

A vitória da qualidade

Satisfação ao usuário dá prêmio e

lucros a Rápido Araguaia e
Viação Águia Branca





Alpha: o futuro visto de frente

A carroceria Alpha foi desenvolvida na trilha da modernidade. A partir de consultas feitas aos clientes, os técnicos da CAIO detectaram as necessidades práticas dos operadores. Com os dados colhidos nas garagens, a engenharia experimental, contando com a ajuda da informática, desenvolveu um produto que em síntese nasce sob o signo da engenharia simultânea.

Design limpo e arredondado

A carroceria Alpha quebra a rigidez das linhas duras e facilita a limpeza e manutenção.

Maior visibilidade

O motorista tem maior visibilidade e segurança.

Piso em duas opções

Chapa de alumínio xadrez (lavrada) e compensado naval revestido de passadeira preta lisa com estrias de alumínio no corredor ou opcionalmente revestido com borrachão.

Pára-brisa

Com duas opções: bipartido ou inteiro

Poltronas

Poltronas totalmente estofadas ou em concha de polipropileno, opcionalmente com assento e encostos estofados



Portas de vidro inteiro

As portas, de 800 mm ou 1.240 mm de vão, trazem vidros na parte superior e inferior.

Traseira facilita a reposição

Peça em fibra de vidro no processo RTM que facilita limpeza e lavagem - não existe perfis externos ou cavidades



Diretores

Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana

REDAÇÃO

Editor

Ariverson Feltrin

Editor Assistente

Eduardo Alberto C. Ribeiro

Redatores

Carmen Lígia Torres

Arte

Eduardo de Gragnani Jr. (Editor)
Alexandre Batista (Sub-editor)
Daniel Lamas da Costa (Assistente)

Colaboradores

Marcos R. Silva

Fotografia

Paulo Igarashi

Jornalista Responsável

Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Assessora de Diretoria

Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade

Mitugi Oi
Izaura A. do Nascimento

Departamento de Marketing

Fernanda Lobo

Departamento Comercial

Mônica B. Barcellos
João Teixeira
Carlos A. B. Criscuolo
Vito Cardaci Neto
Margareth Oliveira (Secretária)

Circulação

Cláudio Alves de Oliveira (Gerente)

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) 224.9746

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

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\$ 6,00

Assinatura (revista Technibus)

Anual: R\$ 40,00 (8 edições) à vista
Exterior: US\$ 80,00 (8 edições) 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



Rodoviário de Passageiros

UM PRÊMIO PARA O PASSEGEIRO

A Viação Águia Branca renega o conceito de que transportadora de passageiros tem mercado cativo, conquista o passageiro e o troféu da qualidade

14



Urbano de Passageiros

ATENDER BEM DÁ LUCRO - A Rápido

Araguaia investe em frota, informática e entretenimento do usuário, ações reconhecidas pelo júri e chanceladas pelo balanço financeiro tingido de azul

22



Finalistas :

Rumo à certificação ISO
Viação Itapemirim
inicia a caminhada

16

Empregado participa
Viação Santa Brígida
descentraliza decisões

24

Avanço Qualitativo
Viação Campo Belo
reorganiza-se e cresce

18

Os primeiros frutos
Biguaçu Transportes
já colhe resultados

24

Destaques :

Estratégia repensada
Turismo Santa Rita
retoma mercado

20

Serviço diferenciado
Viação Garcia lança
"Top Bus" com estilo vip

20

Motorista Padrão '96
Profissionais do Expresso
de Prata e da Empresa
Reunidas Paulista são
os vencedores

27

Bilhetagem
Sistema híbrido de cartão
magnético para conter a
evasão de passageiros
em Goiânia

28

Coleção Pozzoli
Um caso de amor
por veículos antigos,
entre eles, "jardineiras"
Fiat 1910 e 1914

32

Suplemento Especial

OS 50 ANOS DA NIELSON

Toda a trajetória da Carrocerias Nielson, de Joinville, SC, desde o pós-guerra quando a Nielson & Irmão iniciou a fabricação de móveis, cabines e carrocerias para caminhões, até o estágio atual de um dos maiores fabricantes de ônibus do mundo.

