

**Planos da Iveco
para o Brasil**

**Volksbus ganha
mais potência**



**A volta do motor
a álcool via Scania**

**Câmbio automático
começa a decolar**

TECHNI
bus
TECHNIBUS - ANO 6 - Nº 37 - R\$8,00

**MB mostra
propulsão
inovadora**



A Neobus evolui





Rimula X. O X que protege o motor dos seus negócios.

Quando a tecnologia Shell cruza o seu caminho, sua frota vai mais longe. Rimula X mantém a viscosidade original sob as mais severas condições de rodagem, multiplicando sua tranquilidade por quilômetros a fio. A incomparável capacidade de limpeza de



Você confia, a Shell excede

Rimula X melhora o rendimento do combustível e diminui os custos de manutenção. Com Rimula X, sua frota trabalha de sol a sol, sem parar para descansar. *Rimula X. O Campeão das Estradas.*



Rimula. A família de lubrificantes que multiplica sua lucratividade.



UNISTEEL
G 386

G 386 -
Um pneu radial
para aplicação em
todas as posições
do veículo.

Os inovadores
protetores de
sulco do G 386
têm como
funções a
retenção mínima
de pedras e a
resistência
a cortes e
perfurações.

A quarta cinta
do G 386 é
construída com
uma variedade
de fibra de nylon -
HYTEN - que
além de proteger
a carcaça contra
cortes e
perfurações,
evita a corrosão
e sua propagação,
permitindo ainda
melhor uniformidade
e produtividade
na recauchutagem.

NOVO UNISTEEL G 386 GOODYEAR. O PNEU QUE NÃO LEVA PEDRAS PARA CASA.

A Goodyear está lançando um pneu revolucionário: novo Unisteel G 386. Graças às suas características de construção, o Unisteel G 386 é especialmente indicado para uso em fazendas, usinas, caminhões boiadeiros, areeiro, mineração, canteiro de obras e também para uso misto, na cidade e em estradas vicinais. Proporciona melhor tracionamento e dirigibilidade na lama, gera baixo nível de ruído, tem excelente quilometragem e melhor uniformidade do desgaste. Conheça o novo pneu Unisteel G 386 da Goodyear. Você vai entender por que uma pedra no pneu pode doer no seu bolso muito mais do que uma pedra no sapato.

GOODYEAR

Não pense em pneus. Pense em Goodyear.



FILIADA AO 

Ano 6 - nº 37 - Maio/Junho-1997

Diretores

Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana

REDAÇÃO

Editor-chefe

Ariverson Feltrin

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro

Arte

Eduardo de Gragnani Jr. (*Editor*)
Daniel Lamano da Costa (*Assistente*)

Colaboradores

Marcos R. Silva

Fotografia

Paulo Igarashi

Documentação

Maria Penha da Silva

Jornalista Responsável

Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Assessora de Diretoria

Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade

Mitugi Oi
Izaura A. do Nascimento

Departamento Comercial

Mônica B. Barcellos
Carlos A. Criscuolo
Vito Cardaci Neto
Maria Rita Fleury Zani

Circulação

Cláudia Regina de Andrade

Representante R. de Janeiro

Sérgio Ribeiro
Tel.: (021) 532-1922

Representante Paraná e Sta. Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (041) 222-1766

Representante R. Grande do Sul

Ivano Casagrande
Tel.: (051) 339-4926

Representante Brasília

Walter Filipetti
Telefax: (061) 327-2572

Redação, Administração, Publicidade

Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000 - Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil
Tel.: (011) 862-0277 (Sequencial)
Fax: (011) 862-4630 (Redação)
825-6869 (Comercial)

Tiragem

10.000 exemplares

Periodicidade

Circula a cada 45 dias

As opiniões contidas nos artigos assinados não são necessariamente as mesmas de Technibus.

Technibus Editora Ltda.

CGC 65.633.232/0001-22
Registro Juceesp 35209992653
Inscrição Estadual 112.932.190.112
Nº de Registro em Cartório - 225.992

Preço R\$ 8,00

Assinatura (revista Technibus)

Anual: R\$ 64,00 (7 edições mais Anuário)
à vista. Exterior: US\$ 100,00 (7 edições mais Anuário) em cheque comprado com dólares a favor de Technibus Editora Ltda. No Brasil, em cheque nominal.

Circula no mês subsequente ao de capa

E-mail: transporte@ibm.net

ÍNDICE

NEOBUS AMPLIA GAMA - A mais nova encarroçadora do mercado lança o Mega-Evolution, um produto para disputar os segmentos dos ônibus Padron, articulados e trólebus **14**

IVECO DÁ A PARTIDA - Empresa italiana, além de comerciais leves e caminhões, também vai atuar no mercado de chassis de ônibus. O primeiro produto deverá ser lançado em 1998 **18**

ÔNIBUS QUE NÃO POLUI - O Nebus, um ônibus movido a hidrogênio mostrado pela Mercedes-Benz em Stuttgart, não emite gases poluentes e pode começar a ser produzido dentro de três anos **21**

SCANIA NO ÁLCOOL - Subsidiária brasileira traz dois ônibus suecos movidos a álcool aditivado. Os veículos farão experiências em operadoras urbanas de São Paulo e Curitiba **25**

