

TRANSPORTE

outubro de 2013

alternativo



5 anos de sucesso

De olho no futuro, a IBRAVA está aumentando a capacidade de produção para expandir a participação em outras regiões do Brasil



Entrevista

Executivo da Man Latin America, Roberto Pavan, fala do momento vivido pela empresa

Matéria Especial

As principais fabricantes de Vans do mercado apresentam seus modelos e os benefícios que eles oferecem para motoristas e passageiros

Cooperativas

Sindpautras, de Minas Gerais e a atuação crescente do transporte complementar nos municípios mineiros

20 anos de Volksbus.

Uma linha renovada de chassis de ônibus
na medida para o seu negócio.



Respeite os limites de velocidade.



- ✓ **Chassis robustos, confiáveis e de baixo custo operacional:** do mini/micro ao rodoviário.
- ✓ **Projeto Caminho da Escola:** ideal para condições severas de tráfego nas estradas de terra, garantindo a segurança e frequência de estudantes da zona rural nas escolas.
- ✓ **O melhor pós-venda do mercado:** atendimento diferenciado, disponibilidade de peças e profissionais altamente qualificados.

Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com



Volksbus. Na medida para o seu negócio.





Até o ano que vem!

A Revista Transporte Alternativo se despede do setor em 2013. A expectativa é voltar no ano que vem com edições recheadas de matérias interessantes, que levem ainda mais informações àqueles que atuam com o transporte complementar legalizado no Brasil. Esta última edição do ano traz como matéria de capa a comemoração dos cinco anos da Ibrava – Indústria Brasileira de Veículos Automotores. Os leitores poderão acompanhar um pouco sobre a trajetória de sucesso da empresa, bem como as expectativas futuras. Outro destaque da edição é a reportagem sobre Vans. Para a matéria ouvimos as principais montadoras do mercado, que apresentaram seus destaques nessa linha e as vantagens dos carros para o transporte de passageiros.

Tão importante é o artigo do especialista em licitação pública, Francisco Vacio Coelho Beserra, que aborda todas as etapas para facilitar a vida daqueles que desejam entrar em uma licitação pública. Para a entrevista do mês, a publicação ouviu o executivo, Roberto Pavan, da Man Latin America (Volkswagen), que nos contou sobre o momento vivido pela companhia no Brasil, além da importância do transporte complementar para os resultados da empresa, assim como faturamento.

Enfim, além dessas, a edição traz uma série de outras matérias, que tenho certeza que serão de grande valia para aqueles que trabalham com o transporte de passageiros alternativo, profissionais estes responsáveis pelo seu desenvolvimento, assim como espaço conquistado no País. Para comemorar resultados, o setor se encontrará no final do mês de Outubro, no Rio de Janeiro. A cidade maravilhosa será palco do XV Encontro Regional do Transporte Alternativo e do 2º Cooptransrio – Encontro das Cooperativas de Transporte Alternativo do Estado do Rio de Janeiro.

Além de ser uma oportunidade de confraternização do segmento, ambos eventos reunirão dirigentes e cooperativistas de todo o Brasil. O encontro trará uma série de palestras e painéis com especialistas, que discutirão temas relevantes e que interessam àqueles que trabalham com o transporte de passageiros no Brasil. Saiba mais sobre o encontro em matéria na pág 28.

Até 2014 e Boa Leitura!
Daniela Guiraldelli
Editora



índice



06 Palavra do Presidente

Expedito Bandeira, Presidente da Fenatral, relembra o início do transporte alternativo no País

08 Entrevista

Executivo da Man Latin America, Roberto Pavan, fala do momento vivido pela empresa

12 Mercado

Confira as novidades em veículos e peças trazidas pelas fabricantes

14 Artigo

O advogado Francisco Beserra alerta sobre os cuidados necessários para se ganhar uma licitação

16 Matéria Especial

As principais fabricantes de Vans do mercado apresentam modelos, diferenciais e benefícios que os veículos oferecem para motoristas e passageiros

20 Capa

Ibrava comemora cinco anos no mercado de ônibus e micro-ônibus e executivos falam da expectativa e investimentos previstos pela empresa nos próximos anos

28 Evento

Cidade do Rio de Janeiro será sede do XV Encontro Regional do Transporte Alternativo

30 Manutenção

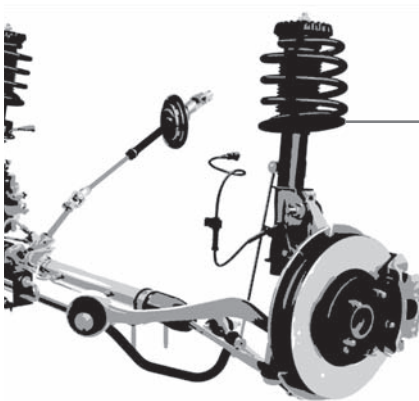
Saiba como aumentar a vida útil da suspensão e dos freios

31 Cooperativas

Sindpautras, de Minas Gerais e a atuação crescente do transporte complementar nos municípios mineiros

34 Exemplo

Fenatral e Prefeitura de Araguaina, no Tocantins, abordam a expectativa com projeto para viabilizar o transporte público na cidade em 2014





ACERT SEG CORRETORA DE SEGUROS

OFECEMOS SEGUROS PARA AS COOPERATIVAS DE TRANSPORTES DE PESSOAS EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL.

SEGURO TOTAL PARA UTILITÁRIOS, COM GARANTIA DE RC E APP.

SEGURO DE VIDA EM GRUPO PARA OS COOPERADOS.

SEGURO SAÚDE - MELHORES HOSPITAIS.

**FAÇA UMA CONSULTA GRATUITA.
TEREMOS PRAZER EM ATENDÊ-LO**

TEL. (11) 2967-1515 E-MAIL: comercial@acert-seg.com.br

----- expediente -----

FENATRAL

Presidente: Cícero Expedito Bandeira

PETI PUBLICIDADE, GRAFICA E EDITORA

Diretor-executivo: Jorge Rodrigues

REDAÇÃO

Editora: Daniela Guiraldelli – MTB: 36.334 (Agência Informa)

Contatos: informa.a.i@uol.com.br

Repórter: Sabrina de Lima

Edição de arte: Fabio Loger

Web designer e desenvolvimento: Marcelo Mendes

Colaboração: Eneliza Petinatti

Paulo Barbosa (R&P)

Murilo Karapetcov

J Paulo

Marcelo Mendes

Parceria: Tv Cooperativa

Sugestões/Redação: informa.a.i@uol.com.br

Publicidade: publicidade.fenatral@yahoo.com.br

Realização: Peti Publicidade

www.petipublicidade.com.br

Impressão: Leograf





----- palavra do presidente **Exedito Bandeira**

Em evidência

Conquistas até 2013
e desafios para
o próximo ano



“

Alguns governos
estão realmente
focados em oferecer
qualidade de vida
a seus moradores
quando se trata
de locomoção

Nesta última edição do ano da Revista Transporte Alternativo, eu não poderia deixar de ressaltar quantas conquistas o setor tem obtido no Brasil nas últimas décadas. Para termos ideia, há menos de vinte anos se iniciava o transporte de passageiros com essa característica. Naquela ocasião ele se dava através de ônibus clandestinos ou pequenos carros velhos, que atendiam a população de forma paliativa, aleatória e podemos dizer arriscada. Hoje as maiores fabricantes do País e do mundo adaptam seus modelos de micro-ônibus ou vans em busca de atender as necessidades de motoristas e usuários desses carros. Isso mostra que o motorista cooperado ou mesmo autônomo já é tido como fatia importante nos resultados das vendas dessas companhias.

Os motoristas que começaram este trabalho, desbravando uma nova possibilidade e diretamente empurrados por uma lacuna deixada pelas empresas de ônibus e governos despreocupados com a mobilidade urbana - principalmente nas periferias - tinham uma visão futurista. Esses profissionais iniciaram tal desafio acreditando que se tratava de uma necessidade das pessoas, principalmente dos moradores fora dos grandes centros ou até mesmo das principais cidades. Por essa razão, este modal se espalhou pelo País. As autoridades, desde prefeituras, governos estaduais, ministério público, entre outros órgãos, começaram a tratar o transporte como algo primordial para seus habitantes e buscam a cada dia a evolução do mesmo para as pessoas.

Hoje, existem trabalhos pulverizados nos quatro cantos do território brasileiro e alguns governos estão realmente focados em oferecer qualidade de vida a seus moradores quando se trata de locomoção. Como exemplo dessa iniciativa, podemos citar o que está sendo feito na cidade de Araguaína, no Tocantins, local onde o governo municipal em parceria com a Fenatral elaborou amplo projeto que tem como premissa atender às necessidades da população, de uma forma viável para o transporte público municipal.