Seções

PONTO DE VISTA 7 PANORAMA 8 DICAS 31 OPINIÃO 34

Nosso endereço: <http://www.transporte-moderno.com.br>

EXPO BUS'96

A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS DO MERCADO DE ÔNIBUS

150 EXPOSITORES

Em expansão, a EXPOBUS'96 ocupará 23.000 m² de estandes no Expo Center Norte, em São Paulo, e repetirá o sucesso de público profissional dirigido - em 1994 recepcionou 40 mil visitantes - e as oportunidades de negócios oferecidas na última exposição.

Em sua 4ª edição, a EXPOBUS'96, garante um sucesso ainda maior. Os 150 expositores, incluindo as grandes montadoras e encarroçadoras brasileiras, vão mostrar a evolução crescente da indústria de ônibus no Brasil, trazendo lançamentos de produtos, conceitos e soluções inovadoras, gerando um importante volume de negócios.



SEMINÁRIO EXPOBUS

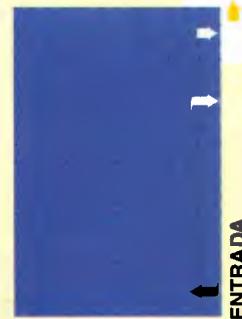
Os temas mais importantes vinculados ao mundo dos transportes serão discutidos e debatidos durante a realização da EXPOBUS'96. As palestras estão programadas para os horários fora do período de visita à feira para não prejudicar nem o funcionamento da EXPOBUS nem o interesse pelo seminário.

MUSEU DO ÔNIBUS

O Museu do Ônibus, iniciativa de grande sucesso na exposição passada, repete a dose na EXPOBUS'96, reverenciando o passado e registrando o pioneirismo das empresas de transportes de passageiros do país.



A EXPOBUS'96 será realizada nos pavilhões Azul, Vermelho e Branco do Expo Center Norte.

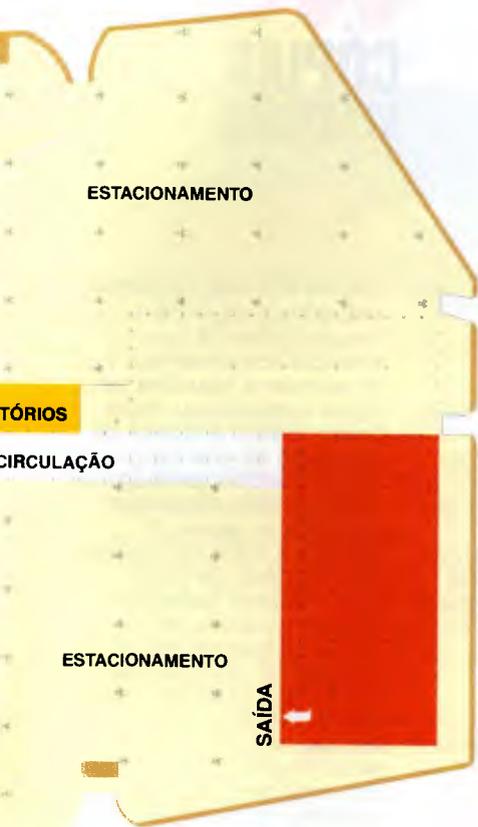


ORGANIZAÇÃO:
TECHNI
bus
EVENTOS

PATROCÍNIO:

