



Cunha Filho,
presidente da NTU

Qualidade: foco no cliente
 Administração: gestão familiar
 Tecnologia da Informação: o e-transporte
 Trânsito: o automóvel em xeque
 Internacional: salto do Ônibus no Mercosul
 Market Share: um bom ano novo geral

TECHNI
bus
 TRANSPORTE COLETIVO
 E TRÂNSITO
 Nº 48 - Ano 9 - R\$ 8,00
 ABRIL - 2000



LANÇAMENTO 1

4 CARROCERIAS

Mercedes-Benz lança seu primeiro minibus, o 412 D, com carrocerias Marcopolo, Comil, CAIO e Busscar



- 1 Marcopolo
- 2 Comil
- 3 CAIO
- 4 Busscar



PARA 1 CHASSI

RECIFE
 SOLUÇÕES DOS
 MUNICÍPIOS
 BRASILEIROS PARA
 O TRANSPORTE
 COLETIVO

LANÇAMENTO 2
 A Marcopolo relança o Senior, tradicional microônibus campeão de vendas



LANÇAMENTO 3
 Começam a rodar nas estradas os novos ônibus CMA/Cometa

Está nascendo uma nova era

Espelhos retrovisores externos incorporados à carroceria.



Luzes delimitadoras niveladas, localizadas nas laterais dianteira e traseira do veículo.



**Marcopolo
Prêmio CNI
DESIGN 1999**

A Marcopolo está lançando o Senior 2000, um veículo desenvolvido especialmente para deslocamentos rápidos com muito conforto e estilo. O novo Senior traz novidades como maior largura e altura, o que resulta em um maior espaço interno para acomodações e fluxo de passageiros, além de design moderno e inovador. Conheça o Senior 2000 da Marcopolo. Simplesmente absoluto.

de mudanças e evolução.

RC 0011

Senior

2000

*Simplesmente
absoluto.*



Corredor mais largo.

*Faróis em padrão automobilístico,
mais alongados e com lâmpadas de halogênio.*



*Opção para faróis de neblina
integrados ao pára-choque.*

*Pára-choques envolventes
e integrados à carroceria.*

- *Novo projeto aerodinâmico.*
- *Maior visibilidade para motorista e passageiros.*
- *Várias opções de chassis.*
- *Disponível nos modelos Lotação, Urbano e Executivo/Turismo.*

www.marcopolo.com.br

Maiores informações pelos telefones (54) 209.4810 e (54) 209.4803

 **Marcopolo**



THERMO KING

O novo Cometa vem aí...
com THERMO KING de série

Ar condicionado de alta capacidade,
gás ecológico e controle inteligente.

80 POSTOS AUTORIZADOS NA AMÉRICA DO SUL

REDE DE CONCESSIONÁRIAS:

São Paulo - SP:	(11) 869-8688	Betim - MG:	(31) 532-2288	Campo Grande - MS:	(67) 754-2588
S. J. do Rio Preto - SP:	(17) 224-0769	Curitiba - PR:	(41) 356-2118	Salvador - BA:	(71) 248-3096
Sumaré - SP:	(19) 864-2332	Porto Alegre - RS:	(51) 340-1824	Recife - PE:	(81) 227-3474
Rio de Janeiro - RJ:	(21) 260-6715	Brasília - DF:	(61) 361-9851	Fortaleza - CE:	(85) 226-7743
Rio de Janeiro - RJ:	(21) 668-0020	Goiânia - GO:	(62) 271-4661	Teresina - PI:	(86) 233-7126
Vitória - ES:	(27) 325-4032	Cuiabá - MT:	(65) 665-1001	Manaus - AM:	(92) 644-1013

Consulte-nos para as demais localidades

Thermo King do Brasil: Estr. Velha Campinas-Monte Mor, 2.225 - Campinas SP - CEP 13064-270 - Tel: (19) 745-6400

THERMO KING
INGERSOLL-RAND

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelo_fontana@uol.com.br

REDAÇÃO

Editor-Chefe
Cássio Schubsky
cassiootm@uol.com.br

Redator Principal
Gilberto Penha de Araújo
gilbertootm@uol.com.br

Editor-Assistente
Ivan Garcia
ivanotm@uol.com.br

Colaborador
Oswaldo Amaral
oswaldootm@uol.com.br

Diretor de Arte
Alexandre Henrique Batista
alexotm@uol.com.br

Editor de Arte
Victor Padalko
victorotm@uol.com.br

Fotografia
Eduardo Ruegg Fotografia

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

Representante São Paulo
Pacaembus Representação Comercial Ltda.
Av. Marquês de São Vicente, 10
Tel.: (11) 3662-0277

Representante Rio de Janeiro
Sérgio Ribeiro
Tel.: (21) 262-8390 e 220-5515

Representante Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766

Representante Rio Grande do Sul
Ivano Casagrande
Telefax: (51) 231-0157 - Celular (51) 9963-5748

Representante Brasília
Walter Filipetti
Telefax: (61) 327-2572

Tiragem
10.000 exemplares

Assinatura
Anual: R\$ 50,00 (cinco edições mais um Anuário)
à vista. Pedidos com cheque ou vale postal a favor de
OTM Editora Ltda. Exemplar avulso: R\$ 8,00.
Em estoque apenas as últimas edições. Dispensada
de emissão de documentação fiscal conforme
R.E. Proc. DRT.1 nº14498/85 de 06/12/85

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:**
Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda
CEP 01139-000 - São Paulo, SP
Tel.: (11) 3662-0277 (seqüencial)
Fax: (11) 3662-4630 (redação)
(11) 825-6869 (comercial)

ADMINISTRAÇÃO 8
Édio de Almeida Passos, consultor das Organizações Bernhoeft, fala dos desafios para a profissionalização da empresa familiar.

RECIFE ESPECIAL 18
Em Recife (PE), TB inaugura série de reportagens sobre as soluções dos municípios brasileiros para o transporte coletivo.

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO 20
O ABC do e-business para o setor de transporte de passageiros, por Alberto Graciano Ribeiro, diretor da G&M Soluções e da SUCESU/MG.

ENTREVISTA 22
A falta de uma política de investimentos do Governo Federal no transporte público é duramente criticada pelo presidente da NTU (Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos), Otávio Vieira da Cunha Filho.



Fotos: Geyson Magno-Ag. Lumiar

LANÇAMENTO 1 28
Mercedes-Benz lança o chassi para minibus 412 D, produzido na Argentina. O gerente de marketing de produtos chassis para ônibus da MBB, Christian Gerber, revela a TB os planos da montadora para o segmento.



LANÇAMENTO 2 32
Marcopolo apresenta o Senior 2000, versão modernizada do maior sucesso de vendas do segmento de microônibus.



LANÇAMENTO 3 34
Depois de usar por 17 anos a carroceria que a consagrou no mercado, a Cometa põe na estrada novos ônibus, produzidos pela CMA.

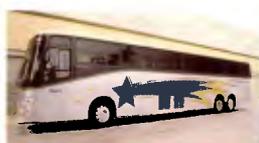


Foto: Chris D'Avilla

INTERNACIONAL 36
A desvalorização cambial de 1999 continua a refletir positivamente no fluxo de ônibus entre Brasil, Argentina e Uruguai.

TRÂNSITO & MOBILIDADE 38
O vice-presidente da ANTP, Nazareno Stanislaw Affonso, mostra o impacto negativo dos automóveis na qualidade de vida das grandes cidades.

BILHETAGEM 40
Empresa 1, de Belo Horizonte (MG), desenvolve validador de passagens, com smart card, que identifica a impressão digital do passageiro.

FRETAMENTO 1 42
Hyundai lança cinco vans e uma minivan, direcionadas para fretamento e transporte executivo.

FRETAMENTO 2 43
Kia Motors apresenta a Besta GS Grand, versão de 16 lugares, indicada para serviços como transporte em hotéis e aeroportos.

QUALIDADE 46
Rogério Nery, mestre em Administração de Empresas pela Uni Sant' Anna (SP) e doutorando pela Poli/USP, fala sobre os critérios do Prêmio Harold Nelson de Qualidade em Transportes, promovido por TechniBus e Transporte Moderno.

SEÇÕES

Editorial 6 Panorama 10 Dicas 17 Market Share 44

O direito de ir e vir

Entre os direitos e garantias fundamentais do cidadão, está o direito de ir e vir. Todas as constituições democráticas contemplam a prerrogativa inalienável de locomover-se livremente. E não é diferente com a Constituição da República Federativa do Brasil, que estabelece, no inciso XV do artigo 5º: “É livre a locomoção no território nacional em tempo de paz”.

Ao não investir efetivamente em infra-estrutura viária para o transporte público, o Governo Federal desrespeita, vilipendia, ignora, uma garantia fundamental de cada cidadão e de toda a coletividade. Para fazer valer o direito de locomoção, que, trocando em miúdos, é o próprio direito ao transporte ágil, eficiente e seguro, o presidente da NTU (Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos), Otávio Vieira da Cunha Filho, em entrevista a **TechniBus**, cobra do Governo Federal prioridade absoluta ao transporte público. A queda abrupta no volume de recursos do BNDES destinados à melhoria da infra-estrutura viária nas cidades ocorre em contrapartida à liberação, pelo mesmo banco governamental, de recursos à farta para outros (discutíveis) fins, caso do socorro a instituições financeiras. O presidente da NTU exige recursos para o setor de transportes, não em nome de interesses corporativos ou empresariais, mas justamente invocando o respeito aos direitos essenciais da cidadania.

A liberação de verbas e a desoneração tributária da atividade econômica do transporte coletivo, entre outras medidas de competência do Governo Federal, surtiriam o efeito do clássico remédio jurídico do habeas-corpus (ou do mandado de segurança), isto é, garantiriam o direito de ir e vir, livrando o cidadão dos infortúnios do trânsito e a economia brasileira dos custos tremendos que a “imobilidade urbana” produz.

Cássio Schubsky
Editor-Chefe

Ônibus Busscar

O futuro presente em suas viagens.

Linhas modernas, versatilidade, conforto, segurança e economia. Soluções para suas necessidades.

Os seus clientes vão ficar mais satisfeitos sempre que viajarem em um ônibus BUSSCAR.

Você vai ter a certeza de oferecer a melhor opção.



 **BUSSCAR**
A MARCA DO ÔNIBUS

Rua Augusto Bruno Nielson, 345 • Distrito Industrial • Joinville • SC • Cep 89219-201
Fone (0XX47) 441-1133 • Fax (0XX47) 441-1103 • www.busscar.com.br

Família e/ou empresa

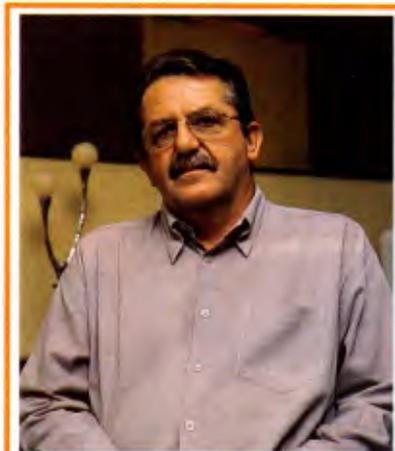
Édio de Almeida Passos*
Foto: Lizimar Dahlke

Algumas das dificuldades encontradas no processo de sucessão na empresa familiar são decorrentes da indefinição de papéis no âmbito dos controladores, e não na gestão dos negócios. O ponto central, neste caso, são as relações entre sócios e entre herdeiros e sócios.

Há a necessidade de explicitar as áreas de responsabilidade daqueles que administram a propriedade, a gestão e a família, como parte da sociedade. O caminho mais adequado para a profissionalização desta sociedade é a criação de instâncias de decisão para cada área de interesse, ou *conselhos*. Não nos referimos à figura opaca do “antigo” conselho de administração, formado por amigos muito próximos dos controladores e que, por motivos óbvios, tendiam a concordar, quase integralmente, com a fala do controlador. Referimo-nos a conselhos profissionalizados.

A peculiaridade de cada empresa será relevante na definição do modelo societário e, conseqüentemente, do perfil dos conselhos. Quando a empresa está na primeira geração, fica difícil sensibilizar o empresário-fundador da necessidade de estruturar a sociedade, pois qualquer alteração no modelo vigente significará mudança nas relações de poder. No entanto, aqueles que tiverem a percepção de que essas mudanças poderão garantir a perenidade dos negócios terão dado um passo à frente.

Considerando como original cada situação encontrada, pode-se instituir uma ou mais das seguintes instâncias:



“Quando a empresa está na primeira geração, fica difícil sensibilizar o empresário-fundador da necessidade de estruturar a sociedade, pois qualquer alteração no modelo vigente significará mudança nas relações de poder.”

✓ Conselho familiar: membros do núcleo familiar de cada sócio. Administra as demandas de caráter familiar e os temas de interesse desse núcleo. Analisa e elabora questionamentos.

✓ Conselho de herdeiros: tem a missão educativa de preparar os herdeiros para as futuras posições de liderança na sociedade.

✓ Conselho societário: membros indicados pelos conselhos familiares. Separa e administra os interesses da família, da propriedade e da empresa, administra a pulverização da sociedade e contempla a perspectiva dos sócios na gestão e fora dela.

✓ Conselho de administração: composto por profissionais com vivência empresarial, que pode-

rão ou não ser membros da família. No caso das S.A., o artigo 142 da Lei nº 6404/76 enumera as atribuições e regras para a sua constituição. No caso das Ltda., o conselho de administração assume papel gerencial e não é obrigatório por lei. O que enfatizamos no conselho de administração é o seu papel estratégico como apoio do principal executivo da empresa no acompanhamento e na avaliação da gestão. Instituir o conselho de administração apenas para cumprir a lei é uma perda de energia e demonstração de pouca competência gerencial e política.

✓ Conselho consultivo: composto por profissionais de reconhecida competência técnica e gerencial, colabora, sem deliberação, com análises e críticas aos projetos estratégicos, assim como subsidia a liderança da empresa com a experiência advinda da vivência fora dela.

O momento ideal para a formação de um conselho é o mesmo da formação de uma sociedade: ao juntar-se dois sócios, torna-se útil a criação de um espaço próprio para a discussão das questões societárias. O importante é que os controladores, ao vislumbrar a necessidade de profissionalização, não a iniciem apenas na gestão interna da empresa, mas também na própria sociedade, preparando os sócios para uma mudança que alterará profunda e necessariamente a visão de futuro sobre os negócios.

* *Édio de Almeida Passos* é consultor das Organizações Bernhoeft.
E-mail: alpassos@zaz.com.br

Evasão de Renda?

Recupere sua receita com o
Kit de Monitoramento Automotivo

TECBUS

- Recupera a evasão;
- Inibe assaltos e furtos;
- Monitoramento comportamental;
- Estatísticas;
- Economiza indiretamente pneus, molas e câmbio;
- Garantia oficial de fábrica em todo o Brasil;
- Treinamento de pessoal;
- Fácil instalação (Pré montado na **TECBUS**);



Engº Responsável: Emir Baiocchi Filho

Média de recuperação de renda de 20%

Composição:

- Vídeo cassete, Time Lapse, Real Time;
- Câmeras P&B ou colorida;
- Cx em aço 1.8 mm em 6 cores;
- Cx de proteção de câmera;
- Conversor de voltagem;
- Proteção de rede elétrica;
- Led's de status;
- Chave liga/desliga;
- Temporizador e alarme;
- Proteção contra umidade;
- Bateria de memória para 30 horas;
- Proteção contra nova programação;
- Manual em Português;

Garantia

TECBUS

SONY

SAMSUNG

em todo o território nacional



TECBUS

A melhor tecnologia com o menor custo!

(62) 281-8585

Rua 131, nº 107, Setor Sul, CEP 74.093/200, Goiânia, Goiás

www.tecbus.com.br tecbus@tecbus.com.br

CONVENIADA À
NTU

ÔNIBUS

Desenho "ecologicamente correto"



Foto: Divulgação

Rio Piracicaba é tema nos ônibus da Piracicabana

Em evento realizado em Piracicaba (SP), no mês de abril, a Viação Piracicabana apresentou o novo design dos seus veículos. O projeto gráfico, desenvolvido por Paulo Fernando Gandolfo, traz peixes estilizados

nadando em águas azuis, em alusão ao desejo de um rio Piracicaba limpo e cheio de vida. No mesmo evento, também foi anunciada a aquisição de 10 unidades do ônibus Double Quality, da Busscar, sobre chassi Scania.