MUDANÇAS NO VOLKSBUS - O chassi de ônibus produzido pela Volkswagen, quatro anos depois de lançado, ganha mais potência para se adequar às exigências de mercado **28**

CÂMBIO AUTOMÁTICO EM ALTA - Ônibus urbanos cada vez mais utilizam a transmissão automática, um componente que oferece muitas vantagens ao frotista e usuário **31**

ÔNIBUS NA AMAZÔNIA - As dificuldades de um empresário em operar na cidade de Santarém, no Pará, onde a idade da frota atinge preocupante média de 17 anos de vida **34**

FEIRA ANTECIPA SÉCULO 21 - A City Transport '97, realizada em Stuttgart, Alemanha mostra sistemas e tecnologias que vão sustentar o transporte de passageiros na próxima década **37**

PNEUS SEM CÂMARA: LENTO AVANÇO - São inegáveis as vantagens do *tubeless*, cujo bom desempenho é ressaltado pelos usuários. As virtudes, porém, ainda pouco sensibilizaram os frotistas **39**

RESERVAS VIA INTERNET - Usuários dos ônibus da Nacional Expresso poderão marcar seus lugares pelo computador e obter informações em quiosques-multimídia **40**

Seções

CARTAS 6 PONTO DE VISTA 7 PANORAMA 8 GALERIA 43 DICAS 49 OPINIÃO 50

Sugestões ao prefeito

Gostaria de destacar um pequeno erro na edição nº 35, página 17, no quadro de frota por empresa de São Paulo: a frota total das 52 empresas é de 11.951 ônibus, porém na somatória de frota (empresa por empresa) o total é de 11.851 ônibus. O erro que ocorreu está no total da frota da Viação Bola Branca, com 454 ônibus, quando na verdade ela possui 554 ônibus.

Também gostaria que meu nome e endereço fossem publicados no intuito de manter correspondência com leitores e pesquisadores assinantes de Technibus.

Gostaria ainda de dar o meu recado ao prefeito de São Paulo: "Dr. Pitta, implane um sistema de transporte coletivo com 23 terminais e 16 corredores, o mais breve possível, no mesmo molde dos sistemas de Goiânia e Curitiba. Não crie tecnologias caras e inviáveis para a realidade econômica como bondes modernos, sistema O-Bahn e ônibus com seis portas do lado esquerdo, que tiram o conforto e reduzem pelo menos 30% dos assentos destinados aos passageiros. Crie um sistema usando ônibus comuns e articulados".

Solicito a remessa do Anuário do Ônibus 97 e da edição nº 36 da Technibus.

João Marcos do Nascimento
Caixa Postal 893
89201-972 Joinville - SC.

Technibus errou. O leitor tem razão quanto à soma total da frota de ônibus das 52 empresas. As edições solicitadas serão enviadas pelo correio.

Endereço

Como novo assinante de Technibus, estou escrevendo para pedir que me enviem o endereço do assinante Carlos Alberto de Souza, pois fiquei muito interessado na sua carta, publicada na edição nº 34, em que afirmou gostar muito de ônibus.

Eudes Barbosa da Silva
São Paulo - SP

A revista não divulga endereços de seus leitores ou assinantes sem a autorização destes.

História da Águia Branca

Nossa empresa foi agraciada com uma interessante nota na Coluna Panorama dessa conceituada revista, na edição nº 36 (Mar/Abr 97), denominada em auto-estradas em auto-estradas "Águia Branca com 50 anos de estrada", o que muito nos honrou. Temos inclusive recebido diversas solicitações de envio de exemplares da publicação por parte de leitores interessados em conhecer detalhes de nossa trajetória.

Entretanto, alguns pontos mencionados estão incorretos e gostaríamos de citá-los, no sentido de não gerar desinformação aos leitores. São eles :

- O Grupo iniciou suas atividades no transporte de passageiros em Minas Gerais, apesar da sede nunca ter saído do Estado do Espírito Santo.

- O Sr. Carlos Chieppe nunca se mudou com a família para Minas Gerais, permanecendo em seu sítio nas proximidades de Colatina (ES) até sua morte.

- O "transporte coletivo urbano" como foi indicado também faz parte de nosso portfólio de negócios, mas nosso pioneirismo foi no Transporte Rodoviário de Passageiros.

Decio Luiz Chieppe
Diretor de Administração e Finanças
Grupo Águia Branca

Sach no Guia de Fornecedores

Pela terceira vez consecutiva deixamos de ser mencionados no Guia de Fornecedores dos Anuários editados por V. Sas. É um descaso que os senhores vêm tratando este assunto, pois desde o ano de 1996 registramos este erro, sendo que os senhores se desculparam e garantiram que isto não mais se repetiria. Fomos prejudicados financeiramente, já que os leitores não tiveram acesso aos dados da empresa.

J. R. Pinheiro Dias
Gerente Marketing/Vendas Reposição
Sachs Automotive Ltda.

É nosso desejo que todos os fornecedores do setor sejam relacionados no Anuário. Nesse sentido, enviamos no final de ano formulários para preenchimento. As empresas que devolverem o formulário no prazo estabelecido são incluídas gratuitamente no Anuário.