FABUS

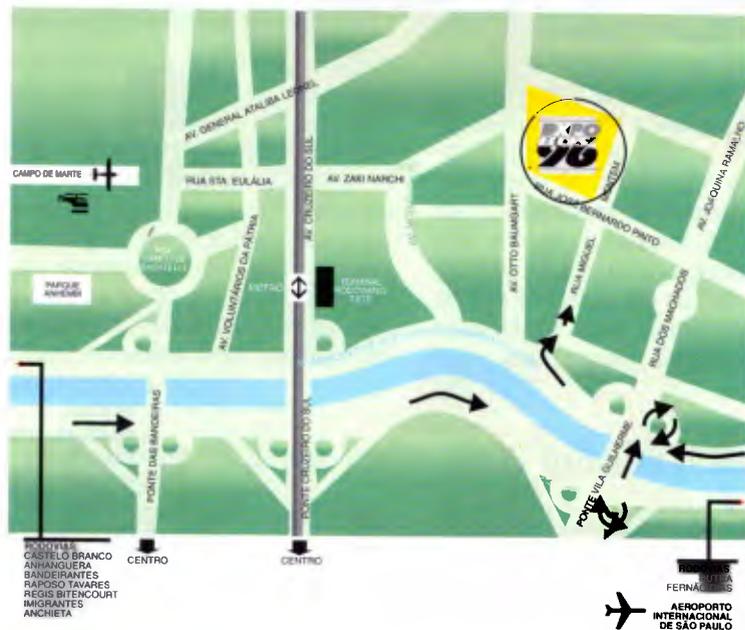
DE 4 A 9 E NOVEMBRO O CENTER NORTE O PAULO - BRASIL



MAIORES INFORMAÇÕES:

TECHNIBUS EVENTOS:
AV. MARQUÊS DE SÃO VICENTE, 10
BARRA FUNDA - SÃO PAULO - SP
TEL.: (011) 862.0277
FAX: (011) 825. 6869

LOCALIZAÇÃO:



É FÁCIL VISITAR A EXPOBUS'96

Visitar a EXPOBUS'96 de 4 a 9 de novembro é muito fácil. Preencha o cupom abaixo e apresente na entrada da feira para obter livre acesso.

NOME DA EMPRESA

RAMO DE ATIVIDADE

NOME

CARGO

ENDEREÇO

BAIRRO

CIDADE

CEP

PAÍS

FONE

FAX

NÃO FAÇA MAIS NADA PELA METADE!

TRANS[®] SYSTEM

SISTEMA DE CÁLCULO DE PREÇO



MAIS DE
500
CÓPIAS
VENDIDAS

**MAIS IMPORTANTE
DO QUE CALCULAR
O CUSTO OPERACIONAL
É SABER O QUE
FAZER COM ELE.
COM TRANS SYSTEM VOCÊ
CALCULA O PREÇO CERTINHO!**

VERSÃO CARGA

- cálculo de frete por unidade transportada e por quilômetro;
- utiliza qualquer tipo de unidade: tonelada, litros, etc.
- calcula frete para carga lotação ou fracionada;
- calcula o frete por tipo de operação: coleta, entrega transferência e terminais;
- inclui as despesas administrativas por empresa ou por filial;
- inclui as despesas com gerenciamento do risco;
- calcula o preço detalhado por item de custo;
- leva em consideração o carreteiro;
- calcula o preço por rotas, que você mesmo pode montar.

VERSÃO PASSAGEIRO

- calcula o preço da locação de veículos: mensal ou diária;
- calcula o preço do fretamento e turismo, reembolso do quilômetro rodado (automóveis, caminhões, etc.);
- planilha de custo operacional de todos os veículos cadastrados;
- mais de cem veículos cadastrados, desde automóveis até caminhões pesados e ônibus urbanos e rodoviários, com todos os parâmetros operacionais específicos para cada operação;
- ficha técnica completa de cada veículo e implemento rodoviário.

E TEM MAIS: NAS DUAS VERSÕES O TRANS SYSTEM

- inclui todos os impostos e taxas;
- calcula preço à vista ou faturado;
- preserva sua margem de lucro;
- imprime mais de 50 tipos diferentes de relatórios;
- é totalmente aberto: você pode alterar todas as informações e fazer inúmeras simulações.

ATUALIZADO MÊS A MÊS, POR DISQUETE OU VIA INTERNET

Assim, você terá mês a mês o custo real de sua empresa repassado ao seu preço.

TRANS SYSTEM - a solução definitiva para sua dúvida. Trans System é um sistema completo que não só calcula a planilha de custo operacional como inclui todos os custos de despesas de sua empresa, como telefone, propaganda, aluguel, administração, impostos e taxas. E calcula o mais importante: sua margem de lucro. Com ele será possível chegar ao preço por tonelada transportada, de locação de veículos, do fretamento e muito mais. Assim, você poderá formar seu preço de acordo com o tamanho de sua empresa e, com certeza, esquecer a tabela do sindicato e os descontos.

LIGUE JÁ E PEÇA
MAIORES INFORMAÇÕES

(011) 862.0277



Editora TM Ltda.

