

TECHNI

OTM
EDITORA LTDA

bus

TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

Nº 52 - ANO 11 - R\$ 8,00



INDUSCAR/CAIO

NOVA MARCA
REAQUECE
DISPUTA DE MERCADO





**GRUPO CONSTANTINO DECOLA
COM A AJUDA DO ÔNIBUS**

**MOTOR TRASEIRO GANHA
MAIS ESPAÇO**

**AÇÕES PARA RECONQUISTAR
PASSAGEIRO PERDIDO**



Uma das cargas
a sua frota carrega é o
Deixe a BR aliviar

A BR pode fazer mais: oferecer a **CAIS**, gara

A BR está sempre pensando no melhor para quem lida com transporte de cargas. Agora criou uma maneira da sua frota ganhar até quando está parada. São as Centrais Avançadas de Inspeção e Serviços – CAIS. Utilizando essas Centrais, você não precisa investir na construção de uma garagem própria. Elas são

SAC: 0800 789001



mais pesadas que
custo de ter garagens.
esse peso pra você.

gem que você pode usar como se fosse sua.

garagens comunitárias que, além de estacionamento, oferecem serviços como abastecimento, lavagem, lubrificação, refeitório, armazenagem de containers, segurança e oficina mecânica. Tudo para trazer economia para a sua transportadora. Deixe a BR tomar conta da sua frota. Até mesmo quando ela estiver na garagem.

**MINISTÉRIO DE
MINAS E ENERGIA**

BR **PETROBRAS**

**GOVERNO
FEDERAL**
Trabalhando em todo o Brasil



Ano 10 - nº 52 - Julho/Agosto 2001 -
R\$ 8,00

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelo_fontana@uol.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Chau Ribeiro

Redator Principal

Gilberto Penha de Araújo
gilbertootm@uol.com.br

Diretor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexotm@uol.com.br

Departamento Comercial

Carlos A. Criscuolo, Vito Cardaci Neto
e Maria Rita Fleury Zani

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem

10.000 exemplares

Assinatura

Anual: R\$ 50,00 (cinco edições mais
um Anuário) à vista. Pedidos com
cheque ou cartão de crédito Visa a
favor de OTM Editora Ltda. Exemplar
avulso: R\$ 8,00. Em estoque apenas
as últimas edições.

Periodicidade

Circula no mês subsequente
ao de capa

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



Rua Capitão Mor Gonzalo Monteiro, 31
Barra Funda - CEP 01140-146 - São Paulo, SP

Redação, Administração, Publicidade
e Correspondência:

Rua Dr. Acácio Nogueira, 118 - Pacaembu
São Paulo - SP - CEP 01248-040

Tel./Fax: (11) 3873-4448 (seqüencial)

otmeditora@uol.com.br

SUMÁRIO

INDUSCAR DIVERSIFICA	8
Encarroçador do grupo Ruas, que controla a marca Caio, completa duas mil carrocerias produzidas em seis meses e anuncia disposição de entrar no ônibus rodoviário	
NOVO LANCE DA GOL	11
Com aviões novos, tripulação experiente e tarifas competitivas, a Gol Transportes Aéreos, do grupo Constantino, oferecerá a conexão com o ônibus para atrair mais passageiros	
MERCADO	14
Esforço da Marcopolo e Busscar é recompensado: juntas, detêm mais de 90% das exportações de carrocerias. Esse ritmo tem aliviado as oscilações inerentes à conjuntura doméstica	
BOGOTÁ DÁ EXEMPLO	17
Para solucionar o trânsito caótico, o sistema segregado de transporte coletivo TransMilenio permitirá a restrição da entrada de carros na capital colombiana e a utilização do ônibus por 80% da população	
MOTOR TRASEIRO	22
Com a entrada da Volkswagen nessa nova configuração, a situação de inferioridade quantitativa deverá ser alterada. Afinal, a marca é vice-líder do mercado de chassis e vai estimular a oferta	
TRANSPORTE MUNICIPAL	29
Perueiros, em várias cidades do Brasil, passam a complementar o sistema regular de ônibus como forma de conciliar interesses e salvar o transporte coletivo	
SEMINÁRIO NTU	31
Ônibus perderam 30 milhões de usuários nos últimos cinco anos. A crise gerou a necessidade de usar o marketing como ferramenta para recuperar o passageiro	
EXPOBUS' 2001	34
O 6º Salão Internacional do Ônibus provou a competência do Brasil como fabricante de ônibus de alta tecnologia ao mostrar produtos de 123 expositores, dos quais 99 nacionais e 24 estrangeiros	
BILHETAGEM 1	37
Empresa 1, de Belo Horizonte (MG), está adotando o sistema de catraca eletrônica em Angra dos Reis e Cabo Frio como forma de dinamizar a operação nestas cidades litorâneas	
BILHETAGEM 2	38
A região metropolitana de Vitória (ES) também aderiu à cobrança automática, escolhendo o sistema CITBus (Controlador Inteligente de Transporte), da mineira Tacom	
MARCOPOLO	48
A encarroçadora gaúcha adota a estratégia de não depender apenas do mercado brasileiro. A presença da marca expandiu-se no exterior, através de exportações diretas e alianças estratégicas locais	

SEÇÕES

Editorial 7

Panorama 40

Dicas 46

Soluções Empresa 1.

Liderando a evolução do transporte.

A Empresa 1 desenvolve soluções para o transporte de passageiros desde 1995. É pioneira no Brasil no uso de tecnologia de Smart Card (com e sem contato) para bilhetagem eletrônica.

Veja por quê a solução em bilhetagem eletrônica Empresa 1 faz a diferença:

- Recarga a bordo de cartões Vale Transporte e Estudante (sistema já em disponibilização em seis cidades);
- O cartão, em sua versão sem contato, possibilita disponibilizar créditos e/ou unidades tarifárias com valores diferenciados;
- O Sistema de Fidelização de Passageiros é mais um benefício da solução Empresa 1. Com ele, os critérios de bonificação e resgate dos bônus são totalmente operados no próprio cartão.
- Os validadores Empresa 1 são do tipo plug-in. Isso elimina a parada de carros para manutenção. Além disso, são os únicos equipamentos no Brasil fabricados em alumínio fundido, com alta resistência a impactos.

**Converse com a Empresa 1.
E aproveite todos os benefícios que só quem
conhece o que faz pode oferecer.**

Utilize os financiamentos do BNDES/FINAME para adquirir os validadores Empresa 1. (Credenciamento cód. 1299506).

Informações:

R. dos Inconfidentes, 1190 - 12º andar - Savassi - BH
31 3262-3261 • Fax: 31 3261-4991 • vendas@empresa1.com.br



Diversificar, mas com arrojo e prudência

Dois dos maiores conglomerados empresariais do setor de ônibus, o grupo Áurea (da família Constantino) e o grupo Ruas, comandado por José Ruas Vaz, decidiram diversificar, mas, com a devida cautela.

A prudência arrojada não é paradoxo, mas a marca de quem cresce com pé no chão e cabeça na ambição.

Tanto o mineiro Constantino Oliveira, o “seo” Nenê, como o português José Ruas prezam demais a solidez. Mas, como empreendedores, sabem que dinheiro não dá cria quando não se enxerga o próximo passo.

O passo adiante de ambos foi a diversificação, em torno do negócio principal, o transporte de passageiros.

“Seo” Nenê deu prudentemente corda para a segunda geração criar a Gol Transporte Aéreo, empresa com apenas dez aviões alugados mas que, em pouco tempo de vôo, gerou mais notícia do que as várias décadas dedicadas ao transporte feito por uma frota que beira 9 mil ônibus.

Ruas e seu grupo de sócios também soltaram a corda. E decidiram arrendar a encarroçadora Caio, com mais de 50 anos de tradição no mercado.

Ambos, no entanto, não desprezaram o mandamento essencial do sucesso: o misto de prudência e arrojo.

O brasileiro, por vezes, incomoda-se com o sucesso alheio. Ainda que sob uma torcida não tão favorável, os grupos passaram os primeiros seis meses de operação dos novos negócios acumulando alguns reveses e muita experiência.

Gol e Induscar operam em negócios difíceis, por vezes turbulentos e sujeitos aos problemas inerentes à economia brasileira instável.

De qualquer forma, as duas empresas são uma demonstração de que diversificar é preciso, ainda melhor se for em atividades correlatas ou complementares, caso do transporte aéreo e da produção de carrocerias para ônibus.

Tanto “seo” Nenê como Ruas, como dissemos, apreciam ter os pés sobre o chão. Assim, qualquer que seja o vôo que dêem, mantêm as empresas de ônibus.

É como ressalta Joaquim Constantino, o filho que comanda a operação terrestre do grupo: “O negócio de ônibus é bom para quem, como nós, sabe valorizar os centavos que recebemos nas catracas”.

Os próximos passos da novata Induscar

A empresa, que arrendou a massa falida da marca Caio completa os primeiros meses de operação com 2 mil carrocerias produzidas, assimila alguns reveses e projeta o lançamento de novos produtos

Pode-se dizer que uma entre quatro carrocerias produzidas no Brasil entre 1971 a 1999 levou a marca Caio, a sigla da Companhia Americana e Industrial de Ônibus, fundada em 1946 por José Massa, um artesão na arte de produzir ônibus. De um total em torno de 350 mil carrocerias montadas no período pelas associadas da Fabus, a entidade que congrega o setor, mais de 90 mil levaram o selo da Caio.

Em maio de 1999, a marca cinqüentenária iniciou um calvário,

consubstanciado numa concordata que durou até dezembro de 2000 quando a Justiça decretou sua falência.

De janeiro de 2001 para cá, a trajetória da Caio entrou numa nova fase, de retomar a produção, primeiro, e depois, recuperar o prestígio, reaver os clientes, enfim, recomeçar.

A tarefa de recuperar a marca coube à Induscar-Indústria e Comércio de Carrocerias Ltda., empresa formada especialmente com o objetivo de arrendar a Caio. É controlada pelo grupo Ruas, pau-

lista, que opera no transporte de passageiros e revenda de veículos.

Com a retomada da marca tradicional, a Induscar acirra ainda mais a competição com a Marcopolo, Busscar e Comil pelo mercado. De janeiro a julho deste ano, segundo os dados da Fabus, estas concorrentes produziram 6.986 carrocerias urbanas, incluindo micros. A Induscar/Caio informou que no mesmo período montou 1.751, ou 20% desse mercado.

O grupo Ruas tem duas dezenas de empresas, 15 delas dedicadas ao



Fotos: Paulo Garash

Apache Vip, upgrade em conforto e design, ar-condicionado, tevê e vidro fumê

transporte de passageiros no âmbito municipal, metropolitano e intermunicipal. Já as quatro concessionárias representam a bandeira Mercedes-Benz, duas de veículos comerciais (caminhões, ônibus e Sprinter) e duas de automóveis, nacionais e importados.

O grupo, que emprega 20 mil funcionários e tem um faturamento anual de R\$ 500 milhões, enxergou no arrendamento da Caio uma oportunidade de negócios.

José Ruas, que comanda o conglomerado, à época da decisão não escondeu que o arrendamento foi uma atitude de preservação do patrimônio do grupo, uma vez que mais de 90% de suas carrocerias são da marca Caio. Outra oportunidade: explorar um negócio com muito potencial interno e externo, pois o Brasil perfila entre os líderes na produção mundial de ônibus.

A Induscar arrendou a Caio por seis anos, período em que pagará ao síndico da massa falida prestações mensais de R\$ 98 mil, sendo R\$ 70 mil a título de aluguel da fábrica e dos equipamentos em Botucatu (SP), R\$ 10 mil pelo uso da marca e R\$ 18 mil de seguro do imóvel e equipamentos manufatureiros.

Na negociação, a Induscar assumiu com a condição de recrutar empregados associados da Coopermetal, cooperativa formada por ex-funcionários da Caio. Na época o diretor industrial, Maurício Lourenço da Cunha, disse que a fórmula foi uma alternativa de aliar *exper-*

tise da mão-de-obra com redução de encargos trabalhistas.

O Sindicato das Indústrias de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre) classificou o procedimento da Induscar de “dumping trabalhista” e avisou que caso a empresa paulista continuasse contratando cooperados, orientaria os associados do sindicato a também criarem cooperativas de mão-de-obra como forma de reduzir custos trabalhistas.

Próximo passo prevê diversificação que inclui a versão rodoviária

A Induscar decidiu não guerrear, mas passar de sistema de contratação de cooperativa para regime de Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT). Pediu à Justiça do Trabalho um prazo de quatro meses para fazer a transição. “Mas essa mudança em nada altera os planos e investimentos da Induscar para os próximos anos. Hoje, estamos com uma previsão de faturamento de R\$ 80 milhões para 2001 e com uma expectativa de crescimento de 10% ao ano para os próximos cinco anos”, afirma Lourenço da Cunha.

A produção da Induscar em agosto estava numa cadência de 15 carrocerias diárias, média de 320 mensais. Nos primeiros seis meses de atividades, a empresa acumulou cerca de 2 mil carrocerias vendidas em “todo território nacional”. Os destaques em fornecimento para o mercado interno são as praças de São Paulo, Rio de Janeiro, Mogi das Cruzes, Salvador, Curi-



A partir da esquerda: Maurício Lourenço da Cunha, Carlos de Abreu, José Ruas Vaz e Paulo Ruas: duas gerações no comando do transporte e, agora, na produção de carrocerias

tiba, Manaus, Porto Alegre e Campo Grande. Nas exportações, ainda pequenas e responsáveis por menos de 5% do negócio, os destaques couberam ao Chile, Costa Rica, Equador e Angola. Os modelos mais exportados são os urbanos Apache S21, o Alfa Inter City, e o microônibus Picollo.

A lista de carrocerias comercializadas pela Induscar/Caio engloba os modelos: Apache S 21, Millennium, o recém-lançado Apache Vip, além do micro Piccolo e o minibus Piccolino. O Apache Vip é a versão mais sofisticada do Apache S 21, já que incorpora design atualizado e processos de fabricação ágeis e desenvolvidos com novos materiais. O Apache Vip pode ser montado com ar-condicionado, rádio toca-fitas, televisor e vidro fumê. O modelo Apache Vip é uma opção entre o Apache S21 e o top de linha Millennium.

Paulo Ruas, diretor comercial da Induscar destaca que o grupo investiu R\$ 10 milhões nas operações desde que assumiu o negócio. No valor está incluída a conclusão de 80 carrocerias pagas ao controlador anterior.

Para a segunda metade de 2001, Paulo Ruas prevê volume de produção em torno de 2 mil carrocerias, totalizando no ano cerca de 4



Paulo Ruas: “Precisamos de um leque variado de produtos, incluindo um modelo rodoviário”

DIVERSIFICAÇÃO

mil unidades. “Nossa meta inicial era de 3 mil carrocerias”, disse.

Do faturamento previsto, de R\$ 80 milhões, 20% serão preenchidos pelas compras feitas pelo grupo Ruas e destinados à renovação da frota paulistana.

Como clientes importantes das carrocerias Caio ganham destaque o grupo Áurea (Constantino) – comprador da milésima carroceria produzida pela Induscar através do Expresso Metropolitano – grupo Baltazar, Viação NovaCap, Transporte e Turismo Eroles, grupo Fábio Cançado e Viação Serrana.