Isso será possível através da análise de linhas, bilhetação eletrônica, meia-passagem para estudantes, de tempo entre carros, entre outras ações, que buscam melhorar a qualidade do transporte para a população. Este projeto já está sendo implantado, com o foco na mobilidade urbana, para facilitar o ir e vir das pessoas. Esta edição traz uma matéria sobre o assunto. Certamente, há muito o quê fazer para melhorar o transporte público no Brasil, mas sabemos que com a mobilização de governos, população e entidades do setor, os usuários terão sua locomoção garantida e com dignidade, cada vez mais! 🚗





Alguns motivos para comemorarmos

Estamos apresentando a última edição de 2013 da nossa Revista TRANSPORTE ALTERNATIVO. Esta edição é motivo de muito orgulho para nós da FENATRAL e da PETI PUBLICIDADE.

Muitos foram os desafios e as superações que tivemos para colocar nas mãos de cada leitor a única mídia do setor que é a revista TRANSPORTE ALTERNATIVO.

Sabemos que uma mídia séria e competente é sim, o representante formal e de divulgação e informações, além de ser a voz, de um setor que busca seu espaço.

A revista TRANSPORTE ALTERNATIVO tem como missão ser a multiplicadora das informações deste setor que sofre com distorções, concorrências ilegais, histórico depreciativo e várias outras situações que sabemos ocorre no dia a dia de cada permissionário, cooperativas ou sindicatos.

Temos a certeza que o próximo ano será de mais vitórias para nosso setor, com ainda mais oportunidades para as pessoas que atuam e vivem o Transporte Alternativo em nosso país.

A revista TRANSPORTE ALTERNATIVO está a disposição de nosso setor buscando e trazendo informações pertinentes a nosso setor e comprometida com parceiros, fornecedores e com nosso leitor.

Esperamos ser fonte de informações e parceira de todo o setor de transporte de passageiros em nosso país.

Jorge Rodrigues
Diretor-executivo

“

Uma mídia séria e competente é sim, o representante formal e de divulgação e informações, além de ser a voz, de um setor que busca seu espaço



Presente e futuro promissores

Executivo da Man Latin America fala da relação da empresa com o transporte complementar, e da importância do setor para o crescimento da empresa

O executivo da Man Latin America, Roberto Pavan, aborda nas linhas abaixo as oportunidades, desafios, perspectivas de negócios e a importância do transporte alternativo legalizado no crescimento das vendas dos ônibus e micro-ônibus no País. Além da evolução tecnológica, segundo ele, os chassis dos veículos são projetados hoje com foco no transporte de passageiros, ao contrário de décadas passadas, em que caminhões sem carroceria eram enviados aos encarregadores para serem adaptados para o transporte de pessoas.

RTA - Quais as novidades que a empresa oferece e que beneficiam o transporte alternativo?

A Man Latin America sempre acompanhou de perto o crescimento do Transporte Alternativo legalizado no Brasil. É uma satisfação muito grande ver o nível de profissionalismo atingido nos últimos anos. Sempre tivemos foco nesse segmento, desenvolvendo produtos específicos para a aplicação. Na área de micro-ônibus oferecemos o chassi Volksbus 9.160 OD, reconhecido pelo mercado como o melhor para esta aplicação. É o chassi que oferece a melhor relação custo benefício do segmento.

RTA - E quanto à evolução tecnológica dos veículos?

Mais uma prova de que estamos focados no segmento, é que buscamos →





FOTOS: DIVULGAÇÃO





entrevista **Roberto Pavan**

“

O ônibus aparece como a forma mais rápida e de menor investimento em infraestrutura para se implantar um novo sistema de transporte para passageiros, independente do tamanho da cidade

sempre a melhor opção, considerando todos os custos envolvidos na operação. Por isso introduzimos a tecnologia EGR nos veículos de 15 e 17 toneladas. A Man Latin America é a única montadora no Brasil que oferece a tecnologia, que já é um grande sucesso entre os clientes da marca. O EGR (Recirculação de Gases de Exaustão) utiliza o princípio de reaproveitamento dos gases de exaustão, através do controle eletrônico, para redução de emissão Nox.

RTA – Como funciona o sistema EGR?

Uma pequena porcentagem dos gases é recirculada, resfriada e então volta para a câmara de combustão misturada ao ar de admissão. Este processo reduz as emissões dos veículos sem a utilização de nenhum fluido adicional (não usa ARLA 32). A tecnologia garante um melhor aproveitamento do espaço no chassi, não agrega peso significativo ao veículo, não exige abastecimento de ARLA 32 e não interfere no encarroçamento do veículo. O chassi normalmente utilizado para os veículos Micrão (carrocerias de até 9,6 metros) é o Volksbus 15.190 OD equipado com motor Man D08 de quatro cilindros. É o chassi mais vendido para esse tipo de aplicação por ser o veículo que apresenta a melhor relação custo benefício do segmento.

RTA - A empresa crescerá este ano? Quais as expectativas nesse sentido?

O mercado tem sinalizado para um volume superior ao de 2012, podendo chegar a volumes de vendas próximos aos volumes atingidos em 2011, que foi o melhor ano da história do mercado de ônibus. Alguns grandes centros passam esse ano por processo licitatório do seu sistema local de transporte de passageiros e está situação tem

prejudicado fluxo normal das vendas. Acreditamos no encaminhamento dos processos e que o mercado reagirá de maneira bem positiva.

RTA - Quais as tendências neste setor?

Para o setor transporte público, temos a plena convicção que veículos com compromisso de robustez, menor consumo de combustível e melhor relação custo benefício serão sempre muito bem vindos. Porém, em se falando de tendência, a introdução da eletrônica embarcada, cada vez mais forte nos veículos, é o que permite alcançar desempenho superior com custo operacional menor. Neste sentido, a eletrônica embarcada é a marca da linha Volksbus e, através dela, permite o controle mais eficiente das funções do veículo e auxilia na forma adequada de condução e controle.

RTA - Qual o investimento para adquirir um chassi ou carroceria?

Atualmente ofertamos chassis para quase todos os segmentos do mercado de ônibus, temos chassis que atendem desde os mini-micros de seis metros até os articulados de mais de 18 metros de comprimento. Os valores para investimento podem variar muito mesmo dentro do mesmo segmento dependendo dos complementos ou de itens especiais exigidos em cada praça de atuação.

RTA - Como manter a durabilidade desse tipo de peça?

As recomendações para manter a durabilidade dos veículos é fazer as revisões periódicas recomendadas no manual do proprietário e também procurar analisar frequentemente os itens de inspeção diária. Dessa ma-



neira, a durabilidade dos componentes será prolongada.

RTA - Qual a diferença dessas peças hoje em relação às fabricadas há 30 anos, por exemplo?

No passado, os veículos para transporte de passageiros eram caminhões sem carroceria enviados aos encarregados para fabricação. A grande mudança dos últimos anos é que os projetos de chassis para ônibus são trabalhados especialmente para o transporte de passageiros. Isso quer dizer que os chassis produzidos são pensados e desenvolvidos para transportar gente e não carga. Essa é a grande evolução que entendemos como principal dos últimos anos.

RTA - Faça uma análise do mercado brasileiro em relação à compra desses itens?

O Brasil é atualmente um dos maiores mercados de ônibus do mundo, os volumes anuais aqui são menores apenas aos da Índia e da China. O histórico de vendas no passado indicava nitidamente que a frota rodante no País crescia proporcionalmente ao crescimento da população. Porém, os volumes de vendas dos últimos anos indicam uma preocupação, tanto dos órgãos gestores, quanto dos operadores, em oferecer um transporte de melhor qualidade. Esta preocupação reflete diretamente na renovação antecipada da frota para oferecer mais qualidade e mais conforto para os passageiros.

RTA - De que maneira a legalização e o crescimento do mercado de transporte urbano, através do uso de micro-ônibus no transporte coletivo tem impulsionado às vendas?

O início da legalização do transporte alternativo foi em meados de 2003. A partir de então o segmento cresceu aceleradamente e chegou a 30% de todo o volume de vendas do mercado de ônibus. Hoje para a Man Latin America, o transporte alternativo é um dos nossos principais clientes e é o que viabiliza o desenvolvimento de novas alternativas específicas para o segmento.

RTA - Qual a expectativa para os próximos anos em vendas em faturamento?