Qualidade Premiada

O assunto qualidade está na ordem do dia em todos os setores. Por isso, oportunamente, foi criado o Prêmio Qualidade em Transportes, promoção das revistas Technibus e Transporte Moderno em parceria com a Fundação Vanzolini e Pulsar Assessoria Integrada. Nesta primeira edição, as vencedoras nas categorias Rodoviário e Urbano foram, respectivamente, a Viação Águia Branca e a Rápido Araguaia. Como prêmio maior, ganharam as reportagens de capa desta edição.

As empresas Viação Itapemirim, Viação Campo Belo, Viação Santa Brígida e Biguaçu Transportes Coletivos, na condição de finalistas, também foram auditadas pela Fundação Vanzolini, que confirmou o veredito da banca em favor da Águia Branca e Araguaia.

Ao criarmos este prêmio tínhamos a certeza do enorme desafio que teríamos pela frente. Afinal, transporte é um dos poucos ramos de atividade onde o capital material e humano está a maior parte do tempo fora da empresa, em constante movimento, ao contrário da indústria e do comércio que têm seu patrimônio quase sempre debaixo dos olhos.

Queremos dizer com isso o seguinte: é muito complexo e difícil promover qualidade em transportes. Mas, como bem destacou o professor José Joaquim do Amaral Ferreira, diretor de Certificação da Fundação



Vanzolini e um dos integrantes da banca que julgou os trabalhos inscritos no Prêmio Qualidade em Transportes "mais importante que o alvo é a caminhada em direção deste alvo". Em outras palavras: "A idéia foi incentivar as empresas a utilizarem as ferramentas e metodologias da qualidade".

Impacto para o cliente, utilização estruturada das ferramentas da qualidade, participação e envolvimento dos funcionários, ênfase na ação preventiva e padronização e monitorização dos processos foram os critérios que guiaram a banca de jurados (foto), integrada pelo professor José Joaquim, da Vanzolini, Marcos Bicalho dos Santos, diretor-superintendente da NTU— Associação

Nacional das Empresas de Transporte Urbano, Dario Ferraz, titular do conselho fiscal da Abrati, a entidade que reúne o setor de transporte de passageiros, Geraldo Vianna, assessor especial da presidência da CNT— Confederação Nacional do Transporte, e Ariverson Feltrin, editor das revistas Technibus e Transporte Moderno.

O Prêmio Qualidade em Transportes é inédito no setor. Ele representa o link entre quem entende de transporte e quem entende de qualidade, no caso, a Fundação Vanzolini, da Universidade de São Paulo. Tivemos nesta primeira edição do evento quase três dezenas de cases inscritos.

O Prêmio Qualidade em Transportes é inédito no setor. Ele representa o *link* entre quem entende de transporte e quem entende de qualidade, no caso, a Fundação Vanzolini, da Universidade de São Paulo. Tivemos nesta primeira edição do evento quase três dezenas de *cases* inscritos.

Isto é bom, pois qualidade é um santo remédio: cura ineficiência, desperdício, baixa produtividade, falta de motivação, além de fazer empresas e pessoas crescerem. E, o que é melhor: dá lucro.

O grupo que edita as revistas Technibus e Transporte Moderno julga que sua tarefa, como meio de comunicação, é dar visibilidade a quem se destaca. Criamos o Concurso de Pintura de Frotas, há 29 anos, As Maiores do Transporte, há 21 anos, e a eleição Personalidade do Transporte. São eventos que premiam e estimulam a qualidade visual, o desempenho financeiro e a liderança empresarial no setor de transporte. Criamos agora o Prêmio Qualidade em Transportes para disseminar no setor de transporte a saudável competição em busca da excelência empresarial.

Em tempo: já estaremos aceitando, em breve, inscrições para a segunda edição do Prêmio Qualidade em Transportes, versão 1997.

O editor

A ficção vira realidade em Criciúma

Ônibus que não atrasa, não ultrapassa limites de velocidade, não é necessário dinheiro e ninguém fica esperando o troco. É Criciúma, SC, que entra no século 21.

Em Criciúma, a 180 quilômetros de Florianópolis, desde o último dia 6 de se-

tembro, a ficção se tornou realidade: através de um projeto que consumiu R\$16 milhões, foi inaugurado o novo sistema integrado de transporte coletivo que vai utilizar a mais moderna tecnologia de armazenamento e transferência de dados existente, denominada, *touch memory* (memória de contato), que consiste em um botão com um microcircuito blindado em aço inoxidável do tamanho de uma moeda de 5 centavos.