Correções e omissões

RGB

Recebemos o exemplar do Anuário de Ônibus nº 5 e constatamos que os dados da RGB - quanto ao endereço, telefone e fax - não estão precisos. Solicitamos, portanto, a gentileza de alterarem esses dados para os seguintes:

RGB Indústria Metalúrgica Ltda.
Rua Luís Modena 102, B. Cruzeiro, Cx. Postal 1251
95.074-230 Caxias do Sul - RS
Telefax: (054) 212.2933

Gilberto Bisi
Diretor
Caxias do Sul - RS

Race

Informamos que saíram errados o endereço e o telefone da Race Ind. e Com. de Elastômeros Ltda. nos Anuários do Ônibus e do Transporte de Carga de 1997. Solicitamos correção:

Rua André Rodrigues Cara 248,
Ipanema do Meio
18.052-680 Sorocaba - SP
Telefax: (021) 221.1747

Rodney Longhi Mariano
Diretor Sorocaba - SP

Medical

Solicitamos por meio desta a publicação de nota com o nome e referências de nossa empresa, visto não ter saído no Anuário do Transporte do Ônibus'97:

Medical Transport Medicina do Tráfego Ltda. (Medical Bus/Medical Truck)
Rua Fonseca da Costa 423
04151-060 São Paulo - SP
Telefax: (011) 5071-0189

Dr. Lambros Katsonis
Diretor
São Paulo - SP

Informações satisfazem

Elogio o espetacular trabalho no Anuário do Ônibus' 97. As estatísticas, entrevistas, fotografias e textos são muito explicativos. Tenho a certeza de que não só eu, mas todos aqueles deste Brasil que tiveram a sorte de ler o Anuário também ficaram satisfeitos com as informações sobre o ônibus-transporte.

Paulo C. Vitoriano
Vila Velha - ES

Respostas em boa hora

Os empresários de ônibus são criativos e certamente vão responder com eficiência à pesada ofensiva que estão sofrendo do transporte alternativo ou clandestino. Uma resposta já foi dada em São Paulo pela Empresa Auto Ônibus Guarulhos, que colocou microônibus em linhas de maior ataque dos perueiros.

Os micros só viajam com passageiros devidamente sentados e cobram uma tarifa de R\$ 1,40; são ágeis, maleáveis e confortáveis, tudo que o usuário quer.

O problema no Brasil também é dos fabricantes. Como pode um microônibus custar igual ou mais que um ônibus convencional, maior em tudo, inclusive no número de lugares?

O panorama está mudando. Se os encarregadores, principalmente, estão notando uma queda de vendas provocada pelos perueiros, precisam achar um meio de reagir. Uma maneira é desenvolver produtos em conjunto com as montadoras no sentido de baratear o preço final do microônibus e, com isso, acordar um mercado adormecido, mas carente de opções.

Por muitos anos o Brasil costumou praticar a teoria do "8 ou 80". Os ônibus urbanos nascem grandes, por vezes desajeitados para as peculiaridades do trânsito urbano. Muita gente se pergunta: mas há espaço para micros? Claro que há. A questão é criar produtos competitivos que estimulem o surgimento de micros.

O fenômeno já ocorreu nos veículos de cargas. De 1 t de carga, como a Kombi, pulava-se para 4 t, já que as faixas entre 1 e 3 t inexistiam. Até que ocorreu a importação e o mercado se abriu para a utilização dos comerciais leves, que absorverá neste ano cerca de 80 mil unidades.

O veículo deve valer quanto transporta. É o que se deu. Houve um ajuste proporcional de preços e o mercado deu sua resposta, comprando as novas opções. E o inexistente, o inviável, tornou-se vivo e viável. A Mercedes-Benz traz o Sprinter da Argentina, com sucesso. A Iveco-Fiat está anunciando um grande investimento na fábrica de Sete Lagoas, MG, para produção em 1999 dos modelos Ducato e Daily, produtos que se encaixam na faixa de 1 a 6 t brutas. Só da Iveco, a linha Daily, de 3,5 a 6 t, podem ser realizadas 5 mil configurações.

Na linha da Iveco estão inclusas aplicações para microônibus.

O mundo mudou, se abriu, globalizou-se, e espera que as pessoas e as empresa também mudem.

Nesta transformação, estão as megacidades – municípios de uma mesma região que vão se juntando em metrópoles e exigem veículos ágeis, pequenos, para enfrentar os congestionamentos e realizar entregas picadinhas em regime de *just-in-time*.

Quem trilhar o caminho da segmentação em ônibus estará fadado a ganhar. O veículo tem de ser feito à medida do cliente, não mais sem foco e adequação.

Aliás, isto está ocorrendo em todos os setores. Nos pneus, por exemplo, a Pirelli está apostando no pneu segmentado, aquele que atende às necessidades e características do piso, carga e outras.

Outro foco que não se pode perder é o referente à qualidade de vida, aqui implicitamente incluída a preocupação com o ar que respiramos. Cidades como Estocolmo e Madri estão dando os passos iniciais na direção dos ônibus movidos a combustíveis alternativos. Na capital sueca rodam cerca de 200 ônibus movidos a álcool aditivado.