Chegou o momento da priorização do transporte coletivo e o ônibus aparece como o principal meio de transporte na busca pelas alternativas mais viáveis. Entre as modalidades disponíveis, o ônibus aparece como a forma mais rápida e de menor investimento em infraestrutura para se implantar um novo sistema de trans-

porte para passageiros, independente do tamanho da cidade. A nossa expectativa é muito positiva e acreditamos que com as novas licitações aliado aos projetos de mobilidade urbana que estão se desenhando nas pequenas, médias e grandes cidades, a perspectiva é de crescimento para os próximos anos. 🚌

“A eletrônica embarcada é a marca da linha Volksbus e, através dela, permite o controle mais eficiente das funções do veículo e auxilia na forma adequada de condução e controle



----- mercado



Tecnologia e segurança

A CIC Peças lança linha de anéis sincronizadores destinado a vans e pick-ups nacionais e importadas. Confeccionados em metal (latão), a função da peça é sincronizar a rotação do câmbio durante a passagem de marchas, além de garantir uma mudança rápida e segura. "É uma linha que acabamos de importar da Ásia. São peças de câmbio de ótima qualidade", afirma Newton Valentin, gerente-comercial da empresa.

Novidade em vans

A nova versão do Modelo Boxer Minibus, lançamento da Peugeot, chega ao mercado para atender as diferentes necessidades do transporte de passageiros. A nova versão oferece mais espaço por apresentar teto elevado, além de disponibilizar ar-condicionado com duto central. Vidros e travas elétricas foram integrados à lista de equipamentos, que conta com direção hidráulica, tacógrafo, barra de proteção lateral, além de dispor do sistema de freios ABS e airbag para o motorista como itens opcionais.





Excelência em Serviços Terceirizados

Há mais de 4 anos cuidamos da gestão de terceirização nas mais diversas áreas

Portaria
Limpeza
Manutenção
Jardinagem
Recepção
Locação de veículos
Motoristas

● Nosso objetivo é auxiliar o contratante na complexa atuação junto ao poder público, através de assessoria em licitações públicas de quaisquer modalidades

● Atendemos indústrias, condomínios, escritórios, shoppings, hotéis, estabelecimentos comerciais, administração pública e empresas de todos os segmentos.

Endereço - QOF Conjunto A - Lote 11 - Loja 01 - Candangolândia/DF - Fone: (61) 3041-4284

A opção certa para sua Cooperativa!



COMBUSTIVEIS E LUBRIFICANTES

fale conosco:

(11) 7814-4107 - (11) 99191-2373



Licitação? Problema ou solução?

Para ganhar uma licitação é necessário que se invista em capacitação



Francisco Coelho é professor de processo penal e advogado especialista em Licitação Pública de Transporte Alternativo, Complementar ou Suplementar. Também é palestrante, autor de vários artigos na área licitação e associado à Coelho e Laurentino – Assessoria e Consultoria Jurídica, com escritório em São Paulo e Rio de Janeiro. Também é assessor e consultor jurídico da OCB/SESCOOP/RJ.

A palavra Licitação Pública no meio do transporte alternativo traz para o segmento uma sensação de dúvida, receio, confusão e arrisco a dizer, temor de perder o pouco conquistado. Iniciaremos primeiro pela observação que o Permissionário ou Autorizatório que tem uma permissão da Prefeitura para operar uma vaga e linha no transporte coletivo de passageiros de baixa capacidade (Transporte Alternativo) sem um prévio processo licitatório é uma autorização precária que o prefeito, seja ele quem for, poderá a seu bel prazer revogar, cassar ou suspender a qualquer momento sem a necessidade de justificativa ou motivo e, sem ter que indenizar o permissionário.

Por causa disto a autorização sem o processo licitatório que o antecede é uma temeridade total, pois traz inquietude e, principalmente, dependência e subserviência política com os gestores e administradores que se encontram no poder. Todavia, após um processo licitatório, aquele que consagrar-se vencedor terá um Contrato Administrativo pactuado com a Prefeitura ou Estado (Governo), que enquanto perdurar esse contrato nenhum governante poderá suspender, revogar ou cassar, e assim o fizer, arcará com todos os prejuízos e indenizações com o Permissionário por disposição legal.

Portanto, a importância de um Processo Licitatório para o transporte coletivo de passageiros de baixa capacidade é de suma importância, trazendo entre outros adjetivos: tranquilidade, segurança jurídica, liberdade política, autonomia financeira, independência econômica, crescimento empresarial e

social, sucesso profissional e pessoal, motivação e realização entre outros.

Destaco algumas dicas que o operador (permissionário ou motorista auxiliar) necessita para se preparar com capacitação e treinamento para enfrentar um processo licitatório que não é nenhum bicho de sete cabeças, senão vejamos alguns tópicos:

1 - Para concorrer a uma vaga nos processos licitatórios em trâmite ou que estejam por surgir no País é necessário preencher os requisitos do Edital, sendo fundamental que o concorrente esteja cadastrado como operador (permissionário ou motorista auxiliar) em algum sistema de transporte coletivo de passageiros no âmbito municipal ou estadual com autorização do gestor responsável (secretarias municipal ou estadual);

2 - Ser portador de CNH com categoria profissional, letra "D" ou "E";

3 - Ser possuidor de veículos de baixa capacidade (van, mini ou micro ônibus), mesmo em nome de terceiros com idade de fabricação máxima de até 7 (sete) anos;

4 - Não ter antecedentes criminais, principalmente, crimes contra a vida por acidente de trânsito;

5 - Não estar inscrito em Dívida Ativa da União, Estado ou Município, oriundo de falta de pagamentos de tributos (IPTU, ICMS, IPVA, IRPF ou IRPJ, etc), comprovado através de Certidões Negativas dos órgãos federal, estadual e municipal;

6 - Não estar impedido de assinar contratos com administração pública por qualquer motivo como: ser aposentado por invalidez, ser funcionário público, ser interditado, ser menor, enfim, vários motivos;





Já a Licitação Pública é um processo fundamental para regulamentação, regularização e legalidade do sistema dos transportes alternativos, seja que modalidade for, portanto, siga as seguintes instruções:

I - Assim que publicado o Edital, adquira imediatamente no órgão emitente, e, contrate profissionais para auxiliá-lo na elaboração dos envelopes e participação no processo licitatório, pois, somente os capacitados e treinados profissional que sabem melhor o caminho das pedras e do sucesso;

II - Cumpra rigorosamente todos os prazos estipulados no edital, como dia e horário, pois em licitação não se admite um segundo de atraso, pois muitos perdem a vaga por motivos de atraso, licitação é extremamente rigoroso em tudo;

III - Os documentos a ser juntados nos envelopes A e B devem ser em cópias autenticadas ou original;

IV - As certidões devem estar dentro do prazo de validade estipulado na certidão, caso não tenha data de validade, por lei tem máximo de 90 (noventa) dias de validade, contado a partir de sua emissão;

V - Nunca troque os documentos, ou seja, os documentos estipulados no Edital para o Envelope A jamais devem estar no Envelope B, e vice-versa;

VI - Sempre credencie um profissional experiente para acompanhar o processo licitatório, pois muitas vezes são nos recursos administrativos ou judiciais que podemos ganhar a licitação;

VII - Procure atender ao máximo os requisitos técnicos do Edital, estipulado no Envelope B, que são refere-se à Pontuação Técnica, pois quanto maior os pontos auferidos na licitação, maior a chance de ganhar a vaga/

VIII - Quesitos técnicos geralmente são: Escolaridade, Pontuação na CNH (quanto menor pontuação na CNH, maior pontuação na licitação e vice-versa), cursos técnicos profissionalizantes (direção defensiva, relações humanas e interpessoais, primeiros socorros, etc), experiência de transportador de passageiros na área coletiva (comprovada por declaração de órgãos públicos, secretarias, CTPS ou Contratos de Trabalhos), Veículo (quanto mais novo maior pontuação e quanto mais passageiros transportar também);

IX - No envelope A são juntados documentos denominados de habilitação, quais sejam:

RG, CPF, comprovante de residência, certidões, etc. No envelope B são juntados documentos denominados proposta técnica, quais sejam: diploma escolar, CNH, CRLV ou CRV do veículo, certificado de cursos técnicos profissionalizantes, certidão da pontuação do CNH ou do Detran, declaração ou Atestado de Experiência;