*Incentivando a criação artística no setor de transportes, as revistas **TechniBus** e **Transporte Moderno** promovem em 2000 o 33º Con-*

curso de Comunicação Visual e Pintura de Frota. Mais informações sobre como participar pelo tel. (11) 3662-0277, com Maria Penha

Nova direção na Fabus

Cláudio Roberto Nielson, diretor comercial e de projetos da Busscar, foi eleito presidente da Fabus (Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus) para o ano 2000. A nova diretoria é formada ainda pelos vice-presidentes José A. F. Martins (Marcopolo), Edson Andrade (Busscar), Gilson Mansur (Ciferal) e Deoclécio Corradi (Comil).



Foto: Eduardo Ruogo

Nielson: à frente da Fabus em 2000

Teatro para os "5S"

Os funcionários da Viação Paraty assistiram a uma encenação teatral do que representa o "Programa 5S", de origem japonesa, baseado nos senso de utilização, arrumação, limpeza, saúde e autodisciplina. As apresentações ocorreram, no final de março, nas garagens de Araraquara, Ibaté e Matão (SP).

Prevenção a acidentes

O Instituto de Ortopedia e Traumatologia do Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina da USP e o Programa Vida Urgente, do Centro de Estudos Godoy Moreira, promoveram, de 29 a 31 de março, em São Paulo, o 1º Encontro Nacional "Segurança, Saúde e Educação para o Trânsito no Limiar do Século XXI".

DIMINUI APROVAÇÃO ÀS LOTAÇÕES

Resposta estimulada e única, em %

A favor	79	65
Contra	19	27
Indiferente	2	6
Não sabe	0	2

Out/97 Fev/2000



Fonte: Datafolha

Sem fumaça

Portaria do Ministério dos Transportes, publicada em 3 de janeiro no Diário Oficial da União, proíbe o uso de cigarros, charutos, cachimbos ou de qualquer outro produto fumígeno, derivado ou não do tabaco, em veículos de transporte rodoviário interestadual e internacional de passageiros. Um aviso sobre a proibição deve ser colocado em lugar visível e de fácil leitura, sob pena de, não o fazendo, a empresa de transportes ficar sujeita à responsabilização por eventuais danos causados a terceiros. Quem desrespeitar a norma terá que descer do veículo.

Nos 500 anos



Foto: Divulgação

A Marcopolo participou das comemorações dos 500 anos do Descobrimento do Brasil, em Porto Seguro (BA), com dois minibus Volare (foto) e três rodoviários Paradiso.

Os ônibus, fornecidos em parceria com a Secretaria de Cultura do município baiano, contavam com decoração alusiva à data e transportaram autoridades e jornalistas convidados para os diversos locais onde aconteceram as solenidades.

A MIL POR HORA.

A CAIO está comemorando,
com toda a força, a plena
retomada dos negócios.
Também, com os clientes
e os produtos que a CAIO tem,
o resto fica fácil...

PICCOLINO



MILLENNIUM

APACHE



Fábrica:

Rodovia Marechal Rondon, Km 252 - Zona Industrial
CEP 18603-970 - Botucatu - SP

Tel.: (14) 820-3200 - Fax: (14) 821-7335

E-mail: btcaio05@zaz.com.br

Escritório Comercial:

Rua Arizona, 1349 - 7º andar - conj. 7A

CEP 04567-003 - Brooklin - São Paulo - SP

Tels.: (11) 5506-4051/4052/1034/4038/4047/3264/2042

Diretoria: (11) 5506-0273/9531 - Fax: (11) 5506-6454/8286

EDUCAÇÃO

Formação para transporte e trânsito



Foto: Divulgação

CEETPS: curso técnico começa no 2º semestre

O CEETPS (Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza), ligado ao governo paulista, oferecerá, a partir do segundo semestre, o Curso Técnico de Nível Médio em Transporte e Trânsito, para formação de técnicos operacionais para o transporte público. O currículo, elaborado com o apoio da ANTP e dos órgãos gestores de trôn-

sito e transporte das cidades de São Paulo, Campinas e Santos, prevê 1.200 horas-aula, divididas em três módulos de 400 horas. O aluno receberá a habilitação de "Técnico de Transporte Metropolitano sobre Trilhos" ou "Técnico de Transporte sobre Pneus e Trânsito". Mais informações pelo telefone (11) 3227-3000.

Comil em São Luís



Foto: Divulgação

Menino Jesus de Praga: 10 novos Svelto para a frota de São Luís (MA)

A Menino Jesus de Praga, de São Luís (MA), investiu R\$ 750 mil na compra de 10 ônibus Svelto, da Comil. É a pri-

meira vez que a empresa adquire urbanos da encarroçadora de Erechim (RS) para a sua frota, que passa a ter um total de 75 veículos, em 13 linhas municipais. "Além do preço mais vantajoso, visitamos a fábrica da Comil e vimos a qualidade do produto", afirma Geraldo Neves da Silveira Neto, diretor administrativo da empresa maranhense.

Seminário da NTU

Com o tema "Novos Rumos: Mercado, Qualidade, Tecnologia e Modernização", a NTU (Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos) realizou, em 6 e 7 de abril, em Jaboatão dos Guararapes (PE), o 14º



Foto: Deyson Magno - Ag. Luminar

NTU debate mudanças trabalhistas, gerenciais e operacionais no transporte urbano

Seminário Nacional das Empresas de Transportes Urbanos. O evento também promoveu encontros

paralelos dos colégios Técnico, de Advogados e de Recursos Humanos da NTU.

Mundo virtual

✓ A Socicam, empresa que administra 18 terminais rodoviários no País, lançou nova *home page* (www.socicam.com.br). O internauta encontra informações sobre origem, destino e horário das linhas, além de *links* com as empresas de ônibus e órgãos gestores do transporte de passageiros.

DPaschoal possui mais de 140 pontos-de-venda em seis Estados.

✓ A Scania concluiu mais uma etapa no desenvolvimento do seu sistema de *e-commerce*. Agora, a consulta sobre modelos em produção ou no estoque, a reserva de veículos e a autorização de faturamento podem ser feitas pela Internet no www.scania.com.br

✓ A Ceccato, especializada na fabricação de equipamentos automáticos para lavagem de veículos, acaba de colocar no ar o endereço www.ceccato.com.br.

✓ A CPTM (Companhia Paulista de Trens Metropolitanos) lançou, em março, sua *home page* (www.cptm.com.br).

✓ Desde o início do ano, a Turismo Três Amigos, do Rio de Janeiro (RJ), já conta com uma página na Internet, no endereço www.tresamigos.com.br.

✓ A DPaschoal incluiu em sua página na Internet (www.dpaschoal.com.br) um *link* para a primeira loja virtual do segmento automotivo a comercializar pneus e rodas no País, com garantia de entrega em até 24h. A

✓ A Abrati (Associação Brasileira das Empresas de Transporte Rodoviário Intermunicipal, Interestadual e Internacional de Passageiros) remodelou sua página na Internet, no www.abrati.org.br.

Thunder

EXECUTIVA

*Construído sobre chassis Volkswagen, Mercedes ou Agrale
o microônibus Thunder da SAN MARINO atende
aos mais altos padrões de qualidade e segurança e tem
a melhor relação custo-benefício do mercado.
Ágil no trânsito e versátil no uso, você o encontra em
quatro versões: transporte escolar, lotação, turismo
e executivo. Garanta mais esta segurança para
sua empresa e para seus passageiros.*

Thunder. Um modelo da marca Neobus.



Não faça parte do grupo de risco.

Pratique transporte seguro.

SAN MARINO

NEOBUS

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

*Paulo Silva: Fone/Fax: (54) 283.1074 - Caxias do Sul - RS João Augusto Balduino: Fone/Fax: (21) 495.5274 / 491.2759 - Rio de Janeiro - RJ
Juarez Cass: Fone/Fax: (31) 452.1068 / 452.3082 - Belo Horizonte - MG Rivaldo Teixeira: Fone/Fax: (27) 343.3572 - Cariacica - ES
Elias José Wysocki: Fone: (11) 697.660.38 - São Paulo - SP Alexio Pinheiro Pessoa Junior: Fone: (85) 278.2119 - Fortaleza - CE
Carlos Malta: Fone: (71) 341.1500 - Salvador - BA Werges Carvalho: Salvador - BA Luiz Rezende: Fone: (61) 382.3656 - Brasília - DF*

AÉREO

Conforto de 1ª classe



Novas poltronas: *Swissair reformula 1ª classe entre Zurique e São Paulo*

A Swissair instalou, no início do ano, novas poltronas em suas linhas regulares entre Zurique (Suíça) e São Paulo (SP), como parte do "Care Programme", que prevê uma reformulação total dos serviços de primeira classe da companhia aérea. Inspiradas na estética da *Lounge Chair*, que foi projetada em 1956 pelo arquiteto norte-americano Charles

Eames e provocou importantes mudanças no design de ambientes, as novas poltronas possuem descanso ajustável para os braços e um apoio para os pés que pode se tornar um assento extra para reuniões. Pressionando-se um botão, a poltrona se transforma em uma cama de 60 cm de largura por 2 m de comprimento.

Fetronor faz 25 anos



Eudo Laranjeira Costa, presidente da Fetronor: "A Federação é formada por cada empresário"

A Fetronor (Federação das Empresas de Trans-

porte de Passageiros do Nordeste) aproveitou o 14º Seminário Nacional das Empresas de Transportes Urbanos da NTU para comemorar 25 anos de atividades com um jantar especial, em 6 de abril. A federação congrega hoje 7 sindicatos patronais de Alagoas, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte, aos quais são filiadas cerca de 100 empresas de ônibus.

Marcopolo expande negócios internacionais

Para atender a expansão de seu comércio internacional, a Marcopolo reestruturou a diretoria executiva, nomeando mais três diretores: James Eduardo Bellini para a



Novos diretores executivos da Marcopolo (a partir da esq.): Gehrke, Bisi, e Bellini

área de Operações Internacionais, Ruben Bisi para Estratégia e Desenvolvimento e Nelson Gehrke para Operações Brasil. O objetivo é con-

solidar o investimento de US\$ 4 milhões na aquisição da Polomex, do México, em 1999, e concluir a reestruturação da Ciferal, em Duque de Caxias (RJ).

Vendas aquecidas



A San Marino Neobus, encarroçadora de Caxias do Sul (RS), comemora as vendas realizadas em 2000. Só neste ano, a empresa forneceu mais

de 100 unidades de seus modelos para diversas empresas de ônibus da região metropolitana de Porto Alegre (RS). A San Marino Neobus também vendeu 80 urbanos Mega 2000 (foto) para o grupo Carmo-Sion, que opera no Estado de Minas Gerais, e 50 unidades deste mesmo modelo para duas transportadoras de Brasília (DF).

Rápidas

□ A empresa de ônibus Cidade do Aço patrocinou 66 fitas de vídeo sobre saúde dos dentes, produzidas pela Integral Master, que foram doadas à TV Canção Nova, de Cachoeira Paulista (SP).

□ A Ortiz Veículos, em Santo André, inaugurada em 6 de abril, é a mais nova concessionária na Grande São Paulo para chassis da montadora Agrale e minibus Volare, da Marcopolo.

□ A Volkswagen fechou contrato de exportação de 25 ônibus urbanos com chassi VW 16.210 CO para a cidade de Benin, na Nigéria. Os ônibus serão encarroçados pela Comil.

□ A SPTrans (São Paulo Transportes), órgão gestor do transporte coletivo por ônibus no município de São Paulo, recebeu, em março, a certificação pela norma ISO 9001.

Springer Carrier constrói “Fábrica do Futuro”

Foto: Divulgação



Planta de Canoas (RS) será reformulada em três fases, até 2002

A Springer Carrier, de Canoas (RS), que fabrica equipamentos de ar-condicionado, deverá concluir, até 2002, a “Fábrica do Futuro”, com muitas novidades: ar-condi-

cionado gerenciado por computador e usando gás natural, iluminação natural (*day light*) e controle inteligente de iluminação artificial, tratamento da qualidade do ar

e telhado termoacústico. O projeto, já em execução, será implantado em três fases: climatização, sistema solar de geração de energia e auto-suficiência energética.

Rápidas

Washington Alves



A Viação Pássaro Verde, de Minas Gerais (foto), recebeu, no início do ano, a certificação ISO 9002.

A Busscar firmou acordo de gestão com o governo de Cuba para fabricar ônibus naquele país.

ONGs ligadas à área de trânsito, juristas e o deputado federal Ary Kara reuniram-se em São Paulo (SP), no início deste ano, e iniciaram uma campanha para que o novo Código de Trânsito

Brasileiro seja efetivamente cumprido.

Jorge Miguel dos Santos (foto) é o novo presidente da Transfretur (Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento e para Turismo de São Paulo, Osasco, Guarulhos, Itapeverica e Carapicuíba) e também da Associtur (Associação dos Transportadores de Turistas, Industriários, Colegiais e Similares do Estado de São Paulo).



Foto: Eduardo Ruess



Unidade da Alstom obtem ISO 9001



Foto: Divulgação

Alstom: liderança no Brasil, Inglaterra, Alemanha, Holanda e EUA

Uma auditoria, realizada entre 20 e 28 de março, certificou a unidade da Alstom Transporte no bairro da Lapa, em São Paulo (SP), pela norma ISO 9001, nas áreas de projeto, desenvolvimento, fabricação, assistência técnica, reforma e modernização de locomotivas, carros metroferroviários e equipamentos elétricos. Para o diretor Carlos Alberto Cardoso Almeida, a certifi-

cação fortalece a liderança da empresa nos mercados do Brasil, Inglaterra, Alemanha, Holanda e EUA.

Atualmente, a Alstom está implantando o sistema de ventilação primária do metropolitano de Brasília (DF). A empresa também venceu concorrência internacional para fornecimento de sistemas de sinalização e centros de controle operacional para a CPTM.



As suas principais concorrentes já têm o SRVP. E você, vai ficar esperando sentado?



SRVP - Sistema de Reserva e Venda de Passagens. O melhor sistema para seu ônibus viajar sempre lotado.

R. J. CONSULTORES ASSOCIADOS



TECNOLOGIA

Jadi e Mobitec firmam *joint venture*



Foto: Divulgação

Jadi, de Caxias do Sul (RS), passa a fabricar itinerários de matriz de pontos da sueca Mobitec

A Jadi Itinerários Eletrônicos, de Caxias do Sul (RS), tornou-se a terceira fábrica no mundo a produzir os itinerários da sueca Mobitec, a partir de uma *joint venture* assinada no final de 1999. As outras unidades da Mobitec estão na Suécia e Austrália. A parceria começou há dois anos, com a compra de tecnologia pela Jadi. “Com a mudança cambial em 1999, a *joint venture* tornou-se mais vantajosa”, assinala Roberto Demore, diretor da Jadi. Os produtos da

Mobitec receberão assistência técnica da empresa gaúcha em toda a América Latina e Caribe, enquanto os produtos da Jadi contarão com os serviços da Mobitec no resto do mundo.

A Jadi exporta para diversos países, entre eles Jamaica, Barbados, Aruba, África do Sul, Emirados Árabes, Nigéria e Moçambique. No Brasil, entre os frotistas que já são clientes da empresa gaúcha, estão a Carris, VTC, Sudeste (RS), Viação Estrela, Santo Anjo (SC), Urbis, Transfada (PR), Andorinha e Viação Suzano (SP).

Na letra da lei

O Setpesp (Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo) e o Cepes (Centro de Estudos e Pesquisas do 1º Tribunal de Alçada Civil de São Paulo) realizaram, de 24 a 26 de março, em São Roque (SP), o 5º Congresso “Responsabilidade Civil no Transporte Terrestre de Passageiros”. Os debates deram destaque à questão do transporte clandestino e contaram



Foto: Divulgação

Dario Ferraz, presidente do Setpesp: seminário sobre Responsabilidade Civil

com a participação de Sydney Sanches, ministro do STF (Supremo Tribunal Federal).

Volvo pela segurança



Foto: Divulgação

A 11ª edição do Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito teve 825 trabalhos inscritos. As cate-

gorias que mais receberam inscrições foram “Estudantes”, com 203 trabalhos, e “Geral”, com 318. As outras categorias são “Motorista”, “Imprensa”, “Cidade”, “Escola” e “Empresa”. Os prêmios serão entregues dia 8 de junho, durante o Fórum Volvo de Segurança no Trânsito, em Curitiba (PR).