Segundo Paulo Ruas, a primeira etapa de atuação consistiu em atualizar carrocerias e processos produtivos. A nova fase envolve diversificar “a linha de produtos para atuar em outros segmentos de mercado”. O diretor entende que é fundamental ter um mix de produtos que não se restrinja apenas ao nicho urbano, como sempre fez a Caio. “Precisamos de um leque de

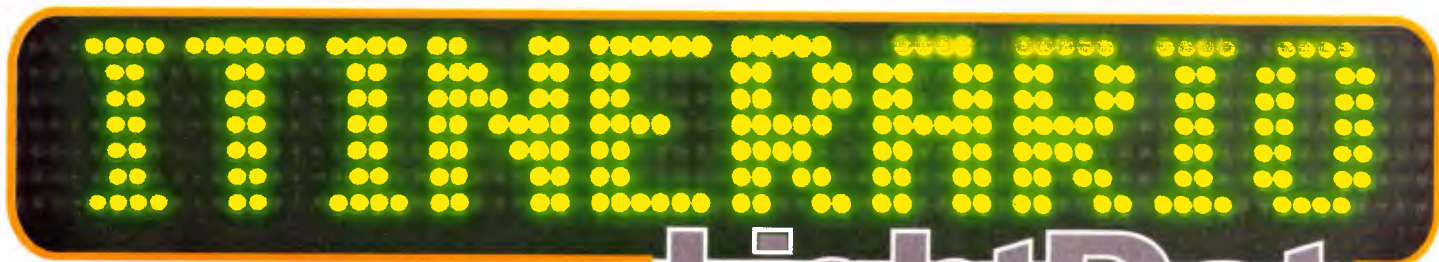
carrocerias, inclusive um modelo rodoviário”, acrescenta.

O grupo Ruas vê vantagens no fato de passar a atuar também como fabricante de carrocerias. “Temos a possibilidade de trazer para dentro da fábrica o conceito de quem conhece o produto, ou seja, do cliente. Com essa visão estamos buscando o aperfeiçoamento dos produtos com modificações que facilitam desde a manutenção até o conforto para o passageiro”, declara Lourenço da Cunha, para exemplificar: “Estamos aplicando a injeção de poliuretano com isolamento térmico em toda a estrutura da carroceria. Isso proporciona maior durabilidade da estrutura,

GRUPO RUAS

EMPRESAS DE ÔNIBUS	FROTA
E.A.O. Penha-São Miguel Ltda.	341
V.I.P.-Viação Itaim Paulista Ltda.	350
E.O.V. São José Ltda.	249
Expresso Talgo Transp. E Turismo Ltda.	249
Viação Campo Belo Ltda.	220
Empresa São Luiz Viação Ltda.	222
Auto Viação Jurema Ltda.	157
Empresa Auto Viação Taboão Ltda.	346
Ultra Transportes Interurbanos Ltda.	42
Viação Bola Branca Ltda.	510
Viação Bristol Ltda.	295
Viação Ferraz Ltda.	44
Viação Poá Ltda.	196
Viação Rápido Brasil Ltda.	27
Viação Capela Ltda.	218
TOTAL	3466

ra, mais conforto térmico para os passageiros”. Outro exemplo: “Estamos utilizando poltronas com encosto alto para maior conforto do passageiro e ampliamos o perímetro da tampa da caixa de marchas para obter facilidade de manutenção na desmontagem deste componente”.



LightDot

- TECNOLOGIA LIGHTDOT
- VÁRIOS TIPOS DE FONTES
- PARA ÔNIBUS URBANOS E RODOVIÁRIOS
- TOTALMENTE ELETRÔNICO, SEM PARTES MÓVEIS
- ALTA VISIBILIDADE DIA E NOITE
- CONTROLE AUTOMÁTICO DE INTENSIDADE



FRT · Tecnologia Eletrônica Ltda.
Rua Coronel Célio Regueira, 353
Recife · Pernambuco · Brasil
CEP 50740-510
Fones: 81 3453-1257
vendas@fit.com.br
www.frt.com.br

Ônibus alavanca a expansão da Gol

A empresa aérea do grupo Áurea se prepara para segunda fase da decolagem: conectar os passageiros dos ônibus com o avião para facilitar a vida do usuário e agregar demanda

A Gol Transportes Aéreos, do grupo Áurea, controlada pela família Constantino, a mesma da Expresso União, da Breda e de outras dezenas de empresas do setor urbano e rodoviário de passageiros, vai utilizar o ônibus como alavanca de expansão no setor aéreo.

O ponto de conexão rodoaéreo já foi definido, será o aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), um pólo logístico pela multiplicidade de ligações rodoviárias com as regiões de maior concentração de renda do País.

Os Constantino falam de cátedra. Parte expressiva dos milhares de ônibus que compõem sua frota atravessa a região de Campinas. A idéia é aproveitar a extensa malha rodoviária por onde passam os ônibus para captar passageiros numa espécie de rede de transporte intermodal. O ônibus, de cidade em cidade, vai recolhendo os viajantes para entregá-los ao avião. “Se tudo der certo, em um ano vamos ampliar a frota para dez aviões”, afirmava em agosto de 2000 o hoje presidente da Gol, Constantino de Oliveira Júnior.

Um ano depois, em 2001, a Gol está à beira de receber o nono e o décimo Boeing 737-700, previstos para entrar em operação nos meses de setembro e outubro.

A Gol, três letras que definem o momento de êxtase no futebol, foi criada em 15 de janeiro de 2001 com objetivos muito claros e definidos: oferecer um serviço de baixo preço e alta qualidade.

Quem conhece a simplicidade

dos Constantino sabe que a expressão mormomia definitivamente não está no seu dicionário. “Seu” Nenê ou Nenê Constantino, como é chamado o fundador Constantino de Oliveira, cultiva hábitos simples. Até hoje, aos 70 anos de idade, apesar da fortuna amealhada, continua com os pés bem plantados no chão. Liderou a construção de um império a partir do nada. Até os 7 anos de idade vivia na roça, em Patrocínio (MG). Com 18 anos comprou o primeiro caminhão.

As empresas do grupo Áurea, quase 40, acumulam 6 mil ônibus que operam em sete estados mais o Distrito Federal. A frota movimentada diariamente 1,2 milhão de pessoas e consome 9 milhões de litros de diesel por mês. São 50 garagens próprias e 24 mil empregados. O faturamento chega a R\$ 1 bilhão por ano.

Nenê Constantino tem o tino do negócio de transportar. Uma de suas primeiras cartadas foi ligar Patrocínio a Belo Horizonte, na década de 50, com três ônibus. Foi, com machados, correias, molas compunham o arsenal dos motoristas para superar a adversidade da rota. A Expresso União, a pri-

meira semente, tem atualmente mais de 250 ônibus operando em seis estados. Não é a maior empresa do grupo, mas é um símbolo e, como tal, é reverenciada.

A idéia de criar a Gol nasceu em 1998 quando ele percebeu que passageiros do ônibus migravam para o avião, atraídos pela redução no preço das passagens aéreas.

A primeira pesquisa feita para apurar o perfil do passageiro da Gol,



Os ônibus do grupo Constantino vão ser usados para alavancar a expansão da Gol no setor aéreo

feita em março de 2001, revelou que 15% dos passageiros nunca tinham pisado num avião. “Queremos mostrar que a aviação comercial pode deixar de ser elitista para se transformar num transporte de massa”, diz o presidente da companhia, Constantino Júnior.

De fato, no Brasil o avião ainda é transporte de elite. Aqui, apenas uma pequena parcela da população tem o hábito de viajar de avião. A grande maioria nunca entrou numa aeronave.

No Brasil viajam de avião, por ano, 35 milhões de pessoas. Aliás, não é assim que se expressa. O certo é que 35 milhões de pessoas embarcam em aeronaves. Pelos cálculos de Rui Aquino, presidente da Abag, associação que reúne as operadoras de aviação geral, o número de pessoas que viaja, efetivamente, é de 5 milhões. Nesse caso, um mesmo passageiro faria 7 viagens por ano.

Ou seja, apenas uma ínfima parcela de brasileiros, 3%, viaja regularmente de avião. Os restantes 97% praticamente não voam.

Enquanto aqui, há 35 milhões de embarques, ou seja, uma viagem para cada 5 brasileiros, nos Estados Unidos há 600 milhões de embarques por ano. O mesmo que dizer: cada americano faz mais de duas viagens por ano.

Pode-se dizer que tudo é proporcional ao PIB, Produto Interno Bruto. Nossas viagens de avião representam 5,6% do movimento aéreo registrado nos Estados Unidos. Da mesma forma, nosso PIB, de US\$ 600 bilhões, representa 6% do americano, de US\$ 10 trilhões.

O fato é que as companhias aéreas brasileiras estão em situação financeira difícil. Acumulam há anos prejuízos. Trata-se de um negócio de grande potencial, mas é preciso muito fôlego financeiro.

Desde os tempos da fundação da Viação Cometa, em 1948, que se fala: as distâncias acima de 500 km

serão ocupadas pelo avião. Tito Mascioli, falecido em 1996, ao criar a Cometa imaginava que aqui acontecesse como nos Estados Unidos. Por isso, circunscreveu o raio de atendimento dos ônibus da empresa a 500 km. Previa que em algum tempo o Brasil teria um exército de usuários de aviões, com ênfase nas distâncias acima de 500 km.

Não foi bem isso o que ocorreu.

E por quê? Falta renda. Esse certamente é um sério problema. Mas, não é só isso.

A receita da Gol é operar com baixo custo e baixo preço

A aviação, pode-se dizer, exerceu ao longo do tempo um certo fascínio sobre empresários de transporte rodoviário. Mas, custa caro e pode trazer problemas sérios para a saúde financeira.

Vai daí que os sucessores do major Tito, se algum dia sonharam com a aviação, foram hábeis em não transformar eventuais paixões em negócio.

O empresário Camilo Cola, fundador da Viação Itapemirim, chegou a voar, mas não levou a ambição à frente. Caso mais recente, de quem entrou na aviação, foi o empresário de ônibus José Luís Felício, dono, em Ribeirão Preto (SP), da Passaredo, nome que escolheu para batizar também a companhia aérea. Não decolou.

Como driblar a barreira da alta dos custos?

A receita da Gol é operar em *low cost*, *low fare*, ou seja, baixo custo, baixo preço. Mas, como fazer?

Constantino Júnior costuma dizer que existem dois tipos de empresas aéreas no Brasil: as de baixo custo e as tradicionais. “Nós fazemos parte do primeiro grupo, porque buscamos antes de tudo a redução de custos”, explica. “Temos um preço responsável, dentro da realidade, porque viemos ao mercado para ficar”, acentua o presidente da Gol.

Para se manter no mercado, a Gol chegou com uma proposta de operação enxuta como forma de cobrar tarifa mais competitiva do que a concorrência. Dois sinalizadores balizaram a estratégia: número de funcionários 50% menor em relação aos competidores tradicionais) e serviço de bordo espartano — restrito a refrigerante, água, barra de chocolate e amendoim.

Os aviões escolhidos, Boeing 737-700, no entanto, são modernos, econômicos e pilotados por tripulação experiente. A produtividade é outro paradigma: a aeronave deve estar o máximo do tempo no ar e o mínimo no chão.

E o problema da baixa renda do brasileiro? Certamente, é um problema, mas nada que não se dê um jeito. A Gol vende por crediário. O passageiro chega ao agente de viagem, balcão, fornece nome, o Banco Panamericano rastreia o cadastro do pretendente e, rapidamente, dá o veredicto. Em caso de aceite, o preço é quebrado em 12 parcelas, pagas em 12 cheques com juros de 3% ao mês, resultando numa taxa anualizada na casa de 47%.

Outra arma importante da Gol é o jeito despojado de operar: inovou ao dispensar o bilhete aéreo, caro, pelo tiquete, semelhante ao emitido por um caixa de supermercado.

A aviação exerce certo fascínio sobre os empresários de ônibus

A empresa, com prudência, trouxe os agentes de viagem para seu lado, pagando comissão de 10% sobre as passagens vendidas. Os competidores pagam comissão menor.

Mas, claro, nem tudo são flores. Uma ala dos agentes de viagens é contrária à venda pela Internet, ferramenta que já responde por 20% dos bilhetes comercializados pela Gol. “Não há como prescindir dessa ferramenta”, diz com clareza Constantino Júnior, o presidente da empresa que fechou o mês de agosto de 2001 com a melhor taxa de ocupação. Seus aviões voaram com 73% dos assentos ocupados. ■

Novos Rodoviários Busscar El Buss



Design

Tecnologia

Conforto



Versátil, o El Buss pode ser adaptado às mais diversas opções de uso, apresentando custo/benefício ideal em veículos rodoviários da sua categoria. Seguindo as tendências da indústria mundial, este é um lançamento em sintonia com o nosso tempo.

 **BUSSCAR**
A MARCA DO ÔNIBUS
WWW.BUSSCAR.COM.BR

Forte ritmo nas exportações

Marcopolo e Busscar foram responsáveis por 94% das exportações brasileiras de carrocerias. As vendas de chassis no mercado interno declinaram 4,34% nos primeiros sete meses do ano

Marcopolo e Busscar, líder e vice-líder na produção de carrocerias para ônibus, exportaram de janeiro a julho de 2001 um total de 3.174 carrocerias, 94% do volume vendido ao exterior pelo setor, de 3.378 carrocerias. Ciferal e Comil completaram os restantes 6%.

Em 2001, de janeiro a julho, as exportações da Marcopolo representaram 48,8% de sua produção, de 4.405 carrocerias. A Busscar colocou no exterior 32% do que produziu, de 3.219 unidades.

As exportações nos sete meses de julho representaram um terço da produção do período, de 10.141 unidades, informa a Fabus, a entidade que congrega Marcopolo, Busscar, Ciferal e Comil.

A produção de 2001, de 10.141 carrocerias, cresceu 9,5% em coitejo com janeiro a julho de 2000, de

9.260 unidades, e 50,5% em relação a igual período de 1999, quando as associadas da Fabus montaram 6.736 unidades.

A Marcopolo, depois de recuar de participação em 2000, voltou a crescer em 2001, ocupando 43,4% do mercado entre os associados da Fabus. A Busscar, segunda colocada no ranking, fechou janeiro a julho com 31,8%, avanço contínuo em relação aos dois anos anteriores.

A Ciferal — desde 2001 pertencente inteiramente ao grupo Marcopolo — e Comil retomaram o crescimento interrompido no ano passado.

É fato que nos números de 2001 não aparece o desempenho da Caio, que nos dois anos anteriores teve em média 10% do mercado de carrocerias.

A Caio desde 2001 não é mais associada da Fabus. A marca no

MARCA	2001	%	2000	%
Agrale	1.930	18,9	1.743	16,4
Mercedes	5.292	51,9	5.689	53,4
Iveco	48	0,5	—	—
Scania	478	4,7	676	6,3
VW	2.169	21,3	2.175	20,4
Volvo	273	2,7	369	3,5
TOTAL	10.190	100,0	10.652	100,0

Fonte: Anfavea

entanto foi assumida pela Induscar, que arrendou a massa falida. A Induscar informou a Technibus que no período de fevereiro (quando retomou a produção) até julho montou um total de 1.751 carrocerias.

VW e Agrale avançam

As vendas de chassis para ônibus no mercado interno atingiram 10.190 unidades no período janeiro a julho, queda de 4,34% em relação ao volume do ano passado, de 10.652 chassis.

Em termos de participação de mercado, os destaques foram para a Agrale, que cresceu 2,5%, e Volkswagen, que avançou 0,9%.

As demais marcas perderam participação. A Scania perdeu 1,6 ponto percentual, a líder Mercedes-Benz (DaimlerChrysler) recuou 1,5%. A Volvo caiu 1,2%.



CARROCERIAS PRODUZIDAS

(Ano - Participação)

EMPRESA	2001	%	2000	%	1999	%
Marcopolo	4.405	43,4	3.663	39,6	2.845	42,2
Busscar	3.219	31,8	2.821	30,4	1.777	26,4
Ciferal	1.373	13,5	876	9,4	783	11,6
Comil	1.144	11,3	896	9,6	672	10,0
Caio (a)	(b)	(b)	1.004	11,0	659	9,8
TOTAL	10.141	100,0	9.260	100,0	6.736	100,0

Fonte: Fabus

a) A empresa deixou de ser associada da Fabus.

b) A Caio informou que no período fevereiro/julho produziu 1.751 carrocerias.

OS PASSAGEIROS
NEM VÃO QUERER DESCER
PARA VISITAR OS PONTOS TURÍSTICOS.