A tecnologia para a utilização do microcircuito foi desenvolvida em Florianópolis pela Exata Instrumentação Eletrônica, que exporta aparelhos com



Sistema baseado na tecnologia button

esta aplicação para diversos países, inclusive para os Estados Unidos.

O *button* substitui com vantagens o cartão magnético, tanto no que se refere à segurança de inviolabilidade quanto à capacidade de armazenar informações. No caso de

transporte coletivo, os usuários recebem um *button* que será usado toda a vez que subirem num ônibus.

Os botões inteligentes, afixados num cartão rígido, num crachá de empresa

ou num chaveiro, são carregados com vários créditos, descontados toda a vez que o passageiro passar pela catraca eletrônica - semelhante ao que ocorre num cartão telefônico, a não ser pelo fato de que o *button* pode ser carregado milhares de vezes.

Além de agilizar o atendimento, o novo equipamento também estará ligado a uma caixa preta, com a mesma tecnologia usada em aviões, monitorando vários pontos do veículo, conferindo e registrando velocidade, o giro do motor, tempo de partida e de chegada e várias outras informações necessárias para o bom atendimento aos 75 mil usuários diários do sistema de transporte urbano de Criciúma.

Passagem única

A integração total do sistema, baseado em um terminal central e dois de ponta, vai permitir que o usuário do transporte coletivo faça qualquer roteiro na cidade pagando uma única passagem.

A empresa gaúcha Marcopolo desen-

volveu, para o sistema de transporte coletivo de Criciúma, um modelo especial equipado com catracas eletrônicas e cinco amplas portas. Os ônibus não têm degraus, sendo a entrada realizada pelas portas da frente e a saída pelas aberturas traseiras.

Expobus '96 terá seminário técnico

A maior feira de negócios da América Latina, Expobus '96, que será realizada entre os dias 4 e 9 de novembro próximo, no Expo Center Norte, em São Paulo, SP, vai apresentar uma série de seminários técnicos abordando temas importantes e de interesse para o segmento do transporte de passageiros.

As palestras serão realizadas entre os dias 5 e 8, na parte da manhã, e envolverá, além do ministério dos Transportes Urbanos, a Associação Nacional de Empresas de Transportes de Passageiros Interestadual e Internacional - ABATI, a ANTP - Associação Nacional de Transportes Públicos, Bndes e Fabus, apoiadoras do evento.

Os seminários discutirão as leis das concessões, o sistema de transporte para o ano 2000, responsabilidade civil e danos morais e a política de recursos e financiamentos para o setor nacional de transportes de passageiros.

Scania quer ir onde o cliente está



Sala de aula adaptada em ônibus Scania

Em ônibus/sala de aula com capacidade para 10 pessoas, equipada com monitor de TV, retroprojetor, projetor de slides, vídeo e material didático, a Scania pretende colocar no mercado mais um serviço inédito: ir para junto do cliente, onde ele estiver.

Este serviço deverá levar treinamento técnico e comercial de concessionários e prestar serviços de informações aos clientes sobre a importância de se manter a qualidade dos produtos da marca com peças genuínas e serviços espe-

cializados dos concessionários.

A idéia, segundo o gerente de Marketing Pós-Venda da Scania, Celso Torii, "é acabar com o mito de que peças genuínas e serviços especializados em concessionários representam custos mais elevados ao transportador".

A Scania treinou monitores na empresa que irão explicar aos clientes como devem compor seus custos com manutenção e a vital importância da utilização das peças genuínas para assegurar a qualidade dos produtos da marca, aumentar sua vida útil e reduzir o tempo parado para manutenção, melhorando a produtividade.

Inicialmente estes cursos serão ministrados nas regiões Sudeste e Sul, onde está concentrado o maior número de veículos Scania. A partir do próximo ano a unidade vai estar disponível para atender também aos mercados latino-americanos. A meta é atingir cerca de 12 mil pessoas entre concessionários e clientes até o final de 1997.

Produção chega ao recorde

Há duas constatações marcantes na produção acumulada de carrocerias para ônibus: enquanto o modelo urbano está em alta contínua, o tipo rodoviário vem despencando.