X - Na licitação existem 4 fases: I) Habilitação (abertura, análise e julgamento do envelope "A"; II) Proposta Técnica (abertura, análise e julgamento do envelope "B" com classificação da proposta por ordem de pontuação decrescente, quanto maior os pontos que fizer no edital maior a chance de ganhar a vaga); III) Declaração e Publicação dos Vencedores da Licitação; IV) Assinatura do Contrato Administrativo (Adjudicação Compulsória);

XI - Entre a publicação do Edital e seus anexos até a declaração dos vencedores são 45 (quarenta e cinco) dias, caso não ocorra suspensão por ato judicial ou administrativo;

XII - Existem Editais para pessoas físicas ou jurídicas (cooperativas), ambas são destinadas a contratos de permissão ao individual, com características diferentes, porém o objetivo é permissão individual, ou seja um veículo para cada permissionário, contudo importante dizer que a licitação por cooperativa é menos onerosa, menos burocrática, mais rápida, mais simples, todavia pode existir confusão entre quem realmente é parte no contrato se a cooperativa ou o cooperado;

XIII - Um dos aspectos mais importantes da licitação dos transportes alternativos é garantir o quantitativo (vagas), linhas com viabilidade econômica, bilhetagem eletrônica com controle e administração do sistema (cooperativa ou permissionário), operação, veículos com capacidade para transportar passageiros em pé (micro ônibus, exemplo São Paulo), regulamento semelhante aos outros sistemas, prazo contratual acima de 10 (dez anos), inscrição de auxiliares (dois por veículo), vistoria anual na própria garagem do permissionário, e outros.

XIX - Por último, para que a licitação seja realizada com transparência e impessoalidade, necessário uma negociação política prévia com os governantes, respeitando os limites de cada parte, porém, respeitando o poder de organização dos permissionários individuais que atualmente é a segunda modalidade mais importante do país no sistema de transporte coletivo de passageiros. 🚗



----- mercado

Espaço conquistado

Vans ganham cada vez mais espaço no transporte de passageiros, e as fabricantes, de olho nas oportunidades, lançam modelos tecnológicos, mas que não deixam de priorizar a segurança e o conforto de usuários e motoristas





Além da presença cada vez maior dos micro-ônibus, muito utilizados para o transporte de pessoas, principalmente nas grandes cidades, também tem crescido o número de vans na frota de quem opera com transporte coletivo, realidade também no transporte alternativo legalizado, com o objetivo de oferecer ainda mais qualidade e agilidade ao serviço prestado a população. As vans começaram a ganhar mercado no Brasil há dez anos, momento em que circulavam nas ruas, em grande maioria, modelos importados. Hoje as vendas de comerciais leves – como esses veículos são chamados pelas fabricantes – apresentam importante representatividade no faturamento das montadoras, e ganham cada vez mais importância dentro da estratégia das empresas.

Entre as vantagens de se usar esse tipo de veículo para o transporte de pessoas está a mobilidade no trânsito, uma vez que esses veículos leves apresentam maior mobilidade que os ônibus. Eles também se adequam às legislações municipais que visam à restrição de carros nas ruas, motivo pelo qual as cidades brasilei-



A expectativa de crescimento é de pelo menos 30% na produção e nas vendas nos próximos anos

Nuno Bigares, gerente de marketing de produtos da Iveco

ras precisam de veículos que alimentem o transporte, oferecendo qualidade e segurança tanto para o condutor como para os passageiros.

Segundo Marcel Bueno, supervisor de marketing de produtos da Ford, o movimento no mercado brasileiro de comerciais leves no ano de 2012, foi de 50 mil carros emplacados. Já em 2011 esse número chegou perto de 60 mil veículos. Essa redução de emplacamento de vans/furgões no ano passado aconteceu por causa das regulamentações de menos poluentes. Agora com os comerciais leves dentro das regulamentações exigidas, montadoras como Iveco, Renault, Fiat, Mercedes-Benz, Ford, Peugeot, dentre outras, têm expectativa de crescimento nas vendas.

Para demonstrar como tem se dado o crescimento das vendas desses veículos no País, a Ford comercializou em 2012 cerca de 3.300 vans, sendo que até o final do primeiro semestre deste ano, foram vendidos 1.600 modelos. Já a Fiat, até Setembro de 2013, vendeu nove mil modelos Ducato, e espera chegar a Dezembro com doze mil vans nas ruas. “Esse número é maior do que no ano anterior, quando foram vendidos 10.200 modelos”, afirma Claudio Tieppo gerente de vendas da companhia.

Já Mercedes-Benz no ano de 2012 vendeu 13.015 unidades no País. Em 2013, até o mês de Agosto, foram vendidas 9.278 veículos, número que sinaliza um período de vendas promissor e em ascensão. “Até o final do ano apostamos no efeito de pré-compra no mínimo equivalente ao ano anterior”, ressalta Adriana Taqueti gerente-sênior de vendas e marketing. Nos resultados da Iveco, o movimento das vendas deste ano, comparado a 2012, já cresceu 10%. Essa diferença se deu, por que até o primeiro semestre de 2012, a montadora não comercializava o veículo completo. A partir de Outubro do ano passado, a Iveco começou a comercializar vans com bancos, cortinas e ar-condicionado, mudança que foi responsável pelo aumento das vendas. “No ano passado emplacamos →





----- mercado



Fiat Ducato se adequa às necessidades de motoristas e passageiros

59 unidades. E até Agosto desse ano já foram emplacadas 87 carros. Esperamos até Dezembro emplacar 200 comerciais leves. A expectativa de crescimento é de pelo menos 30% na produção e nas vendas nos próximos anos”, afirma Nuno Bigares, gerente de marketing de produtos da Iveco.

Entre os desafios enfrentados pelas montadoras está o desafio da aprovação de financiamentos desses veículos, principalmente para motoristas autônomos. Segundo Tieppo, da Fiat, uma coisa é vender lotes para CNPJ, que contam com o apoio de linhas de crédito, por exemplo. Outra coisa é tentar comercializar vans para pessoa física. “Por isso, para facilitar esse processo, estamos trabalhando em parceria com os bancos, no intuito de achar um facilitador nessa negocia-

Iveco incrementa modelo e aumenta as vendas da categoria



ção”, explica.

MODELOS NA VITRINE

Lançado em Março de 2013 pela Renault, o novo Master chega ao mercado em quatro versões de carroceria: minibus, furgão, chassi cabine e vitré, com várias opções em relação ao comprimento e a altura do teto do veículo. A cabine foi pensada para quem passa muitas horas ao volante. Por isso a prioridade é o conforto, afirma Juliano Machado, gerente de marketing de produtos utilitários. “Diferente do segmento de automóveis, em que os compradores procuram beleza e conforto, o comprador de van é mais racional. Ele quer tecnologia, beleza e conforto, mas não abre mão do custo para mantê-lo, além da preocupação se a van terá opção de venda ou troca futuramente, uma vez que o comprador procura por um veículo que atenda as suas necessidades”, explica.

Pensando no conforto do motorista e dos passageiros, as montadoras disponibilizam cada vez mais furgões e chassis de cabine. Com essa característica estão no mercado e o modelo 15+1 (ideal para lotações), o modelo 17+1 (que faz o transporte escolar e o de funcionários), e o modelo 20+1, responsável pelo transporte de turistas. A Fiat oferece ao mercado dois modelos de vans de passageiros, uma com teto baixo de 1 metro e 60 centímetros - muito usado no transporte escolar -, além do modelo teto alto com 1 metro e 80 centímetros comercializado para o transporte de executivos e turistas. “Não se trata de um mercado generalizado. A escolha do modelo depende do perfil do comprador”, afirma Claudio Tieppo gerente de vendas comerciais.

A Fiat oferece veículos com diferentes tamanhos, que se adequam ao serviço e necessidade do comprador. Compõe a linha Fiat Ducato, além dos dois modelos de passageiros, quatro modelos de carros de carga, que são os furgões fechados com volume de sete metros cúbicos e meio, nove metros cúbicos, dez metros cúbicos e por último, doze metros cúbicos. Para àqueles que procuram vans para adaptar um escritório móvel, pet shop, dentre outros serviços sob quatro



rodas, esses modelos são adequados. Já o modelo Ducato Multi permite múltiplas aplicações, pois se trata de um carro de carga furgão, mas com janelas.

Segundo Bueno, supervisor de marketing de produtos da Ford, o papel dos furgões é auxiliar o transporte de cargas pequenas, que são distribuídas nos centros das cidades. Devido às leis que impedem a circulação dos caminhões, esse tipo de veículo vem absorvendo esse mercado, principalmente na cidade de São Paulo. O poder e a versatilidade dos comerciais leves não param por aí. Ao ser usado para o transporte de crianças, é possível colocar bancos retos. Para os executivos, se pode adaptar poltronas reclináveis mais largas, que oferecem maior conforto.