Prêmio no Sul

A Metalsaur lançou os elevadores hidráulicos Trucklift (foto), para veículos pesados, que já chegam ao mercado com um atestado de qualidade: venceram o Prêmio Distinção Indústria 2000, concedido pela Fiegirs (Federação das Indústri-



Foto: Divulgação

as do Rio Grande do Sul). Mais informações: tel. (11) 858-1012.

O PRIMEIRO E MELHOR ITINERÁRIO ELETRÔNICO DO MUNDO!



Tecnologia e qualidade

Produtos originais com qualidade comprovada há quase meio século

CAMPANHAS E ACESSÓRIOS PARA ÔNIBUS



Danval Ind. e Com.

(11) 6684-7000 (11) 6684-5577 danval@danval.com.br www.danval.com.br



Software informa se a frota opera na "faixa econômica"

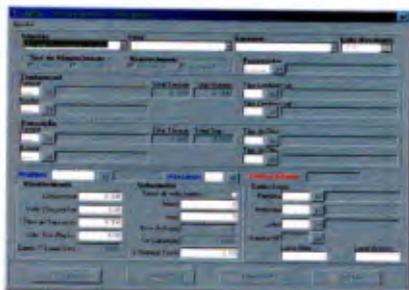


Foto: Divulgação

Globus 4.0: módulos administrativos e operacionais para ônibus e caminhões

A Rodotec e a BGM Informática lançaram a versão 4.0 do software Globus, o primeiro ERP (Enterprise Resource Planning) do transporte, e seu mais novo produto: o Advanced Globus 1.0. O novo software fornece informações consolidadas a partir da base de dados do Globus 4.0, utilizando a ferramenta Discovery, desenvolvida pela Oracle para soluções de *business intelligence*.

O software informa o tempo de execução de relatórios e permite

programar a emissão dos mesmos. As informações obtidas por meio do Advanced Globus 1.0 são disponibilizadas na Web. A Auto Viação 1001 (RJ) adquiriu um Globus e reduziu em até 10% seu custo de operação. Desenvolvido para o gerenciamento de empresas de ônibus e de cargas, o software Globus 4.0 é formado por mais de 10 módulos administrativos e operacionais, que garantem o controle sobre todas as áreas da empresa. "O Globus emite relatórios diários que indicam se a frota está operando na faixa econômica", destaca Lauro Freire, diretor da Rodotec. Também permite o acompanhamento preventivo e corretivo do consumo excessivo de óleo e da regulagem do motor, para queima perfeita de combustível.

Mais informações: Rodotec - tel: (21) 515-2323.

Gerenciador de frota analisa dados de viagens

A VDO do Brasil já comercializa o Gestor Frota FM 200 no mercado brasileiro. Segundo Ivan F. Lelis, engenheiro de vendas da VDO, este gerenciador de frota registra e analisa dados de viagens de ônibus, caminhões e utilitários. É indicado para empresas de qualquer porte. Importado da Alemanha, consiste de computador de bordo, componentes e *software* para análise e processamento de dados.

Facilita controle de tempos de condução e estacionamento, distâncias percorridas, gastos de manutenção e consumo de combustível. A "chave de memória" extrai dados do computador de bordo (ou altera a configuração do sistema), passando-os ao PC da empresa.

Mais informações: VDO - tel: (11) 6421-0888.

Aumente a rentabilidade de sua empresa com segurança



A garantia também faz a diferença. Rede de Assistência Técnica Sony e Samsung Brasil.



atendemos em todo o Brasil

Completo Sistema de Monitoramento

- Sistema de monitoramento eletrônico para frota rodoviária e urbana.
- Maior quantidade de kits instalados no Brasil
- Garante aumento da rentabilidade de sua empresa e segurança de seus usuários e funcionários.
- Monitoramento contínuo com gravação em tempo real, time lapse de 24 horas, 12 volts / DC (automotivo).
- Equipamentos de fácil instalação/ manutenção e alto índice de resistência.



TecnoBus

CONVENIADA A NTU

Rua 7 nº 615 - St. Oeste - Goiânia-GO
tecnobus@zaz.com.br

Tels: (62) 277-1790

9975-1184 / 9968-5770

PLANTÃO 24 HS

Mágica sem truque

Recife ingressa na era da bilhetagem eletrônica com medidas certas para combater a evasão de receitas. Uma das novidades é a venda de créditos para *smart card* pela Internet, que deve começar em breve

Cássio Schubsky, em Recife (PE)

Fotos: Geyson Magno/Agência Lumiar

RECIFE

SOLUÇÕES DOS MUNICÍPIOS BRASILEIROS PARA O TRANSPORTE COLETIVO



A capital pernambucana já pertence ao seleto grupo de municípios brasileiros que têm bilhetagem eletrônica pra valer,

com *smart card*. A implantação do sistema custou entre R\$ 5 milhões e R\$ 6 milhões, além de R\$ 450 mil mensais, para locação de equipamentos, assistência técnica e operacional da Tacom e *upgrades*, durante 7 anos, prazo de duração do contrato entre o Setrans/PE (Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros de Pernambuco) e o fonecedor do sistema. São 18 empresas de ônibus envolvidas, operando um total de 2,6 mil veículos.

ESTUDANTES DE VERDADE

– A bilhetagem começou a funcionar em março de 1999, inicialmente apenas com os motoristas e cobradores de ônibus. “Com eles, o resultado tem sido muito



Tonussi Rodrigues, da Tacom: “A principal vantagem do sistema é a flexibilidade”



A expectativa do órgão gestor de Recife é a de que o sistema de bilhetagem recupere quase 20% da receita, com a redução da evasão

bom, porque evitamos a utilização indevida da gratuidade, já que o sistema permite que o cartão seja usado apenas para locomoção de casa para o trabalho e vice-versa”, explica Enildo Arruda Ferreira da Silva, diretor-técnico de transportes da EMTU (Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos) de Recife.

O segundo alvo do órgão gestor e do Setrans/PE foram os estudantes, que passaram a receber os cartões em dezembro passado. A utilização do passe estudantil representa de 30% a 35% do total de viagens pagas. A intenção é de que esse montante fique entre 15% e 18%. “A nossa meta é recuperar 10% da receita do sistema só com o cartão de estudante”, revela Silva. “E com o vale-transporte, devemos recuperar mais R\$ 1,5 milhão ou R\$ 2 milhões por mês.” Como a receita do sistema está em torno de R\$ 23 milhões mensais, caso as projeções da EMTU se confirmem, a receita saltará para algo em torno de R\$ 27 milhões/mês.

A aceitação do *smart card* junto aos que são, efetivamente, estudantes tem sido boa. “O número de reclamações é muito baixo, em relação ao universo de 130 mil cartões já distribuídos”, garante Estebam Góes, gerente operacional da central do SABE (Sistema Automático de Bilhetagem Eletrônica de Recife). “O cartão é prático e ajuda a acabar com os ‘kombeiros’, que atrapalham demais o trânsito”, analisa Ciro Borges, estudante do 3º ano do 2º grau. “O problema é a distância de onde eu moro para vir recarregar o cartão no centro”, reclama. É que, inicialmente, a venda de créditos foi centralizada em um único ponto, para evitar fraudes. “Antes os tíquetes para os estudantes podiam ser comprados em agências bancárias, sem nenhum controle”, lembra Alfredo Bezerra Leite, presidente do Setrans/PE, que adianta a intenção de fazer a venda de créditos via Internet: “Nossa pretensão é que, com a implantação do vale-transporte, tenhamos a

possibilidade de aquisição de créditos pelas empresas via Internet ainda neste ano. Também os estudantes poderão usar a Internet". E o sindicato planeja o carregamento dos créditos nos próprios ônibus.

UM SISTEMA ENGENHOSO – Para Marco Antônio Tonussi Rodrigues, diretor comercial da Tacom, a principal vantagem do sistema de bilhetagem implantado em Recife é a flexibilidade: "O sistema se molda à cidade, oferecendo opções de tipo de tarifa, permitindo que se trabalhe com o conceito de dinheiro ou de crédito, além do uso simultâneo de cartões com ou sem contato".

O funcionamento do sistema é engenhoso. Existe uma máquina no órgão gestor que emite o crédito eletrônico, através de cartões supermestres. Estes são enviados

à central de bilhetagem e desmembrados em diversos cartões mestres. A pessoa que está comercializando os créditos no ponto de venda utiliza o cartão mestre na máquina para fazer a transferência do crédito para o cartão do usuário. A central, que é o cérebro do sistema de bilhetagem, emite, valida e bloqueia cartões. No ônibus, existe uma matriz tarifária, que determina o valor a ser retirado do cartão naquela linha, com a possibilidade de grande variação de tarifas – por horário, por exemplo. E há várias informações que são controladas em cada ônibus: créditos utilizados, horário de abertura de viagens, saída do terminal, horário de passagem de cada usuário/cartão e eventos especiais (quebra do ônibus, assalto, congestionamento etc.).



Bezerra Leite, do Setrans/PE:
"Queremos vender pela Internet ainda neste ano"

Com moderno sistema de bilhetagem eletrônica, Recife consagra sua solução para melhorar o seu transporte coletivo. Um modelo que, certamente, servirá de referência para outros municípios brasileiros.

FUNCIONAMENTO DO SISTEMA DE BILHETAGEM DE RECIFE

1

SERVIDOR DE DADOS CENTRAL



Os cartões supermestres recebem os créditos eletrônicos que serão enviados à Central de Bilhetagem, no Posto Central de Vendas

2

POSTO CENTRAL DE VENDAS



Transferidos para diversos cartões mestres, os créditos serão vendidos aos usuários

5

GARAGEM



Os ônibus enviam, ao servidor de comunicação de garagem, informações sobre créditos utilizados, horário de abertura de viagens, eventos especiais etc.

LINHA TELEFÔNICA DEDICADA (ISDN) PERMITE A INTERLIGAÇÃO ENTRE TODAS AS ETAPAS DO SISTEMA



3

USUÁRIOS



Os créditos adquiridos pelos usuários no Posto Central de Vendas (ou pela Internet, no futuro) serão usados nos ônibus

4

ÔNIBUS



A matriz tarifária existente no ônibus determina o valor a ser retirado do cartão, conforme a tarifa cobrada

A hora do e-transporte

Alberto Graciano Ribeiro*
Foto: Erich Gebhardt

Neste primeiro artigo, escrevemos sobre um assunto que está em voga: o comércio eletrônico. Nas próximas oportunidades, contamos com a sugestão de vocês, leitores, para que este espaço seja o seu canal de comunicação sobre Tecnologia da Informação (TI) aplicada ao transporte.

A Internet possibilita que pequenas empresas exponham seus produtos para todo o mundo em condições de igualdade com grandes corporações, diminuindo custos operacionais, além de ser uma poderosa ferramenta de marketing. A explosão de crescimento apresentado pela rede há alguns anos tem como gênese o comércio eletrônico (*e-commerce*), ou, se você preferir, o B2B (*Business to Business*), realizado entre empresas, e o B2C (*Business to Customer*), que acontece entre empresas e clientes.

Quando falamos de comércio eletrônico, não podemos deixar de citar os grandes precursores. A Amazon, hoje a maior loja virtual de livros on-line, é um exemplo de como uma empresa recém-nascida pode competir com uma grande corporação. Atualmente, ela tem um valor de mercado superior à Barnes & Noble, o maior revendedor convencional de livros dos EUA. Outro destaque é a Dell Computer, com faturamento diário de US\$ 12 milhões na rede. Ambas praticam o B2C. Como exemplo de B2B, podemos destacar a CISCO, na área de informática, e a GE (General Electric), que migraram para a rede todo o relacionamento com seus fornecedores.

No segmento de transportes, o B2B pode se realizar em um *site*



“Em 2000, está previsto um crescimento de 200% no número de internautas no País, que em fevereiro somavam 4,5 milhões. Com certeza, as empresas de transporte de passageiros não poderão ficar de fora deste mercado.”

que permita às agências de turismo a venda de passagens dentro de uma VPN (rede virtual privada); e o B2C, em um *site* de venda de passagens para o usuário final. Ambos os casos já existem no Brasil.

Para se criar um *site* de comércio eletrônico, são necessários investimentos em equipamentos, software, linguagens de programação, sistemas operacionais, comunicação, segurança e marketing. As regras do marketing virtual são iguais às tradicionais: simplesmente colocar o *site* no ar não atrai os seus clientes. É necessário divulgação.

A segurança na Internet merece um tratamento especial. Para contornar esse problema, algumas soluções continuam sendo implementadas, como o aumento do tamanho da criptografia (codificação dos dados transmitidos) e os *e-cards* (cartão para compras na Internet). Ao contrário do que pensa a maioria dos usuários, os *hackers* não fazem o ataque no momento em que o seu número de cartão de crédito está trafegando na rede, e sim no banco de dados da empresa da qual você está comprando. Por isto, implementar uma política de segurança e divulgá-la no *site* da empresa é uma atitude bem vista pelos usuários.

Todos estes cuidados, porém, serão inúteis se o cliente não for tratado com muito cuidado. Ele não admite erros no prazo de entrega ou no conteúdo comprado.

Para concluir, lembramos de alguns números da Internet no Brasil. Ela representou 88% de todo o comércio eletrônico da América Latina em 1999. Em 2000, está previsto no País um crescimento de 200% no número de internautas (Ibope), que em fevereiro somavam 4,5 milhões. A Forrester Researchs prevê que, em 2004, cerca de 8,5% das vendas em todo o mundo serão realizadas através da rede, com valor total de US\$ 7,5 bilhões. Com certeza, as empresas de transporte de passageiros não poderão ficar de fora deste mercado. ■

* Alberto Graciano Ribeiro é graduado em Ciência da Computação pela UFU (Universidade Federal de Uberlândia), MBAE (Master Business Administrator and Economics) pela UFRJ e diretor da G&M Soluções e da SUCESU/MG. E-mail: alberto@gmsolucoes.com.br.

**Daqui a mil anos vamos
lembrar de hoje e pensar:
como tudo era difícil.**

A Tacom desenvolve tecnologia para proporcionar praticidade, rapidez e segurança, tornando o uso do transporte coletivo cada vez mais simples. Elevando a qualidade de vida das pessoas, podemos tornar melhor o novo milênio.



TACOM

Tecnologia facilitando a vida da gente.

www.tacom.com.br

Bronca federal

O presidente da NTU, Otávio Vieira da Cunha Filho, cobra do Governo Federal, com veemência, uma política para os transportes públicos. E afirma que as empresas de ônibus urbanos estão aprendendo a ser competitivas, num mercado cada vez mais concorrido

por Cássio Schubsky

Fotos: Geyson Magno/Agência Lumiar



TechniBus: A NTU está lançando uma campanha para sensibilizar o Governo Federal das agruras pelas quais o setor de transportes públicos vem passando. No que consiste essa campanha?

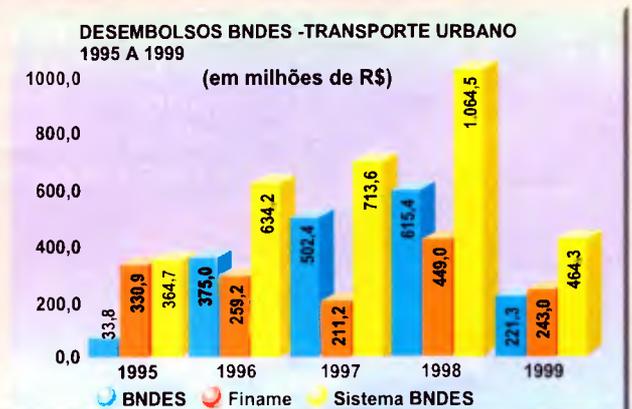
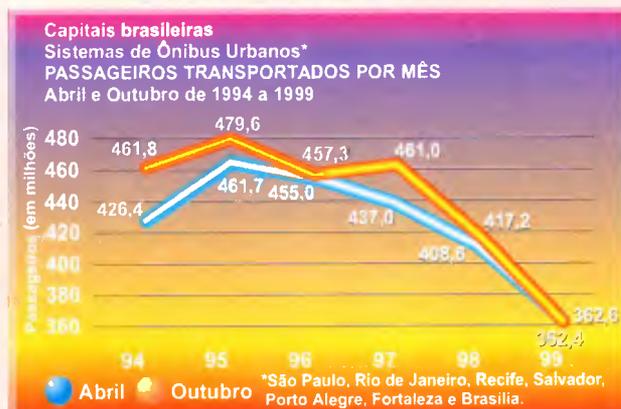
Otávio Vieira da Cunha Filho: O que nós estamos identificando hoje é que os grandes problemas do transporte público passam pela necessidade de grandes investimentos em infra-estrutura, em financiamento, para permitir uma malha viária melhor, maior velocidade operacional e uma melhor qualidade de vida para a população. E qualidade de vida não se traduz exclusivamente em frota nova. É preciso que os ônibus sejam novos, sejam bons, confortáveis e seguros, mas é preciso que a viagem seja mais rápida. Os problemas têm se agravado, porque não existe uma política federal de investimentos na área de transportes públicos. A Constituição Federal estabelece que a competência em relação ao gerenciamento, à fiscalização e à organização do serviço de transporte é do Poder Público local, ou seja, ou é do município – no serviço urbano –, ou é do Estado – no serviço intermunicipal. Entretanto, o que a NTU está querendo é que o Governo Federal estabeleça políticas mais gerais, com a possibilidade de se conseguirem recursos para este setor. O transporte público mexe com a mobilidade das pessoas; a Constituição assegura este direito e diz que o transporte.