Com efeito, no período janeiro a dezembro de 1995 as urbanas somaram 11.788 unidades e as rodoviárias totalizaram 5.222. Já no período de doze meses iniciado em setembro de 1995 e encerrado em agosto de 1996, o placar era de 14.190 urbanas e 4.667 rodoviárias.

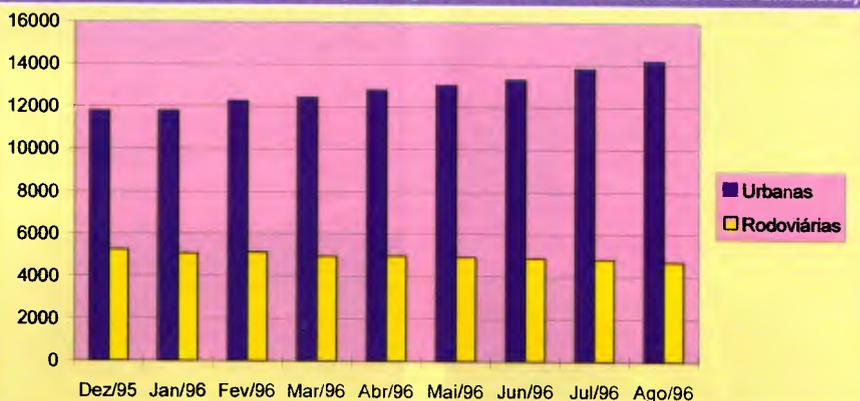
Quando se toma a produção acumulada em períodos de doze meses fica claro uma tendência de queda ou de alta da indústria, anulando o efeito de possíveis oscilações provocadas pela sazonalidade.

Outro dado importante da produção anualizada é revelar recordes, nem sempre obtidos em calendários gregorianos. Exemplo: tomado o período setembro do ano passado a agosto de 1996 tem-se uma produção de 18.857 unidades, a maior já registrada na história da Fabus, a entidade que reúne os fabricantes de carrocerias.

O recorde anterior foi entre agosto de 1995 a julho de 1996 (18.611 unidades). Tal número é maior que o recorde gregoriano do setor, obtido em 1992, com 17.830 unidades.

A produção de carrocerias para ônibus no período de janeiro a agosto de 1996 acusou um crescimento de 18,91%, com um decréscimo nas ex-

CARROCERIAS PARA ÔNIBUS - (Produção acumulada em 12 meses - em unidades)



PRODUÇÃO DE CARROCERIAS - Jan/Ago 96

Empresa	Urbanos	Rodov.	Interm.	Micros	Esp.	Tróleibus
Caio Sul	3.789	0	0	112	0	0
Marcopolo	2.280	1.404	0	182	0	163
Nielson	1.442	985	18	0	0	0
Ciferal	1.480	2	5	1	0	0
Comil	345	289	15	0	0	0
Percentuais (%)	74.6	21.4	0.3	2.4	0	1.3

Fonte: Fabus

portações do setor de 14,11%, em relação ao mesmo período de 1995.

A Caio, que no ano passado estava dividida entre Caio/Norte e Caio/Sul e neste ano participa do mercado apenas com sua fábrica da Região Sul, foi a que mais cresceu entre as empresas associadas à Fabus - 42,21%.

A Marcopolo figura em segundo lugar com um crescimento de 34,70%; a Comil expandiu 10,56%.

PRODUÇÃO DE CARROCERIAS - Jan/Ago 96

Empresa	1995	1996	%
Caio Sul	2.743	3.901	42.21
Marcopolo	2.991	4.029	34.70
Nielson	2.617	2.445	-6.57
Ciferal	1.584	1.488	-0.91
Comil	587	649	10.56

Fonte: Fabus

As demais - Nielson e Ciferal tiveram um decréscimo no desempenho em termos de produção (veja quadro acima).

Paratodos e Mam levam arte às escolas

Desde meados de setembro os alunos das escolas públicas da cidade de São Paulo podem conhecer as obras de doze artistas brasileiros contemporâneos, sem precisar sair dos locais onde estudam.

A Viação Paratodos em parceria com o MAM (Museu de Arte Moderna de São Paulo) montou o Museu Paratodos (foto), um ônibus urbano convertido em sala de exposições, que percorrerá as escolas para "proporcionar aos alunos um contato direto com a arte" e "estimular o hábito de visita a museus"

Na primeira mostra, com duração de três meses, o destaque é para gravuras.