O VISSTA BUSS ESTÁ DE CARA NOVA. DESIGN CLEAN E ARROJADO, FRENTE E TRASEIRA TOTALMENTE REDESENHADAS E MUITO MAIS CONFORTO. DETALHES INTERNOS, COMO ILUMINAÇÃO INDIRETA NAS JANELAS, ACABAMENTO EM AÇO ESCOVADO NO PORTA PACOTES E NOVA DECORAÇÃO NOS PAINÉIS VÃO TRANSFORMAR AS VIAGENS NUM VERDADEIRO PRAZER. ESPAÇO INTERNO REDIMENSIONADO, TOTALMENTE VOLTADO PARA O CONFORTO DO PASSAGEIRO. O MELHOR DA PAISAGEM VAI FICAR PARA O LADO DE DENTRO. DEPOIS DESTA LANÇAMENTO, VIAJAR DE ÔNIBUS SERÁ TÃO BOM QUE OS PASSAGEIROS NEM VÃO QUERER DESCER.



 **BUSSCAR**
A MARCA DO ÔNIBUS

WWW.BUSSCAR.COM.BR

Chassis Agrale. Os únicos projetados com tecnologia para transportar pessoas. E garantir mais lucratividade para a sua empresa.



Líder de mercado há 5 anos

- Motor MWM • Caixa de câmbio EATON • Direção e embreagem com acionamento hidráulico
- Diâmetro de giro reduzido • Freios com acionamento a ar • Suspensão robusta e macia
- Motor e eixo dianteiro avançados, proporcionando maior área útil ao encarroçamento
- Distâncias entre-eixos de 3.500, 3.700 e 4.200 mm • Caixa de câmbio automática Allison opcional
- Fácil acesso aos itens de manutenção diária • Pneus radiais sem câmara



AGRALE

www.agrale.com.br

Bogotá quer abolir o automóvel

O sistema TransMilenio, apresentado como solução para o trânsito caótico da capital colombiana, possibilitará o uso do transporte público por 80% da população

A

té o ano 2015, oito de cada dez habitantes de Bogotá, capital da Colômbia, se deslocarão na cidade pelo sistema TransMilenio. A maioria terá uma estação de ônibus a menos 500 metros de sua casa e de seu local de trabalho. Os carros particulares deixarão de circular nos horários de pico todos os dias da semana. Os residentes da cidade poderão se movimentar com maior velocidade, comodidade e segurança. É o que promete o ambicioso plano para aperfeiçoar o transporte público da capital colombiana com o novo sistema de corredores exclusivos de ônibus a ser implantado em etapas nos próximos 15 anos.

O que fizeram as autoridades de Bogotá foi aliar o planejamento de longo prazo a uma solução simples, de custo bem inferior ao do metrô, para aumentar a velocidade de deslocamento dos residentes e a capacidade do sistema de transporte.

Alardeado como modelo para outros centros urbanos do mundo, o TransMilenio, um dos vários projetos do plano de consolidação do sistema de transporte na região metropolitana de Bogotá com 7,5 milhões de habitantes, é um sistema que se baseia em dar prioridade ao uso do espaço viário para o transporte público sobre o privado. Tem o objetivo de resolver os problemas de congestionamento — havia mais de 20 mil ônibus de pequeno porte em circulação, quase todos em mau estado de conservação — e poluição ambiental crescentes na cidade e melhorar a vida do cidadão.

A solução escolhida foi a construção de corredores exclusivos com duas faixas de rolamento em cada sentido, que interligam grandes terminais, onde convergem as linhas alimentadoras provenientes das regiões mais afastadas. O sistema utilizará a bilhetagem eletrônica. Uma fusão do sistema de eixos troncais de Curitiba com a cobrança automática adotada em cidades brasileiras, como Goiânia.

Segundo as autoridades colombianas, o resultado será uma cidade onde todos se movimentam por transporte público.

Antes de implantar o TransMilenio, as autoridades fizeram uma consulta popular para verificar a receptividade ao projeto. O resultado foi surpreendente: os habitantes aprovaram a decisão de proibir,

a partir do ano 2015, a circulação de todos os automóveis particulares, todos os dias entre as 6h00 e 9h00 da manhã e entre as 4h30 e 17h30 da tarde na cidade.

A administração municipal da Bogotá garante que o TransMilenio oferece um serviço programado, seguro e rápido. Seus ônibus cumprem rigorosamente os horários e os trajetos e param apenas nas estações. É seguro porque os ônibus utilizados pelas empresas são da última geração. Cada um possui um computador com sistema de rastreamento via satélite em permanente contato com o centro de controle que monitora velocidade, frequência, horários e cumprimento dos trajetos. É rápido porque o deslocamento pelas vias expressas (linhas troncais) reduz o tempo das

Foto: D. Vurgação



Articulado Volvo B10M, com carroceria Marcopolo, da frota de 475 ônibus do TransMilenio, 66% dos quais serão fornecidos pela montadora paranaense



Foto: Paulo Ipiranga

Articulado Mercedes-Benz O 400 UPA, com carroceria Busscar, uma das 160 unidades que vão operar no moderno sistema de Bogotá

viagens pela metade, quase uma hora a menos em comparação com os percursos anteriores.

A administração municipal fornece e faz a manutenção da infraestrutura, mas a operação dos ônibus é privada.

A arrecadação com a venda dos cartões magnéticos de passagem é realizada por empresa privada e os recursos são geridos por empresa financeira.

O sistema gerido pela empresa TransMilenio S.A. é totalmente integrado e conta três tipos de estações. As estações simples estão localizadas no canteiro central das vias a cada 500 metros. Os ônibus alimentadores (de cor verde) não param nessas estações. Os usuários ingressam nelas por passarelas ou cruzamentos sinalizados com semáforos. As estações intermediárias estão nos cruzamentos das vias expressas com as principais ruas da cidade. Há quatro estações terminais, que permitem o transbordo dos passageiros dos ônibus alimentadores para os ônibus do TransMilenio, sem necessidade de pagar nova passagem. A baldeação é feita nas praças localizadas ao lado das estações, via passare-

las de pedestres. Os ônibus alimentadores percorrem trajeto circular de 4 km e servem aos passageiros vindos dos bairros da periferia da cidade. Estes ônibus também param nas estações intermediárias.

Para utilizar o sistema o usuário paga tarifa única de 800 pesos (R\$ 0,90) e compra o bilhete ou cartão magnético para diversas viagens nos guichês na entrada de qualquer estação ou dentro dos ônibus alimentadores. O bilhete deve ser guardado porque serve para usar os ônibus alimentadores e também os ônibus do TransMilenio enquanto o usuário estiver dentro das estações.

Como há muitos usuários que chegam de bicicleta, pelas ciclovias existentes ao longo das canaletas, as estações possuem estacionamento exclusivo para as bicicletas.

A execução do projeto começou com a construção de três linhas troncais (La Caracas, Calle 80 e Autonorte), já em operação, com 45 quilômetros de corredores, do total de 400 quilômetros que serão concluídos até 2015. A segunda fase, em execução, prevê mais quatro linhas troncais (Las Américas, corredor Férreo del Sur, avenida

Suba e rodovia 30).

Como os ônibus circulam em vias exclusivas, só param nas estações e o embarque/desembarque é feito em nível (as plataformas são altas, como em Curitiba), a velocidade das viagens nesta primeira etapa já aumentou de cerca de 8 km/h para 23 km/h. A lentidão dos ônibus era uma das maiores queixas da população.

Nesta primeira fase estima-se que cerca de 400 mil pessoas utilizam o sistema, fazendo cerca de 660 mil viagens por dia.

Progressivamente em todas as vias importantes da cidade, uma ou mais faixas em cada sentido serão destinadas exclusivamente ao TransMilenio. Está prevista a construção de mais 19 linhas troncais, que atenderão 80% das viagens a serem realizadas em transporte público na cidade.

Para garantir a segurança foi assinado um convênio com a Polícia Metropolitana que destina 400 policiais para patrulhar as estações.

Os ônibus do TransMilenio serão trocados quando atingir dez anos de uso ou após completar certo número de quilômetros. O rastreamento dos veículos por satélite permite a um computador na central de controle indicar se um ônibus está rodando muito rápido ou muito lento e os controladores se comunicam com o motorista. Do ônibus também é possível enviar um sinal de emergência à central em caso de algum problema de segurança.

O TransMilenio foi projetado para vincular todos os atuais transportadores. Para ser operador no novo sistema, é necessário ter sido transportador em Bogotá. Para poder colocar um ônibus de TransMilenio em serviço, a operadora deve tirar de circulação 2,7 ônibus atuais. Os veículos atuais podem servir de alimentadores no sistema, transportando os usuários dos bairros para as linhas troncais. Há crédito subsidiado para quem contratar motoristas do sistema tradicional para ser condutores do TransMilenio.

Para a operação do sistema foram escolhidos ônibus articulados de último modelo que transportam até 165 passageiros. Quatro empresas brasileiras participam do projeto colombiano como fornecedoras: Volvo, DaimlerChrysler, Marcopolo e Busscar. A Volvo ficou com a maior fatia. Vai fornecer ao TransMilenio 315 dos 475 ônibus articulados da atual etapa do projeto. Seus chassis B10M (com motor horizontal posicionado entre os dois primeiros eixos) levam carroceria Marcopolo. Atualmente há 65 ônibus da marca rodando no sistema.

A DaimlerChrysler fornecerá o total de 160 plataformas Mercedes-Benz O 400 UPA, com carroceria urbana articulada Busscar. O cliente é a operadora Sistema Integrado de Transporte SI 99 SA. Do

total, 33 unidades já estão circulando em Bogotá. Até julho, foram embarcados mais 82 veículos Mercedes/Busscar (totalmente montados) para a Colômbia. A plataforma O 400 UPA recebeu carroceria de 18,50 m de comprimento, com três portas. Cada ônibus Mercedes transporta no sistema

cerca de 2 mil passageiros por dia. Com o embarque de 22 unidades adicionais até setembro, completará o fornecimento

de 127 dos 160 plataformas negociadas. Junto com outros chassis, a DaimlerChrysler está fornecendo um total de 400 ônibus ao mercado colombiano.

Como foi assegurado o financiamento da expansão do projeto nos próximos anos — o governo central aprovou uma verba de US\$ 1,3 bilhão para o projeto e o município

destinou US\$ 700 milhões a serem arrecadados com uma sobretaxa à gasolina — serão garantidos 18 mil empregos permanentes na construção de corredores e estações, montagem de ônibus e operação do sistema. Esses valores não incluem os investimentos a serem realizados pelos empresários, principalmente em aquisição de ônibus.

As autoridades municipais acreditam que a conclusão do projeto TransMilenio contribuirá para resolver boa parte dos problemas sociais da cidade. “Então teremos uma sociedade muito mais sustentável no ambiental; mas também mais igualitária no social, já que independentemente do nosso nível de renda, nos movimentaremos em transporte público, como iguais”, anteviu o prefeito de Bogotá, Enrique Peñalosa Londoño, em pronunciamento transmitido pela televisão em fins do ano passado.

Nas primeiras linhas do TransMilenio vão operar 475 articulados brasileiros

TRUCKLIFT
UM NOVO CONCEITO EM INSPEÇÃO E MANUTENÇÃO



Elevador de Colunas

O FIM DAS VALAS E O INÍCIO DA MODERNIDADE.

Moderno conceito em inspeção e manutenção em veículos de carga e passageiros, com total segurança e ergonomia.



Plataforma Elevadora



SAUR



TECNOLOGIA A SERVIÇO DA LOGÍSTICA

Unidade Industrial: Acesso a BR 285 - Km 01 - Fone: (55) 3375.4122 - Fax: (55) 3375.4444 - Panambi - RS - Brasil - <http://www.saur.com.br> - e-mail: saur@saur.com.br
Centro de Apoio: Fone: (11) 3858.1012 - Fax: (11) 3858.1335 - São Paulo - SP - Brasil - e-mail: saursp@brhs.com.br



É MAIS QUE UM LANÇAMENTO.

**NOVO APACHE S21 VIP.
O URBANO SOFISTICADO
DA CAIO.**

CONFORTO



Ar condicionado distribuído através de dutos, mantendo a temperatura uniforme no interior do veículo.

Poltronas com encosto alto ou reclinção e som ambiente.

SEGURANÇA



Sistema de sinalização externa seguindo padrões de engenharia avançada e demais requisitos desenvolvidos para atender perfeitamente a todas as exigências.



rwbp

É UMA DESCOBERTA.

VISIBILIDADE



Aumento da área envidraçada frontal facilitando a dirigibilidade do condutor.

DESIGN



Frente e traseira totalmente novas de acordo com as tendências mais aceitas no mercado.

É A CAIO DESCOBRINDO MEIOS DE EVOLUIR AINDA MAIS, OFERECENDO UM VEÍCULO COM TODOS OS OPCIONAIS TOPS DE LINHA. DESCUBRA O NOVO APACHE S21 VIP. A MELHOR CARROCERIA URBANA.



Um avanço tímido

Volkswagen e DaimlerChrysler estão otimistas quanto ao mercado de ônibus com motor traseiro, enquanto a Scania registrou demanda fraca no primeiro semestre e a Volvo prevê queda de 10% nas vendas

Gilberto Penha

Nas principais cidades brasileiras, onde a presença dos competidores dos ônibus é intensa, o chassi com motor traseiro ainda é minoria.

A situação, estimulada pela pressão da concorrência exercida por vans e automóveis, está mudando o panorama. Ainda que lentamente, o motor traseiro, símbolo da transição entre o chassi de caminhão e o verdadeiro ônibus, vem crescendo nas frotas urbanas.

Num levantamento feito pela Volkswagen, novo *player* a disputar o espaço dos chassis com motor traseiro, tal configuração está presente em 17% dos ônibus que rodam nas dez principais capitais brasileiras. O motor dianteiro é predominante: ocupa 73% do volume.

Várias cidades têm leis determinando a utilização do motor na posição traseira. Mas, a exigência,

pouco respeitada, acaba se traduzindo em letra morta.

As exceções que fogem à regra são as capitais de Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul, onde a tecnologia do motor traseiro tem presença relevante. Em Belo Horizonte, por exemplo, 73% dos ônibus têm propulsor atrás. Curitiba tem 37% e Porto Alegre, 30%.

Na zona intermediária estão Goiânia, Rio e Salvador, onde o motor traseiro responde por 18%, 16,3% e 13% de participação na frota de ônibus urbanos.

Ainda com baixa expressividade na tecnologia alinham-se a capital paraense, com 6,4%, Brasília, 6,4%, Fortaleza, 6% e São Paulo, na rabeira, apresentando 4,7% de motorização traseira.

Volkswagen, DaimlerChrysler, Volvo e Scania, sensíveis às perspectivas de crescimento de demanda, investem em chassis com motor traseiro.

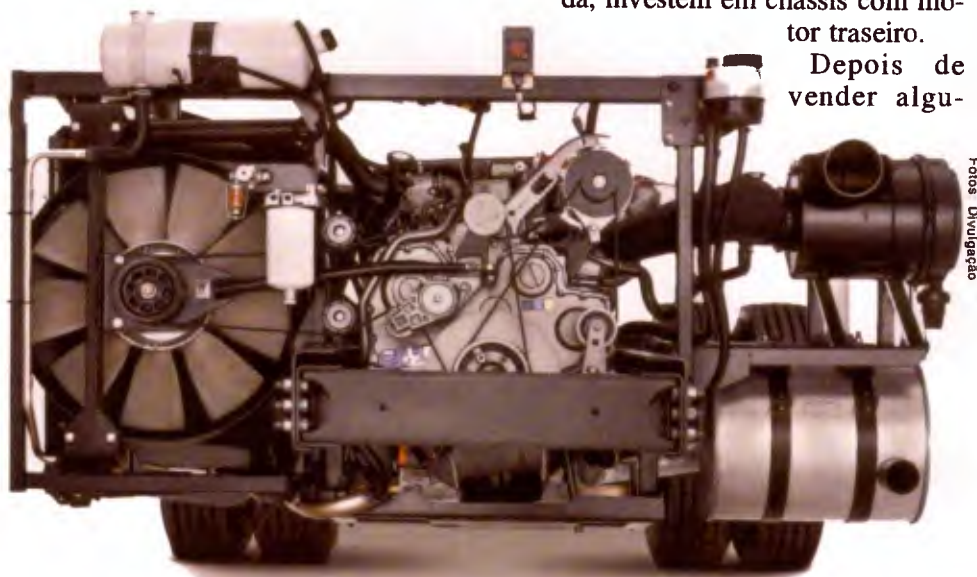
Depois de vender algu-

mas unidades em agosto, a Volkswagen pretende vender 400 a 600 chassis 17.240 OT até o fim do ano (a maior estimativa do mercado). Para Carlos Signorelli, gerente de marketing da divisão de caminhões e ônibus, isto corresponde a 10% a 20% das vendas de chassis para ônibus urbanos, com motores dianteiros ou traseiros.