Otávio Vieira da Cunha Filho, presidente da NTU (Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos):

“O transporte público mexe com a mobilidade das pessoas; a Constituição assegura este direito e diz que o transporte público é um serviço de caráter essencial”.

DESEMPENHO DO ÔNIBUS URBANO



público é um serviço de caráter essencial. Está havendo, por parte do Governo Federal, uma ausência muito grande. Eles não perceberam, não estão tendo sensibilidade, para, até politicamente, lavrar um tento importante.

TechiBus: Agora, a campanha da NTU está se centrando em dois pontos: conseguir uma política mais clara de financiamento e uma redução do preço do diesel para as empresas de ônibus urbano, não é mesmo?

Cunha Filho: Uma vertente é o financiamento público, e outra é o financiamento do setor privado. No caso do setor público, o BNDES (*Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social*) não tem recursos para emprestar ao Poder Público – aos Estados e municípios. Para a iniciativa privada, existem recursos, porém os entraves burocráticos impedem que as pequenas e médias empresas tenham acesso a esse financiamento. Além disto, agora que estão criando o “imposto verde” e que tem recursos expressivos para a recuperação da malha viária, por que não destinar uma parte desses investimentos para o transporte público?

A questão do óleo diesel é apenas uma parte do problema. Nós estamos tentando desonerar a tarifa. Queremos ver se é possível diminuir a incidência de impostos sobre o transporte para reduzir a tarifa. Não estamos pura e simplesmente propondo a redução de tarifa. É reduzir a tarifa garantindo a rentabilidade da empresa.

TB: Reduzir os ônus que recaem sobre a tarifa para que ela possa ser menor...

Cunha Filho: Para que ela possa ser menor e para que se possa recuperar a demanda. Nós achamos que as tarifas hoje estão oneradas em, pelo menos, 30% — em algumas cidades chega a 40%. Há as gratuidades: estudantes, que pagam meia passagem; idosos, que não pagam; e outros que não pagam, como oficiais de justiça, funcionários dos correios (o que é uma aberração!). Além disto, há os impostos diretos. Por exemplo: o ISS e a taxa



“Queremos convencer o Presidente da República de que vai ser bom investir em transporte público, até porque o Governo está bastante desgastado junto à opinião pública, por não ter uma política social.”

de gerenciamento, que são tributos municipais, chegam a 10% da receita bruta das empresas.

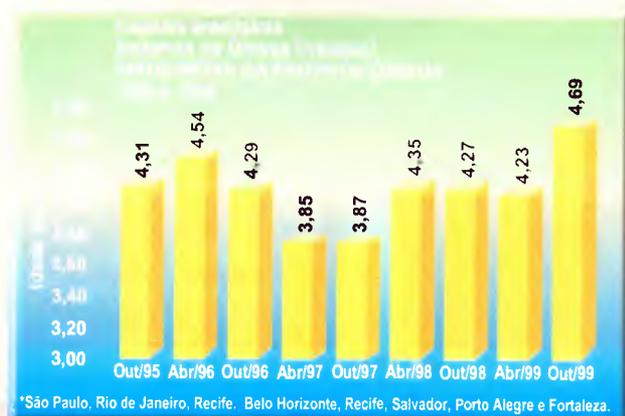
TB: E quais são as propostas da NTU em termos tributários?

Cunha Filho: Em relação ao óleo diesel, estamos propondo uma redução de 50% no preço para as empresas de ônibus. Nós fizemos um estudo mostrando que você pode, perfeitamente, aumentando 2,7% no preço da gasolina, reduzir em 50% o preço do diesel consumido pelas empresas de ônibus urbanos. A gente acha que a gasolina influi muito pouco na composição da inflação. O diesel não; o diesel tem influência direta na inflação. Além do que, aumentando o preço da gasolina, você desestimula o transporte individual, em favor do transporte público.

TB: Quer dizer, é uma medida de redistribuição de renda?

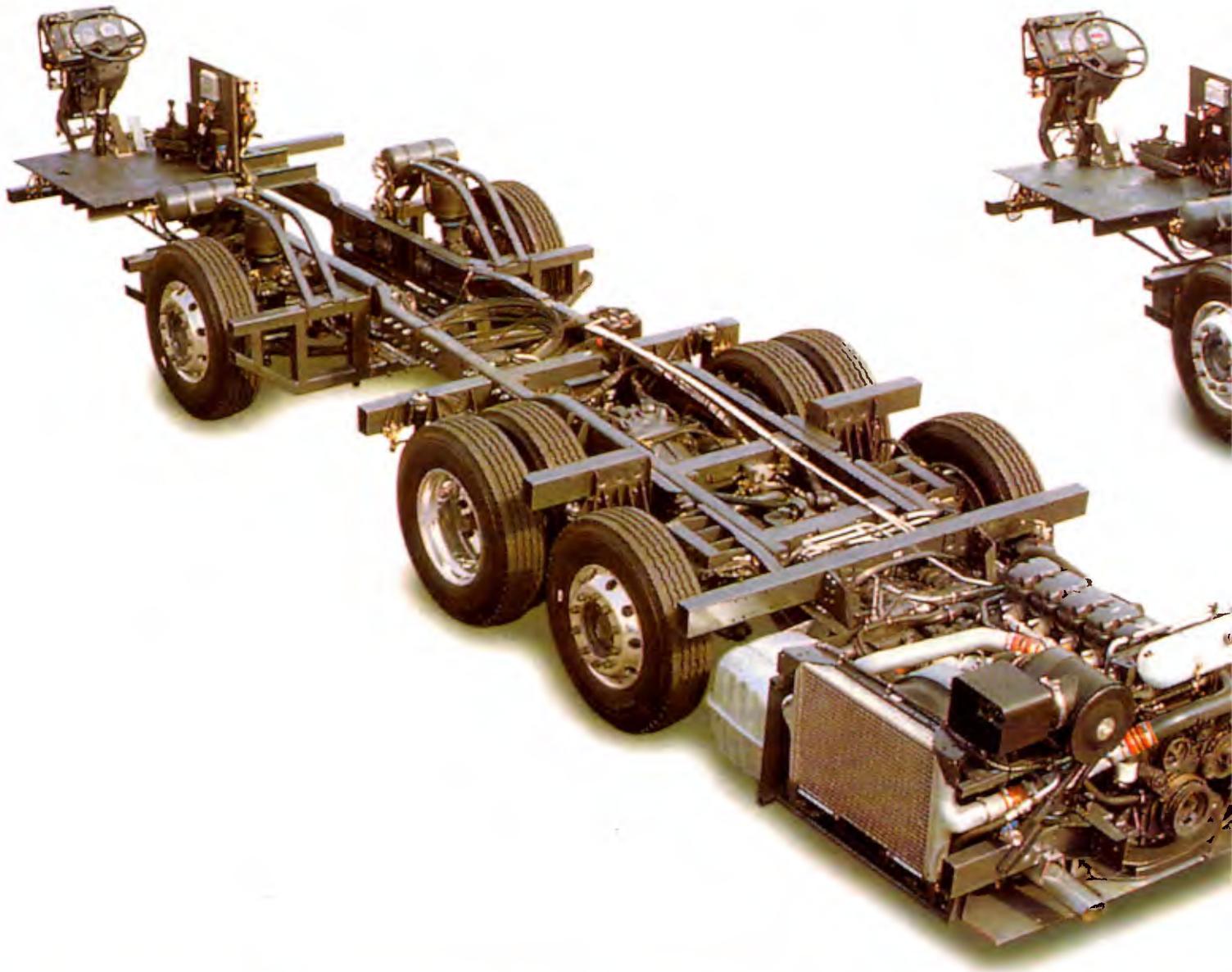


Fonte: NTU



Fonte: NTU

BEM D



**ELEVADO
DESEMPENHO**

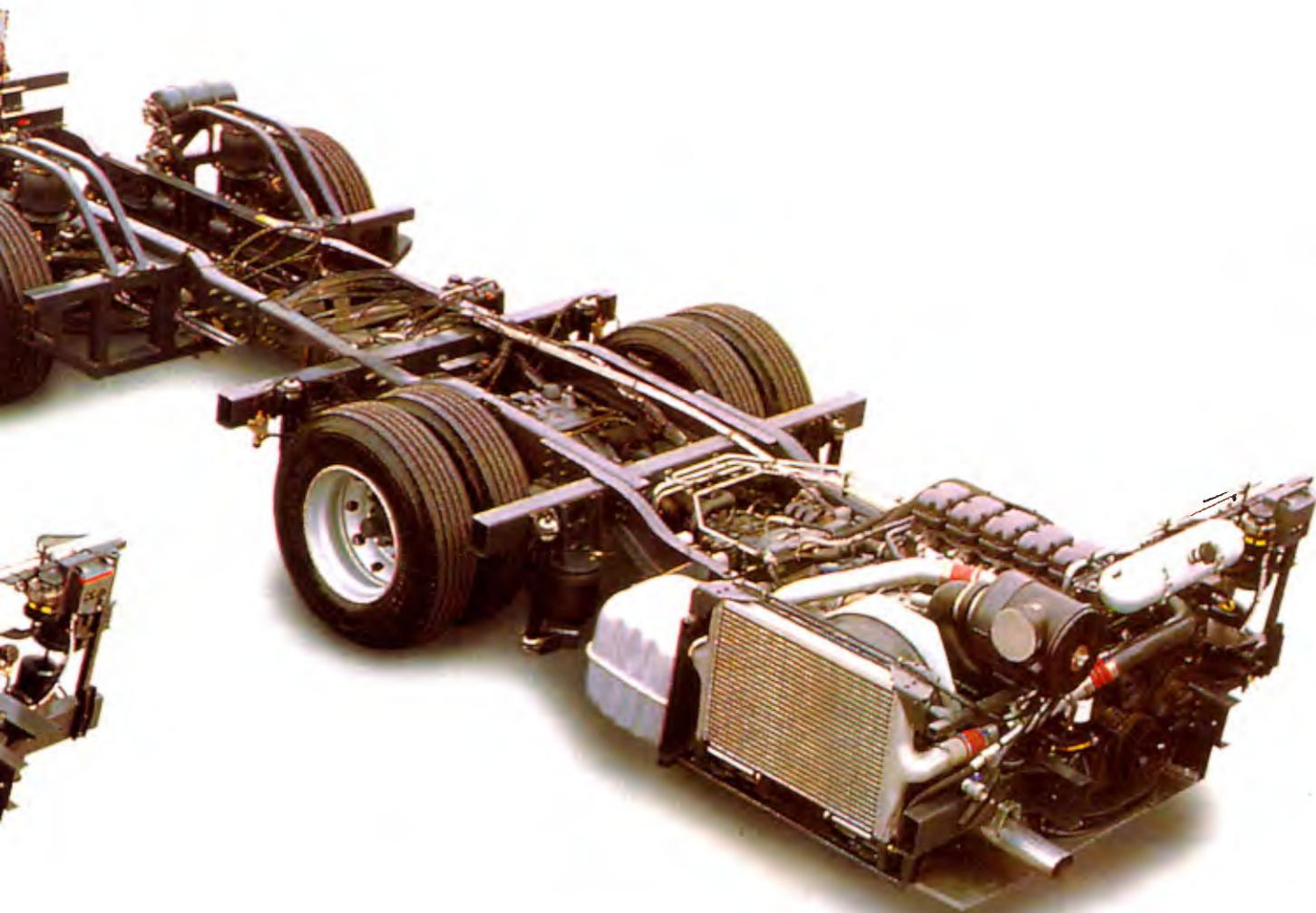
**ECONOMIA
OPERACIONAL**

**MENOS CONSUMO
DE COMBUSTÍVEL**

**ALTA VELOCIDADE
DE CRUZEIRO**

SCANIA: SÓLIDOS ALICERCES PARA CONSTRUÇÃO DE

E RAIZ.



**SISTEMA
MODULAR**

**4 CLASSES
DE CHASSIS**

**ALTO TORQUE
BAIXA ROTAÇÃO**

RETARDER

ONIBUS DE ALTA RENTABILIDADE E LONGA VIDA ÚTIL.



“Nós estamos tentando desonerar a tarifa. Queremos ver se é possível diminuir a incidência de tributos sobre o transporte para reduzir a tarifa. É reduzir a tarifa garantindo a rentabilidade e recuperando a demanda.”

Cunha Filho: Eu acho. No caso dos encargos sociais, a proposta é que as empresas, ao invés de recolher sobre a mão-de-obra, recolham sobre o faturamento. Hoje 50% do custo das empresas de ônibus urbanos é mão-de-obra mais encargos. Aproveitando a reforma tributária, usaríamos o novo imposto, o IVA (*Imposto sobre Valor Agregado*), para desonerar o transporte público.

Além disso, propomos uma redução de ICMS e de IPTU, PIS e Confins. Já houve tempo em que o imposto de renda sobre as empresas de transportes era de 6%. Hoje é o mesmo das outras empresas, chegando a 30%.

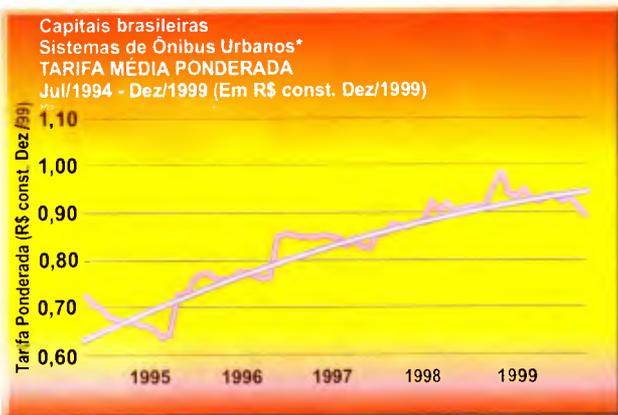
TB: Em contrapartida, o que acontece é o subsídio, é o apoio, é o incentivo ao transporte privado, ao automóvel, fato que a NTU critica, não é?

Cunha Filho: A política federal hoje é de incentivo ao automóvel, ao incremento da indústria automobilística. Nós não somos contra o cidadão ter o seu automóvel. Mas nem toda a população brasileira pode comprar carro, e, se pudesse, não haveria estrutura viária para comportar todos esses veículos. Então, a gente acha que deveria ser incentivado o transporte público, em detrimento do individual. Se o Governo dá isenção e redução de alíquotas do ICMS ou IPI para as montadoras, por que não pode fazer isto para o transporte público, beneficiando um número muito maior de pessoas? E o setor emprega uma grande quantidade de pessoas – cada ônibus na rua são 5 empregos.

O setor precisa sair da crise em que está. E nós estamos fazendo vários investimentos – bilhetagem automática, instalação de câmeras dentro dos ônibus etc. – para recuperar a produtividade perdida. Mas esses instrumentos não são suficientes.

Nós queremos convencer o Presidente da República de que vai ser bom investir em transporte público, até porque o Governo está bastante desgastado junto à opinião pública, por não ter uma política social.

TB: E, pra complicar, o Governo baixou uma medida provisória alterando o vale-transporte do



Fonte: NTU



Fonte: NTU

funcionário público federal, que passou a receber um auxílio em dinheiro...

Cunha Filho: O setor está perdendo muito com isto, porque virou um efeito em cascata. Vários Estados e municípios já estão fazendo a mesma coisa, contrariando a legislação federal, porque a MP trata apenas dos funcionários públicos federais. O governo está dando em dinheiro, com a desculpa de que se consegue, através desta medida, uma redução de custos administrativos.