O aspecto segurança e conforto estão no topo da preocupação das fabricantes. Na linha Fiat Ducato há algumas características que segundo Tieppo é importante ressaltar. Uma delas é a ergonomia dos assentos para que o motorista ou passageiro consiga ficar sentado de maneira confortável por pelo menos oito horas. Para isso o veículo traz reguladores de altura, porta prancheta, ar-condicionado, entre outros. O destaque do modelo é o motor Proconve AL6, que apresenta característica menos poluente, além de ser econômico. O motorista também pode contar com air bag e freio ABS.

Por outro lado, o novo Master da Renault oferece painel com mais informações úteis ao motorista, como temperatura do motor, relógio, OCS, GSI e duas tomadas de 12V. O modelo recebeu porta-copos e porta-objetos, além de papéis, documentos, pranchetas ou garrafas de até dois litros. O porta-luvas tem capacidade de 7,7 litros de armazenamento e no volante, o condutor conta com confortável empunhadura. No painel a alavanca de câmbio se posiciona mais próxima ao condutor, o que dá mais conforto e libera mais espaço para circulação na cabine.

O motorista leva vantagem também no quesito visibilidade, uma vez que o novo Master oferece maior amplitude angular no que diz respeito à visão ho-

No ano passado, a Mercedes-Benz vendeu mais de 13 mil unidades do modelo Sprinter



rizontal. Todos esses recursos podem ser comandados sem que o motorista tire as mãos do volante. O sistema de ar-condicionado, por sua vez, foi projetado para garantir o bem-estar dos passageiros com distribuição lateral ajustável. O modelo conta com sistema de recirculação, que impede a entrada de ar impuro, além das quatro velocidades de ar.

No aspecto tecnológico, as montadoras têm investido em motores com alto desempenho, potência e torque, uma vez que a redução dos poluentes está dentro das normas vigentes. Enquanto a Renault aposta no motor 2.3 - equivalente a 150 cavalos - que gera 2,0 kgfm a mais de torque, veículo que desenvolve 130 cavalos (3.500 rpm), o que possibilita, mesmo com lotação máxima, que o desempenho da van seja satisfatório, com arrancadas rápidas e retomada segura, a Iveco prioriza a segurança e economia, através da tração das rodas traseiras que oferece ao condutor maior estabilidade e ao mesmo tempo baixo consumo de combustível. Na cidade o desempenho do modelo é de 5,4 quilômetros por litro, enquanto nas estradas, atinge 6,9 quilômetros por litro. 🚐



Até o final do ano apostamos no efeito de pré-compra no mínimo equivalente ao ano anterior

Adriana Taqueti, gerente-sênior de vendas e marketing da Mercedes-Benz





----- capa



Linha de produção da fábrica
em Feliz, no Rio Grande do Sul

Cinco anos a serviço do transporte de passageiros

IBRAVA evolui seu negócio
em busca de acompanhar
necessidades do mercado
de micro-ônibus no Brasil





Fotos Divulgação

A IBRAVA - Indústria Brasileira de Veículos Automotores – surgiu em dois de Outubro de 2008, após parceria das cooperativas de São Paulo com consumidoras finais e a Tutto Transporti (Caxias do Sul/RS), que iniciaria parte da produção dos veículos sob a orientação dos consumidores e sócios. “Levamos muito em conta para definições de nossos produtos, todas as sugestões e considerações técnicas recebidas nas mais diversas garagens do País, por meio do nosso sistema de pesquisa executado pelos nossos técnicos e engenheiros. Nosso produto tem se caracterizado pela característica total de atendimento de transporte de passageiros urbanos, visando praticidade e baixo custo de manutenção, destacando-se pela resistência estrutural e durabilidade”, afirma Eurico Quintela, diretor-comercial.

De olho no futuro, a empresa está em fase de aumentar a capacidade de produção para expandir a participação em outras regiões do Brasil, além das que já atende, tais como a Região Sudeste. A companhia cresce em média 15% o faturamento ao ano, e o objetivo é dobrar a capacidade de produção em até cinco anos. Hoje são fabricados cerca de 40 carros por mês, e a projeção é chegar em 600 carros em 2014. Como foco da expansão está principalmente o Nordeste do País, local onde a empresa já estabeleceu presença em cidades como Recife, em Pernambuco, Fortaleza, no Ceará e Natal, no Rio Grande do Norte. “Estamos em estágio bastante →

“

A IBRAVA é uma das empresas que participou da configuração da nova economia de Feliz, gerando emprego e renda para o município. Hoje, é uma das principais empresas do município no retorno de valor adicionado, o que nos dá segurança para, junto com a empresa, firmar parcerias, realizar projetos e investir, principalmente, em educação, saúde e infraestrutura. A expectativa da administração e da própria comunidade é de que a empresa possa crescer cada vez mais, contribuindo não só para sua consolidação no mercado, mas também elevando ainda mais os índices de qualidade de vida de Feliz e região

Albano José Kunrath, Prefeito Municipal de Feliz, do Rio Grande do Sul



capa

“É com muito orgulho que a Center Bus, de Ribeirão Preto comemora, juntamente com a IBRAVA, os seus cinco anos de existência. Essa parceria já trouxe excelentes resultados como, por exemplo, o desenvolvimento do IBRAVA Pé na Cana, que também teve a colaboração da ESTT Brasil Transportes, o qual foi produzido especificamente para emprego na zona rural. Queremos parabenizar a IBRAVA, pela colaboração que vem emprestando à indústria brasileira de veículos

João da Costa Vale Neto, diretor-proprietário da empresa Costa Vale (Center Bus).

avanzado de tratativas com o governo da Paraíba e a Prefeitura de Campina Grande para a instalação de uma nova fábrica no município. Temos trabalhado em parceria com as montadoras Volkswagen e Agrale e estamos em desenvolvimento com a Mercedes-Benz também”, ressalta Quintela. A segunda unidade da empresa na cidade de Campina Grande terá um aporte de aproximadamente 50 milhões de reais. A estimativa é fabricar mil ônibus por mês inicialmente, mas com a meta de duplicar a produção em três anos. A fábrica deve estar pronta para operar em um ano. Para o executivo, o mercado brasileiro apresenta uma perspectiva positiva de crescimento devido ao aumento das frotas de ônibus municipais, cujo objetivo é a melhoria do atendimento do transporte público e da população. De olho nas oportunidades que despontam no mercado, para →

Modelos de micro-ônibus comercializados pela IBRAVA



Apolo: Carro robusto e resistente, porém mantendo qualidade e conforto para motoristas e passageiros. Além disso, oferece uma carroceria com design arrojado equipada com tecnologia e acessibilidade a um preço justo, com baixo custo de assistência técnica. Atende às variações como: escolar, rodoviário, urbano, canavieiro.

Chassis encarrocáveis: Agrale: MA 10, VW: 9.160 e MBB: L0916



Hércules: Trata-se de um veículo com design moderno. Nele se destacam características que garantem desempenho e economia. Com comprimento máximo de 11.500mm, atende perfeitamente as necessidades do cliente que precisa de um ônibus de porte intermediário, com conforto de um mini e a robustez de um veículo urbano convencional.

Chassis encarrocáveis: Agrale: MA 15, VW: 15.190 ou MBB: F1721



História se faz com parcerias



IBRAVA[®]

5 ANOS

A IBRAVA busca
produzir soluções para
o mercado atendendo
principalmente grandes
cooperativas do país,
por meio de tecnologia
atualizada, cumprimento
das normas estabelecidas,
recursos humanos
qualificados e engenharia
especializada.





----- capa

“Desafios de todas as formas foram superados, e nossa parceria tornou-se um case do mercado nacional de ônibus. Isto quer dizer que hoje, quando comemoramos juntos nossos primeiros cinco anos, nos sentimos gratificados e felizes por fazer parte desta história. Sem sombra de dúvidas uma história de arrojo e sucesso, visto os resultados alcançados até o momento. Parabéns a todos pelo sucesso alcançado, e que venham novos desafios

Valdir Fernandes Araújo,
diretor-proprietário
da Barão Ônibus.

2014 entre os planos da companhia está disponibilizar ônibus que atendam também o serviço de fretamento no Brasil. A empresa busca produzir soluções para o mercado de transportes, atendendo principalmente a grandes cooperativas do País, por meio de tecnologia atualizada, cumprimento das normas estabelecidas e engenharia especializada. A Ibrava também está certificada na ISO 9001:2008, e atualmente oferece no mercado os modelos Apollo (Miniônibus) e Hercules (Midiônibus). Ambos podem ser encarroçados nos chassis Agrale, Volkswagen e MBB (veja box na página 22).