Na Expobus deste ano, a Daimler Chrysler lançou a série O 500, integrada pelos chassis urbanos O 500 U e O 500 M, e rodoviário O 500 R (no mercado em setembro), com motorização traseira. Porém, a aceitação da novidade foi moderada: em junho e julho foram comercializados apenas 100 chassis O 500 U e O 500 M. Em razão disso, a montadora preferiu não divulgar a projeção de vendas neste semestre.

A Volvo trouxe para a Expobus a versão B7R com motor traseiro, de 260 cv e 7 litros, "opção para trabalho urbano que requer maior potência do motor", segundo Bernardo Fedalto Júnior, gerente de vendas de ônibus Brasil. Lançada em 1998, foram vendidas 251 unidades no primeiro ano e, em 1999, 175 (devido à queda de 40% nas vendas do mercado de ônibus). No ano passado, foram 95 unidades e até junho de 2001, 54. "As projeções indicam queda de 10% no mercado brasileiro em relação a 2000", afirmou Fedalto.

A Scania comercializa os chassis urbanos L94 IB 4x2 (convencional, por R\$ 104 mil) e L94 UB 4x2 (piso baixo e sistema de ajoelamento, por R\$ 116 mil) com motorização traseira. Os números da



Fotos Divulgação

Até o fim do ano, a Volkswagen quer comercializar até 600 chassis 17.240 OT (com transmissão automática), a maior parte na região Sudeste

ONDE ESTÃO OS ÔNIBUS COM MOTOR TRASEIRO

CIDADE	%
Belo Horizonte	73,0
Curitiba	37,0
Porto Alegre	30,0
Goiânia	18,0
Rio de Janeiro	16,3
Salvador	13,0
Belém	7,0
Brasília	6,4
Fortaleza	6,0
São Paulo	4,7

Fonte: Volkswagen

montadora oscilam nos mercados interno e externo. No primeiro semestre de 2000, as vendas internas somaram 34 unidades, das quais 6 do L94 IB, e 28 do L94 UB. Neste ano, em igual período, o total de 48 chassis englobou 9 IB e 39 UB.

A FORÇA DA LEI – “Já consta em lei que a renovação de frota deve ser feita obedecendo uma série de características, e o motor traseiro é uma delas”, observou Signorelli, da VW, valorizando as exigências de suspensão pneumática, transmissão automática e piso baixo. Hoje, os seis grandes mercados de ônibus – São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba e Recife – possuem órgãos gestores que aplicam essa lei em licitações públicas.

Citando como exemplos SP Trans, BHTrans e URBS, organismos responsáveis pela planificação



O chassi rodoviário O 500 R, no mercado em setembro, compõe a série 500 da DaimlerChrysler com os modelos urbanos O 500 U e O 500 M

e gestão dos sistemas de transporte, respectivamente das cidades de São Paulo, Belo Horizonte e Rio de Janeiro, Signorelli ponderou que, por conta da legislação, espera-se que o *mix* de mercado mude nos próximos três anos: “O mercado tende a comprar metade (dos ônibus) com motor dianteiro e metade com motor traseiro”.

“A característica técnica do produto não limita seu uso a cidades de pequeno ou médio porte, mas sim ao sistema de transporte”, reparou. O ônibus com motor traseiro é indicado para corredores porque tem capacidade de atender grande número de usuários em cidades médias ou cidades-dormitórios próximas de capitais, como Contagem (MG), Jaboatão dos Guararapes (PE) e região do ABC (SP). “Este ônibus não é economicamente viável em linhas de baixa densidade”, frisou, citando carros que comportam até 100 pessoas e transportam metade ou um terço em linhas de

bairros distantes.

O gerente de marketing disse ainda que nem a Volkswagen nem as encarroçadoras participam diretamente das licitações. E que os órgãos gestores estabelecem um certo número de linhas para que o frotista cumpra objetivos consonantes à idade média da frota com, no mínimo, 25% dos ônibus com motor traseiro e transmissão automática.

O chassi 17.240 OT, equipado com motor MWM 6.10 TCA, de 6 cilindros em linha, possui versão de aspiração turbo aftercooler (projeto Proteus) conforme a norma Euro II, para emissão de poluentes. Com potência de 240 cv a 2.400 rpm, e torque de 86 mkgf a 1.600 rpm, atende às especificações técnicas do transporte urbano e fretamento.

“O baixo consumo de combustível deve-se ao sistema de combustão de alta tecnologia, que inclui pistões e anéis de última geração, e ao sistema de injeção de alta pressão”, assegurou José Eduardo Luzzi, diretor comercial da MWM.

Uma das características do motor 6.10 TCA é o acionamento dos principais componentes (bomba de água e óleo, compressor de ar, bomba hidráulica e de vácuo) por meio de engrenagens, que aumentam a eficiência da operação. O motor dispõe de cabeçotes individuais para facilitar a manutenção do veículo e camisas úmidas removíveis, que propiciam menor deformação térmica e melhor controle do consumo de óleo lubrificante.



O Volvo B7R, de 260 cv e 7 litros, apresenta-se como opção para operação urbana que requer maior potência do motor

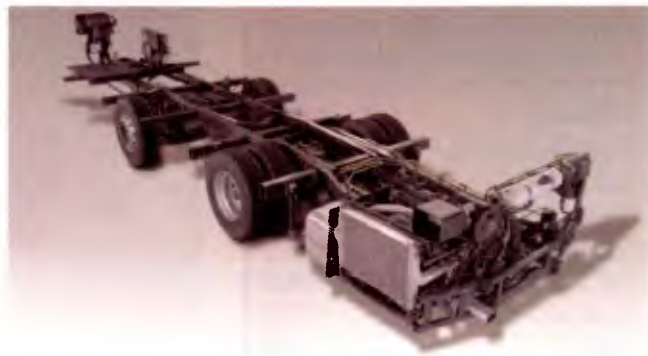
MOTOR TRASEIRO

CUSTO-BENEFÍCIO – Christian Gerber, gerente de marketing de produtos da DaimlerChrysler para a América Latina, ressaltou que a relação custo-benefício é o fator de confiança da marca no êxito comercial do O 500 M, “pois o segmento é altamente competitivo”.

Já o modelo B7R, da Volvo, fabricado desde agosto de 1998 com motor central, custa 15% a mais que o ônibus urbano convencional da marca. A vantagem do B7R, afirmou Fedalto, é o motor menor, de 7 litros, comparado com o convencional, de 10 litros. Crítico do motor dianteiro, “projeto derivado do caminhão”, Fedalto afirmou que o mercado urbano é muito sensível ao preço de comercialização. “Diferenças de preço são determinantes para aumentar ou baixar volumes de vendas (motores central ou traseiro são preferidos nas licitações)”, diagnosticou, admitindo, porém, que a Volvo obtém “mais renda no rodoviário que no urbano”.

Incisivo, o executivo reparou que sistemas de transporte organizados se interessam em disputar o mercado de São Paulo, cuja legislação proíbe o uso de motor dianteiro. “A diferença

O chassi Scania L94 IB (ao lado), convencional, e o L94 UB (abaixo), de piso baixo, com motorização traseira, têm preço superior ao da concorrência



de custo gira em torno de 20% (chassi Mercedes com motor dianteiro é vendido por R\$ 55 mil e com traseiro, R\$ 65 mil).” Já o chassi Volvo com motor traseiro é mais caro (R\$ 85 mil).

A Volvo demonstra interesse em cidades com legislações que contemplem motores centrais ou traseiros, como Belo Horizonte, Por-

to Alegre, Curitiba e São Paulo. Isto porque, em 1998, a montadora registrou venda expressiva do chassi B7R (mais de uma centena). “A questão está em priorizar o transporte por

ônibus nos corredores, não deixando entrar vans”, disse, lembrando Curitiba e Bogotá, onde ônibus Volvo de grande capacidade (articulados e biarticulados, com motor central), circulam em corredores implantados para esse fim, “ou seja, veículos andando em linhas exclusivas”.

MWM projeta crescimento de 24% em 2001



“Os clientes GM, Ford e VW, que exportam para a Argentina, tiveram suas vendas canceladas”, diz Roberto Santos

Com a crise argentina e o aumento na taxa de juros, a situação de desconforto tomou conta do mercado brasileiro. Na visão de Roberto Alves dos Santos, gerente de marketing da MWM, nos

meses de maio e junho “criou-se aquela expectativa de que a economia daria uma reduzida, com as montadoras dando férias coletivas”.

A MWM Motores Diesel, que pretendia produzir 90 mil motores neste ano, deve atingir 85 mil, correspondendo a 24% de crescimento sobre a produção de 2000 (68.400 unidades). “Se alcançarmos esse número, já seria uma grande vitória”, admitiu Santos. “Nossos principais clientes, GM, Ford e Volkswagen, que exportam para a Argentina, tiveram suas vendas canceladas.”

Em 2001, a produção de ônibus e microônibus para o Mercosul atingirá 23 mil ônibus das marcas VW e Agrale. A MWM terá participação de 36% no fornecimento de motores.

No ano passado, a MWM fechou o ano com aumento de 85% nas vendas sobre 1999 (37 mil motores). Do total do ano passado, 7.020 motores serviram ao

mercado de ônibus, dos quais 3.843 motores para ônibus e microônibus Volkswagen, e 3.177 para chassis de microônibus Agrale. “Neste ano vamos superar a casa dos 8 mil motores para ônibus e microônibus”, estimou Santos.

Depois da Mercedes (com motor próprio, líder de mercado), a MWM fornece 100% dos motores usados pela VW (4.600 unidades) e Agrale (4 mil microônibus), neste ano. A Agrale e a Volkswagen exportam para Argentina, Colômbia e Chile.

Especialista do setor atribuiu a liderança da Agrale, de Caxias do Sul, à sua estratégia de oferecer atendimento personalizado aos clientes regionais e aos potenciais consumidores de microônibus. Em 1997, a empresa foi a primeira a desenvolver chassis com conceito próprio para microônibus, enquanto a concorrência usava chassis de caminhão adaptados.

Apresentamos a maior novidade
desde o Volkswagen com
motor traseiro para 5 passageiros.





Chegou o Volkswagen
com motor traseiro para 50 passageiros.



www.vwtruckbus.com.br

Este veículo está em conformidade com o PROCONVE – Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.

VW 17.240 OT. O primeiro ônibus com motor traseiro da Volkswagen. Vem aí o ônibus com motor traseiro feito por quem inventou o conceito de motor traseiro: Volksbus VW 17.240 OT. Projetado com a participação de um conselho consultivo formado pelos maiores frotistas e encarregados do país, o novo ônibus da Volkswagen é perfeito para o

transporte urbano e fretamento de pequenas e médias distâncias. Além disso, ele está de acordo com as rigorosas legislações de órgãos gerenciadores de transporte que estabelecem novas exigências de conforto e segurança para os usuários. Novo Volksbus VW 17.240 OT. Apesar de o motor ficar atrás, a tecnologia nunca foi tão avançada.



Ônibus



VW 17.240 OT. Projetado por engenheiros, aperfeiçoado por frotistas.



Filtro de ar com alta eficiência e carcaça plástica à prova de corrosão.

Com o conceito de chassi modular, foi empregado aço de alta resistência onde ele é realmente necessário, minimizando o uso de reforços e peso morto.



Motor MWM Turbo Aftercooler com sistema de camisas úmidas para redução de custos de manutenção e potência de sobra para acionar sistemas de ar-condicionado.

Instrumentos agrupados para dar o máximo de conforto e informações ao motorista.



Comando de transmissão automática ergonômica (opcional).

Conjuntos ergonômica-mente desenvolvidos garantem o conforto do motorista. O conjunto pode ser reposicionado quanto a altura, para facilitar o encarroçamento.



Suspensão dianteira.

Suspensão pneumática para proporcionar o máximo de conforto aos usuários, combinado com a máxima robustez.

Tacógrafo eletrônico, tipo gaveta.



Suspensão traseira.

Suspensão traseira pneumática com mola "Zeta" combina características de conforto e durabilidade em projeto diferenciado.

Roda de alumínio (opcional).

Rodas de alumínio aumentam a segurança da operação e a durabilidade do conjunto.



Ônibus



Em busca do usuário perdido

Para recuperar passageiros, as empresas concessionárias de transporte urbano começam a reagir com medidas como a incorporação das peruas no sistema e a modernização da frota

Depois de perder milhares de passageiros para as vans, as empresas concessionárias de transporte urbano começam, aos poucos, a trabalhar em conjunto com os perueiros, sob a coordenação do poder público. Os acordos com os donos de vans, na clandestinidade desde que surgiram para cobrir brechas no sistema de transporte coletivo em algumas grandes cidades brasileiras, já estão atraindo muitos passageiros de volta aos ônibus. Municípios como Belo Horizonte (MG) e Ribeirão Preto, nordeste do estado de São Paulo, decidiram neste ano adotar as peruas com complemento ao serviço oferecido pelos ônibus. Em São Paulo, a prefeitura também estuda integrar parte das vans ao sistema, como transporte complementar. “A resolução do problema dos perueiros pode ser uma das maneiras para recuperar muitos passageiros que os ônibus perderam”, afirma o diretor-executivo da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), Ailton Brasiliense Pires. Uma outra forma de atrair mais passageiros aos ônibus é via modernização de frota – processo que está avançado, por exemplo, em Porto Alegre.

Em Belo Horizonte, os passageiros que haviam deixado os ônibus só retornaram ao sistema quando a prefeitura decidiu e conseguiu reprimir os perueiros clandestinos. A capital mineira chegou a contar com mais de três mil perueiros clandestinos, que começaram a atuar na cidade por volta do final de 1999,

alguns provenientes de São Paulo, segundo as autoridades municipais. Os transportadores irregulares trabalharam até meados deste ano praticamente sem ser incomodados, porque conseguiram pareceres jurídicos que lhes garantiam a exploração do serviço. Na segunda quinzena de junho, a empresa gestora sistema de transporte coletivo, a BHTrans, contra-atacou nos tribunais e obteve uma liminar proibindo o transporte remunerado sem autorização do poder público municipal. Após a decisão na Justiça, a BHTrans partiu para blitzes. Em 15 dias, foram apreendidas 323 vans e, no começo de agosto, mais de 90% das peruas clandestinas havi-

am deixado de circular.

Os resultados logo apareceram. Durante o mês de julho, em plena férias escolares, o contingente de passageiros transportados pelos ônibus subiu de 1,4 milhão para 1,6 milhão de pessoas por dia. Como em Ribeirão Preto, os perueiros de Belo Horizonte foram agregados ao sistema da capital mineira, mas apenas para atuar em áreas não servidas pelas empresas de ônibus.

Para as vans, que antes eram clandestinas, a BHTrans criou e licitou 39 linhas, para servir os bairros afastados do contorno do centro, com o objetivo de transportar passageiros até os ônibus. Pelo edital de licitação, as novas linhas

Foto: Divulgação



Ônibus de piso baixo, com chassi Scania L 94 UB e carroceria Caio Millennium, faz parte do programa de valorização do passageiro em Porto Alegre

deverão ser exploradas por 300 vans. Ao menos 1,2 mil perueiros inscreveram-se para as vagas. O critério de seleção levou em consideração a capacidade e a idade do veículo, o tempo de Carteira de Habilitação e de moradia na cidade. Os 300 já foram definidos e até meados de agosto estavam passando por cursos de capacitação exigidos pela BHTrans.