Na capital espanhola, três dezenas de ônibus da Iveco Pegaso circulam com gás natural comprimido, um produto com baixo índice de poluição e transportado no teto para segurança num possível acidente.

A Scania acaba de trazer dois ônibus suecos de Estocolmo para rodar em ruas brasileiras. Um destes veículos estará na Urubupungá, empresa que sempre se preocupou com a tecnologia: no final da década de 70 rodou por muito tempo com ônibus a álcool.

O que não se pode é brincar. O Proálcool não foi levado a sério e naufragou. Hoje, menos de 1% dos veículos sai das montadoras movido com este combustível renovável que não polui e alimenta um setor que dá emprego a homens no campo.

Os usineiros, ao que parece, estão dispostos a colaborar. Se o governo está interessado em minorar os efeitos poluentes advindos da gasolina e do diesel deve pensar numa política do álcool e da eletricidade voltada para o transporte coletivo. Se o objetivo é transitório, só para desovar sobras de etanol ou de energia elétrica, melhor que fique tudo como está. Os brasileiros estão cansados da política da conveniência.

O editor

Trólebus na Europa



Ônibus elétrico é um veículo quase em extinção. Na Europa, ainda se vê o trólebus nas ruas de Nápoles, terra do sul da Itália caracterizada por alguns aspectos marcantes: o linguajar é cantado, os postos de gasolina ficam nas calçadas, os motoristas não são cuidadosos (há grande incidência de veículos raspados) e nos vários prédios as roupas são estendidas na janela, sem nenhuma cerimônia.



Este trólebus flagrado pela reportagem da revista Technibus (ao fundo vê-se o monte Vesúvio, um vulcão que é marco da paisagem napolitana) é bem antigo e tem direção do lado direito.

Outra cidade italiana que utiliza trólebus é Rimini à beira do mar Adriático, onde, no entanto, os veículos são mais modernos, como se nota na foto vista por cima.

Investimentos combatem "perueiros"



A CAIO negociou 180 unidades do seu microônibus Carolina no mês de junho com vários empresários de ônibus paulistanos. Esses microônibus serão utilizados com o intuito de combater a ação dos "perueiros" na cidade de São Paulo, que já estão tirando cerca de 30% da receita das empresas paulistanas de transporte coletivo urbano.

Neste mês de julho a encarroçadora já recebeu sinalização para mais de 90 unidades, que serão comercializadas para a mesma finalidade. Destas unidades, algumas já estão saindo equipadas com ar condicionado.

Os veículos terão de 24 a 31 lugares, encarroçados sobre chassis Mercedes-Benz 814, e Volkswagen 8.140.

Bom exemplo a ser imitado

O sistema de transporte de Porto Alegre – leia-se a dinâmica Associação dos Transportadores de Passageiros – tem uma boa maneira de cativar os passageiros. A cada quinzena distribui gratuitamente entre os ônibus a publicação TRANSportinho, com tiragem de 100 mil exemplares. Em formato revista e rodado em papel jornal, a publicação é fundamentalmente de serviço público: na edição número 36, de julho, fala sobre a campanha contra a meningite, avisa sobre o dia consagrado à Nossa Senhora do Carmo, diz que o IBGE já se prepara o censo do ano 2000, traz dicas para o cuidado com os dentes, dedica uma página à seção divirta-se, e traz os "causos" de ônibus. Uma das histórias: o velho pendurou-se na campainha do ônibus e ficou puxando; o motorista aborrecido disse: "vai descer pela porta ou pela campainha". Uma seção de cartas ajuda a reforçar os vínculos do passageiro com o sistema. Esta relação com o passageiro é fundamental.

Ações como da ATP gaúcha é um ato de respeito e consideração, ajuda a reforçar os laços com o passageiro e, sem dúvida, a evitar sua migração para o transporte informal (ver mais sobre o tema na seção Ponto de Vista).

Pneus: Itapemirim está mudando

Cliente exclusivo da Pirelli, o grupo Itapemirim tem 20 mil pneus em uso, todos radiais. Antes do pneu de aço, o número era de 26 mil unidades. O SM-90 é um pneu já descartado pela empresa, que adota maciçamente o radial LS-97. O FR-11, pneu recentemente lançado e indicado para estradas de média e alta dificuldades, conta com mil unidades em testes na própria Itapemirim, Continental e Sudeste, empresas do grupo. O objetivo é avaliar os efeitos destes pneus em termos estatísticos. Por ora, segundo o superintendente da empresa, Maxwell Cola, os resultados são os seguintes: considerando o SM-90 como base 100, o LS-97 fica com 111 e o FR-11 com 127. Ou seja, os resultados parciais indicam que o FR-11, embora mais caro, tem durabilidade superior ao LS-97.



Espanhóis dominam mercado do volante

Na Europa unificada há uma tendência de se utilizar motoristas espanhóis nos ônibus de turismo. Recentemente, durante uma viagem feita pelo editor-chefe de Technibus, foi possível constatar isto por muitos quilômetros rodados em ônibus fretados para deslocar empresários do setor de reforma de pneus em giro de reciclagem e lazer pela Itália, França e Inglaterra. Em Londres, por exemplo, um motorista de ônibus, espanhol, ganha em torno de 800 libras mensais, salário que não satisfaz os nativos, mas que agrada aos habitantes da terra das touradas.

