de uso e a distância.

É desta noção de custo de tempo de uso que originaram as expressões "custo do carro parado" e "veículo parado é dinheiro jogado fora", entre outras. Isto acontece porque não é possível estocar o uso do veículo, ou mais especificamente estocar o transporte. Em razão direta ao não uso ocorre um acréscimo no custo fixo do veículo. Já no comércio, só para citar um exemplo, a geladeira que não foi vendida hoje

poderá ser vendida amanhã ou depois, sem que com isso agrave seu preço de venda.

Na expressão abaixo é possível se determinar o custo total de operação de um veículo, assim tem-se:

$$CTO = CF/30 + CV \times km/d$$

Ao dividir o CF (custo fixo) por 30 tem-se o custo fixo por dia, onde km/d é a quilometragem rodada por dia.

Tomando como hipótese que o custo seja pago a cada dia de operação a expressão revela que o veículo será utilizado 30 dias no mês e que, desta forma, todo o custo fixo será remunerado.

Esta expressão identifica o menor custo por quilômetro possível, pois o veículo está sendo utilizado 30 dias no mês, ou seja, seu uso máximo. Entretanto, para atingir seu menor custo de operação o veículo deverá trabalhar de segunda a domingo, nas festas e nos feriados.

A maior parte das operações com veículos não acontece com utilização de 100%, mesmo porque sempre haverá a necessi-

dade de uma parada para manutenção preventiva ou corretiva, assim, deve-se sempre analisar e admitir um nível de utilização adequada para cada situação.

Tomemos um exemplo prático, uma van Sprinter cujo custo fixo é de R\$ 2.930,00 por mês e o custo variável de R\$ 0,4138. A estimativa é que este veículo trabalhe todos os dias rodando, em média, 100 quilômetros. O custo total operacional (CTO) por dia será de:

$$CTO = R\$ 2.930,00 / 30 + R\$ 0,4138 \times 100$$

$$CTO = R\$ 97,67 + R\$ 41,38$$

$$CTO = R\$ 139,05 \text{ por dia}$$

Em outra operação o mesmo veículo trabalha apenas metade do tempo com a mesma média de quilometragem por dia trabalhada. Nesta nova operação o custo total de operação é outro:

$$CTO = R\$ 2.930,00 / 15 + R\$ 0,4138 \times 100$$

$$CTO = R\$ 195,33 + R\$ 41,38$$

$$CTO = R\$ 236,71 \text{ por dia}$$

Um aumento no custo de operação de 70%.

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	SPRINTER VAN COM AR Mercedes-Benz 4.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	812,12	0,2030	17,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	971,92	0,2430	21,1
LICENCIAMENTO	240,58	0,0601	5,2
SEGUROS	922,50	0,2306	20,0
SALÁRIO DE MOTORISTA			
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2.947,12	0,7368	63,8
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	519,60	0,1299	11,3
PNEUS	184,80	0,0462	4,0
COMBUSTÍVEL	835,60	0,2089	18,1
LUBRICANTE DE MOTOR	7,60	0,0019	0,2
LUBRICANTE DE CÂMBIO	2,00	0,0005	0,0
LAVAGEM	120,00	0,0300	2,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1.669,60	0,4174	36,2
CUSTO TOTAL NO MÊS	4.616,72	1,1542	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	VOLARE V6 Escolar 3.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	729,97	0,2433	18,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	982,44	0,3275	24,7
LICENCIAMENTO	243,05	0,0810	6,1
SEGUROS	351,49	0,1172	8,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2.306,95	0,7690	58,0
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	404,40	0,1348	10,2
PNEUS	273,30	0,0911	6,9
COMBUSTÍVEL	805,80	0,2686	20,2
LUBRICANTE DE MOTOR	8,10	0,0027	0,2
LUBRICANTE DE CÂMBIO	1,20	0,0004	0,0
LAVAGEM	180,00	0,0600	4,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1.672,80	0,5576	42,0
CUSTO TOTAL NO MÊS	3.979,75	1,3266	100,0

MENOS TEMPO, MAIOR O CUSTO – Não existe erro na segunda situação, mas sim uma condição de operação diferente que, por isso mesmo, custa mais caro apesar de utilizar o mesmo tipo de veículo.