Na capital de Minas, o preço da passagem varia conforme a distância percorrida, mas, entre as 51 empresas concessionárias do sistema, tem valor médio de R\$ 1,00. As tarifas das linhas periféricas das vans, que começam a operar até o início de setembro, custam entre R\$ 0,65 e R\$ 1,00.

Iniciado em março, o sistema complementar de transporte coletivo de Ribeirão Preto, chamado de Leva-e-Traz e simbolizado por um canguru, já recuperou mais de 6 mil passageiros por dia para os ônibus. O município, que até o início do ano tinha uma frota de aproximadamente 130 perueiros clandestinos, resolveu integrar e regularizar a situação de 50 vans. Os veículos passaram a cobrir 30 rotas, atendendo regiões até então não servidas por ônibus ou com baixa frequência de usuários. As vans levam os passageiros para um dos 13 pontos de conexão da cidade, onde os embarcam em ônibus. O transporte até a conexão é gratuito – as peruas foram contratadas pelas três empresas permissionárias da cidade e recebem R\$ 0,63 por quilômetro rodado.

“Desde o início da operação, secretários de 26 cidades que enfren-

tam problemas com perueiros nos visitaram para conhecer o sistema”, afirma o secretário municipal de Transportes de Ribeirão Preto, Willian Latuf.

No primeiro mês de operação, a média de passageiros transportados nas rotas das peruas ficou em 1,3 mil por dia (40 mil/mês). Hoje, já alcança 6,6 mil/dia (200 mil/mês). Com o acréscimo, os empresários dos ônibus tiveram que agregar mais 17 veículos à frota da cidade, atualmente com 282 unidades. A implantação do sistema ainda não está completa: a partir de março do próximo ano, todas as vans terão de ser substituídas por microônibus para poderem continuar prestando o serviço Leva-e-Traz.

Porto Alegre, por sua vez, investiu em conforto para atrair passageiros. No sistema conhecido como táxi-lotação – microônibus com ar-condicionado, onde todos os passageiros viajam sentados – houve nos últimos 12 meses um pequeno crescimento, de 2%, no número de pessoas transportadas, hoje em torno de 100 mil por dia. O táxi-lotação, em algumas linhas, chega a concorrer com os 1,5 mil ônibus das empresas permissionárias. Na verdade, concorre com outros tipos de meios de transporte: uma pesquisa indicou que 46% dos usuários de táxi-lotação possuem carro próprio.

“Apesar do quadro geral de queda no contingente de passageiros transportados, que atinge todo o País, o táxi-lotação provou ser uma boa alternativa de locomoção na capital, que possui uma das mais altas relações automóvel/habitante brasileira: um carro para cada 2,2

habitante”, afirma o diretor de transportes da Empresa Pública de Transportes e Circulação, subordinada à Secretaria Municipal dos Transportes de Porto Alegre, Alexandre Goulart.

Outra medida adotada foi a renovação da frota de ônibus. Dez anos atrás, 400 dos ônibus da cidade rodavam há mais de 12 anos. Hoje, os 1,5 mil veículos – excetuando os 400 táxis-lotação – têm idade média de quatro anos. A Companhia Carris Porto-Alegrense, que opera uma frota de 315 ônibus e transporta diariamente cerca de 260 mil passageiros, ou 21,4% dos usuários da capital gaúcha, adquiriu mais 32 chassis Scania L 94 UB, dobrando sua frota de ônibus de piso baixo. Os ônibus entraram em operação em julho e fazem parte do programação de valorização do passageiro. Os veículos possuem ar-condicionado, televisão, videocassete, som ambiente e sistema de rebaixamento da suspensão, que reduz a altura da lateral do veículo de 37 cm para 28 cm acima do solo, para facilitar o acesso dos passageiros.

A frota de Porto Alegre e o contingente transportado devem aumentar em breve por conta de investimentos em infra-estrutura. No momento, a prefeitura está construindo um terminal de passageiros na Zona Norte da cidade, região que passa por crescimento populacional e imobiliário. As obras relacionadas ao terminal consumirão a maior parte do investimento de R\$ 39 milhões. “Do montante, cerca de 19 milhões de reais serão utilizados para corredores e aquisição de mais ônibus”, diz o diretor Goulart.



O PRIMEIRO E O MELHOR ITINERÁRIO ELETRÔNICO DO MUNDO!

Tecnologia e qualidade
Produtos originais com qualidade comprovada há quase meio século

CAMPANHAS E ACESSÓRIOS PARA ÔNIBUS

DANVAL
Luminator

Danval Ind. e Com.
(11) 6684-7000 (11) 6684-5577 danval@danval.com.br www.danval.com.br

A ferramenta que falta

A persistência da crise no transporte urbano levou as lideranças do setor a debater em seminário realizado em Brasília as estratégias a adotar diante da situação, como o uso do marketing



Foto: Divulgação

Solenidade de abertura do 15º Seminário das Empresas de Transportes Urbanos

O transporte coletivo urbano brasileiro está em crise. Nos últimos cinco anos o setor já perdeu cerca de 30 milhões de seus passageiros para o transporte clandestino, em decorrência da falta de incentivos e da queda da qualidade dos serviços oferecidos.

Na procura por soluções, representantes deste segmento reuniram-se, nos dias 1 e 2 de agosto, em Brasília, no 15º Seminário Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, intitulado Marketing no Transporte Coletivo.

Promovido pela Associação Na-

cional de Transportes Urbanos (NTU), o evento teve a participação das principais lideranças do transporte no Brasil, entre os 260 inscritos de todo o País, representando sindicatos, federações, associações e empresas.

Para o vice-presidente da NTU, Eurico Divon Galhardi, os empresários se comportam dentro de um parâmetro ultrapassado, no qual não existem computação e velocidade da informação, fazendo com que ainda mantenham uma visão antiquada do passageiro e do mercado.

“O passageiro que antes era ca-

tivo, hoje, não é mais. Ele passa a ser cliente e, como cliente, nós temos que conhecer seu comportamento, que tipo de condução ele gosta, para onde ele vai”, diz Galhardi.

Segundo ele, o marketing para as empresas de transporte urbano gira em torno de conhecer o tipo de serviço oferecido e aprimorá-lo para melhor servir a população.

Na abertura do seminário, a coordenadora da Setransp/DF, órgão vinculado à Secretaria Especial do Desenvolvimento Urbano, Ieda de Oliveira Lima, enfatiza que o evento não é só um instrumento de aper-



Eurico Galhardi: os empresários se comportam dentro de um parâmetro ultrapassado, no qual não existe velocidade da informação

feioamento gerencial, mas também de atualização das empresas perante o mercado.

Ieda Lima acredita que a crise no sistema coletivo no Brasil se deu devido à falta de competitividade entre as empresas atuantes, o que levou ao crescimento do transporte individual. “A rede de transportes não acompanhou as mudanças estruturais das cidades e de seus passageiros e agora sofre com a crise. Encontramos um sistema viário sobrecarregado, lento e o número de acidentes aumentou assustadoramente”, observa.

Para ela, o seminário é a abertura de uma janela, na qual o empresário pode aprender como reagir, quais estratégias a adotar e como se posicionar perante essa nova configuração do mercado.



Ieda Lima: a crise no sistema coletivo ocorreu devido à falta de competitividade das empresas atuantes

A coordenadora explicou também que por mais competente que seja a atuação empresarial, não vai resolver este problema que é efetivamente político. Para ela, os representantes governamentais dos serviços de transporte precisam passar, imediatamente, por uma revisão e uma expansão.

O seminário teve como primeira palestrante a consultora em recursos humanos e desenvolvimento organizacional, Rosa Elvira Alba de Bernhoeft, que abordou o tema “Motivação no trabalho”. Bernhoeft enfocou a importância do papel do funcionário dentro da empresa, apresentando os novos desafios empresariais.

“O papel do funcionário mudou, hoje é preciso uma troca contínua de informações. O trabalhador precisa estar motivado, ter sua autoestima despertada, possuir senso de contribuição, poder de interferir nos processos, o que ocasionará na melhor realização de sua função e aumento da produção da empresa”, explica Rosa.

De acordo com a consultora, a busca pela qualidade, as mudanças nos mercados vizinhos que interferem no nosso, o uso correto das tecnologias, as alterações nas gestões empresariais ocasionadas pelas privatizações, competição e lucratividade são alguns dos desafios que as empresas devem transpor.

Durante o Seminário foi realizado o 14º Encontro do Colégio de Advogados, com a participação do advogado Darci Norte Rebelo, da Federação das Empresas de Transportes Rodoviários do Estado do Rio Grande do Sul, que discutiu os aspectos criminais do transporte urbano clandestino de passageiros.

Os advogados concluíram que a entrada do

transporte irregular no sistema legal ocorreu devido à omissão e descaso do Estado e que esta atividade, além de criminosa, prejudica a sociedade como um todo.

O presidente da Federação das Empresas de Transporte de Cargas dos Estados da Bahia e Sergipe, Antônio Carlos Melgaço Knittel, presidiu o 13º Encontro de Recursos Humanos no qual foi abordado a gestão de pessoas e de processos como ferramenta do marketing moderno.

O encontro teve como objetivo integrar os profissionais de recursos humanos que atuam no segmento de transporte coletivo, promover o intercâmbio e a troca de



Rosa Bernhoeft: o papel do funcionário mudou, hoje é preciso uma troca contínua de informações e o trabalhador precisa estar motivado

experiências entre eles, para uma melhor modernização no trabalho de seus funcionários, e despertar o empresário para a importância de sua participação nas ações de recursos humanos.

“As empresas vão ficar para trás se não estiverem atentas ao processo de mudanças”, comentou o consultor em gestão da qualidade de empresa de transporte do Rio de Janeiro, Luiz Carlos Jardim.

Para Knittel é imprescindível que a qualidade do transporte do país seja melhorada. “Este segmento está passando por uma transformação significativa. Quem sabe no futuro a sociedade brasileira encontre um serviço de melhor qualidade do que hoje existe”, diz.



William Latuf: os clandestinos de Ribeirão Preto foram eliminados pelo serviço complementar de transporte

No decorrer do 10º Encontro Técnico, que teve como tema a regulamentação do transporte clandestino, o diretor superintendente da Empresa de Trânsito e Transporte Urbano de Ribeirão Preto S.A., William Antônio Latuf, explicou como foi eliminado o transporte clandestino em Ribeirão Preto.

“Com a implementação do serviço Leva-e-Traz, em 12 de março, eliminamos os clandestinos das ruas de Ribeirão Preto. O serviço feito pelo transporte, hoje complementar, realiza seu trajeto na periferia da cidade, levando gratuitamente a população até um ponto de conexão”, explica Latuf.

O empresário Paulo Roberto Arantes, diretor da empresa de ônibus Guarulhos S.A., acredita ser possível para as empresas operadoras de transporte urbano implantar o serviço complementar de baixa capacidade com vans.

“O usuário aceita e confia quando vê a empresa envolvida na solu-

ção de suas necessidades e utiliza o serviço”, observa o empresário.

Segundo Lourival Correia Júnior, que trabalha na empresa Companhia de Incentivos, na área de marketing de incentivo, o sucesso da empresa está na satisfação de seus clientes.

Dinâmico e bem humorado, o consultor Lourival Jr. explicou, em sua palestra “Marketing em serviços”, a importância de ter estratégias de negócios, organização das informações e principalmente oferecer um produto sinérgico aos clientes.

“Hoje todo mundo está vendendo praticamente a mesma coisa. O marketing em serviços busca escutar o que o consumidor tem a dizer a respeito do produto oferecido e fazer modificações para satisfazê-lo”, analisa Lourival.

Para ele, mesmo com resistência, as empresas devem acordar e começar a trabalhar com sinergia, que seria diversificar seu produto a fim de atender a todas as necessidades do cliente. “Diversificar é a melhor estratégia, mas o empresário não pode fugir do ramo em que trabalha. Quem fabrica sabão em pó e vai fabricar sapato tem de saber que o risco é alto”, diz.

No evento foi apresentado o Museu Virtual da NTU, que propõe divulgar a história do transporte coletivo no Brasil e no mundo. O acervo já conta com cerca de 220 livros técnicos e 3 mil fotografias e servirá para preservar

a memória do transporte urbano no Brasil.

“Precisamos ver o mundo desde sua criação para podermos compreender as coisas que ocorrem no presente. Pensando assim, nós fomos buscar 12 mil anos de história do transporte”, explica Galhardi, o vice-presidente da NTU.

O Museu Virtual trabalhará em três linhas: uma global, tempo no Brasil e sala dos estados. Estará disponível na Internet a partir da segunda quinzena de agosto.

Durante o seminário ocorreu também o lançamento do Guia de



Luiz Jardim: as empresas serão deixadas para trás se não estiverem atentas ao processos de mudanças

Marketing para Transporte Coletivo, que é um manual técnico didático, um programa de capacitação em marketing, com objetivo de criar um novo estilo de gestão nas empresas focando no interesse do usuário.

Elaborado em cinco meses por uma equipe de seis técnicos especialistas em transporte, o guia será utilizado como uma ferramenta nos cursos que acontecerão em diversas cidades brasileiras.

“Dividido em três volumes, o Guia de Marketing traz conceitos básicos que serão utilizados nos cursos a fim de regionalizar as questões do marketing no transporte coletivo. Para o setor é uma nova cultura que deve ser criada”, explica o consultor em transporte e coordenador dos trabalhos do guia, Maurício Cadaval. ■



Durante o seminário, o Colégio de Advogados discutiu os aspectos criminais do transporte urbano clandestino de passageiros

O Brasil mostra competência

Um país exportador e dono de forte mercado doméstico. Com essas credenciais, o Brasil mostrou a visitantes nacionais e internacionais por que é um dos líderes mundiais em volumes produzidos e tecnologia de ônibus

Gilberto Penha

Mesmo assolado permanentemente por problemas conjunturais, o Brasil tem uma posição invejável no ranking mundial dos produtores de ônibus. A segunda colocação, atrás apenas dos Estados Unidos, é uma justificativa e tanto para o brilho da Expobus, o Salão Internacional do Ônibus, que na sua sexta edição, em 2001, atraiu visitantes de 31 países.

O Brasil, efetivamente, além de grande exportador de ônibus, tem um mercado interno atraente, ainda que minado pela desordem das instituições nos últimos tempos, fato gerador do chamado transporte clandestino. Há males que vêm

para o bem? Certamente a competição trouxe a necessidade de aperfeiçoar o sistema e, por extensão, a qualidade dos ônibus.

O que se viu na Expobus, em síntese, foi um avanço tecnológico dos ônibus focado em pontos básicos: design moderno, sem perder de vista a praticidade, e conforto interno, com preocupação de encantar, deslumbrar o passageiro.

Entre os estandes mais visitados certamente estiveram os da Marcopolo e Busscar, pela ordem líder e vice-líder do mercado brasileiro e posicionados entre os maiores carroçadores do mundo.

No espaço da Marcopolo, o traço marcante da boa receptividade

gaúcha conviveu com os produtos da novíssima Geração 6, complementada pelo Paradiso 1800 de dois andares, mais alto internamente e com 400 kg a menos, atributos que, conciliados, conferem ao modelo um avanço tecnológico que vai ao encontro dos desejos e necessidades de frotistas e usuários.