TB: Mas essa medida é, inclusive, um incentivo ao transporte clandestino, porque você recebe em dinheiro, vai lá e usa a perua...

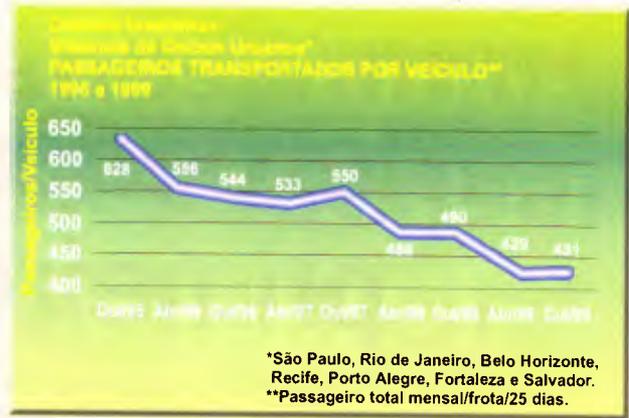
Cunha Filho: Nós estamos entrando na bilhetagem justamente para tentar evitar o transporte clandestino, o Governo vai lá e...

TB: Quer dizer, além de não ajudar o transporte público, o Governo Federal está atrapalhando, não é mesmo?

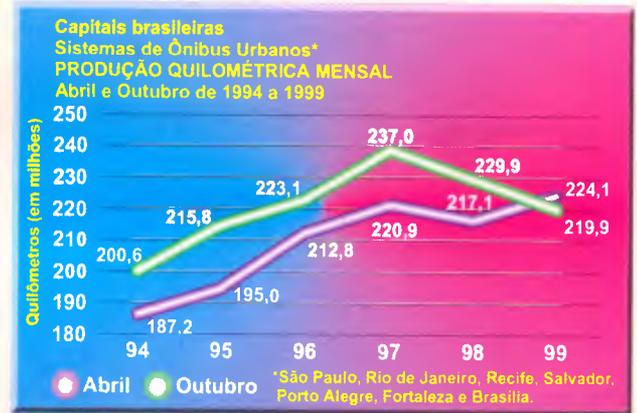
Cunha Filho: É verdade.

TB: A NTU, nos seus seminários, tem estimulado a modernização das empresas de transporte. E isto já começa a se tornar uma realidade, porque as empresas têm encontrado soluções para enfrentar a crise de rentabilidade que se abate sobre o setor. A própria indústria tem buscado lançar produtos que atendam a essa necessidade de modernização. Como o senhor vê essa questão? O senhor acha que as empresas vão vencer essa batalha em busca da demanda perdida?

Cunha Filho: Isto que você está dizendo realmente é um fato. Há um grau de conscientização muito grande do empresariado, no sentido da modernização, de fazer investimentos em qualidade, em tecnologia, em recursos humanos. Os empresários estão saindo da empresa, para ver o que está acontecendo do lado de fora. Antes não havia esta preocupação, porque nós tínhamos um mercado cativo, não havia competição. Hoje nós temos que ser competitivos, temos que ter uma política voltada para o mercado.



Fonte: NTU



Fonte: NTU



“Os empresários estão saindo da empresa, para ver o que está acontecendo do lado de fora. Antes não havia esta preocupação, porque nós tínhamos um mercado cativo. Hoje nós temos que ser competitivos, temos que ver o mercado.”

Mercedes lança seu primeiro minibus

De olho em um mercado que já passa de mil unidades/ano, Mercedes começa a vender em maio o chassi 412 D. Importado da Argentina, ele é derivado da Sprinter e está sendo encarroçado por 4 fábricas

Cássio Schubsky e Gilberto Penha
Fotos: Geyson Magno/Agência Lumiar

A Mercedes-Benz do Brasil começa a vender em maio o seu primeiro minibus, o 412 D. Derivado da Sprinter, com fabricação na Argentina, o pequeno ônibus, destinado ao transporte escolar, executivo e também a outras aplicações urbanas, está recebendo quatro opções de carroceria: Busscar, CAIO, Comil e Marcopolo.

AS ENCARROÇADORAS – “Estamos preparando a fábrica de Erechim (RS) para encarroçar um chassi por dia”, estima Dairto Corradi, diretor comercial da Comil, que desenvolveu a carroceria Bella, com 2,08 m de largura e 6,80 m de comprimento, indicada para as aplicações escolar (29 lugares), urbana (20) e executiva (16).

A Busscar também encarroça o

412 D, mas sem entusiasmo. “Os ônibus urbanos e rodoviários continuam sendo nosso foco principal”, garante Cláudio Nielson, diretor comercial. “O minibus é um veículo complementar; o nosso interesse maior é pelo micro”, acrescenta Nielson. A encarroçadora catarinense ainda não tinha definido o nome do minibus com chassi Mercedes. Mas, para não desprezar um mercado em



Na foto central, o chassi do minibus 412 D. Nos detalhes, no sentido horário, a partir do alto, à esquerda, as carrocerias da Comil, Marcopolo, CAIO e Busscar

Volare nasceu para combater perueiros

O primeiro minibus da Marcopolo, o Volare, com chassi Agrale, chegou ao mercado em abril de 1998. "Foi desenvolvido", conforme Ruben Bisi, diretor de estratégia e desenvolvimento da Marcopolo, "para ajudar os empresários a combater perueiros, ônibus clandestinos e mototáxis, que avançam no mercado regulamentado"

O Volare é visto como um minibus, porque sua altura interna (1,80 m) permite abrigar 24 pessoas confortavelmente, com PBT de 5,9 t. Admite o uso de catraca, ar-condicionado e saída de emergência.

Ruben Bisi traça comparações entre o chassi Agrale (do Volare) e o chassi Mercedes (do Fratello): "O Agrale, com PBT maior, tem capacidade para 23 ou 24 passageiros sentados, em aplicações urbanas, enquanto o Mercedes chega a 20 lugares". Por outro lado, o diretor de estratégia e desenvolvimento da Marcopolo reconhece um grande diferencial da Mercedes. "Ela tem rede, um pós-venda forte". A propósito, a Marco-

polo adotou a estratégia de credenciar oficinas autorizadas, para ampliar o atendimento no pós-venda. "Já temos cerca de 40 credenciados. E a meta é chegar a 80", confirma Bisi.



Volare, com chassi Agrale: mais de mil unidades vendidas por ano

O Volare encerrou 1999 com 1 100 unidades comercializadas "A demanda por minibus deve chegar a 3 mil ou 4 mil unidades/ano. E nossa intenção é produzir de 1.500 a 2 mil unidades apenas do Volare", projeta Ruben Bisi.

polo adotou a estratégia de credenciar oficinas autorizadas, para ampliar o atendimento no pós-venda. "Já temos cerca de 40 credenciados. E a meta é chegar a 80", confirma Bisi.

O Volare encerrou 1999 com 1 100 unidades comercializadas "A demanda por minibus deve chegar a 3 mil ou 4 mil unidades/ano. E nossa intenção é produzir de 1.500 a 2 mil unidades apenas do Volare", projeta Ruben Bisi.

diretor-geral da encarroçadora. **APLICAÇÕES URBANAS** – O 412 D é o primeiro chassi de minibus com tração 4x2. Por indicação de fábrica, ele deve ser encarroçado com 4,6 toneladas de PBT. A configuração básica do veículo é de 20 lugares, porém a aplicação escolar permite transportar 29 crianças.

O minibus da MBB chega ao mercado equipado com motor OM 014 LA, potência de 115 cv a 3.800 rpm e um torque máximo de 29 mKgf a 1.600 rpm. Como medidas de referência de fábrica, apresenta altura máxima externa

de 2,70 m, altura interna de 1,80 m (distância do assoalho ao teto) e altura do degrau de entrada de 320 mm (do chão ao primeiro degrau).

A parte frontal, a estrutura do painel e o piso do motorista são formados com chapas de aço estampadas, que garantem ao encarroçador a isolamento acústica e térmica do motor. Na parte frontal, estão concentrados os itens

de inspeção e serviços periódicos, facilitando o acesso aos componentes de manutenção. O freio a disco na dianteira e na traseira melhora a segurança do veículo.

O motor, posicionado fora do salão de passageiros, trabalha com baixo nível de ruído. A suspensão de molas parabólicas, com amortecedores, proporciona conforto aos passageiros. Outros pontos altos são a dirigibilidade e a manobrabilidade – sinônimos de agilidade veicular no tráfego em locais estreitos (onde um microônibus não passa) ou em trânsito intenso. A manobrabilidade, devido ao reduzido raio de giro, e a dirigibilidade, por causa da posição ergonômica do motorista, reduzem o esforço na direção. ■

FICHA TÉCNICA DO 412 D

Aplicação	Urbano, escolar e executivo
Nº de passageiros	20 a 29 sentados
Motor	MBB OM 014 LA 4 cilindros verticais em linha (turbinado e interculado)
Potência máxima	85 kW / 115 cv / 3 800 rpm
Torque máximo	284 Nm / 29 mKgf / 1.600 rpm
Caixa de câmbio	MB G 28-5/5,05
Suspensão	Molas parabólicas, amortecedores telescópicos de dupla ação
PBT	4.600 Kg
Entreeixos	4.025 mm
Comprimento	6.550 mm
Largura	1.988 mm
Balanço dianteiro/traseiro	882 mm / 1 482 mm
Velocidade máxima	133 Km/h
Capacidade de subida	44% (para 4.600 Kg)

franco crescimento, a Busscar, no fechamento desta edição, preparava o lançamento de outro minibus, o Mini Micruss, com chassi 8.140 CO, da Volkswagen. A Marcopolo, que fabrica o fenômeno de vendas Volare (veja quadro), vê com bons olhos a chegada do 412 D. "Para nós, o Sprinter é importante, porque uma boa parte dos empresários de ônibus tem concessionárias Mercedes", afirma Ruben Bisi, diretor de estratégia e desenvolvimento. O minibus com chassi Mercedes e carroceria Marcopolo foi batizado de Fratello. "Vamos produzi-lo na fábrica da Ciferal, em Duque de Caxias (RJ)", revela Bisi. Por fim, a CAIO, que vem demonstrando grande força nos ônibus de pequeno porte (leia a seção Market Share), com seus modelos Piccolo e Piccolino, também está encarroçando o 412 D. "Estamos fazendo um produto extremamente prático, sem um acabamento sofisticado, para quem prefere pagar um preço menor", afirma Cláudio Regina,

“Nosso alvo é o frotista”

Christian Gerber, gerente de marketing de produtos chassis para ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, comenta o lançamento do minibus 412 D

Por Cássio Schubsky

Foto: Geyson Magno/Agência Lumiar



Christian Gerber, da Mercedes-Benz, ao lado do minibus 412 D, na praia, em Jaboatão dos Guararapes (PE), durante o 14º Seminário Nacional da NTU (Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos)

TechniBus – O minibus 412 D tem um PBT de 4,6 t e uma capacidade de transportar 20 passageiros sentados. Mas, no transporte urbano, quando o ônibus está lotado, o empresário, muitas vezes, acaba colocando gente em pé. Como o senhor vê esta questão?

Christian Gerber – Se os veículos andam com mais passageiros, eles estão excedendo o que a fábrica recomenda e pode garantir em termos da durabilidade dos componentes. A mesma regra se aplica a qualquer veículo, inclusive ao 412 D.

TB – Vocês estão imaginando que o 412 D seja aplicado em que tipo de situação? Transporte de pequenas distâncias?

Gerber – Vemos, de antemão, este veículo como destinado a serviços específicos. Por exem-

plo, transporte escolar, pelo perfil técnico do veículo, que tem a grande vantagem da manobrabilidade e dirigibilidade fáceis – vale lembrar que muitas mulheres dirigem veículos escolares. O outro é o transporte executivo, no qual se tem um micro equipado com ar-condicionado e televisão. E também vai ter unidades para o transporte urbano geral.

TB – Especificamente na aplicação urbana, para que tipo de rota é o uso deste minibus?

Gerber – O uso, até agora, dado pela concorrência, em cima desse segmento, é para linhas em que se precisa de veículo estreito. Temos observado isso em Belo Horizonte, onde já regulamentaram o minibus como categoria. Eles estão indo para áreas suburbanas, até favelas, onde

nem o microônibus consegue entrar, pela condição das vias. Aí há uma vantagem: um micro mais estreito, porém tendo a característica de ônibus, que possa servir bem a população. E levar os passageiros para centros de integração com outras linhas, que tenham sistema alimentador ou corredor grande, para depois levá-los ao destino final, que seja centro ou alguma outra localidade.

TB – Ou seja, basicamente é atender aquelas áreas em que as linhas regulares normalmente não chegam até o passageiro.

Gerber – Exatamente. Você tem linha com pouca demanda, onde não vale a pena operar um micro de 12 m ou de 11 m, porque ele andaria ocupado só por 1/4 ou 1/3. Aí não vale a pena operar um veículo com motorista e cobrador e consumo elevado. Neste caso, é indicado veículo pequeno. Por isto, defendemos “a aplicação certa do produto certo”, para que se tenha melhor lucratividade e o menor custo operacional do sistema.

TB – O preço já está definido?

Gerber – Sim, o preço do veículo está definido, mas pela fábrica não falamos do preço final. Temos preços sugeridos de comercialização. O chassis custa R\$ 37 mil, vindo equipado com preparação do ar-condicionado e compressor já instalado.

TB – Em termos de unidades, o que a Mercedes imagina vender neste ano? Quando começa a comercialização efetivamente?

Gerber – A comercialização começa em maio. O produto tem origem argentina. Teremos uma produção de 30 unidades/mês,

de acordo com a demanda.

TB – Mas quantas unidades?

Gerber – Achamos que 200 ou 300 unidades, neste ano, vamos comercializar. Se a demanda mostrar-se mais intensa, temos todas as condições de atender.

TB – O tamanho do mercado de minibus, o senhor estima em quanto?

Gerber – Estimamos o mercado em 1.200 ou 1.500 unidades/ano, equiparando-se, praticamente, ao mercado do tradicional microônibus.

TB – Como o senhor vê a possibilidade de o próprio perueiro comprar o veículo?

Gerber – A questão do perueiro tem a ver com as autoridades oficiais, municipais, órgãos gestores. É uma questão de aplicar a validade da lei, de fiscalização. Não cabe à Mercedes ou a qualquer montadora, em princípio, querer interferir nisso. Ti-

vemos o lançamento deste veículo no seminário da NTU, porque entendemos tratar-se de um ônibus. É um veículo direcionado para frotista de ônibus. A Mercedes-Benz tem em vista comer-

mos avaliar se tem outros produtos que se encaixam nesse segmento.

TB – Com essa aplicação de minibus, em outros mercados, onde mais é utilizado o 412 D?

Gerber – Em muitos países da Europa.

TB – Por frotistas?

Gerber – Pequenas empresas. O perfil do empresário de ônibus na Europa é totalmente distinto. Aqui temos grandes e megaempresários. O pequeno, no Brasil,

tem de 50 a 200 ônibus. Um pequeno empresário na Europa tem 5 ônibus. Este minibus é usado para city-tour na Europa ou para deslocamento na área central da cidade.

TB – Lá não tem de combater perueiro...

Gerber – Lá não existe, porque a legislação não permite, e a fiscalização não deixaria.

“A questão do perueiro tem a ver com as autoridades oficiais, órgãos gestores.

É uma questão de aplicar a lei, de fiscalização. Não cabe à Mercedes ou a qualquer montadora querer interferir nisso. Agora, o 412 D é direcionado ao frotista de ônibus, ao sistema legal.”

cializar este produto para o sistema legal.

TB – Dentro da faixa de minibus, até 6 t de PBT, a Mercedes pode vir a fabricar outros produtos?

Gerber – No momento, temos o 412 D. Vamos continuar a observar esse mercado. E, dentro do potencial de crescimento dele, da sua futura consolidação, va-

Com as Lavadoras Jacto, sujeira também é passageira.

Jacto
LAV750

2 mangueiras de uso simultâneo



Bombas de lavagem estacionária

Jacto
LAV500



Qualidade e resistência para sua transportadora.