Entre os maiores desafios encontrados pela companhia para operar nos últimos cinco anos esteve fabricar veículos que consigam suportar as adversidades da mobilidade urbana, comuns às regiões metropolitanas. Adaptar os modelos para atender às normas de redução da emissão de poluentes também demandou esforços, que permitiram a empresa adequar sua frota às normas sustentáveis.



Modelos comercializados visam praticidade e baixo custo de manutenção

Empresa conta com 25 funcionários e produzirá 600 carros em 2014





O INÍCIO

No ano de 2006 surgiu a necessidade das cooperativas de São Paulo utilizar veículos especiais, que atendessem a quantidade de pessoas que necessitavam de transporte e que tivessem a acessibilidade exigida. Nesta época os veículos menores (micro-ônibus) acabavam quebrando, devido ao grande número de passageiros transportados, ao mesmo tempo em que os elevadores para acessibilidade eram comprados e colocados posteriormente pela cooperativa nos carros, o que aumentava o custo com a reforma.

Em 2007 um grupo de seis cooperativas formou um consórcio e iniciou uma parceria com uma pequena encarroçadora do Sul do Brasil. Do início das atividades até o final de 2009, a IBRAVA estava instalada na cidade de Nova Petrópolis, no Rio Grande do Sul, onde produziu quatro unidades que foram o mar-



“

A Ortiz Veículos está muito satisfeita em fazer parte da rede de distribuição das carrocerias IBRAVA, produto que tem se mostrado excelente perante nossos clientes, sendo notória a evolução nestes cinco anos. Parabéns aos idealizadores e principalmente aos seus colaboradores, que são quem realmente fazem a empresa o sucesso que ela é

**Carlos Alberto
e Nilo Ortiz, diretores**

co inicial ao desenvolvimento dos carros e da empresa. Visando aumentar a produção com mão-de-obra qualificada e maiores incentivos municipais, em maio de 2009, a Ibrava adquiriu os pavilhões da antiga Reichert Calçados, na cidade de Feliz, com aproximadamente 20 mil metros quadrados de área construída, transferindo então suas atividades para o local, onde está instalada nos dias de hoje. →

Da esquerda para direita,
**Eurico Quintela, diretor-
comercial e Sergio Correa,
diretor-administrativo-
financeiro.**





capa

“ Desde o início das atividades da IBRAVA, nós da Tietê Veículos nos tornamos parceiros de trabalho e grandes amigos, o que resultou em grandes conquistas. Nestes 5 anos de atividades, temos mantido nossa parceria com a IBRAVA, e hoje contamos com mais de 500 veículos produzidos em conjunto, atendendo principalmente as cooperativas de transporte de São Paulo. O produto que se destaca nesta parceria é a carroceria modelo Apollo montada sobre o chassi 9.150 (até dezembro de 2011) e o chassi 9.160 OD euro V. Agora, em nova etapa, estamos produzindo em parceria, a carroceria modelo Hercules sobre o chassi 15.190 OD Euro V, para atender uma demanda maior de passageiros. Aliado a isto, a Tietê Veículos disponibiliza a seus clientes cooperados atendimento de oficina nas Cooperativas, agilizando assim as revisões dos veículos, o que confirma ainda mais esta parceria

Valdir Moreno Romero
Diretor da empresa Tietê Veículos

“ O que posso testemunhar da IBRAVA? É uma empresa que já nasceu grande apesar ter apenas 5 anos, mesmo sendo empresa de tino comercial foi concebida por pessoas com princípios e conceitos cooperativista. Com visão em um mercado em crescimento e na necessidade de pessoas e cooperativas que fazem transporte complementar por todo o Brasil, é que a IBRAVA desenvolveu um produto que atende perfeitamente a esse consumidor, em prestar um serviço de transporte com qualidade. A Di Pádova, empresa que se propõem a ser uma extensão da IBRAVA no Nordeste atuando no estado de Ceará, cooperando no crescimento de todos que têm envolvimento com o transporte complementar, hoje já estamos com uns 30 veículos IBRAVA operando no sistema de Fortaleza, certo de que essa parceria veio pra ficar. Acredito no potencial de crescimento desta empresa e me sinto honrado em participar deste momento

Padua Chaves
Diretor Comercial da empresa Di Pádova



Foto aérea da fábrica

Com um total de vinte e cinco funcionários, iniciou-se a produção em série do micro-ônibus Apollo. O desenvolvimento e melhorias foram constantes, resultando numa boa aceitação de mercado e crescimento significativo nas vendas dos produtos. “A IBRAVA segue na produção de micro-ônibus padronizados, desenvolvendo soluções e serviços que atendam às necessidades e especificações exigidas por lei para o transporte coletivo urbano”, afirma Sergio Correa, diretor-administrativo-financeiro.

Nesses cinco anos, muitas foram as parcerias firmadas pela Ibrava no mercado. Entre elas com a Barão Ônibus, que em 2003 chegou a São Paulo, atraída pelo mercado de ônibus usados e com uma enorme demanda criada a partir de Belo Horizonte, por um trabalho forte no segmento do transporte alternativo. “Nossa trajetória, nos leva a IBRAVA em meados de 2008, unidos pelo mesmo ideal e por uma forte parceria com as cooperativas de São Paulo. Nossa missão era agregar valor ao sistema de transporte alternativo, criando um produto exclusivo, um ônibus ligado aos cooperados do sistema e onde estes tinham seu papel na melhoria e desenvolvimento do mesmo. Em outras palavras, o foco era criar um produto que atendesse as expectativas dos nossos parceiros cooperados”, relembra Correa. 🚌



Informações
Notícias
Lançamentos
Fornecedores
Cooperativas
Entrevistas

E muito mais

TRANSPORTE alternativo

A revista do nosso setor

ANUNCIE

(11) 7741-3238

publicidade.fenatral@yahoo.com.br



-----evento

Juntos na cidade maravilhosa

Transporte Alternativo Legalizado se reúne
no Rio de Janeiro, no mês de Outubro





A OCB/RJ - Organização das Cooperativas Brasileiras do Estado do Rio de Janeiro -, o SESCOOP/RJ - Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo do Estado do Rio de Janeiro - e a Fenatral - Federação Nacional do Transporte Alternativo - serão os responsáveis por sediar o XV Encontro Regional do Transporte Alternativo e o 2º Cooptransrio - Encontro das Cooperativas de Transporte Alternativo do Estado do Rio de Janeiro. "O Estado do Rio de Janeiro, pela importância econômica, política, cultural e turística que tem no cenário nacional, foi escolhido para sediar o encontro do transporte alternativo", afirma Expedito Bandeira, presidente da Fenatral.

Os dois eventos simultâneos irão reunir dirigentes e cooperativistas de todo o Brasil. Durante os dias 24 e 25 de Outubro serão debatidos os principais temas relacionados ao segmento, através de painéis que trarão especialistas que abordarão temas como legislação, licitações, mobilidade urbana, turismo, cooperativismo, dentre outros. A programação prevê ainda a apresentação de painéis técnicos e práticos que se propõem a abrir debates e discussões que abordarão diversos assuntos, tais como Mobilidade Urbana, Acessibilidade, Política Tarifária, Sustentabilidade, Tributação Operacional, Cooperativismo, dentre outros. Também haverá a apresentação dos vários modelos de sistema de transporte alternativo e complementar do País, através da participação de representantes de diversos estados brasileiros.

O transporte alternativo legalizado vive um momento promissor na capital carioca, que está em procedimento licitatório, que deve abrir milhares de vagas, assim como o sistema intermunicipal do Estado, que já fez licitação de outras

centenas de postos de trabalho. Muitas cidades do interior do estado também estão em processo de regulamentação, tais como: Itaguaí, Mangaratiba, Campos dos Goytacazes, São Gonçalo, Magé, Nova Iguaçu, Belford Roxo, Duque de Caxias, dentre outras.

Quanto a sua estrutura, o sistema do transporte alternativo na região é organizado sob forma de cooperativas, que geram milhares de postos de trabalho diretos ou indiretos, como: permissionários, motoristas, auxiliares, fiscais, despachantes, mecânicos, borracheiros, pintores, funileiros, assistentes administrativos, contábeis e jurídicos, etc. Quem determina as linhas são as cooperativas, e cada uma atua em regiões específicas.