Algumas empresas, que não têm claro este tempo de utilização, acabam por adquirir veículos, sejam de carga ou de passageiros por acharem que os custos de frete são muito altos. Na maioria das vezes o raciocínio está errado e deixar a operação de transporte para quem utiliza mais o veículo pode resultar num custo menor.

A redução da velocidade média dos veículos é outro fator que pode diminuir a utilização. Os veículos de carga com uma velocidade média menor fazem menos entregas e coletas, os ônibus de fretamento e os ônibus urbanos realizam menos via-

gens. Realizar menos com o mesmo veículo significa maior custo de operação.

Em julho de 2008 o município de São Paulo restringiu a carga e descarga em área e horários pré-determinados. Vários especialistas alertaram acertadamente que estas medidas elevariam o custo de transporte, principalmente, por que estes veículos teriam uma menor utilização.

Em outros setores é possível identificar exemplos mostrando que uma maior utilização gera custos menores. Na aviação, por exemplo, tudo é planejado para que os aviões permaneçam o menor tempo possível em terra: as portas automáticas, as escadas rolantes e os acessos ao avião são idealizados para que os embarques e desembarques sejam feitos o

mais rápido possível.

Os hotéis de São Paulo, com maior nível de ocupação durante a semana, possuem tarifas mais baratas para os feriados e finais de semana; nos cinemas em dias de menor demanda é cobrada a meia entrada, as passagens aéreas em horários diferentes também têm preços menores se comparados aos horários mais disputados. Todas, sem exceção, são tentativas de aumentar a utilização destes equipamentos gerando menores custos.

Em síntese, o custo da utilização sempre deverá ser pago: por aqueles que utilizam o tempo todo e também por aqueles que utilizam somente uma parte.

**Economista especializado em transporte.*

VEÍCULO	MICROÔNIBUS COM AR		
MODELO/CARROCERIA	VW 9.150 - Comil Pia		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	4.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	1.007,51	0,2519	13,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.344,95	0,3362	17,6
LICENCIAMENTO	300,69	0,0752	3,9
SEGUROS	481,19	0,1203	6,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	1.887,57	0,4719	24,7
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5.021,91	1,2555	65,8
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	856,80	0,2142	11,2
PNEUS	238,40	0,0596	3,1
COMBUSTÍVEL	1.244,00	0,3110	16,3
LUBRICANTE DE MOTOR	18,80	0,0047	0,2
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,60	0,0024	0,1
LAVAGEM	240,00	0,0600	3,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	2.607,60	0,6519	34,2
CUSTO TOTAL NO MÊS	7.629,51	1,9074	100