1
ANO DE
GARANTIA

Rua Dr. Luiz Miranda, 1650 - CEP: 17580-000 - Pompéia - SP - Brasil

Tel.: (14) 452 1811 - Fax: (14) 452 1916 - jacto@jacto.com.br - www.jacto.com.br



JACTO É QUALIDADE

A maturidade do pequeno campeão de vendas

Com design completamente reformulado e novas dimensões, Senior 2000 promete agitar o disputado mercado de microônibus no Brasil

Oswaldo Amaral, em Caxias do Sul (RS)



Ágil, confortável e moderno. Assim é o modelo 2000 do microônibus Senior, o mais novo lançamento da encarroçadora gaúcha Marcopolo. Sucesso desde sua estréia, em 1984 (veja quadro "Uma trajetória vitoriosa"), o Senior chega ao terceiro milênio com linhas suaves e inovações consideráveis. "O nosso objetivo foi reinventar o Senior, que sempre foi um campeão de vendas", esclarece Roberto Poloni, coordenador de marketing, desenvolvimento de mercado e produto.

Podendo ser encarroçado sobre chassis Mercedes-Benz, Volkswagen e Agrale, o Senior 2000 ganhou três centímetros de altura e nove de largura, com aumento do corredor ou das poltronas, o que resulta em ganho no conforto. Mais seguro, o novo modelo conta com estrutura reforçada, que garante mais rigidez e resistência a impactos frontais e laterais. Na parte mecânica, duas tampas de inspeção permitem fácil acesso ao motor e ao sistema elétrico, tornando mais rápida a manutenção do veículo.

Mesmo com todas as inovações estruturais, o que mais chama a atenção no novo micro da Marcopolo é o seu design. Frente arredondada e aerodinâmica, faróis alongados e pára-choques integrados à carroceria conferem ao modelo uma aura de modernidade. "É realmente muito bonito e bem confortável", atesta Jerônimo Ardito, diretor-presidente da Empresa de Turismo Santa Rita, de São Paulo (SP), companhia que já adquiriu o novo veículo.

Um dos segmentos em que o Senior 2000 deve obter suces-



Foto: Divulgação

Senior 2000 traz novo design arredondado e mudanças estruturais, como aumento da altura e da largura



Maiores espaço interno garante mais conforto aos passageiros

so, especialmente devido a sua nova estrutura, é o urbano de passageiros. “Achamos que seria interessante, para o segmento de urbanos, aumentar a altura interna do Senior, pois isto deu mais conforto ao usuário e facilitou a circulação de ar dentro do veículo”, afirma Poloni. O trânsito cada vez mais caótico das grandes cidades também favorece a utilização do novo Senior, que pode ser uma opção segura e confortável para aqueles que querem deixar seus carros em casa. Sobre isto, comenta Ruben Bisi, diretor de estratégia e desenvolvimento da Marcopolo: “Os micros, hoje, estão servindo a clientes cativos, que procuram alternativas de maior conforto, rapidez e segurança, deixando seu veículo na garagem, ao invés de enfrentar um trânsito conturbado e inseguro”.

Preocupada com o setor de turismo, um dos mais promissores no Brasil e no mundo, a Marcopolo adaptou o Senior 2000 para a era do “conforto total”. Grande área envidraçada, que permite ótima visão para os passageiros, e opcionais como ar-condicionado, TV, vídeo, rádio, CD e calefação, dão uma idéia de como traslados e viagens curtas podem se transformar em mais um período de lazer para os turistas. Leve e ágil, o micro da encarroçadora gaúcha se mostra ideal para a circulação em centros urbanos onde as vias são estreitas e o estacionamento, difícil.

Outro segmento que deve abraçar o novo modelo da Marcopolo é o rodoviário intermunicipal de passageiros. “Nós já estamos usando o Senior 2000 em linhas intermunicipais, como a São José do Rio Preto-Novo Horizonte (SP), e estamos muito satisfeitos, assim como os nossos usuários”, afirma Gilmar Gonçalves, gerente-geral da unidade de transporte de passageiros do Expresso Itamaraty.

FICHA TÉCNICA DO SENIOR

Aplicação	urbano, escolar, turismo, táxi lotação e furgão
Capacidade	16 a 29 passageiros sentados
Estrutura	tubular em aço galvanizado
Chapeamento externo	alumínio
Frontal e traseira	em resina poliéster reforçada com fibra de vidro
Piso	compensado naval com revestimento plástico ou carpete
Revestimento interno	duraplac, tecido, plástico ou carpete
Dimensões	comprimento: 6.600 mm e 8.085 mm largura: 2.330 mm altura interna: 1.950 mm altura total: 2.810 mm
Peso	variável
Garantia	através de sua rede de peças e assistência técnica
Chassis que podem ser encarroçados	MBB, VW e Agrale

Uma trajetória vitoriosa

Lançado oficialmente na Festa da Uva de Caxias do Sul (RS) em 1984, o Senior foi, segundo a Marcopolo, o primeiro microônibus produzido no País e inaugurou o conceito de veículo para transporte urbano diferenciado. Nesses 16 anos, o modelo atingiu a marca de mais de 11.000 unidades comercializadas, tornando-se líder de mercado no Brasil. A qualidade do Senior também ganhou o mundo, e hoje o micro pode ser visto rodando em países como Argentina, Chile, Uruguai, Paraguai, Peru, Cuba, Estados Unidos, Angola, Moçambique e África do Sul.



1984: novo conceito para transporte urbano diferenciado. A qualidade do Senior também ganhou o mundo, e hoje o micro pode ser visto rodando em países como Argentina, Chile, Uruguai, Paraguai, Peru, Cuba, Estados Unidos, Angola, Moçambique e África do Sul.



1989: adequação ao mercado internacional

A história do Senior, no entanto, começa em 1972, quando a Marcopolo lançou o Júnior, um ônibus pequeno, que não incorporava ainda o conceito de micro. Doze anos depois, uma reformulação foi feita, a altura e a largura do Júnior aumentaram, e ele passou a se chamar Senior.

Em 1989, o Senior começou a conquistar o mercado norte-americano e para isto sofreu algumas alterações. A largura total aumentou para 2.240 mm, e a altura interna passou a ser de 1.920 mm – medidas que permaneceram até o modelo 2000. Percebendo que estas alterações também se-



1992: reestilização imprime formas modernas e arrojadadas ao Senior. No ano de 1992, a encarroçadora gaúcha reestilizou o seu micro, que ganhou um design mais moderno e arrojado. Oito anos depois, chega ao mercado, enfim, o Senior 2000.

Um raio de luz na estrada

Novos ônibus produzidos pela CMA para a Viação Cometa começam a rodar em maio. Os destaques são o chassi eletrônico Scania, o design, o ar-condicionado, o itinerário eletrônico e melhorias na segurança

Cássio Schubsky
Fotos: Cris D'avila

Demorou. Mas, enfim, aconteceu. A Viação Cometa S.A., uma das maiores empresas de ônibus rodoviários do País, começa a trafegar, em maio, com novos veículos. Depois de manter, desde 1983, a linha Flecha Azul (que passou por 8 versões), a CMA (Cia. Manufatureira Auxiliar), que pertence à Cometa, já está encarregando os primeiros ônibus da nova série, denominada CMA Cometa. “Vamos produzir 60 ônibus novos por ano”, adianta o diretor administrativo da Cometa, Arthur Mascioli.

MUDANÇA DE ARES – O chassi do novo ônibus é o Scania K124 IB 6x2 NB-420, com motor eletrônico e 420 cv de potência. A Thermo King desenvolveu um equipamento especial de ar-

condicionado para o veículo, o LRT 1004 Cometa, que permite esfriar ou esquentar o ambiente na temperatura desejada, independentemente da temperatura externa, utilizando um gás que não causa danos ao meio ambiente. Além disto, através do dispositivo Damper, o sistema de renovação do ar é acionado ciclicamente, permitindo a entrada de ar externo no interior do veículo. E, se houver uma parada do equipamento, o Damper aciona um sistema de ventilação de emergência, para permitir a renovação do ar.

Uma mudança importante, que deverá fazer escola, é no item segurança. “Agora, próximo a cada janela, a cada vidro colado, temos um martelo para acionar as saídas de emergência”, relata



Uma das novidades do CMA Cometa é o itinerário eletrônico, localizado no alto, à esquerda

Amilcar de Oliveira, diretor industrial da CMA.

Outra inovação dos ônibus CMA Cometa é a adoção do itinerário eletrônico, fabricado pela Transpublic, que facilita a visualização de informações úteis aos passageiros na hora do embarque. Por fim, chama a atenção a mudança no design, com destaque para a pintura de um cometa na lateral do ônibus, mantendo-se as já tradicionais cores azul, bege e prata. Os bancos continuam sendo em couro, na cor vermelha.

AMEAÇA CLANDESTINA – Com atuação destacada na linha Rio-São Paulo e no interior do Estado de São Paulo, a Viação Cometa vem sentindo os efeitos da ação dos clandestinos. “O pior problema é o das vans nas linhas de até 100 Km”, afirma Arthur Mascioli. “Como não pagam im-



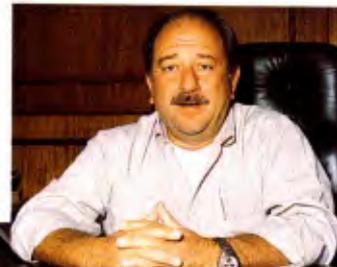
O ônibus CMA Cometa, com novo design: manutenção das tradicionais cores bege, azul e prata



O ar-condicionado possui sistema de emergência para não parar

postos e obrigações sociais, operam com custo muito menor, e, apesar de não oferecer nem o conforto nem a segurança do ônibus, roubam até 1/3 dos passageiros das linhas regulares, cobrando em torno de 30% menos”, desabafa. O diretor administrativo da Cometa também reclama da tarifa federal, cobrada nas linhas interestaduais. “Há uma defasagem em torno de 30%.” Ape-

sar de tudo, no primeiro trimestre deste ano, a Cometa transportou 1,09% mais passageiros/Km do que no mesmo período de 1999. E, com os novos ônibus, a expectativa de Arthur Mascioli para este ano é de que este desempenho possa ser mantido.



Os bancos em couro, uma tradição da Cometa. No alto, o diretor administrativo, Arthur Mascioli

FICHA TÉCNICA DO NOVO ÔNIBUS

Modelo	CMA Cometa
Aplicação	Ônibus rodoviário
Estrutura	Alumínio liga
Comprimento	13.945 mm
Largura	2.600 mm
Altura total	3.660 mm
Capacidade/passageiros	46/48 com espaçamento de 990 mm
Volume dos bagageiros	11,6 m ³
Chassi	Scania K124 IB 6x2 NB-420
Ar-condicionado	Thermo King/LRT 1004 Cometa
Itinerário eletrônico	Transpublic

ITINERÁRIO ELETRÔNICO



É A ELETRÔNICA NO DESTINO E NA HORA DA PARTIDA

- 1000 POSSIBILIDADES DE DESTINO NO MODELO BÁSICO.
- OS MODELOS RODOVIÁRIOS ALTERNAM O DESTINO PROGRAMADO COM O HORÁRIO DE PARTIDA DA VIAGEM QUE PODE SER SELECIONADO PELO PRÓPRIO MOTORISTA, POR CHAVES DECIMAIS, PERMITINDO SELECIONAR MINUTO À MINUTO.
- OS MODELOS URBANOS PERMITEM A INSERÇÃO DE MENSAGENS ESPECIAIS PARA EVENTOS OU DATAS COMEMORATIVAS, ALTERNANDO COM OS DESTINOS. EX: FELIZ NATAL, FELIZ PÁSCOA, BENVINDO, BOA VIAGEM, ETC.
- DIMENSÕES SEMELHANTES AOS PANOS DE VISTA CONVENCIONAIS, FACILITANDO SUA INSTALAÇÃO.

Facilidade de operação e custo compatível com a nossa realidade.

Para rodoviários, disponíveis em tamanhos com 56, 70 e 84 colunas, permitindo um maior ou menor número de caracteres.

A seleção de destinos e horário é feita por chaves decimais, instaladas na unidade de controle, oferecendo facilidade de operação e durabilidade.

Os destinos mostrados, podem ter um texto fixo ou até dez que se alternam de forma sequencial.

Sua concepção matricial permite a livre programação dos textos, otimizando o espaço ocupado pelos caracteres.

A programação das mensagens é feita de forma simples com o auxílio de um software, que pode ser instalado em qualquer computador padrão 486 com Windows 95.

A TRANSPUBLIC também presta este serviço, bastando o cliente informar via fax, as mensagens desejadas.



Transpublic
ITINERÁRIOS ELETRÔNICOS

RUA DA PAZ, 899 - CHÁCARA STO. ANTÔNIO
CEP 04713-000 - SÃO PAULO - SP
TEL - 5181 7851 FAX - 5182 3664
E-mail : transpublic@sti.com.br

Câmbio amigo

Empresas com linhas entre Brasil, Argentina e Uruguai são beneficiadas pela mudança cambial e, desde 1999, registram alta expressiva no número de viagens

Ivan Garcia

A

desvalorização cambial favoreceu as empresas brasileiras de transporte rodoviário internacional de passageiros que operam linhas no Mercosul. Uma amostra clara disto são os dados referentes a três pontes internacionais na fronteira do Rio Grande do Sul com a Argentina (Uruguiana/Paso de Los Libres e São Borja/Santo Tomé) e com o Uruguai (Barra do Quaraí/Bella Union), que indicam um acréscimo de 23,92% no número de entradas e saídas de ônibus de linhas regulares e turismo em 1999, em relação a 1998. Os números, obtidos junto à Receita Federal, foram fornecidos pela ABTI (Associação Brasileira de Transportadores Internacionais), que monitora o fluxo de veículos comerciais na fronteira. E o mais importante, segundo empresas brasileiras do setor, é que a tendência de alta também vem se confirmando no ano 2000.

Foto: D. Vuugaçao



Retorno: com câmbio favorável, turistas argentinos vão em maior número a Florianópolis (SC) e aumentam em 20% o movimento da Reunidas

ANIMAÇÃO – “Ainda não temos números fechados, mas, nos primeiros três meses de 2000, o crescimento foi ainda maior que no verão de 1999”, comemora Pedro Pires, gerente comercial da Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha. Sediada em Curitiba (PR), a empresa opera uma linha entre São Paulo (SP) e Córdoba (Argentina). Na alta temporada de

1999, com uma frota de 40 ônibus em suas linhas entre Florianópolis (SC) e Resistencia (Argentina). “Nos verões de 1999 e 2000, as viagens foram diárias, e 99% dos passageiros eram argentinos”, conta Marcílio Adolfo Kreiss, gerente de vendas da Reunidas.

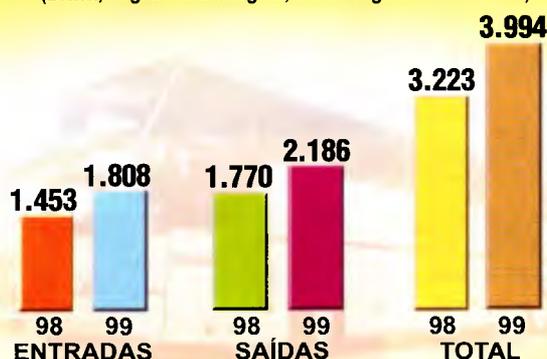
CAUTELA – O cenário é promissor, mas tanto a Penha como a Reunidas indicam alguns obstáculos que ainda existem para um crescimento mais expressivo das viagens internacionais.

“No final de 1999, pensamos em ampliar a frota internacional com ônibus mais sofisticados, como o *double decker*. Mas a condição das estradas em SC é muito ruim, o que faz o investimento não compensar no nosso caso”, queixa-se Kreiss, da Reunidas. “Apesar de o número de viagens e de passageiros aumentar, os ônibus ainda andam com praticamente metade da capacidade ociosa, na baixa temporada e na ida para a Argentina”, finaliza Pires, da Nossa Senhora da Penha.

A Reunidas S.A. Transporte Coletivo, de Caçador (SC), registrou um crescimento de 20% no número de viagens em

ÔNIBUS RODOVIÁRIOS NA FRONTEIRA EM 1999*

(Brasil, Argentina e Uruguai, linhas regulares e turismo)



*Pontes Internacionais Agustin P. Justo (Uruguiana-RS/Paso de Los Libres-Argentina), Integração (São Borja-RS/Sto. Tomé-Argentina) e Rio Quaraí (Barra do Quaraí-RS/Bella Union-Uruguai)

Fonte: ABTI

Se tudo no pneu é redondo, pra quê rodar quadrado?