A Secretaria Municipal de Transporte estima cerca de seis mil veículos circulando na cidade do Rio, composto em sua maioria por vans e kombis. Quanto ao futuro, a expectativa é que a licitação permita a participação com transporte complementar na cidade. E que essa licença siga um modelo único e ofereça contratos de longo prazo, para aqueles que atuam possam ter uma perspectiva de vida melhor no exercício da sua função. "Sempre que sai uma

Sempre que sai uma licitação temos que tentar conversar para ver se há possibilidades de melhoria. A prefeitura acaba se perdendo. Não existe a possibilidade de um acordo que seja bom para todos

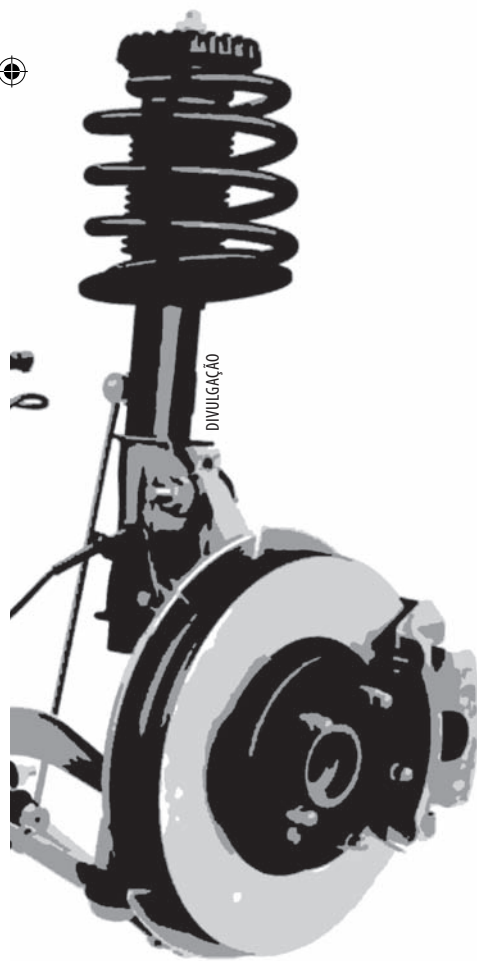
Jorge Rodrigues, analista de sistemas e membro da Cooperativa Rio da Prata

licitação temos que tentar conversar para ver se há possibilidades de melhoria. A prefeitura acaba se perdendo. Não existe a possibilidade de um acordo que seja bom para todos. Isso dificulta o nosso trabalho e atrapalha a vida de quem precisa do transporte", afirma Jorge Rodrigues, analista de sistemas e membro da Cooperativa Rio da Prata 🚗



Por dentro da suspensão e freios

Conheça o funcionamento e saiba como garantir a vida útil das peças e do veículo



Para se entender o sistema de suspensão e freios de um veículo, deve-se considerar que ambos mecanismos se tratam de um complexo sistema de componentes móveis e elásticos, que servem para absorver os impactos causados pelas irregularidades das estradas e bruscas frenagens do motorista. No caso da suspensão, o sistema de segurança é composto por amortecedores, molas, bandejas, pivôs, barras, terminais e juntas homocinéticas, que servem para assegurar a estabilidade nas freadas em curvas, além de absorver as vibrações e proporcionar conforto, segurança para o motorista e passageiros. Quando se trata do freio, o mecanismo é composto por componentes de fricção e sistema hidráulico.

Os itens de fricção são todas aquelas peças que agem utilizando atrito entre as partes para efetivar a frenagem do veículo, enquanto os componentes hidráulicos do freio existem para potencializar as forças que entraram em atrito ou são utilizadas para acionar determinadas peças, que possibilitarão o sistema ter um bom funcionamento. “Para garantir o bom desempenho do freio e da suspensão é importante fazer a troca das pastilhas a cada 10 ou 15 mil quilômetros rodados, no caso de vans”, afirma Paulo Barbosa, diretor-comercial da Imperial Peças, empresa especializada na comercialização de peças para vans.

Para saber o tempo de uso da pastilha, uma dica é o motorista se informar no ato da compra para não ser pego de surpresa. Já para obter o bom desempenho da suspensão é imprescindível que o motorista fique atento aos sinais que o veículo dá como chiado na hora da frenagem, necessidade de completar o reservatório de fluido de freio constantemente, dentre outros. Tanto os sistemas de freios a disco bem como freio a tambor trabalham com sistemas de frenagem acionados por Hidro-Pneumático (ar/óleo), ou Pneumático (somente ar) ou Hidro-Vácuo (vácuo/ óleo). “Por ser um sistema de contato abrasivo, o mecanismo acaba gerando uma zona de temperatu-

ras muito altas. Por este motivo o técnico aplicador deve ser devidamente treinado e obter acesso constante a manuais de manutenção para realizar os reparos”, afirma César Gonçalves, assistente-técnico da Morelate, empresa que comercializa peças para ônibus, micro-ônibus e caminhões.

De acordo ainda com Gonçalves, independente do tipo e modelo, a suspensão é fabricada através de pontos de fixação com articulação ou não. Ou seja, a manutenção é feita através

de regulagens que são conhecidas por geometria ou alinhamento. “A geometria aponta ângulos a serem corrigidos, que permite a suspensão estar centralizada, otimizando a vida útil dos componentes que formam o sistema”, explica. 🚗

“Para garantir o bom desempenho do freio e da suspensão é importante fazer a troca das pastilhas a cada 10 ou 15 mil quilômetros rodados, no caso de vans

Paulo Barbosa, diretor-comercial da Imperial Peças



modelos -----

Transporte complementar ganha espaço em cidades de Minas Gerais

Com quinze anos de atuação o Sindpautras conta com mais de 300 veículos em sua frota

A implantação do transporte alternativo em Belo Horizonte, Minas Gerais, começou em 1997. Na época, os cooperados do Sindpautras - Sindicato dos Permissionários Autônomos de Transporte Suplementar - trabalhavam sem regulamentação. No final do ano de 1999 essa realidade mudou, quando conseguiram a regulamentação provisória. Durante o processo licitatório, a associação pôde contar com o apoio de grande parte da população, uma vez que o transporte complementar chegou com o intuito de suprir o déficit no transporte público, que atendia os municípios de Belo Horizonte, Betim e Sete Lagoas. "Todo o processo de regulamentação junto à prefeitura durou cerca de quatro anos. Em 2001 conseguimos a permissão de dez anos de exploração, que foi prorrogado até 2015. Depois de todo esse processo, a associação mudou a categoria para sindicato, que tem como missão manter e organizar o transporte suplementar, bem como regulamentar os associados", explica Maurício dos Reis, presidente da Sindpautras.

Atualmente os cooperados atendem três municípios, com 300 veículos rodando pelas ruas. Para atender a população de Betim são disponibilizados 177 carros, para Sete Lagoas

as mais 80, ficando o restante para transportar passageiros em Belo Horizonte. Cada um permissionário trabalha, em média, com dois cobradores e um motorista auxiliar. Isso representa hoje 75% de todos os comissionados da região metropolitana. Nos municípios de Betim e Sete Lagoas, o transporte alternativo oferece melhores condições de atendimento ao transporte da população, superando os serviços oferecidos pelas demais empresas de ônibus locais. "Devido isso, 60% da população desses municípios utilizam o transporte suplementar. Na época em que começamos, atendíamos apenas 30% dos passageiros", afirma Reis.

Para o sindicato a perspectiva é de nos próximos cinco anos, atender outros municípios do estado mineiro, sendo que até 2016 o objetivo é aumentar para dois mil o número de micro-ônibus nos municípios já atendidos. "Diante de todas as dificuldades que temos nos processos de negociação, acredito que as coisas hoje não são tão difíceis como antigamente. Como já temos aval na regulamentação, e como tanto, à prefeitura como a população perceberam que esse tipo de transporte dá certo. Sendo assim, o poder público nos recebe com mais tranquilidade", ressalta. 🚗



**A IMAGEM DO COOPERATIVISMO !
Seu canal de informação via WEB
sobre o Universo Cooperativista.**

www.tvcooperativas.com



**Radio Web, musicas, informações
e utilidade pública.**

www.radiocooperativas.com.br



**Noticias diarias sobre os acontecimentos
pertinentes ao Cooperativismo.**

www.coopernews.com.br



**A BRCompy é uma empresa voltada a Informação Multimídia
através da WEB.**

Nossa Empresa esta subdivida em Extensões:

- TV (web TV) "TV COOPERATIVAS"
- Radio (web Radio) "RADIO COOPERATIVAS"
- Noticias (Portal) "COOPER NEWS"
- Eventos (Esportivos, Institucionais, Feiras e Palestras)
- Inclusão Digital (Criação e Desenvolvimento de Websites)
- Hospedagem (Hospedagem e Manutenção de Domínios Web)
- In Video (Produção e Edição de filmes Publicitários para WEB)
- Editora e Produtora Musical (Criação de Jingles e Spots)
- In Fotos (Serviços de Fotografias)
- Em Mãos (Aplicativos para Celular Personalizados)

Seja Bem Vindo à BRCompy

www.brcompy.com

Aplicativos



**Solicite gratuitamente nossos Aplicativos para celulares
através do nosso site e fique bem informado, sempre!**
www.tvcooperativas.com





----- informativo

CADASTRO PARA RECEBIMENTO DA REVISTA TRANSPORTE ALTERNATIVO e INFORMAÇÕES FENATRAL

Se você deseja receber os exemplares da revista TRANSPORTE ALTERNATIVO e informações por email da FENATRAL preencha com seus dados.