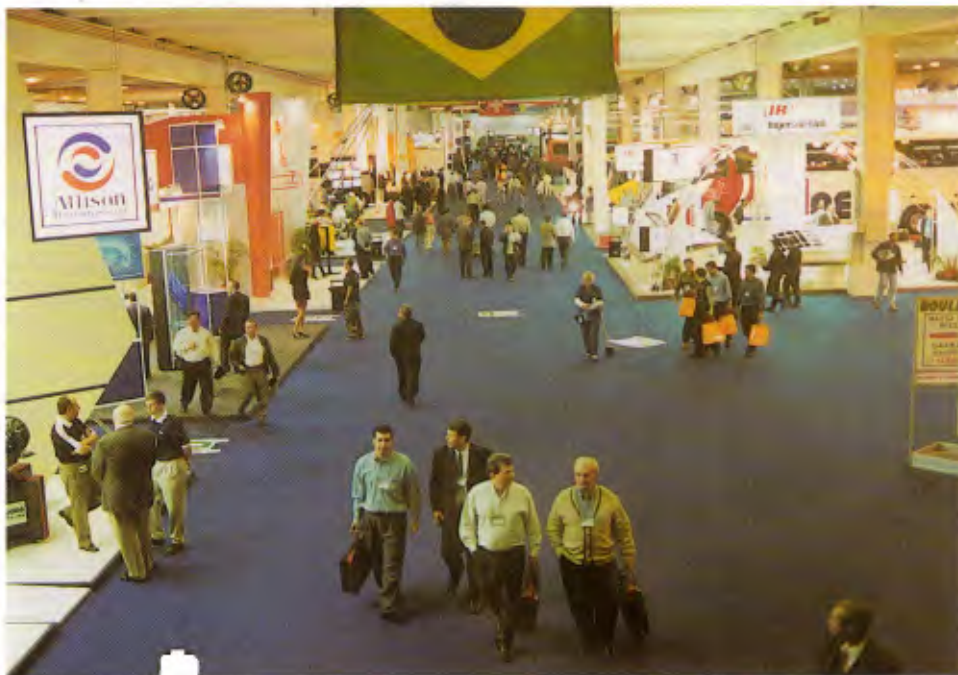
No total, a Expobus reuniu um grande time de 123 expositores, 99 nacionais e 24 estrangeiros, visitados por 21.923 profissionais brasileiros e 915 estrangeiros, vindos de três dezenas de países.

A gaúcha Marcopolo, por exemplo, entabulou negociações com delegações procedentes da Argentina, Uruguai, Chile, México, África do Sul, Colômbia e Peru.

Os novos produtos da Busscar despertaram também destacado fluxo de visitantes. "Mais de mil, pessoas passaram por dia pelo nosso estande", lembrou o diretor comercial da empresa, Cláudio Nielson. Negócios também foram encaminhados e fechados durante o evento. "Registramos um recorde em relação às feiras anteriores", enfatizou o dirigente.

A terceira no ranking brasileiro de carrocerias, a gaúcha Comil, de Erechim, também foi destaque. "Concluímos um acordo com a Volvo. A partir do segundo semestre estaremos presentes no México", revelou o presidente da companhia, Deoclécio Corradi.

A espanhola Irizar, instalada em Botucatu, interior paulista, também se destacou. Considerada uma das



Vitrine da indústria brasileira de ônibus, a sexta edição da Expobus atraiu mais de 22 mil visitantes, incluindo mil empresários e técnicos estrangeiros



Agrale MA 8.5 Super, com motor de 160 cv e câmbio automático, tem baixo custo de manutenção

grandes forças mundiais na produção de carrocerias para ônibus, a empresa de origem européia pôde exibir a linha completa de ônibus que monta na unidade brasileira.

NOVOS PRODUTOS – A DaimlerChrysler do Brasil expôs produtos de sua nova família de chassis O 500, que incorpora conceito modular de fabricação, motor eletrônico OM 906LA, de seis cilindros, suspensão a ar (já utilizada na linha O 400). Nesse lançamento, a montadora investiu US\$ 250 milhões.

“Viemos apresentar o lançamento dos chassis com motor traseiro”, declarou Euclydes Ghedin Coelho, gerente de marketing de vendas e veículos comerciais, considerando “ótima” a receptividade dos clientes. O executivo destacou ainda a localização do pavilhão de exposições



A partir do alto à esquerda, no sentido horário: os estandes da Busscar, Marcopolo, Comil e Irizar na Expobus

trando a nova linha de produção para alguns deles”, explicou.

Na coletiva de imprensa, Roberto Bógus, diretor de vendas América Latina, esclareceu que o investimento de US\$ 600 milhões será destinado ao desenvolvimento de novos produtos, processos de produção e treinamento durante o

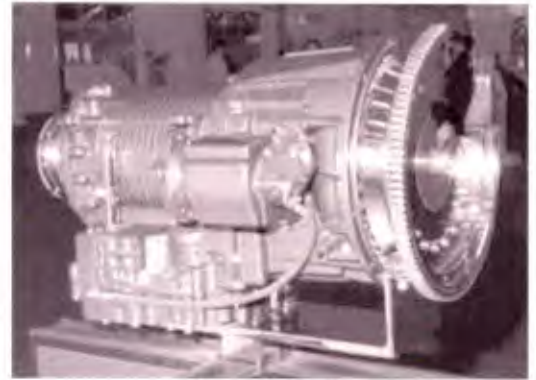


Chassi Volkswagen 17.240 OT, com motor traseiro: 100 unidades encomendadas por países da América Latina

triênio 2001/2003. O montante inclui ainda a produção do motor que equipará a van Sprinter (hoje fabricada na Argentina). Este mo-



para o bom resultado do evento. “Pela proximidade com a nossa fábrica, conseguimos estreitar o relacionamento com a clientela, mos-



Nova linha de transmissões automáticas da Allison incorpora comandos eletrônicos

tor será produzido, no segundo semestre deste ano, na unidade fabril de São Bernardo do Campo (SP).

No mercado externo, a Daimler Chrysler exporta 70% dos ônibus produzidos no Brasil. A montadora está presente em mais de 30 países em todos os continentes. As vendas para a América Latina representaram 83% do total exportado em 2000, significando “claramente nosso foco de atuação na região”. No ano passado, dos 7.808 veículos comerciais exportados, 4.086 (ou 52,3%) eram ônibus. Entre os produtos de melhor aceitação, destaca-se o microônibus LO 914, com 800 unidades vendidas em 2000 para Chile, Colômbia, Argentina.

A previsão deste ano é repetir o mesmo volume de 2000, apesar de a crise argentina e a desaceleração econômica norte-americana influírem no desempenho das vendas externas da DaimlerChrysler.

MOTOR TRASEIRO – A participação da Volkswagen na Expobus propiciou novos contatos e permitiu oferecer sua nova linha de produtos a “clientes em potencial”, segundo Carlos C. Signorelli, gerente de marketing para caminhões e ônibus. Durante a Expobus, a Volkswagen fechou contratos de exportação de 100 chassis 17.240 OT para República Dominicana, Costa Rica, Uruguai e Chile, no se-

gundo semestre deste ano.

Naturalmente, o Volksbus 17.240 OT, com motor traseiro, foi o maior destaque da montadora. Idealizado a partir de pesquisa sobre como deveria ser o novo veículo, junto a mais de 40 frotistas e encarregadoras, o resultado foi animador: um ônibus urbano com soluções práticas de engenharia, comprimento de 12 m, motor potente e manutenção rápida. Além disso, tem suspensão pneumática e transmissão automática Allison MT643R, com retardador de entrada hidráulico incorporado. Seu motor MWM 6.10 TCA permite aliar um conjunto de baixo peso e resistência física em operações urbanas e de frentamento.



Volvo B7R 260, com motor de 260 cv, para ônibus urbano, lançado na exposição

A MWM apresentou em seu estande uma versão em corte do motor MWM série 10 de 4 cilindros. Os motores 4.10 TCA equipam os microônibus VW 8.150, VW 9.150, Volare A-8, da Marcopolo, e os chassis MA 7.5 TCA e MA 8.5 TCA, ambos da Agrale.

A Volvo lançou na exposição seu chassis urbano B7R 260 com motor de 260 cv e caixa automática, oferecido nas versões convencional e de piso baixo. "Normalmente, o ônibus é comprado montado, por isso um evento desse porte é uma oportunidade única para os nossos clientes conhecerem de perto os chassis da marca, ainda sem encarroçamento", opinou Bernardo Fedalto, gerente de marketing de ônibus Brasil. A montadora traba-

hou sua imagem institucional e espera fechar negócios a médio prazo.

A Agrale, especializada no segmento de chassis para microônibus, promoveu o chassi MA 8.5 Super, em fase de teste e avaliação, equipado com motor Cummins de seis cilindros e 160 cv de potência. O novo MA 8.5 Super foi projetado para o transporte de passageiros em áreas urbanas e regiões acidentadas. Conforme a empresa, o veículo, com câmbio automático Allison, apresenta baixo custo de manutenção e boa relação peso/potência.

Os tradicionais modelos Agrale MA 7.5 TCA e MA 8.5 TCA, para o transporte de pessoas, incorporam motor e eixo dianteiro avançados, que permitem maior área útil para o encarroçamento. Além disso, dispõem de longarinas planas, para facilitar qualquer tipo de encarroçamento sobre estes chassis. Equipados com motores MWM de 140 cv turbo aftercooler, que oferecem desempenho com baixo nível de ruído, estes chassis contam com caixa de câmbio Eaton, freios a ar, embreagem e direção com acionamento hidráulico.

CAIXAS AUTOMÁTICAS

A linha de transmissões automáticas com comandos eletrônicos, da Allison Transmission, recém-lançada no mercado brasileiro, despertou a atenção de profissionais do mercado automotivo. Isto porque, os modelos das séries 1000 e 2000 servem a microônibus e veículos urbanos leves,



Scania L94UB 6x2, de 15 metros de comprimento, transporta 20% a mais de passageiros

para entrega e coleta de cargas. A linha Torqmatic oferece a opção do retardador incorporado. Os novos produtos foram desenvolvidos para o mercado de ônibus latino-americano, com aplicações ideais em ônibus médio, pesado e articulado.

A ZF do Brasil aproveitou a feira para anunciar que a transmissão automática Ecomat equipará 100% dos novos ônibus lançados pela DaimlerChrysler.

A marca Glasurit, presente nos produtos da unidade de tintas para repintura automotiva do grupo Basf, participou do salão com as linhas de tintas para acabamento (lançadas em outubro de 2000) Combidur Poliuretano, Combilux Metálico, linha 22 (poliuretano alto-sólidos) e linha 55 (poliéster alto-sólidos). Elas são destinadas à repintura e à pintura original de ônibus, caminhões e veículos comerciais em geral.

As tintas para acabamentos da Glasurit foram formuladas de modo a apresentar rápida secagem e baixo custo no processo de pintura aos consumidores.



Mercedes-Benz O 500 U, de piso baixo, é equipado com motor eletrônico OM 906 LA, de seis cilindros

Sistema chega ao litoral fluminense

A Empresa 1 implanta sistemas de bilhetagem eletrônica em Angra dos Reis e Cabo Frio para reduzir o volume de moeda circulante e tornar dinâmico o embarque e desembarque de passageiros

Gilberto Penha



ela primeira vez, duas cidades litorâneas do estado do Rio, Angra dos Reis e Cabo Frio, utilizam a bilhetagem eletrônica em seus sistemas de transporte coletivo de passageiros. A implantação, a cargo da Empresa 1, de Belo Horizonte (MG), oferece segurança e agilidade operacional aos 78 ônibus da Viação Senhor do Bonfim, de Angra, e aos 184 da Auto Viação Salineira, de Cabo (ver quadro abaixo).

Um diferencial da fornecedora mineira são os validadores de alumínio fundido, implantados em 18 cidades. Os cartões, quando apresentados ao validador, podem ser “lidos” até 10 cm de distância.

Para Fábio Queiroz, técnico de implantação da Empresa 1, o validador “não deforma”, sendo resistente a atos de depredação. O equipamento foi submetido a testes de durabilidade em estufa seca a 60 graus centígrados, e de vibração mecânica. O engenheiro eletrônico Antônio Mathias acrescentou que

o equipamento embarcado em ônibus opera num ambiente agressivo, realçando a temperatura, poeira e trepidação, e marcha lenta (“a mais destrutiva”).

A empresa Senhor do Bonfim oferece o serviço para 100 % da população, cobrindo 90 km de perímetro urbano. Sediada em duas garagens, a Salineira atende sete cidades fluminenses. O serviço de transporte urbano e intermunicipal compreende 150 km de perímetro e atinge 60% da população regional.

MONITORAÇÃO – Em Angra, a adesão à bilhetagem eletrônica ocorreu após o dono da Senhor do Bonfim viajar pelo Brasil pesquisando “soluções de tecnologia”. Segundo a operadora, a Empresa 1 foi escolhida por força do custo/benefício. “O rigor no cumprimento de prazos foi determinante”, justificou Clélia Dias Coelho, gerente de marketing, notando que o pessoal especializado produziu campanha de divulgação do sistema e desenvolveu política de sensibilização com a comunidade e operadores do transporte (“com medo da nova tecnologia”).

Clélia Dias frisou a necessidade de se conhecer informática e eletrônica “para a empresa ganhar em escala”. O pessoal embarcado (cobrador, motorista, fiscal) recebeu 4 horas de treinamento, e os técnicos (pessoal administrativo) 40 horas. A



Os cartões, quando mostrados ao validador de alumínio, podem ser lidos até 10 cm de distância

Empresa 1 acompanha o desempenho por meio de “operação assistida”, acessando a base de dados da operadora.

Na região dos Lagos, a Salineira, do grupo Jacob Barata, transporta 75 mil pessoas/dia em 85 linhas municipais e intermunicipais. Jonas de Souza Neto, gerente de informática, viajou à França, neste ano, para conhecer o sistema de bilhetagem eletrônica europeu, complementando três anos de estudo sobre o assunto. A Salineira escolheu a Empresa 1 devido à qualidade de implantação do vale-transporte (VT) e do sistema de recarga a bordo do VT. Afora isso, o sistema de retaguarda Sigom (sistema integrado de gerenciamento, operação e manutenção) contém todos os programas de computador usados na operação de terminais e equipamentos embarcados.

SISTEMAS DE BILHETAGEM DA EMPRESA 1

(Em implantação no Rio de Janeiro e na Bahia)

CIDADES	Nº DE CARROS	POP. URBANA
Angra dos Reis	78	33.246
Cabo Frio (*)	137	105.679
Arraial do Cabo		23.864
Armação dos Búzios		18.179
São Pedro da Aldeia		51.932
Iguabá Grande	47	15.052
Araruama		62.156
Saquarema		21.839
Ilhéus (BA)	57	154.431
TOTAIS	319	486.378

(*) A frota da Auto Viação Salineira, sediada em duas garagens, atende sete cidades fluminenses (Cabo Frio, Arraial do Cabo, Armação dos Búzios, São Pedro da Aldeia, Iguabá Grande, Araruama e Saquarema)

Região metropolitana de Vitória adota CITBus

Em tempos de redução de custos e de concorrência dos operadores clandestinos, a bilhetagem eletrônica avança gradualmente nos sistemas de transporte urbano empenhados em superar esses desafios

Aos poucos, a bilhetagem eletrônica conquista seu espaço nos sistemas de transporte urbano do País. A mais recente adesão à cobrança automática é da região metropolitana de Vitória. Com uma frota de 1.500 ônibus, a Grande Vitória escolheu o sistema de bilhetagem CITBus (Controlador Inteligente de Transporte), desenvolvida pela Tacom, empresa sediada em Belo Horizonte.

O CITBus utiliza *smartcards* sem contato (cartões com chips), com capacidade para armazenar grande volume de informações e flexibilidade para permitir diversas aplicações. O sistema da Tacom já opera nas capitais Salvador, Recife e Maceió. Em Belo Horizonte, encontra-se em fase de implantação. Além disso, o CITBus foi adotado nas cidades Urberlândia, Olinda e Feira de Santana. Ao todo, cerca de 7.000 ônibus são monitorados hoje pelo sistema da Tacom.

Quanto à Grande Vitória – formada pelos municípios de Vitória, Vila Velha, Guarapari, Serra, Viana e Cariacica – o sistema CITBus, em início de implantação, abrangeará 1.500 ônibus da frota (400 veículos na capital 1.100 nos outros municípios), 11 garagens (três em Vitória) e cinco terminais de ônibus, além de dois terminais de barca.

“O contrato é de 20 anos e engloba o aluguel dos equipamentos, suporte técnico, treinamento de pessoal e manutenção do sistema”, explica Paul Camelo, diretor comercial da Tacom. Segundo ele, o

contrato assinado tem valor de R\$ 90 milhões a preços atuais, significando custo de R\$ 375 mil por mês ao longo do período.