Limitador é complicador

José Vieira, italiano com 22 anos de profissão no volante de ônibus, é contrário ao limitador de velocidade que vigora para os ônibus em circulação nos países europeus.



Na direção de um posante Iveco pertencente à empresa Juliã, da Itália, Vieira está certo que o limitador provoca acidentes. Quem tentar ultrapassar um veículo numa via de pista única fica sem motor acima de 100 km/h, velocidade em que se dá o corte automático da aceleração.

Para ele, o correto e o bom senso determinam outra medida: "Por que não se adota o retardador de frenagem? Os acidentes acontecem nas descidas, quando o motorista solta o carro e, como não há aceleração, o veículo ultrapassa a barreira dos 100 km/h".

Estrada: vale quanto se paga



Na Itália paga-se pedágio religiosamente. Quem entrar nas auto-estradas recebe o bilhete magnetizado. Ao sair, a máquina eletrônica contabiliza o trecho rodado e cobra o preço. Em compensação, há muitas vantagens: sinali-

zação perfeita, índice de acidentes quase nulo e, principalmente, excelente conservação: as grossas camadas de asfalto são renovadas periodicamente. São detalhes e caprichos que o Brasil precisaria imitar.

Crítica às rodoviárias

A privatização dos serviços não é sinônimo de eficiência. Nas estações rodoviárias gaúchas pertencentes a particulares, o atendimento aos passageiros é sofrível, avalia o presidente da Reunidas de Caçador, SC, Sandoval Caramori. Ele está certo que a operação deve ser da alçada do próprio empresário de ônibus, que sabe que para vender viagens precisa oferecer um bom serviço de rodoviária.



A Reunidas, com frota de 680 ônibus, dos quais 145 com ar condicionado, tem destacada atuação na rota da Argentina. Para o verão de 1998 avalia que o movimento deverá ser estável – nem explosivo, tampouco fraco. "O custo do turista caiu. Os aluguéis das casas nas praias brasileiras baixaram, um fato que pode estimular

as viagens", salienta.

Caramori afirma que a tarefa do ônibus é conter o avião. Para isso, é indispensável um eficiente atendimento ao passageiro. O ar condicionado constitui um diferencial. Outro é a tarifa. "Temos de trabalhar firme na redução de custos, porque sabemos que a tarifa tem um limite para subir", diz.

Outra preocupação são as estradas. Ele cita como exemplo o trecho entre Erechim e Passo Fundo, onde se paga pedágio, mas em contrapartida há acostamento e inexistente buraco. Cara-mori estimula a privatização das estradas como forma de aperfeiçoar o serviço. "Na Argentina, onde rodamos, nas estradas privatizadas recentemente as condições de tráfego são boas".

Volvo entra num mercado exigente

A Volvo do Brasil vendeu para a cidade de Santiago, Chile, o total de 170 ônibus urbanos com chassi B10M encar-



regado com o modelo Torino GV da Marcopolo. Os veículos foram adquiridos pela Ditec, importadora Volvo para o mercado chileno. Com 12 m de comprimento, transportam 85 passageiros e atendem as normas Euro II, que regulam a emissão de poluentes, em vigor no país desde setembro de 1996 (no Brasil passarão a ser exigidas em 1998). "O B10M foi escolhido por estar totalmente adequado às normas ambientais", destacou o diretor de Marketing de Ônibus da Volvo, Oswaldo Schmitt. Os chilenos são exigentes: o ônibus tem caixa automática, suspensão a ar e motor com controle eletrônico. A previsão é que até o final do ano as 170 unidades já estariam rodando em Santiago.

Enio, doutor em volante



É raro, muito raro ver motorista de ônibus autônomo com veículo zero km. Enio Poli é quase uma exceção. Começou em 1980 com um Mercedes 73 num trabalho lucrativo e muito útil para comerciantes gaúchos que viajam para a capital paulista a fim de comprar mercadorias no atacado. O sonho de Poli de comprar um ônibus novo virou realidade: hoje ele dirige um imponente Marcopolo que sai aos do-

mingos à noite de Porto Alegre e retorna às terças à noite com destino à capital gaúcha. Na quarta-feira por volta do meio dia lavamos o ônibus e à noite saímos para Montevideu ou Livramento, retornando no domingo pela manhã", diz.

É uma rotina interminável, mas ao gosto de Poli. É a vida que eu gosto de levar", diz. Perguntado se gostaria de aumentar a frota, responde com sotaque carregado: Não, tchê. Estou contente com o que tenho. Posso oferecer um serviço com mais qualidade".

Poli roda por ano 180 mil km por ano. É o próprio motorista e faz juz à inscrição "doutor em volante" que colocou na direção do seu ônibus.

FRASES

Cansamos de tentar resolver o problema por meio de diálogo, uma vez que a prefeitura só o leva com a 'barriga'", (Maurício Lourenço da Cunha, presidente do Transurb, sindicato paulistano das empresas de ônibus sobre o débito com os empresários, fator decisivo para a Royal Bus cancelar sua operação com 95 ônibus que atendiam 48 mil passageiros diários em 11 linhas).