VEÍCULO	ÔNIBUS FRETAMENTO		
MODELO/CARROCERIA	OF-1418 - Marcopolo Viale		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	5.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	1.347,13	0,2694	11,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.819,01	0,3638	14,8
LICENCIAMENTO	376,08	0,0752	3,1
SEGUROS	650,80	0,1302	5,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.296,76	0,4594	18,7
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6.489,78	1,2980	52,8
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1.384,50	0,2769	11,3
PNEUS	586,50	0,1173	4,8
COMBUSTÍVEL	3.481,50	0,6963	28,3
LUBRICANTE DE MOTOR	36,00	0,0072	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	12,00	0,0024	0,1
LAVAGEM	300,00	0,0600	2,4
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5.800,50	1,1601	47,2
CUSTO TOTAL NO MÊS	12.290,28	2,4581	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS RODOVIÁRIO		
MODELO/CARROCERIA	K 380 6x2 - Marcopolo Paradiso 1550		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	10.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	2.973,18	0,2973	11,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3.962,70	0,3963	15,3
LICENCIAMENTO	716,94	0,0717	2,8
SEGUROS	1.260,22	0,1260	4,9
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.296,76	0,2297	8,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	11.209,80	1,1210	43,2
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	5.771,00	0,5771	22,2
PNEUS	784,00	0,0784	3,0
COMBUSTÍVEL	7.520,00	0,7520	29,0
LUBRICANTE DE MOTOR	72,00	0,0072	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	18,00	0,0018	0,1
LAVAGEM	600,00	0,0600	2,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	14.765,00	1,4765	56,8
CUSTO TOTAL NO MÊS	25.974,80	2,5975	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS URBANO		
MODELO/CARROCERIA	OF-1418/52 - Marcopolo Torino		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	5.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	1.667,52	0,3335	11,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.822,57	0,3645	12,2
LICENCIAMENTO	373,35	0,0747	2,5
SEGUROS	787,92	0,1576	5,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	4.168,96	0,8338	27,9
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8.820,32	1,7641	34,0
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1.372,50	0,2745	9,2
PNEUS	621,00	0,1242	4,2
COMBUSTÍVEL	3.760,00	0,7520	25,2
LUBRICANTE DE MOTOR	36,00	0,0072	0,2
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,00	0,0018	0,1
LAVAGEM	300,00	0,0600	2,0
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6.098,50	1,2197	23,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	14.918,82	2,9838	114,9

Como a crise afetará os transportes

Economista analisa a situação econômica mundial e como a crise poderá afetar o setor de transportes, que terá de receber investimentos do governo para atenuar os impactos negativos

Márcia Pinna Raspanti

O próximo ano será um período de desaceleração econômica nos países emergentes como o Brasil. Esta é a opinião do economista Antônio Evaristo Lanzana, professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA) da USP. "Os países desenvolvidos passarão por uma recessão. Acredito, porém, que a turbulência não deve se prolongar a 2010", diz.

Segundo Lanzana, a crise econômica mundial afetará o setor de transportes de maneiras diferentes, prejudicando com mais força os segmentos que dependem diretamente da oferta de crédito, como bicicletas, motos e indústria automobilística. Os investimentos governamentais deverão garantir algum crescimento para os fabricantes de ônibus. "Se por um lado o turismo tende a cair, por outro teremos programas dos governos estaduais e federal em transporte público e escolar. Isto deve segurar um pouco a queda de demanda no segmento de implementos rodoviários", acredita.

No setor ferroviário, a demanda ficará condicionada ao prosseguimento dos projetos de infra-estrutura propostos pelo governo federal e à expansão do sistema metroferroviário de cidades como Rio de Janeiro e São Paulo. "A tendência é que o poder público implemente projetos de infra-estrutura e construção civil para que a economia não fique estagnada. Isto já foi anunciado pelo presidente eleito dos Estados Unidos, Barak Obama, por vários países europeus, e o Brasil deve fazer a mesma coisa", diz Lanzana.



Lanzana: turbulência não deve chegar a 2010

O economista afirma que a iniciativa dos governos, porém, não dará fôlego suficiente para anular totalmente os efeitos da crise econômica. "É uma maneira de amenizar um pouco a situação. Mas ações deste tipo costumam ser mais lentas por uma característica dos projetos de governo em geral. A burocracia, a demora nas concorrências públicas, e até a falta de equipes qualificadas para elaborar os projetos em si, dificultam a realização destas obras. Aqui, no Brasil, a dinâmica ainda é mais complicada", destaca.

Já o segmento de caminhões e implementos rodoviários de carga será puxado pelo agronegócio. "A safra de grãos deve continuar a crescer, como tem ocorrido nos últimos anos. A demanda para o setor agrícola deve manter o mesmo ritmo, mas haverá queda nas vendas de caminhões. Os mais prejudicados serão

exatamente os setores que estavam 'bombando' no primeiro semestre de 2008, como os automóveis e caminhões de menor porte", afirma Lanzana.