As empresas de ônibus, em vez de comprar todo o sistema, implantam a bilhetagem eletrônica sob contrato de locação com a Tacom, que garante ter sido pioneira em oferecer esse tipo de contrato.

O sistema oferece controle e processamento de dados técnicos, rastreamento dos veículos, e central operacional nos pontos de coleta de dados, que é feita por rádio digital.

Como ocorre nas outras cidades que escolheram o CITBus, o sistema prevê a manutenção do cobrador, que continuará com a função de fiscal, orientador e vendedor de passes para o usuário eventual. Uma facilidade para os usuários é a possibilidade de se fazer a recarga dos *smartcards* a bordo dos ônibus.

A frota da Grande Vitória transporta 12 milhões de passageiros por mês e atende uma população de 800 mil pessoas na região metropolitana, incluindo 300 mil na capital.

Como já foi bastante difundida, uma das grandes vantagens da bilhetagem eletrônica é sua capacidade de reduzir a evasão de receita, comum em muitos sistemas



Validador do sistema CITBus será instalado em 1.500 ônibus e permitirá a recarga a bordo



Fotos: Divulgação

de ônibus, aliada à racionalização das operações, o que permite a redução dos custos. Na Grande Vitória, 50% dos passageiros utilizam vales-transporte, 30% pagam em dinheiro ou com passes populares, 15% são estudantes e 5% têm direito à gratuidade. Espera-se que, com a implantação do sistema, haja uma sensível redução da evasão de receita.

A Tacom está participando de licitações para o fornecimento de seu sistema de bilhetagem em cidades como Porto Alegre, Palmas, Manaus, São Paulo, Florianópolis, e pretende chegar ao fim deste ano com uma base de 10 mil ônibus monitorados.



DATA PROM



SmartCards

Desenvolvendo e produzindo tecnologia em parceria com sua empresa.

A Dataprom SmartCards desenvolve equipamentos e softwares para:

- Bilhetagem Eletrônica de Transporte Coletivo Urbano, Metroviário e Ferroviário;
- Sistemas de Controle de Acesso;
- Sistemas de Monitoramento e Rastreamento via satélite;
- Sistemas de Controle de Condução de Veículos;

**Soluções personalizadas garantindo o perfeito
atendimento às necessidades e características
de cada cliente.**

Empresa responsável pelo desenvolvimento, produção e instalação de 2000 validadores e sistemas de 22 garagens do projeto da cidade de Curitiba-PR, totalmente instalados desde julho/2001.



DATA PROM



SmartCards

Av. República Argentina, 2403, cj. 93 / Portão
E-mail: mkt@dpsmart.com.br Curitiba/Paraná/Brasil
Tel: 41 314-1200 / Fax: 41 314-1201
www.dpsmart.com.br

Marcopolo presente nos Emirados Árabes



Os modelos Paradiso e Andare vão percorrer trajetos diários de 200 km sob 50 graus centígrados

Com a venda de 31 ônibus rodoviários para a Emirates Transport, maior frotista dos Emirados Árabes Unidos, a Marcopolo amplia sua atuação internacional. Oito modelos Paradiso 1200 e 23 Andare serão usados em trajetos diários, com cerca de 200 km, sob temperatura que pode ultra-

passar 50 graus centígrados no verão.

Primeiros veículos da Geração 6 no país, os Paradiso 1200, encarroçados sobre chassi Volvo B10M, destinam-se ao transporte de executivos e funcionários da Atheer e da Takreer, empresas responsáveis pela exploração de gás no emirado de Abu Dhabi.

Volksbus transporta deficientes no Vale do Itajaí

Circula pelas ruas de Blumenau (SC) e demais cidades do Vale do Itajaí um ônibus VW 16.210 CO — o primeiro veículo da nova família Volksbus — projetado especialmente para transporte escolar de deficientes. O veículo leva de casa para a escola, ou para a fisioterapia, crianças portadoras de paralisias diversas, síndrome de Down e albinismo.

A carroceria Busscar foi desenvolvida pela empresa em parceria com a APAE — Associação de Pais e Amigos de Excepcionais de Blumenau. O ônibus foi adquirido com recursos de um “pedágio” organizado pela instituição:

200 voluntários pediram contribuições a motoristas em sinais de trânsito em toda a cidade. A concessionária W. Breitkopf, da Volkswagen, vendeu o chassi a preço de custo e acompanhou o desenvolvimento da carroceria.

Equipado com elevador hidráulico, que facilita a movimentação de cadeiras de rodas, o Volksbus dispõe de 34 poltronas, com cintos de segurança especiais, e atende aos 440 alunos da APAE. “Daremos assessoria a outras cidades interessadas em veículos especiais”, garantiu Sérgio Zonta, titular da revenda e sócio-beneficente da APAE.

Congonhas recebe ônibus Scania com piso baixo



Os veículos com piso baixo transportam 28 passageiros por dia no embarque e desembarque em Congonhas

Oito ônibus Scania, com piso baixo, já estão operando no aeroporto de Congonhas, na capital paulista, para o atendimento de 28 mil passageiros que embarcam ou desembarcam diariamente.

“Os ônibus L94 UB 4x2 atendem aos novos padrões adotados pela Infraero, oferecendo mais conforto aos passageiros do aeroporto”, assegurou Wilson Pereira, diretor de vendas de ônibus da montadora.

Equipados com sistema eletrônico de rebaixamento (o “ajoelamento”, que reduz a altura do veículo em cerca de 10 cm) do lado direito, os novos ôni-

buses facilitam a movimentação de idosos, gestantes e pessoas com dificuldade de locomoção.

No início de 2000, a Infraero implementou o processo de renovação das frotas de ônibus para deslocamento de passageiros das salas de embarque até as aeronaves. Dos 82 ônibus que opera em 16 aeroportos, na área interna, 14 atendem ao novo padrão — oito em Congonhas, quatro em Porto Alegre e dois em Brasília. Em setembro, o aeroporto de Cumbica receberá 13 unidades do novo modelo, e o aeroporto de Guararapes, em Recife, seis unidades.

Marcopolo conquista o prêmio Fiergs

Pela quinta vez a Marcopolo ganhou o prêmio Fiergs/Ciergs Distinção Indústria (em 1972, 1986, 1996, 1999 e 2001). No final do ano passado, a Marcopolo foi escolhida pelo lançamento da nova linha de ônibus rodoviários,

a Geração 6, com grande aceitação nos mercados interno e externo. Na edição 2001, foram distinguidas com menção honrosa a Agrale (chassis) e a Randon — Implementos e Sistemas Automotivos (bitrem basculante bilateral).

Volvo Ocean Race dá a largada

A regata oceânica mundial Volvo Ocean Race começa em 23 de setembro deste ano, partindo de Southampton, no sul da Inglaterra. Vai cobrir 32.250 milhas náuticas, dando uma volta completa do planeta e chegará em Kiel, Alemanha, em aproximadamente dez meses, em junho de 2002, depois de atravessar quatro oceanos.

A regata, a maior competição náutica do mundo, tem o patrocínio da Volvo mundial. Era conhecida inicialmente como Whitbread — Round the World Race. A primeira regata saiu em setembro de 1973 e desde então, foi realizada a cada quatro anos.

Neste ano, contará com



Cada veleiro, da categoria V.O. 60, de 54 pés (19,5 m) tem 12 tripulantes, além de 30 pessoas que dão suporte em terra

oito equipes, uma formada só por mulheres, que visitarão dez portos — as paradas para manutenção e descanso das tripulações. A premiação é um troféu de cristal.

No Brasil, as equipes

vão parar no Rio de Janeiro, a única escala dos competidores na América do Sul. A chegada está prevista para o período do carnaval, no dia 19 de fevereiro de 2002. Em 1997-1998, a escala foi em São

Sebastião, litoral norte de São Paulo.

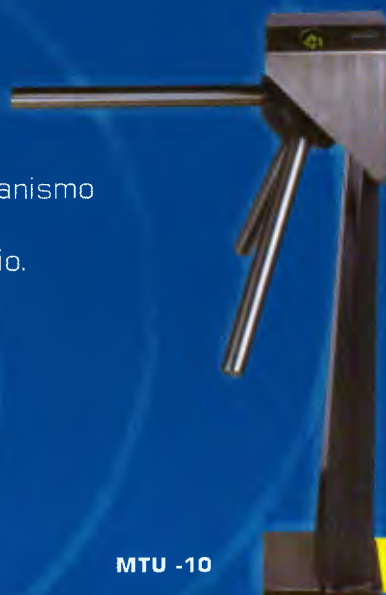
Na edição de 2001/2002 a Volvo Ocean Race conta com a parceria da United Sports para transmissão da prova em 16 canais de TV a cabo e abertas no mundo inteiro. Os investimentos por vários patrocinadores nos nove meses de regata são estimados em US\$ 220 milhões.

A competição pode ser acompanhada no site da Internet www.volvoceanrace.org, que na última edição da regata registrou 1,8 milhão de acessos. Outro site, www.volvoceanadventure.org, fornecerá informações ambientais relacionadas aos mares e oceanos.

Dê Passagem para a Qualidade e Segurança.

A **ALIANZA** é uma empresa voltada para o desenvolvimento, fabricação e instalação de equipamentos para controle de acesso e segurança.

Indicadas principalmente para a instalação em ônibus urbanos, os modelos de catracas **ALIANZA** MTU-10 e CBA-10 são destinados a bilhetagem automática, com um mecanismo simples e seguro, proporcionando uma série de benefícios ao seu usuário.



MTU -10



CBA -10

ALIANZA IND. E COM. LTDA.
Rua Rio Grande do Norte, 525
CEP: 09210-360 - Santo André - SP
www.alianzacatracas.com.br
alianza@alianzacatracas.com.br

Fone/Fax: 55 (11) 4997-1491



Comil fornece ônibus ao exército chileno



Os modelos Versatile 4x4 serão usados em terrenos irregulares na região da cordilheira dos Andes

Em parceria com a Mercedes-Benz, a Comil, de Erechim (RS), entregou cinco ônibus Versatile 4x4 para o exército do Chile, a serem usados na região da cordilheira dos Andes. Montados sobre chassis Mercedes, a parte mecânica

foi adaptada pela Comil a partir do modelo Versatile, com 9,5 m de comprimento. A carroceria, super-reforçada, resiste a condições adversas de uso em terrenos irregulares, alagadiços, montanhosos ou com neve espessa.

DaimlerChrysler conquista Prêmio Eco 2001

Concedido pela Amcham — Câmara Americana de Comércio, de São Paulo, o Prêmio Eco 2001 foi entregue à DaimlerChrysler do Brasil por sua atuação no projeto Poema — Pobreza e Meio Ambiente na Amazônia. A empresa conquistou o prêmio na categoria “conservação/educação ambiental”, em que concorreu com outros 20 programas.

O projeto Poema, desenvolvido a partir de 1992, após a ECO Rio 92, em parceria com pesquisadores da Universidade Federal do Pará, em Belém, e a Unicef, trouxe

benefícios tanto ecológicos quanto econômicos e sociais. Cientistas e engenheiros dedicaram-se à pesquisa da utilização de fibras naturais, extraídas da casca do coco para fabricação de encostos de cabeça, pára-sol interno, assentos e encosto de bancos, que hoje equipam veículos Mercedes-Benz produzidos no Brasil.

As peças provenientes do Pará são utilizadas na produção do modelo Classe A, em Juiz de Fora (MG), e nos veículos comerciais da marca fabricados em São Bernardo do Campo (SP).

Expresso Kaiowa inicia operação

Uma nova empresa de transporte de passageiros, Expresso Kaiowa, sediada em Foz do Iguaçu (PR), começou a operar nas linhas que ligam o Centro-Sul ao Oeste do Paraná. Seus ônibus, convencionais e semi-leitos, com ar-condicionado, televisão e serviço de bordo tipo *self-service*, com água mineral, café e lanches, já transitam nas rodovias que cortam cidades do Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

Para iniciar suas opera-

ções, a empresa investiu R\$ 11 milhões na estrutura da frota de 22 veículos e 75 funcionários. Em seis meses, terá 38 ônibus e gerará 190 diretos. “Os desafios que temos pela frente demonstram nossa determinação e espírito empreendedor”, avaliou o presidente Democracide Andreão, ressaltando a escolha do nome Kaiowa — uma tribo da nação tupi-guarani, que sobreviveu ao período de colonização, mantendo-se fiel às suas raízes e tradições.

Fórum Volvo quer reduzir violência no trânsito

O altíssimo índice de atropelamentos nas cidades brasileiras e o explosivo perigo de beber e dirigir foram debatidos no Fórum Volvo de Segurança, em 23 de agosto, em São Paulo. Pesquisas inéditas encomendadas pelo Programa Volvo mostraram a dura realidade nacional. Em dois painéis, especialistas do setor debateram caminhos para diminuir a violência do trânsito no Brasil.

No auditório da ESPM — Escola Superior de Propa-

ganda e Marketing, o Programa Volvo de Segurança no Trânsito, com o apoio dessa instituição de ensino, promoveu a Mostra Internacional de Vídeos sobre Segurança no Trânsito, com 250 inscritos, apresentando a visão de como alguns países tratam o tema. Comerciais, anúncios de utilidade pública e trechos de filmes educativos de diversos países foram exibidos e comentados por profissionais da propaganda, do marketing e da segurança no trânsito.

Intertraffic Latin America 2001

A terceira edição da Intertraffic Latin America 2001 — feira de negócios para projetos, gestão e manutenção de tráfego e infra-estrutura em transportes —, organizada pelo Instituto Panamericano de

Carreteras Brasil (IPC/BR) e RAI Amsterdam acontece de 19 a 21 de setembro no Expo Center Norte, na cidade de São Paulo, com a participação de mais de 100 empresas de 22 países.

Campione

Um vencedor!



Campione 3.45
Motor Dianteiro



Campione 3.45
Motor Traseiro



Campione 3.65

Sua melhor opção para o transporte



Comil Carrocerias e Ônibus Ltda.
Fone: (54) 520-8700 - www.comilonibus.com.br

Gontijo mantém preferência por Scania



A Gontijo foi a primeira empresa a testar ônibus da Série 4 quando os veículos ainda eram importados

Como parte do programa anual de renovação de frota, a Empresa Gontijo de Transportes comprou 102 chassis Scania, ao custo de R\$ 12 milhões. O lote é formado por 92 unidades K124 IB 6x2, com motor eletrônico de 420 cv, e mais 10 chassis F94 HB 4x2,

com motor dianteiro de 310 cv. “A Gontijo foi a primeira empresa a testar os ônibus Scania da Série 4, importando os veículos antes mesmo de seu lançamento no país”, frisou Wilson Pereira, diretor de vendas de ônibus da Scania.

Guia de marketing no transporte

Editado em parceria entre a Shell e a NTU — Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, o Guia de Marketing no Transporte Coletivo é a primeira publicação do gênero no Brasil voltada integralmente para o transporte coletivo de passageiros.

O guia, em três volumes, intitulados “Conceitos básicos”, “Desenvolvendo as estratégias de marketing e pesquisa” e “Gerenciamento de informações sobre o mercado”, visa orientar empresários e técnicos do setor no desenvolvimento de um estilo de gestão centrado nos interesses dos clientes.

GENTE

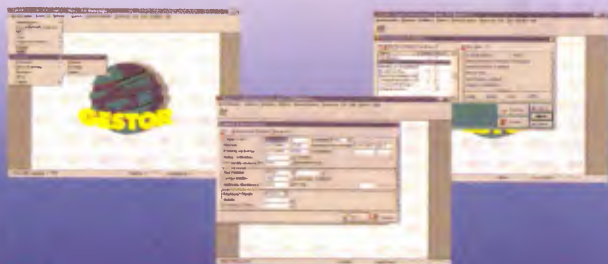
■ O engenheiro Dante Marchiori é novodiretor de compras



da Ford Motor Company América do Sul desde 1º de setembro. Assumiu o cargo no lugar de Ivan Carlos Witt. De 1994 até começo de 2001, Marchiori respondeu pela gerência executiva da Volkswagen, em planejamento estratégico de suprimentos. Antes de sua transferência para a Ford, respondeu pela gerência de suprimentos do futuro programa PQ24, sigla usada para definir o novo Polo - carro mundial da VW a ser produzido em 2002.