A Grande Londrina está utilizando o diesel metropolitano, com baixo teor de enxofre. Estamos contribuindo com a ecologia", (do empresário Pedro Constantino, que comprou a Transportes Coletivos Grande Londrina).

Motorista Padrão '97

O Sest-Senat e a Fetrasul – Federação das Empresas de Transportes Rodoviários do Sul e Centro-Oeste do Brasil, fizeram no dia 27 de junho a escolha dos representantes das regiões-sede São Paulo e Grande São Paulo, do concurso Motorista Padrão '97.

A cerimônia contou com a presença de autoridades do setor de transporte coletivo de passageiros e um público estimado em 300 pessoas, entre empregados das empresas de transporte coletivo, empresários e familiares dos concorrentes.

De cada região-sede foram selecionados quinze participantes, e indicados os três melhores de cada região, que receberam prêmios: R\$ 1.000,00 para o primeiro colocado; R\$ 750,00 para o segundo colocado; e R\$ 500,00 para o terceiro.

O vencedor desta etapa regional, que irá representar a região-sede São Paulo-Capital, foi José Aparecido Muza, 55 anos, natural da cidade de Santa Cruz das Palmeiras, interior de São Paulo, casado com dona Maria Izete Morbideli Muza.

Muza trabalha há 25 anos na Viação Santa Brígida Ltda., de Osasco, SP, empresa que teve oito motoristas-candidatos inscritos no concurso. Representando a região-sede da Grande São Paulo, saiu-se vencedor Antônio Limeira da Silva, 53 anos, natural de Rainha Santa Izabel, no Pernambuco, que é



José Muza (de terno escuro), motorista padrão de São Paulo-Capital



Antônio Silva (no centro), vencedor na Grande São Paulo

casado com Maria Piauí da Silva.

Antônio Limeira da Silva trabalha na empresa Auto Viação Urubupungá, de Osasco, SP, que tem em 757 motoris-

tas, e onde Limeira trabalha há 29 anos.

A grande vitoriosa da noite foi o grupo Santa Brígida/Urubupungá, pertencente ao empresário Antônio Lourenço Marques que, juntamente com seus irmãos e tios (todos presentes ao evento), dirigem os negócios da empresa. Os candidatos escolhidos nas 11 fases do concurso Motorista Padrão '97, estarão em São Paulo, no dia 9 de agosto próximo, para a escolha do motorista padrão de todo o estado. Na ocasião, estes vencedores das fases regionais terão seus curriculuns examinados e julgados por um júri composto pelo presidente da Fetrasul, um diretor do Sest-Senat, secretário estadual do Trabalho, presidente da Federação dos Trabalhadores, representante da CNT, comandante da Polícia Militar Estadual e representante da secretaria estadual dos Transportes.

Aos três primeiros colocados do concurso Motorista Padrão '97, o Sest-Senat estará oferecendo placas e prêmios em dinheiro. Os outros participantes escolhidos nas fases regional e estadual receberão medalhas.

Região-Sede São Paulo-Capital

1º Colocado: José Aparecido Muza, da Viação Santa Brígida Ltda.

2º Colocado: Geraldo Certo, da Expresso de Prata Ltda.

3º Colocado: Antônio Dias Reimberg, da A.V. Jurema Ltda.

Região Sede Grande São Paulo

1º Colocado: Antônio Limeira da Silva, da Auto Viação Urubupungá Ltda.

2º Colocado: Benedito Leite, da Viação Pirajuçara Ltda.

3º Colocado: Reginal Lima Oliveira, da BB Transportes e Turismo Ltda.

Final no dia 9 de agosto

FENATRAN 97
FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE

A feira que traz

Transporte Rodoviário • Transporte Marítimo • Transporte Ferroviário • Transporte aéreo

soluções para

Logística • Implementos • Seguradoras • Componentes, peças e serviços • Pneus

o transporte

Montadoras • Seminários • Bancos e Financeiras • Embarcadores • Informática

*Visite a FENATRAN
e conheça as novidades em
produtos, serviços e equipamentos*

**De 8 a 13 de setembro de 1997
no Expo Center Norte em São Paulo**

INICIATIVA

ORGANIZAÇÃO VEÍCULO OFICIAL

APOIO

TRANSPORTADORAS OFICIAIS



San Marino: ônibus e turismo



O menor Estado do mundo, a República de San Marino, perto de Bolonha, está dentro da Itália, mas é independente. O sistema político pouco mudou nos últimos nove séculos. Tem corpo militar e polícia próprios. Dois capitães regentes e 60 membros do conselho são investidos nos cargos a cada seis meses na condição de dirigentes do Estado. A posse é revestida de uma cerimônia pitoresca.

A vida econômica de San Marino, baseada no turismo, comércio e filatelia, atrai muitos visitantes para conhecer museus e basílicas seculares. Neste ambiente, os ônibus, vindos de todas as partes da Europa, dão um show de modelos e marcas, e estacionam nos mirantes existentes nesta república fundada no século quarto e reconstruída no século oitavo.