Para o economista, a crise financeira que abateu os Estados Unidos foi causada por uma postura agressiva perante os investimentos de risco que foi adotada pelas instituições financeiras daquele país. "O mercado passou a oferecer crédito para quem tinha o nome sujo (subprime), o que é uma atitude de alto risco. Os bancos americanos estavam emprestando valores bem acima das determinações das regras internacionais (Acordo de Basileia de supervisão bancária)", destaca.

"O Brasil está mais preparado para enfrentar a crise que no passado", afirma o economista. O crescimento econômico dos últimos anos, o controle da inflação e o acúmulo de reservas são os fatores que mais ajudarão o País a passar pelo período de desaceleração econômica com mais tranquilidade, de acordo com a análise de Lanzana. "O governo brasileiro tomou medidas para conter a crise, precisamos esperar os resultados. Teremos um Natal menos favorável, com queda de 1% a 2% nas vendas, em relação a 2007. O início do ano será mais complicado, sem dúvida, mas 2009 está cercado de incertezas", resume Lanzana.

Com a recessão que afetará os países desenvolvidos, o Brasil sofrerá perdas na balança comercial. Mas o PIB brasileiro deve aumentar entre 2% e 2,5% em 2009, segundo o economista.

Scania com DNA Scania

IBAMA

Quem tem um Scania, tem tudo. Tudo o que o cliente precisa do jeito que ele procura. Serviços, manutenção, peças e reparos com a certeza de qualidade que ele sabe de onde vem. É garantia com DNA de fábrica. Com vantagens, disponibilidade, eficiência e credibilidade Scania. A qualquer hora, em todos os lugares.

Scania. Tudo por Você.

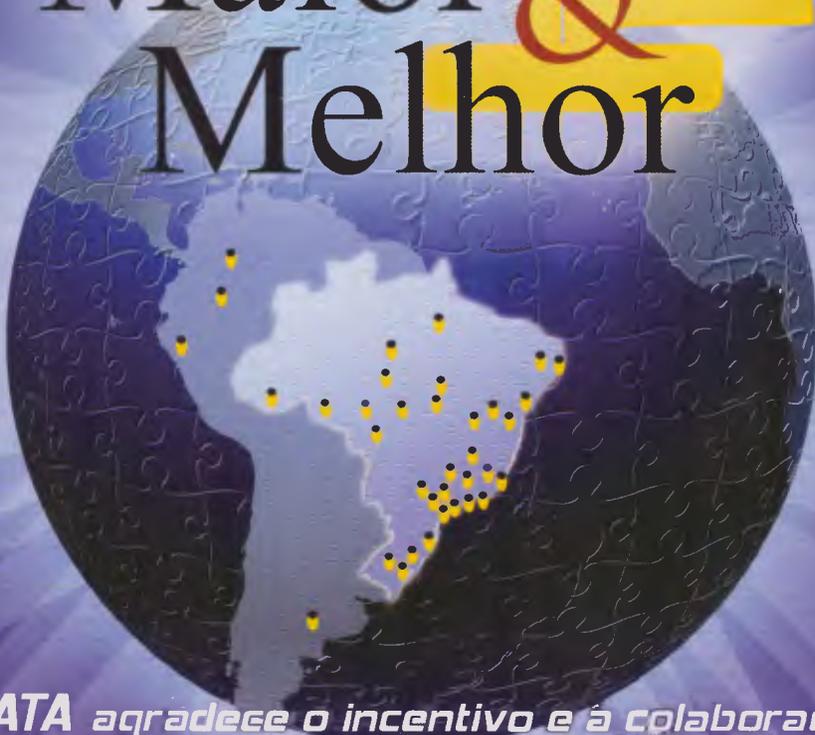


SCANIA

www.scania.com.br



Maior & Melhor



A APB PRODATA agradece o incentivo e à colaboração dos seus clientes e fornecedores durante todo o ano de 2008.

Esse comprometimento mútuo fez com que a APB PRODATA ganhasse pela 2ª vez consecutiva o prêmio de Maior e Melhor Empresa do Setor de Sistemas em Bilhetagem Eletrônica.