O SISTEMA QUE VAI INTEGRAR TODAS AS ÁREAS E PROCESSOS DE SUA EMPRESA: DO CONTROLE DA FROTA AO FATURAMENTO



GESTOR. NÃO BASTA CONTROLAR, TEM QUE GERENCIAR.



Rua Cel. Alfredo Flaquer, 401 - 2º And. - 09020-030
Santo André - SP - Tel. (011) 4992-8588 - e-mail: rdtal@sol.com.br
Rua Aimorés, 562 - 4º And. - 30140-070 - Belo Horizonte - MG
Tel. (031) 3273-8005 - e-mail: rdtmodernizar@uol.com.br

SOLUÇÕES PARA TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS



JB Consultoria em Informática (011) 3875-2770 www.jbinfor.com.br

ÔNIBUS USADOS
COMPRAR OU VENDER - CONSULTE-NOS
D&C FONE: FAX: ... (85) 242.5060

TROPICAL
Ford-Diesel F 250



E-mail - onibusnovos@onibusvendas.com.br

E-mail - onibususados@onibusvendas.com.br
www.onibusvendas.com.br

DaimlerChrysler/Marcopolo exporta 800 ônibus

Dois entre os maiores fabricantes de ônibus do mundo, a DaimlerChrysler e a Marcopolo, vão exportar conjuntamente um total de 800 ônibus para a Arábia Saudita, negócio que soma US\$ 72 milhões e cujas primeiras remessas serão realizadas no início do próximo ano.

A DaimlerChrysler do Brasil entra com o chassi, modelo O 500 M, lançado em maio deste ano. A Marcopolo faz o encarroçamento com o modelo Andare, para 51 passageiros.

O negócio foi anunciado no início de setembro pela subsidiária brasileira da DaimlerChrysler, informando ainda que a transação foi intermediada pela Evobus, empresa do gru-



Chassi Mercedes-Benz O 500 M terá carroceria Marcopolo

po DaimlerChrysler responsável pelos negócios de ônibus mundiais.

Os ônibus serão utilizados pela operadora de ônibus Taseco — Tamini & Saihati Transport Corporation, no transporte de peregrinos para as cidades religiosas de Meca e Medina. A Taseco presta serviço ao governo saudita.

Os 800 veículos serão exportados em quatro anos. O primeiro lote de

400 unidades seguirá no próximo ano. Os demais lotes estão previstos para serem embarcados em 2003, 2004 e 2005.

Entre as virtudes citadas, quatro foram decisivas para a exportação dos ônibus com chassi O 500 M: preço competitivo, tecnologia, facilidade de manutenção e robustez do modelo.

Os chassis destinados à Arábia têm suspensão pneumática e apresenta

um conceito de construção do chassi que facilita o acesso de passageiros durante o embarque e desembarque — o chamado ajoelhamento. O chassi é preparado para ar-condicionado e tem caixa de câmbio ZF 5HP500 que propicia a obtenção de maior velocidade.

O chassi O 500 M pode receber carrocerias de diferentes dimensões para as aplicações urbana, rodoviária e de fretamento. “A robustez do veículo é garantida pela construção do chassi com longarinas de perfil em “U” e as travessas tubulares que combinam resistência à torção e à flexão nas operações do transporte de passageiros”, garante o fabricante.



Pare um pouco e pense. Qual o melhor caminho para você ter acesso a todas as informações da sua empresa?

Com o Globus 4, você chega até à informação que precisa de maneira mais rápida, fácil e direta. O Globus 4 é um Sistema de Automação da Rodotec/BGM, especialmente desenvolvido para agilizar e integrar as funções gerenciais e operacionais das empresas de transportes de passageiros e de carga. Ao todo, já são mais de 350 empresas, 3.700 usuários e 40.000 veículos espalhados em todo o Brasil que contam com o controle minucioso e inteligente do Globus 4.

O sistema é composto por módulos que automatizam dados como:

- Folha de Pagamento
- Apontamentos de horas
- Pneus/Motores/Conjuntos
- Frota/Abastecimento/Manutenção
- Bilheteria
- Arrecadação/Estatísticas/Programação
- Perfil Funcional
- Recrutamento e Seleção
- Telemarketing
- Encomendas
- Financeiro
- Fretamento e Turismo
- Controle de Estoque/Compras
- Escala de Operadores
- Contabilidade
- Bancos (conta corrente)
- Programação de Linhas
- Relatórios Personalizados

O Globus 4 tem ainda flexibilidade para se conectar a outras tecnologias externas, como computador de bordo, sistema automático de identificação de veículos, sistema de controle eletrônico de bombas de combustível, relógio de ponto eletrônico, leitor de código de barra e outros. Além disso, você pode adquirir o Globus 4 nas versões Completa, Standard e ASP (via internet), exatamente de acordo com o porte e as necessidades da sua empresa.



• Av. Presidente Vargas, 3131 - Gr. 504 - Teleporto - Rio de Janeiro
• Tel.: (21) 2515-2323 • Fax: (21) 2515-2324 • www.rodotec.com.br



• Rua Padre Leonardo, 280 - São Paulo
• Tel.: (11) 5034-5200 • Fax: (11) 5034-4477 • www.bgminformatica.com.br

Reciclador atende norma ambiental



Fotos: Divulgação

O equipamento aproveita até 95% da água usada na lavagem e no enxágüe

A Ceccato assegura que o seu Reciclador de Água, modelo WSQ/WSC, obedece os padrões ambientais mundiais e reduz o consumo

de água em empresas de ônibus. “A água tem um valor relativamente alto”, diz Valter Noburu Shibata, um dos responsáveis pela manutenção de 700 ônibus da Auto Viação 1001, salientando a tarifa paga: R\$ 10 por m³ de água.

“Buscamos proteger o meio ambiente usando água reciclada”, frisa Shibata.

O reciclador reaproveita até 95% da água usada na operação de lavagem e enxágüe. O sistema é formado por dois tanques. O primeiro é um filtro de areia que retira os sólidos da água. “E o segundo contém carvão ativado para extrair tensoativos provenientes dos produtos químicos usados na lavagem”, explica Ayrton Eugênio, gerente de assistência técnica da Ceccato.

Mais informações: Ceccato – tel: 19-451.4815.

www.ceccato.com.br

SSE Carpet remove manchas



Retira manchas de café, catchup e óleo, secando em meia hora

Produzido pela Spartan do Brasil, de Campinas (SP) e comercializado pela Higiene Comercial Ltda., o SSE Carpet é um removedor de manchas em carpetes, cortinas e estofados de ônibus. Também retira manchas de café, catchup, graxa, óleo e frutas. A mistura de solventes e detergentes cristalizados deixa um cheiro agradável de limpeza e seca em meia hora.

Mais informações: Higiene – tel: 11-3815.7988

higiene@zaz.com.br

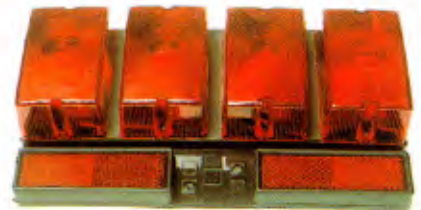
Fluido sintético para freios

Indicado para sistemas de freios a disco, a tambor e ABS de ônibus e utilitários, o Fluido para Freios Especial BR (sintético, de alto ponto de ebulição) atende as normas brasileiras.

Marco Antônio Almeida, responsável pelo desenvolvimento de produtos automotivos da BR Distribuidora, observa que, na região das lonas de freios, localizada na dianteira e traseira dos veículos, é gerado muito calor, transferido para o fluido. “Se o fluido tiver ponto de ebulição baixo, ele ferve, formando bolhas e prejudicando a eficiência do sistema de frenagem.” O Fluido Especial BR alcança ponto de ebulição elevado (275° C). “Por mais que aumente a temperatura de lonas e sapatas, este fluido propiciará segurança na frenagem”, assegura.

Brake-lights para ônibus

Os *brake-lights*, modelos SI 61BL (de 12 V) e SI 62BL (de 24 V), para ônibus, da Arpe, são equipados com relé eletrônico, à prova d’água, inserido dentro da lanterna, segundo o engenheiro Reinaldo Usberco, diretor comercial.



Equipados com relé eletrônico, à prova d’água, dentro da lanterna

Os modelos dispõem de 4 lâmpadas de 10W com lentes na cor vermelha, que acendem alternadamente com as luzes de freio do veículo. O produto é fornecido com suporte e parafusos.

Mais informações: Arpe – tel: 11-6942.8087.

arpe@arpe.com.br

Mais informações: BR Distribuidora – tel: 0800-789001.

www.br-petrobras.com.br



Segurança na frenagem, mesmo em alta temperatura de lonas e sapatas

Freio Q Plus de 15" para ônibus



A Master Sistemas Automotivos desenvolveu um freio de 15 polegadas (foto), que mantém a performance do freio de 16,5 polegadas, utilizado nos veículos Autolatina (Ford e Volkswagen). Após um ano de engenharia simultânea entre profissionais da Master, ArvinMeritor e Autolatina (testes, protótipos e certificações) foi lançado o freio de 15 polegadas Q Plus. Para a Master, o novo freio tornou-se padrão de mercado para aplicação em veículos médios, ônibus e caminhões.

O Q Plus está disponível nas larguras de patins de 6, 7, 8 e 8 5/8 polegadas. Patins de freio são calibra-

dos, para perfeito assentamento da lona, o que evita trincas e uniformiza o desgaste de lonas. Componentes sujeitos ao atrito, tratados termicamente, conferem maior resistência.

As câmaras de freio, com pintura eletrostática, estendem a vida útil e resistem ao impacto e à corrosão. Com a mola cônica de retorno, aumenta-se a velocidade de resposta e evita-se o desgaste excessivo da lona, ou superaquecimento do freio.

O eixo expansor forjado, em aço-carbono e tratado termicamente por indução, propicia maior durabilidade e menor desgaste nos pontos de atrito. O uso de buchas de aço inox nas sedes dos pinos de ancoragem facilita a manutenção da aranha de freio. Retentores do eixo expansor garantem vedação eficiente contra ação destrutiva dos contaminantes.

Mais informações: Master — (54) 209-2900.

ZF produz módulo de chassi do futuro

O Grupo ZF desenvolveu o módulo de chassi 4-Point-Link (foto) para ônibus e caminhões.



Concebido no Centro Tecnológico ZF Lemförder Fahrwerktechnik, na Alemanha, o sistema 4-Point-Link proporciona vantagens para fabricantes de ônibus e caminhões.

Sua principal função é a de conferir maior estabilidade e resistência ao chassi e controle da geometria dos eixos, ampliando a segurança dinâmica do veículo. Também reduz o peso, 20 kg por eixo em média, comparado com os sistemas tradicionais.

Mais informações: ZF do Brasil — (15) 235-2507.

PEÇAS ORIGINAIS BMP PARA DISTRIBUIDORES, REVENDEDORES E FROTISTAS.

CILINDROS
PNEUMÁTICOS
COM OU
SEM
DUPLO
AMORTECIMENTO



KIT DE REPAROS PARA TODA
LINHA DE VÁLVULAS E CILINDROS



VÁLVULAS
COM
MANUTENÇÃO
RÁPIDA SEM
DESMONTAR
O PAINEL



SAC
0800.7044907

Serviço de Atendimento ao Cliente BMP



bmp
BODE MASATS PROAR

bmp@proar.net



TREINAR

Multinacional gaúcha afia as garras

A Marcopolo intensifica os esforços para ampliar a presença no mercado externo e ataca em duas frentes: exportações diretas e alianças estratégicas com empresas locais

Para atender à forte demanda do mercado do México, a Marcopolo embarcou em agosto um volume recorde de ônibus (carrocerias montadas sem chassi e componentes mecânicos) em uma única remessa, de 120 unidades para aquele país. Pretende exportar este ano 1,5 mil ônibus para esse mercado, 50% acima do exportado em 2000.

Esta operação não é um ato episódico. Faz parte de uma estratégia decisiva da Marcopolo de não depender do mercado interno sujeito a crises cíclicas. Em Monterrey, no México, a empresa mantém, por meio de sua controlada Polomex, uma parceria com a Mercedes-Benz para produzir ônibus destinado aos mercados da América do Norte e América Central. A empresa pretende produzir

carrocerias conforme as normas do departamento americano de trânsito, que não seriam vendidas diretamente a clientes nos Estados Unidos, mas para linhas mexicanas que trafegam no território americano.

Além do México, a companhia tem operações de fabricação na Argentina e em Portugal, cuja produção se destina aos países da União Européia. Na Colômbia, associou-se à empresa Superbus, com o apoio da Volvo, para participar do projeto TransMilenio. Na África do Sul, iniciou um programa de montagem de ônibus urbanos em Pietersburg, em conjunto com a Scania South Africa.

Recentemente, anunciou um acordo com a Iveco para fornecer tecnologia de montagem de carrocerias na China. A parceira chine-

sa da joint venture é a estatal CBC, estabelecida na cidade de Chanchung, perto de Xangai, que produzirá 5.000 ônibus urbanos e rodoviários por ano para o mercado de 55 mil unidades anuais da China. O acordo no valor de US\$ 12 milhões envolve treinamento, ferramentaria e suprimento de protótipos.

De janeiro a julho de 2001, a Marcopolo exportou 2.148 carrocerias, 48,7% de sua produção de 4.405 unidades, ou 63,5% das exportações brasileiras de ônibus no período (de 3.378), de acordo com os dados da Fabus.

No primeiro semestre suas exportações representaram 51,5% da receita líquida.

LANÇAMENTO — Também tendo em mira o mercado externo, a companhia lançou na última Expobus o Paradiso Turis, com diferenciais para atrair o operador que atende clientes sofisticados. O novo ônibus incorpora inovações disponíveis no mercado mundial, mas não introduzidas até agora em veículo fabricado no Brasil.

O Turis tem vidros curvos colados e design com aerodinâmica 10% superior aos modelos da Geração 6. Na nova carroceria, o destaque do veículo é a ausência de saliências na parte externa. No interior, destaca-se o revestimento que utiliza painéis de poliuretano injetado para aumentar a segurança passiva e melhorar o acabamento geral. Além disso, possui sistema escamoteável de monitores de TV de cristal líquido.



Foto: Duvigagato

Novo modelo Turis, para atender ao passageiro sofisticado, incorpora inovações até agora não disponíveis em ônibus de fabricação nacional

NEOBUS

*Sempre que a relação é séria,
a gente vai logo apresentando a família.*



A San Marino possui uma grande linha de produtos, adequados às mais diversas necessidades em transporte de passageiros. Além do nosso recente lançamento, o minibus Thunder Boy, produzimos também modelos urbanos e intermunicipais que são as melhores opções para renovar ou ampliar sua frota. Agora que estamos devidamente apresentados, certamente estaremos mais próximos de você e dos seus passageiros. Digamos assim, familiares.

SAN MARINO
NEOBUS

Rua Irmão Gildo Schiavo, 110 - B. Ana Rech - 95060-260 - Caxias do Sul-RS-BR
Fone/Fax (54) 283.1074 - san.mar@zaz.com.br - www.neobus.com.br

TUDO É UMA
QUESTÃO DE
CONTROLE.



CONTROLBAN.
O controle em suas mãos.

Os pneus estão entre o 2º e o 3º maior custo operacional de quem trabalha com transporte no país. Pensando nisso, a Bandag coloca em suas mãos o ControlBan, um programa específico que, além de ajudar você a controlar os pneus, vai reduzir os seus custos operacionais.

Procure agora mesmo um Concessionário Bandag e assuma o controle dos seus negócios. Você vai ver o que é rendimento.

ControlBan

O CONTROLE EM SUAS MÃOS.

Informações
0800 905790



www.bandag.com.br