Santa Rita obtém norma ISO 9002

A Empresa de Turismo Santa Rita Ltda., que atua no setor de fretamento na região da Grande São Paulo, e de turismo em todo o país, foi certificada em maio com a norma ISO 9002 da UCIEE (União Certificadora para o Controle de Conformidade, Processos ou Serviços), credenciada junto ao Inmetro. Esse diploma coloca a Santa Rita entre as poucas operadoras certificadas no Brasil.

De acordo com Magda Rita Ardito Igliesis, gerente comercial e responsável pelo programa de qualidade, este certificado vem comprovar que o sistema de qualidade da empresa satisfaz as necessidades dos clientes, detectadas por meio de pesquisas, que permiti-

tiram facilitar a aproximação dos clientes e aperfeiçoar os serviços”.

Com 30 anos de atividades no mercado, a Santa Rita levou um ano para implementar seu programa de qualidade, que envolveu 155 funcionários das áreas comercial, administração, tráfego, manutenção, treinamento, RH e suprimentos. Foi realizada uma série de cursos sobre auditoria interna e ISO 9002, abrangendo processos, normas e procedimentos por local de trabalho.

Com uma frota de 120 ônibus Mercedes O-371 e O-400, Volvo B-10M e B-58, com idade média de seis anos, a Santa Rita transporta 100 mil passageiros por ano.

Máquina de lavar chassi e pneus

A cada dia uma nova tecnologia entra no mercado buscando aprimorar e melhorar o serviço executado nas garagens de ônibus. Desta vez foi a Galan Indústria e Comércio que está colocando no mercado uma máquina automática para lavagem de rodas e chassis.

Para lavar o chassi, a máquina automática corre sob o veículo, lançando jatos de alta pressão, regulares. O sistema Galan, que atende a toda concep-

ção de chassis, destina-se não somente ao setor de transporte de passageiros, como também ao de transporte de carga.

Segundo a empresa, a máquina dispensa qualquer tipo de mão-de-obra, como escovar as rodas na hora de lavar, ou os pneus, aros e cubos. O veículo fica em movimento enquanto a máquina lava por alta pressão, acionado por foto-células. Para sua instalação não requer projeto de alvenaria.

CURTAS



- Londres, que tem o metrô mais antigo do mundo, construído em 1863, apresenta uma frota de 4 mil ônibus *double-deckers*, mil deles já operados pela iniciativa privada. A frota total londrina é de 8 mil ônibus, 5 mil dos quais privatizados.

- Carroceria Van Hool sobre chassi Scania, em frente à estação Gare Nord, na capital francesa, apanhando um grupo de passageiros brasileiros depois de uma viagem procedente de Londres, feita no trem Eurostar, que liga a Inglaterra à França através de um túnel de 50 quilômetros de extensão sob o Canal da Mancha.



- Na Espanha, é comum ver ônibus articulados em auto-estradas ligando Madri a cidades próximas. Na capital espanhola o articulado também faz parte do cenário urbano.

No Brasil a capital paranaense é a que utiliza o articulado com mais ênfase, notadamente em corredores segregados para ônibus.



Volvo do Brasil.
20 anos sem parar.

<http://www.volvo.com.br>

RODE ATÉ O ENDEREÇO DA VOLVO NA INTERNET E
CONHEÇA NOSSA LINHA DE PRODUTOS, PÓS-VENDA,
REDE DE CONCESSIONÁRIOS E FINANCIAMENTO,
ALÉM DE NOTÍCIAS DA MARCA E INFORMAÇÕES
SOBRE A VOLVO NO MUNDO.

VOLVO



Mega-Evolution: já nasce com aplicações Padron, articulado e trólebus

■ NEOBUS ■

Os passos firmes de uma novata

A mais nova encarregadora do país lança o segundo produto, Mega-Evolution, fecha contrato de exportação e se prepara para comemorar um ano de vida

O noviciado está no prefixo da mais jovem encarregadora de ônibus do país, que comemorará o primeiro ano de vida em setembro. Neste pouco tempo, a empresa, instalada em São Paulo, na cidade de Guarulhos, acumula alguma experiência, entre elas o lançamento de um produto trivial, a carroceria Mega, urbana, e agora, o recém-lançado Mega-Evolution, um urbano pesado que envolve aplicações Padron, articulado e trólebus.

Os ônibus Mega já estão rodando em cinco estados (Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo, Bahia e Pernambuco), distribuído por um total de trinta transportadores. No mercado externo, a marca Neobus já transita no Chile, Equador, Venezuela e El Salvador.



Esq. para dir.: Rodrigo Crespo Filho, da Noronha Advogados, responsável pelo contrato de exportação de 1.200 carrocerias para o Equador; Jaime Pasini, diretor-superintendente da Neobus; Steven Sacks, presidente da NeoThomas; Jacinto Velez, gerente geral da Sico e Marcos Clavijo, superintendente do grupo Sico Corporation

O Mega-Evolution é na verdade uma evolução do Mega, por se traduzir num passo adicional da Neobus na ocupação dos nichos do mercado, e já nasceu

com uma carteira generosa e diversificada. Foram 37 unidades para aplicação em trólebus sobre plataforma Mercedes-Benz 371UP. No final de agosto o cliente, a Viação Santo Amaro, de São Paulo, do grupo Constantino, estará recebendo as primeiras unidades. Mais 10 Mega-Evolution nascem em forma de articulados, numa encomenda feita também para a cidade de São Paulo, pelo grupo Ruas.