Nome completo: _____

CPF: _____ Fone: (____) _____

Endereço: _____ CEP: _____

Cidade: _____ DF: _____

Email: _____

Qual sua cooperativa? _____

Envie por email: mkt.fenatral@yahoo.com.br ou fax: 0xx(61) 3301-7881

J+S
contabilidade
fiscal • trabalhista
assessoria empresarial

Prestamos assessoria nas áreas fiscal,
trabalhista, contábil e planejamento tributário.

Abrimos sua empresa em 7 dias
com preços diferenciados.

Tel.: +55 11 2295-9159
jhs@jhscontabilidade.com.br
www.jhscontabilidade.com.br
Rua São Jorge, 329 - Pq. São Jorge | CEP: 03087-000 São Paulo/SP

In Novar Tur
Agência de Viagens e Turismo
Embratur: 10.044925.0001-8

Descubra as belezas e os mistérios dos:
Lençóis Maranhenses

Plantão 24h: (98) 4141 1562
(98) 9601 1234
www.innovarturismo.com.br
reservas@innovarturismo.com.br

São José de Ribamar - MA
São Luís - MA
Raposa - MA
Alcântara - MA



SUA COOPERATIVA PODE TER ESTA MÍDIA



EMBARQUE ESTA TV NO SEU ÔNIBUS



Seus passageiros merecem este diferencial.

Consulte-nos e saiba mais sobre esta mídia e as vantagens para sua cooperativa.

Gas Midia

www.gasmedia.com.br

Fone: (11) 7741.3238

email: publicidade.fenatral@yahoo.com.br



----- exemplo

Soluções e parcerias

Fenatral desenvolve estudo em parceria com prefeitura para viabilizar transporte complementar no Tocantins



Expedito Bandeira em entrevista na prefeitura de Araguaína

Para melhorar a qualidade do transporte público em Araguaína, no Tocantins, a prefeitura da cidade realiza em parceria com a Fenatral – Federação Nacional do Transporte Alternativo –, através da Cooperlota - Cooperativa do Transporte Autônomo de Passageiros de Araguaína - um estudo técnico que prevê a reestruturação do serviço de mobilidade na cidade. “A prefeitura chegou à conclusão que a cidade precisava oferecer transporte complementar para garantir um transporte de qualidade para a população. Isso acontece devido à deficiência clara da atual concessionária, facilmente comprovada pela insatisfação total dos usuários, em razão de horários irregulares, alterações indevidas de rotas, má conservação dos veículos e, principalmente, falta de atendimento a todas as regiões”, explica Ronaldo Dimas, prefeito de Araguaína.

De acordo com Dimas, a cidade espera obter com a parceria a melhor solução para o transporte público urbano. Isso incluirá estudos adequados de demanda, viabilidade técnica e econômica, além de tecnologias de ponta para o controle. “Já foi feito levantamento da situação atual, incluindo a base legal, além do estudo de novas linhas, apoio à cooperativa local e seus cooperados para acesso a crédito, apresentação de tecnologias de controle de tráfego e usuários, além da alteração da Lei Orgânica para viabilizar a implantação”, afirma.

Para dar andamento ao projeto, a prefeitura está modificando a Lei Orgânica do Município, com relação às permissões de concessões do transporte público. Hoje a legislação dispõe de prazo de cinco anos para viabilizar os serviços, segundo Murilo Karapetcov, presidente da Cooperlota. Para atrair

as empresas para atuar com o transporte na região, a prefeitura está se mobilizando para que o prazo seja de 15 mais cinco anos, com contrato sendo prolongado pelo menos período. O estudo também prevê a pavimentação das vias, além da criação dos miniterminais. Com a Lei Orgânica sendo alterada, tanto micro-ônibus como as vans poderão circular na cidade.

Além de identificar a demanda das novas linhas dos bairros, o projeto também apontará os tipos de veículos necessários para atender as necessidades da população e das regiões com menos acessibilidade. “A ideia é que o transporte complementar faça o percurso bairro-centro, levando menos tempo de espera por parte dos passageiros, além dos horários que serão cumpridos pelo complementar, bem como o itinerário”, resalta Karapetcov.

A expectativa da prefeitura é que os ônibus comecem a circular em Janeiro de 2014, enquanto a Fenatral acredita o transporte complementar passe a transportar a população no mês de Fevereiro. Isso será possível, uma vez que os micro-ônibus terão as cores das linhas, bem como bilhetagem eletrônica e acessibilidade para pessoas com mobilidade reduzida. Esse tipo de parceria já acontece em outras cidades do País, encabeçadas pela federação, envolvendo o poder público. “A Fenatral atua com esse tipo de trabalho em diversas cidades do País. E o meio de comunicação usado para passar as informações, tanto aos cooperados como aos não cooperados, é a WEB TV Cooperativas. O canal tem princípios informativos e o objetivo de abranger todos os segmentos de cooperativas, desde o agropecuário até o transporte”, diz Karapetcov. 🚗





MORELATE
distribuidora de autopeças

Fundada na cidade de São Paulo em 1988, a **MORELATE DISTRIBUIDORA DE AUTOPEÇAS** atua no mercado há 25 anos, quando elegeu a linha de veículos pesados da Volkswagen, como seu principal foco de trabalho.

Essa visão estratégica, que antecipava o crescimento da Volkswagen como líder da frota nacional de caminhões, permitiu à **MORELATE** consolidar-se como expoente sólido desse segmento, criando uma imagem de qualidade de atendimento a preços competitivos.

Passados alguns anos, essa liderança da linha Volkswagen lhe possibilitou participar do fornecimento de outras marcas, tais como Ford, Scania, Mercedes, Volvo e Agrale, elevando a **MORELATE**, nos últimos dez anos, às cinco maiores do seu segmento, em toda a América do Sul.

Com uma sólida estrutura, a **MORELATE** possui atualmente 7 unidades de distribuição (CDs) onde atende todo o território nacional e sul americano:

São Paulo - SP, Araçatuba - SP, São J. dos Campos, Duque de Caxias - RJ, Caxias do Sul - RS, Recife e Petrolina - PE.

O principal Centro de Distribuição da **MORELATE DISTRIBUIDORA DE AUTOPEÇAS** está localizado no município de São Paulo, próximo ao eixo rodoviário da Anhanguera, com uma área construída de 20.000 m², própria, que abriga escritórios, garagens e estoques, além de uma central de atendimento, compras e vendas.

Seus estoques abrigam 35.000 itens de linha, o que exige uma ampla gama de fornecedores, permitindo o atendimento imediato da maioria das marcas e modelos de caminhões pesados e médios comercializados no Brasil.

Sua equipe de 180 colaboradores mescla profissionais experientes com jovens talentos, garantindo a continuidade de um conhecimento especializado, por tipos e marcas de veículos, em uma constante atualização e inovação.



www.MORELATE.com.br | 11 3908-0060

Quando você produz
chassis de ônibus, tem
que pensar no coletivo.

Respeite os limites de velocidade.



Os chassis de ônibus urbanos e rodoviários Mercedes-Benz ajudam você a ir além. São mais resistentes para enfrentar o trânsito pesado das grandes cidades e rodovias, proporcionando rentabilidade e eficiência. Além disso, são equipados com a exclusiva tecnologia BlueTec 5, que respeita o meio ambiente e garante mais desempenho, economia e durabilidade para o motor. Tudo para quem tem estrela brilhar ainda mais.

www.mercedes-benz.com.br
CRC: 0800 970 90 90



Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.