Pense redondo.

Com o Ring Tread System da Marangoni, você põe o pé na estrada da melhor tecnologia mundial em reconstrução de pneus. O resultado você vai sentir na primeira curva do seu gráfico de custos: mais economia, melhor desempenho e longa vida para os seus pneus.

MARANGONI

Tel.: (31) 484-6771 - Fax: (31) 484-6851
E-mail: marangoni.brasil@marangoni.com
Internet: marangoni.com



Para quem pensa redondo.

O automóvel em xeque

Nazareno Stanislau Affonso*
Foto: Dida Sampaio

Se alguém resolvesse ir a público no Brasil e dissesse que fabricar automóveis e facilitar sua compra não é mais essencial ao desenvolvimento sustentável econômico e social do País, seria taxado pelo senso comum como louco ou contrário aos interesses da nação. Infelizmente, esse senso comum está presente no setor de transporte coletivo urbano e comumente vem acompanhado da frase: “Não seria melhor defender o transporte público e melhorar o serviço, para depois falar do automóvel?”. É isto que o setor tem feito, pelo menos nos últimos 25 anos. Mesmo assim, o que tem havido é a redução dos investimentos federais e o afastamento do Governo Federal da promoção de uma política nacional para os transportes urbanos. Os governos estaduais e municipais, responsáveis pelo transporte público e pelo trânsito, não ousam adotar medidas de restrição ao uso do automóvel nem priorizam o uso da via para o transporte público.

Os dados demonstram que a geração de emprego não justifica o privilégio público aos automóveis, pois a indústria automobilística está em 38º lugar no ranking dos 41 principais setores de geração de emprego no País, segundo o BNDES. Em 2010, estima-se que a frota nacional pode chegar a 47 milhões de veículos, contra os 22,3 milhões de hoje.

No mundo desenvolvido, o Poder Público tem se alinhado às políticas ambientais e de qualidade de vida e começado a reestruturar suas cidades para tratar a mobilidade de forma sustentável, priorizando o desloca-



“É preciso que os carros não poluam, não inviabilizem a circulação de pessoas e mercadorias, não matem e mutilem seres humanos e não degradem a qualidade de vida.”

mento de pessoas, e não mais o de veículos.

Essa abordagem tem como eixo estruturador a prioridade ao transporte público, e ao não motorizado, restringindo a circulação dos automóveis nas áreas centrais e corredores de transporte, bem como tomando partes significativas do sistema viário para a circulação de pedestres, transporte coletivo e bicicletas, fazendo exigências para que a indústria automobilística trabalhe para fabricar carros pequenos e de poluição zero (elétricos).

É hora de começar a tocar nesse tema no Brasil de forma clara e direta, antes que nossas cidades sejam degradadas de forma irreversível. Os prefeitos e governadores, por exemplo, preci-

sam de poucos recursos para criar faixas e vias exclusivas para corredores de ônibus e mesmo para disponibilizar o sistema viário principal nos horários de pico somente para circulação de ônibus. Da mesma forma, a municipalização do trânsito torna fácil a implantação de rodízios e pedágios urbanos visando à redução da circulação automobilística.

O Governo Federal, por sua vez, pode criar exigências nos financiamentos de obras no sistema viário para que os mesmos só sejam concedidos aos projetos em que houver prioridade absoluta ao transporte coletivo e ao não motorizado. Deve também se empenhar para que o Congresso Nacional legisle para taxar os combustíveis e a venda de qualquer veículo novo ou usado, para que esses recursos venham a constituir um fundo gerido pelos Estados e municípios, para promover uma revolução na mobilidade urbana, investindo em metrô, ferrovias, vias exclusivas para ônibus ou bonde, bem como em calçadas e ciclovias por todo o nosso País.

Sim, o País quer cidades onde não haja genocídios anuais no trânsito e onde o ser humano seja de fato a referência para o trabalho e investimentos públicos na mobilidade, e não mais a fluidez do tráfego. Para isto, é preciso que os carros, ao circular, não poluam, não inviabilizem a circulação de pessoas e mercadorias, não matem e mutilem seres humanos e não degradem a qualidade de vida. ■

* *Nazareno Stanislau Affonso, urbanista, é presidente do Instituto Rua Viva e vice-presidente da ANTP (Associação Nacional de Transportes Públicos).
E-mail: nazarenosa@uol.com.br*

AS MAIORES DO TRANSPORTE

**Ajude a fazer o raio X
dos transportes
no Brasil.
Envie o balanço da
sua empresa.**



Há 23 anos as revistas **Transporte Moderno** e **TechniBus** publicam a análise dos balanços das empresas do setor.

As Maiores do Transporte já se consagrou como importante termômetro do desempenho de transportadores, indústrias e prestadores de serviços.

Evidentemente, quanto maior o número de empresas que integram o ranking das **Maiores**, mais completo fica sendo o raio X dos transportes.

Por isso, estamos pedindo a você que nos

envie o balanço de sua empresa no exercício de 1999 até 31/05/2000

para OTM Editora Ltda., Av. Marquês de São Vicente, 10 - Barra Funda -

CEP: 01139-000 - São Paulo - SP.

transporte
Todos os modais MODERNO

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

OTM
EDITORA LTDA.

Para mais informações, ligue (11) 3662-0277 e fale com Maria Penha

Dedão para cima

Empresa 1 investe US\$ 1 milhão e lança validador que utiliza smart card com leitura da impressão digital do passageiro

Ivan Garcia

Empresas e passageiros de ônibus em todo o Brasil mal se acostumaram com os *smart cards* convencionais – que são lidos, com ou sem necessidade de contato, por um validador instalado próximo à catraca –, e já chega ao País um novo sistema, que identifica a impressão digital do proprietário do cartão. Lançado em abril pela Empresa 1, de Belo Horizonte (MG), o validador VE1-S com-

para a impressão digital do passageiro, através de um módulo específico de leitura, com a sua própria impressão previamente gravada no *smart card*. O novo sistema também permite a recarga a bordo dos créditos dos cartões.

Segundo Kleber Albuquerque de Vasconcelos, diretor executivo da Empresa 1, a vantagem mais palpável do novo sistema, para as empresas de ônibus, será o melhor controle das gratuidades. “O validador e os *smart cards* convencionais permitem que outros usuários, e não o proprietário do cartão, se beneficiem da gratuidade. Com a impressão digital, isso é impossível”, assegura.

A Empresa 1 investiu US\$ 1 milhão para desenvolver e lançar o VE1-S no País. O equipamento é montado com alguns componentes importados dos EUA, e o restante foi desenvolvido pela empresa mineira. No

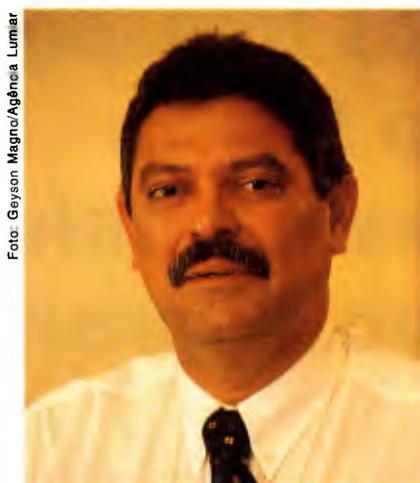


Foto: Geyson Magno/Agência Lumar

Vasconcelos, da Empresa 1: “Metade dos clientes já está interessada no novo sistema”

novo sistema, o passageiro realiza primeiro a leitura do cartão, pelo sistema *contactless* (sem contato). A seguir, o equipamento solicita a leitura digital do polegar do usuário, em um módulo que, inicialmente, está localizado acima do leitor *contactless*. Em breve, a Empresa 1 lançará um modelo com o leitor de impressão digital embutido no validador. Segundo o diretor executivo, os órgãos gestores e empresários de ônibus não precisam se preocupar com o aumento do tempo de passagem do usuário pela catraca. “A confirmação da impressão digital dura apenas 2 ou 3 segundos”, garante.

Em todo o País, 16 empresas de ônibus utilizam validadores da Empresa 1, em 15 cidades nos Estados de São Paulo e Amapá. Uma delas, cujo nome e área de atuação ainda é segredo, deverá colocar o VE1-S em operação em junho. ■



Foto: Divulgação

VE1-S: após leitura do smart card (módulo azul), usuário confirma identificação no novo módulo

RAIO X DO VE1-S

Fabricante	Empresa 1 Belo Horizonte (MG)
Investimento	US\$ 1 milhão
Dimensões (módulo de impressão digital)	9,5 cm de altura x 6,0 cm de largura x 3,0 cm de espessura
Material	Alumínio/acrílico
Implantação	1ª empresa deverá iniciar uso em junho

BUSINESS

BUSINESS
O ANÚNCIO INTELIGENTE
LIGUE
3662-0277
PARA FAZER UM BOM NEGÓCIO

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

TROPICAL
Ford-Diesel F-250

AR CONDICIONADO PARA ÔNIBUS
ITINERÁRIO ELETRÔNICO
tutto



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

Novoeste
NOVOESTE DISTRIBUIDORA DE PETRÓLEO S/A

- Instalação de equipamentos em regime de comodato (*)
- Mão de obra de abastecimento por sistema de auto gestão sem ônus (**)
- Posto de serviço para seus funcionários (*)

(*) Consulte-nos sobre os volumes mínimos
(**) **cooperativa**
Consultoria Assistência Administrativa
Tel. 575-9752

Novoeste

Controlador Eletrônico de Fluxo de Passageiros

- O equipamento é composto por uma armação modular instalado na porta de acesso do veículo;
- Não interfere na entrada e saída dos passageiros;
- Sensores eletrônicos instalados registram o número de passageiros que sobem e/ou descem do veículo;
- Distingue passageiros adultos e crianças;
- Apresenta totais e horário das viagens;
- Paga-se sozinho com o fim da evasão de receita;



*Foto ilustrativa de um dos modelos



Para cada veículo existe um modelo diferente, que pode variar conforme as características do carro.

DIGICOUNTER

Vendas: (0 xx 51) **338-3988**
Rua Original, 55 - Porto Alegre/ RS
- <http://www.digicounter.com.br>

As estilizadas vans Hyundai

Chegam ao mercado as vans Hyundai H100, com 12 e 16 lugares (e ar-condicionado), as H1 Starex, com 7 e 12 lugares, para fretamento e transporte executivo, e a minivan Atos Prime, versão luxo, para 5 pessoas

Gilberto Penha



A van H100, da Hyundai: capacidade para 12 passageiros e potência de 85 cv a 4.000 rpm

Com aprimoramento mecânico e acabamento estilizado, 5 vans e uma minivan Hyundai ingressam no mercado brasileiro para atender o serviço de fretamento e o transporte executivo. São elas as vans H100 GL e Top, para 12 lugares, e GLS, para 16 lugares, com ar-condicionado; as H1 Starex HSV (7) e SVX (12); e a minivan Atos Prime, para 5 pessoas ou pequenos volumes. O furgão de 3 lugares e o caminhão leve Porter (*veja Transporte Moderno* 393) completam as novidades.

Para respaldar a comercialização, iniciada em fevereiro, o grupo Caoa, associado à marca Hyundai, investiu US\$ 100 milhões em 37 revendas especializadas em importação. O primei-

ro lote, de 2 mil unidades, já foi nacionalizado. A meta é vender 14 mil veículos até o fim do ano.

A linha H100 dispõe do econômico motor diesel aspirado 2.6, com potência de 85 cv e torque de 17 mKgf a 2.200 rpm. “Em média, a primeira retífica do motor a gasolina acontece aos 150 mil Km, enquanto a do motor diesel ultrapassa 300 mil Km”, observa Paulo Watanabe, gerente de produto e planejamento de marketing da Hyundai.

TORQUE MÁXIMO – Para o gerente, o mercado não mais procura “a maior potência, e sim o maior torque (capacidade de o veículo ter maior poder de arranque)”. Ele nota que 2.200 rpm indicam baixa rotação: “O melhor nível de consumo ocorre quando o motor opera na faixa de

torque máximo”.

As H100 possuem duas portas dianteiras e acesso pela porta lateral direita. Os bancos traseiros podem ser dobrados duplamente. Projetadas com tração traseira, as vans têm chassi curto, com 4,79 m de comprimento, e pequeno raio de giro, que asseguram maior mobilidade em ruas estreitas e estacionamentos.

Com quatro linhas de bancos, as H100 permitem várias configurações internas. A segunda linha pode ser revertida para frente ou para trás, ou transformada em duas pequenas camas. A van de 12 lugares é disponível nas versões GL, com rádio toca-fitas e, opcionalmente, vidros verdes, pára-brisa *dégradé* e ar-condicionado; e Top, com faróis de neblina e ar-condicionado.

A van de 16 lugares pode aumentar a capacidade de fretamento ou escolar. O chassi alongado chega a medir 68 cm a mais que a van de 12 lugares.

As vans H1 Starex HSV (7 lugares) e SVX (12) têm chassi curto e alongado, respectivamente. A SVX tem capacidade para 12 pessoas e atende empresas de hotelaria e turismo. Por fim, a minivan Atos Prime, versão GLS luxo (5 lugares), oferece três opções de transmissão: manual, automática ou semi-automática. ■

FICHA TÉCNICA DAS VANS HYUNDAI (tração 4x2 traseira)

MODELO	H100 GL	H100 TOP	H100 GLS
Chassi	Curto	Curto	Longo
Passageiros	12	12	16
Motor	Hyundai, 4 cilindros em linha, diesel		
Cilindrada (cc)	2.607		
Válvulas	8		
Potência máxima (cv/rpm)	85 / 4.000		
Torque máximo (mKgf/rpm)	17 / 2.200		
Transmissão	Câmbio manual de 5 marchas		
Direção	Hidráulica		
Suspensão dianteira	Molas helicoidais		
Suspensão traseira	Molas semi-elípticas		
Comprimento (mm)	4.790	4.790	5.470
Largura (mm)	1.690		
Altura (mm)	1.955	1.955	2.010
Entreeixos (mm)	2.440	2.440	2.890
Altura mínima do solo (mm)	185	185	190

A espaçosa van de 16 lugares

O lançamento mundial da Besta GS Grand ocorreu dia 26 de abril, em Itu (SP). A van de 16 lugares da Kia disputa o mercado de fretamento, turismo, escolar e executivo

Gilberto Penha

Apostar na provável venda de 5.600 unidades da Besta GS Grand, entre maio e dezembro de 2000, traduz a disposição da Kia Motors em disputar com afinco o mercado de fretamento, turismo, transporte escolar e executivo. Em 7 anos de operação no Brasil, este é o maior empreendimento da marca, na opinião de José Luiz Gandini, presidente da Kia, que acredita firmemente no desempenho de 91 concessionárias. "A chegada desta van de 16 lugares atende a demanda de diferentes segmentos em sua plenitude", frisa Gandini, satisfeito com a chegada do primeiro lote, de 700 unidades, no porto de Vitória (ES).

No dia 3 de maio, a comercialização da Besta GS Grand se inicia, pouco depois de a Hyundai colocar no mercado duas novas vans de 12 lugares e uma de 16 (veja seção "Fretamento 1", nesta edição). O executivo admite que a Kia aproveitou o vácuo deixado com a van Topic, de 16 lugares, da Asia, fora do mercado desde 1999. "A Kia está preparada para enfrentar os fortes concorrentes Ducato (Fiat), Sprinter



Com monobloco reforçado, a van oferece maior segurança na prestação de serviços na rede hoteleira, em aeroportos e no uso familiar

(Mercedes) e Boxer (Peugeot)", garante Gandini.

Uma pesquisa de campo realizada pela Kia indicou que 28,3% dos proprietários de vans preferem a Besta por ser espaçosa e propiciar boa capacidade de carga, ter preço mais baixo (25%) e

economia de combustível (9%). A Besta GS Grand custa R\$ 42,6 mil (sem ar-condicionado) e R\$ 45,6 mil (com ar). O sistema de ar-condicionado com gás R134A é isento de CFC (clorofluorcarbono).

VERSATILIDADE – Com motor diesel de 3 litros, possui direção hidráulica, vidros verdes e elétricos e travamento central de portas como itens de série. Conforme a Kia, a construção monobloco reforçada torna a van mais segura, permitindo sua utilização em diversas aplicações comerciais e industriais, como serviços hoteleiros, agências de turismo, aeroportos e até uso familiar.