O modelo Mega-Evolution também terá aplicação especial para uso em aeroportos. Um total de vinte unidades foi vendido para a Expresso União do grupo Constantino, que utilizará o veículo, sobre plataforma Mercedes-Benz UP, nos terminais de passageiros de Cumbica, Congonhas, em São Paulo, e no Rio. O

grupo Constantino também encomendou mais 50 mega-Evolution Padron sobre chassis OH-1621(M-B) e B58M (Volvo)

Os produtos da Neobus, segundo Jaime Pasini, diretor-superintendente, têm como slogan "ônibus feitos para durar", pois a empresa aposta numa nova tendência. O frotista ficará com o veículo por tempo cada vez maior. Daí não termos produto para revenda, mas para utilização prolongada", afirma Pasini, que argumenta: a relação de preços está se modificando. Antes, os pesos eram semelhantes. Agora, um chassi vale 60% do preço total e a carroceria, 40%. A carroceria tem de ser durável para justificar o preço do chassi".

Para cumprir tal exigência de mercado, a Neobus considera imprescindível dominar know-how, processo, engenharia e marketing. Não queremos comprar simplesmente uma janela, mas um produto cujo fornecedor agregue valor e confiabilidade", assevera Pasini.

A Neobus nasceu em tempos de crise e enxugamento de estrutura, por isso é magra e quer continuar praticando regime. Para isso, montou uma parceria com sete fornecedores, que se comprometem a abastecer a linha de montagem em regime *just-in-time*. O próximo passo dessa parceria é a entrada destes fornecedores dentro da Neobus para assumir a montagem dos componentes.

Em outras palavras, a empresa está buscando um processo semelhante ao adotado pela Volkswagen Caminhões e Ônibus em Resende, RJ. Ou seja, quer



Painel: moldado em fibra de vidro na cor cinza; o teto é em fibra e as luminárias foram reestilizadas e reposicionadas em relação ao Mega convencional

os parceiros a um só tempo fornecendo e montando os componentes com o objetivo de não criar custos fixos indesejáveis.

Aliás, custo fixo, notadamente com pessoal, é um dos males do setor de carrocerias, muito dependente de mão-de-obra intensiva. O problema é saber o momento exato de reduzir o quadro. uma tomada errada de decisão pode comprometer o resultado da encarroçadora", diz Pasini.

Se no *front* interno a empresa evoluiu, na área externa o mesmo também está acontecendo, até porque segue-se à risca o ditado de que não se deve colocar todos os ovos numa mesma cestinha, mas em muitas. Neste sentido, a Neobus firmou há pouco um acordo com parceiros do Equador para exportar um total de 1.200 carrocerias num período de cinco anos. O produto será montado em Quito pela NeoThomas,

uma associação da Thomas com o revendedor local Mercedes-Benz.

San Marino, na estrutura metálica; Sirinaica, no teto de fibra; Renner, na área de tintas; Termoglás, nos vidros; Banflex e Incropol, nas poltronas e Liantex nos artigos de borracha. Estes sete parceiros, como se diz na gíria, jogam no time da Neobus no sistema *just-in-time* e *kan-ban*. Com isso, a encarroçadora está ganhando fôlego para produzir sem comprometer capital de giro. Se tivéssemos que desenvolver e fazer todos os componentes, iríamos reinventar a roda e certamente agregar pouco resultado ao negócio", diz o diretor-superintendente da Neobus.

Ao contrário, a Neobus preferiu queimar etapas e transferir responsabilidade aos fornecedores. Crescer rápido pressupõe desenvolver fornecedores-parceiros", assinala Pasini.

A segunda fase do processo envolve

Missão sintonizada com os tempos

Um dos mais conhecidos vendedores de ônibus do país começa vida nova na Neobus

José Vendramini, o Zezinho, é o novo diretor comercial da Neobus. Sua missão é estruturar nacionalmente a área de vendas da nova encarroçadora.

Vendramini, 50 anos de idade, dedicou 35 anos de sua vida profissional à Companhia Americana e Industrial de Ônibus (Caio), onde entrou ainda adolescente. Neste período ficou cerca de um ano afastado – início da década de 80 – quando trabalhou para a Ciferal,

empresa em que atuou novamente nos últimos meses como representante em São Paulo.

Zezinho está convicto do desafio que o espera na Neobus. Estamos começando praticamente do zero, claro que com um bom produto e muita convicção", acentua.

A Neobus nasce enxuta. Vendramini, sintonizado com os tempos modernos, nasce terceirizado. Sua empresa, Megabus, vai operar a parte comercial da nova encarroçadora.

A terceirização é um recurso para não inchar estruturas. Na prática, porém, Zezinho e sua equipe vão mergulhar de cabeça para fazer o nome da Neobus. Nosso trabalho será ir de porta em porta. Visitando o cliente e convidando o

cliente para conhecer nossa fábrica. Vamos estar sempre ligados ao comprador, notadamente para receber dele a orientação sobre a carroceria que estamos fabricando".

Vendramini está certo de que começa uma vida profissional renovada da mesma forma que a Neobus construiu uma nova linha de montagem.



Zezinho: de porta em porta