A maior capacidade cúbica do motor e o isolamento termoacústico de seu compartimento resultam em sensação de bem-estar para passageiros e motorista, em longos percursos. Assim como a Besta de 12 lugares, a GS Grand ganhou grade frontal. Apresenta 5.470 mm de comprimento, com aumento de 650 mm em relação à versão de 12 lugares. Mantém a largura de 1.810 mm e acrescenta 90 mm na altura em relação ao solo, totalizando 2.060 mm.

res, a GS Grand ganhou grade frontal. Apresenta 5.470 mm de comprimento, com aumento de 650 mm em relação à versão de 12 lugares. Mantém a largura de 1.810 mm e acrescenta 90 mm na altura em relação ao solo, totalizando 2.060 mm.

FICHA TÉCNICA DA BESTA GS GRAND

Aplicação	Turismo, fretamento, escolar, executivo
Nº de passageiros	16
Motor	JT 3.0 Diesel – 4 cilindros em linha
Cilindrada (cc)	2.957
Potência (cv/rpm)	85/4.000
Torque (mKgf/rpm)	18,5/2.200
Suspensão dianteira	Molas espirais
Suspensão traseira	Molas semi-elípticas
Direção	Hidráulica
Transmissão	Manual, 5 marchas sincronizadas
Comprimento (mm)	5.470
Altura (mm)	2.060
Altura mínima do solo (mm)	185
Largura (mm)	1.810
Entreeixos (mm)	2.980
PBT (Kg)	3.285

Um feliz ano novo geral

No primeiro trimestre deste ano, em relação a igual período do ano passado, a Marcopolo cresceu quatro pontos percentuais na produção total, e a CAIO aumentou significativamente sua participação nos micros. Nas vendas de chassis, Scania recupera terreno

Os dados do primeiro trimestre de 2000 da Fabus (Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus) e da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) indicam aumento de 15,36% na produção de carrocerias e 33,56% nas vendas de chassis em relação ao mesmo período de 1999, auge da crise da desvalorização do real.

FABUS – No desempenho das encarroçadoras, o maior destaque, na análise por aplicação,

é o crescimento da participação dos microônibus na produção total, de apenas 8,81% em 1999, para 17,09% em 2000. Neste segmento, a CAIO se destacou, ao apresentar crescimento expressivo na sua fatia de mercado, que pulou de 9,58% em 1999 para 29,45% em 2000. A Marcopolo reforçou sua tradicional liderança na produção total, conquistando mais 4,24 pontos percentuais, para totalizar 42,49% de participação.

ANFAVEA – Na produção de chassis, a Mercedes-Benz regis-

trou queda de 2,18 pontos percentuais na comparação entre os primeiros três meses de 1999 e igual período de 2000, mas mantém folgada liderança, com 61,30% do mercado.

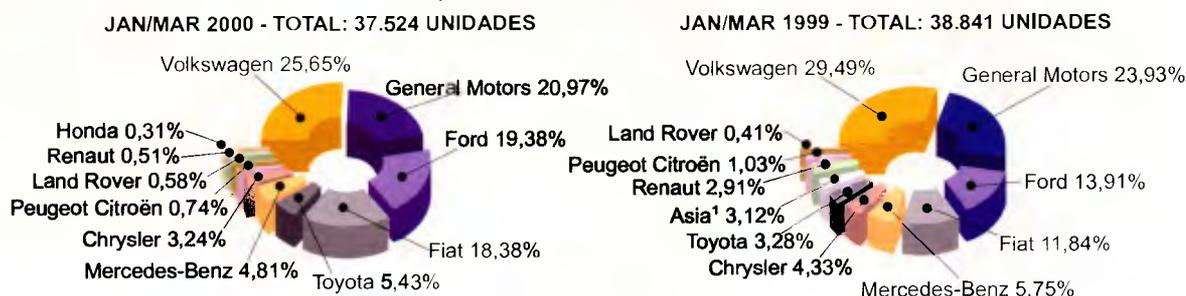
A Scania conseguiu aumentar bastante as suas vendas. Em número de chassis produzidos, a montadora sueca dobrou a produção no período, passando de 132 unidades em 1999 para 267 unidades em 2000 – com crescimento, na participação, de 4,82 pontos percentuais para 7,29 pontos percentuais.

MONTADORAS

Vendas internas de chassis no atacado por empresa (nacionais e importados)



Vendas de comerciais leves no atacado por empresa (0 Km, mercado interno)



Obs.:

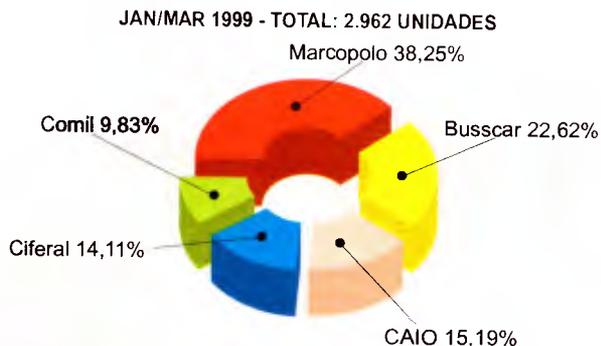
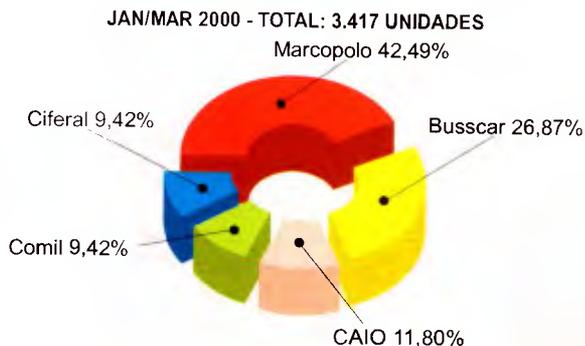
1 - A Asia deixou de ser associada da Anfavea em 2000.

2 - Exportações de chassis para ônibus: 1.104 unidades em jan/mar 2000; 1.169 unidades em jan/mar 1999.

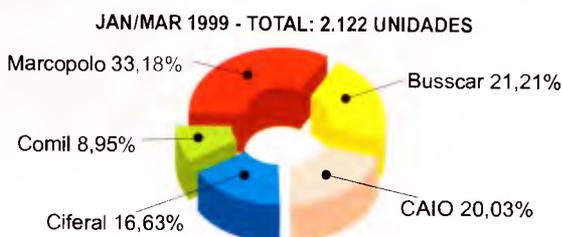
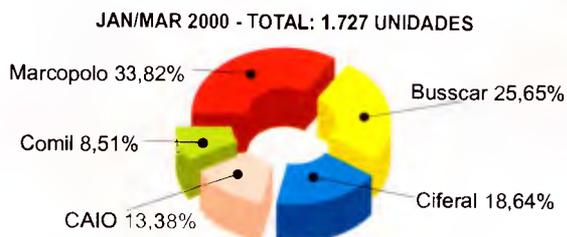
Fonte: Anfavea

ENCARROÇADORAS DE ÔNIBUS

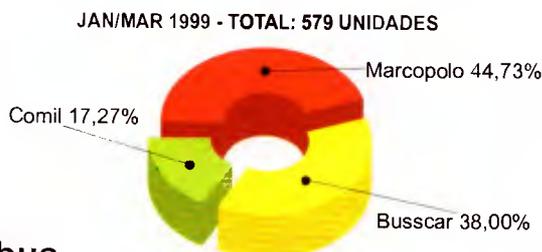
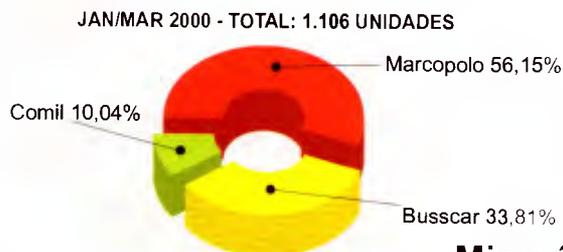
Participação por empresa sobre a produção total



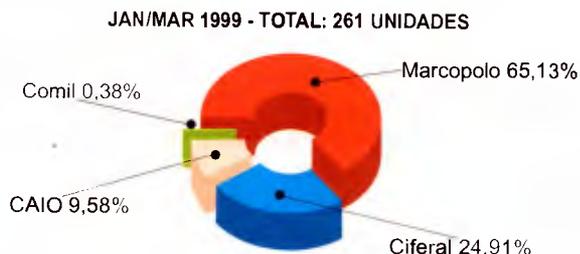
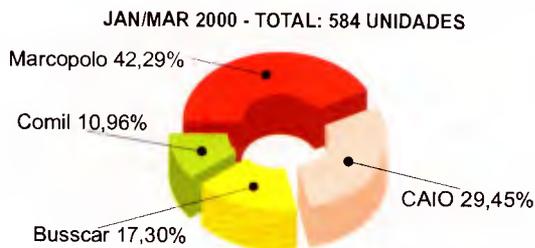
Participação por empresa sobre o tipo de carroceria Urbano



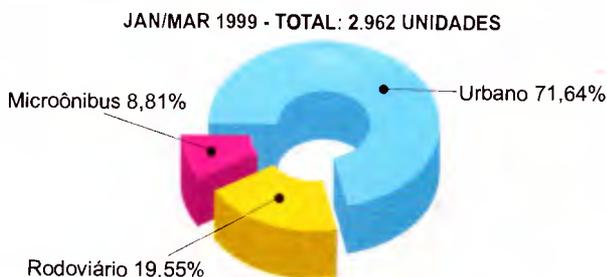
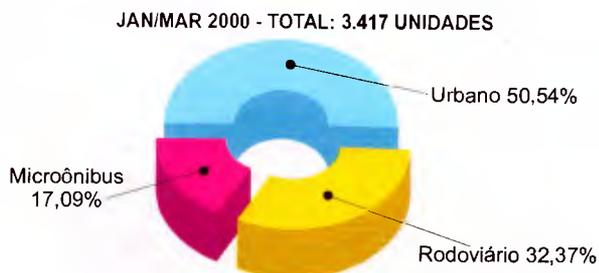
Rodoviário



Microônibus



Produção total por tipo de carroceria



O foco no cliente

Rogério Nery*

Foto: Eduardo Ruegg

Desde o seu início, em 1996, o Prêmio Harold Nielson de Qualidade em Transportes vem demonstrando que a preocupação com a qualidade é uma realidade crescente para as empresas de ônibus urbano e rodoviário. Foi com satisfação que, no processo de seleção dos trabalhos concorrentes ao prêmio de 1999, evidenciamos uma significativa evolução nos programas de qualidade implantados pelas empresas do setor.

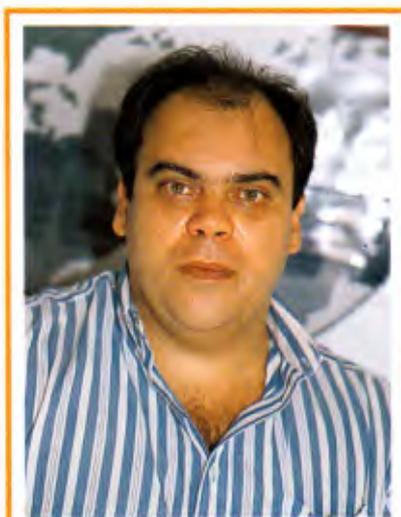
O que talvez tenha sido mais relevante nas experiências analisadas no final do ano passado foi o fato de que a maioria das empresas buscou, claramente, identificar as expectativas e necessidades de seus clientes, fazendo com que a competitividade para o prêmio de 1999 fosse uma das maiores entre as quatro edições já realizadas.

A idéia do Prêmio Harold Nielson de Qualidade em Transportes, e que vem sendo largamente correspondida pelas empresas concorrentes, é motivar a utilização das ferramentas e metodologias da Qualidade. Este é o princípio fundamental da premiação, que, se seguido, torna possível a participação de empresas de qualquer porte, com plenas condições de vitória, mesmo que elas ainda estejam em um estágio inicial de seu Programa da Qualidade.

Assim, nosso objetivo, a partir desta edição, será o de interpretar os critérios de avaliação do Prêmio. Então, vejamos o primeiro critério de avaliação:

IMPACTO PARA O CLIENTE

Tal critério deve abordar os se-



“Nosso objetivo, a partir desta edição, será o de interpretar os critérios de avaliação do Prêmio Harold Nielson de Qualidade em Transportes, para que todas as empresas de ônibus possam não só preparar um trabalho com chances de vencer, como fornecer pontos de reflexão para uma análise mais crítica da eficiência, eficácia e efetividade do programa de qualidade eventualmente implantado.”

guintes pontos:

- ✓ O trabalho apresentado deve ter relação direta com a satisfação do cliente final, e esta relação deve ser bem destacada;
- ✓ Mostre como a sua empresa identifica as expectativas e ne-

cessidades de seus clientes. Que mecanismos são usados para tal identificação?

✓ Mostre como a sua empresa identifica o nível de satisfação dos clientes. Dê exemplos do que faz o seu cliente ficar satisfeito. Se são feitas pesquisas de satisfação, quais serviços são pesquisados? Todos esses serviços têm o mesmo grau de importância para o cliente? Quais foram os resultados dessas pesquisas? Comente tais resultados;

✓ Ressalte a melhoria, a evolução da satisfação do seu cliente. Mostre no que ele estava pouco satisfeito e como se sente agora;

✓ Mostre as ações implementadas para a melhoria da satisfação dos clientes;

✓ Mostre como a empresa monitora e mede as ações realizadas e os resultados alcançados na mudança de atitude do cliente;

✓ Comente sobre projetos comunitários dos quais a empresa participa;

✓ Mostre como a empresa trabalha sua imagem perante os clientes e colaboradores.

Tais pontos de reflexão poderão ser de grande utilidade na montagem do seu *case*. Eles são um excelente começo para que você possa participar do Prêmio Harold Nielson de Qualidade em Transportes no ano 2000. Na próxima edição, falaremos sobre o segundo critério de avaliação: a utilização e a estruturação das ferramentas da qualidade. ■

* **Rogério Nery** é mestre em Administração de Empresas pela Uni Sant'Anna (SP) e doutorando pela Poli/USP.

E-mail: rogerionery@ig.com.br.

PIRELLI FH55

VAI SER MUITO DIFÍCIL ALGUÉM
ULTRAPASSAR ESTA MARCA.



futura

Desenvolvido com a mais alta tecnologia e testado sob as mais diversas condições, o **FH55** é o primeiro pneu de transporte high-performance do Brasil. O **FH55** tem ótimo rendimento quilométrico em empregos de baixa severidade, sendo indicado para veículos pesados e semipesados, tanto no transporte de passageiros quanto de carga. O desenho de sua banda de rodagem, com quatro sulcos longitudinais, e o composto especial de borracha garantem regularidade de consumo e o mais elevado rendimento quilométrico em sua categoria. Por ter baixa resistência ao rolamento, o **FH55** também contribui para um menor consumo de combustível. Além disso, o **FH55** conta com novas medidas em sua gama. Só a Pirelli poderia reunir as maiores conquistas tecnológicas num único produto.



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE.

VOCÊ PERGUNTA E A PIRELLI RESPONDE: 0800-78-7638. Internet: <http://www.pirelli.com.br>



Lançamento
Para pneus radiais



PORTAL

NOVA BANDA UAP BANDAG. JOGA EM QUALQUER POSIÇÃO.

MAIOR ADERÊNCIA E SEGURANÇA. MUITO MAIS TRANQUILIDADE PARA VOCÊ.

AGORA SEU ÔNIBUS VAI ESTAR PRONTO PARA QUALQUER PARTIDA.

Mais uma vez a Bandag inova e mostra que joga mesmo no seu time. Prova disso é o lançamento da UAP (Ultra Aderência & Performance), banda de aplicação específica para transporte rodoviário de longa e curta distância. Indicada para eixos livres ou na tração do seu ônibus, a UAP dá um verdadeiro show de bola em qualquer posição. Com ela você não perde viagem, só ganha: maior segurança na partida e na frenagem em piso molhado, ótima recapabilidade, excelente performance e versatilidade. Faça já uma substituição campeã. E entre na estrada com a nova banda UAP Bandag.



VISITE UM CONCESSIONÁRIO BANDAG
MAIS PRÓXIMO DE VOCÊ
E CONHEÇA MELHOR AS APLICAÇÕES
DA BANDA UAP.



LÍDER MUNDIAL EM RECAPAGEM.
www.bandag.com.br



UAP
Ultra All-Position
Titular absoluta em qualquer posição