Segundo a Paratodos, o projeto se enquadra na sua política de aproximação com a comunidade que ela vem conduzindo há três anos.

A Viação Paratodos explora linhas urbanas principalmente na região Sul da capital paulista. Sua frota de 342 ôni-



Paratodos: estimulando a visita a museus

bus transportam 200 mil pessoas/dia. A empresa possui 2.000 funcionários.

Governo quer privatizar 6 mil km de estradas



Ministro Alcides José Saldanha

A meta do atual governo federal é privatizar 6 mil km de estradas federais até o ano 2000, disse a Technibus o ministro dos Transportes, Alcides José Saldanha. Até o momento já foram concedidos à iniciativa privada um total de 856,4 km representados pela ligação São Paulo-Rio (a rodovia Presidente Dutra, com 406,8 km); Rio de Janeiro-Teresópolis-Além Paraíba (144,4 km); Rio de Janeiro-Petrópolis-Juiz de Fora (179,7 km); Osório-Porto Alegre (112,3 km) e ponte Rio-Niterói (13,2 km).

O Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER) mapeou 17.247 km de estradas em condições de serem privatizadas. Deste total, 10.379 km (ver quadro) são passíveis de transferência completa e outros 6.868 km foram classificados na condição de operação parcial, ou seja, o operador teria algum tipo de ajuda do governo.

Seja como for, se o governo federal conseguir privatizar 6 mil km até o ano 2000 terá dado um grande passo.

O programa de exploração da rodovia, onde está contido o projeto básico de concessão prevê os seguintes serviços:

- Serviços iniciais
- Restauração
- Reforço
- Melhoramentos com ampliação de capacidade
- Monitoração
- Manutenção
- Conservação
- Operação

AS PRIVATIZAÇÕES VIÁVEIS

Rodovia	Trecho	Extensão (KM)
BR 116/RS	Div SC/RS - Porto Alegre	271
BR 101/RN	Div.PB/RN - Natal	89
BR 101/PE	Div PE/PB - Div.PE/AL	213
BR 101/PA	Castanhal/Belém	66
BR 101/PB	Div PE/PB - Div PB/RN	129
BR 324/116/BA	Salvador - Feira de Santana-Div.BA/MG	646
BR 153/SP	Div MG/SP - Div. SP/PR	348
BR 101/RJ	Div. ES/RJ-Ponte Pres.Costa e Silva	322
BR 163/MT	Entr.BR-070 (V Grande) - Jangada	86
BR 040/MG	Entr.BR-135 (Curvelo)-B.Triunfo(J Fora)	337
BR 393/RJ	Div MG/RJ(Além Paraíba)Entr.BR116(Via Dutra)	192
BR 116/MG	Entr.Itanhomi-Div.MG/RJ (Além Paraíba)	395
BR 386/RS	Entr.BR-285/377(B) (Passo Fundo)-Entr.BR-116(A)(Canoas)	266
BR 060/153/DF/MG	Brasília-Goiânia - Divisa GO/MG	385
BR 116/RS	Porto Alegre-Pelotas-Jaraguão	370
BR 267/MS	Entr BR-267 (Nova Alvorada) Div.MS/SP	249
BR 408/PE	Recife-Timbaúba (*)	85
BR 277/PR	Paranaguá-Curitiba-Foz do Iguaçu	694
BR 163/MT	Div MT/MS - Cuiabá	323
BR 262/MG/ES	J.Monlevade-Ent.BR.101 (Vitória)	378
BR 163/MS	Campo Grande-Dourados	220
BR 153/PR	Div.SP/PR - Entr. BR 272(A) (Japira)	105
BR 262/381/MG	Anel Belo Horizonte-J.Monlevade-G.Valadares(*)	301
BR 101/ES	Div.BA/ES - Div.ES/RJ	460
BR 369/PR e BR 376/PR	Apucarana-Div.PR/SP e Div.MS/PR - S.L.Purunã(*)	756
BR 116/MG	Div BA/MG - Ent. Itanhomi	423
BR 116/PR/SC	Curitiba - Div.SC/RS	406
BR 153/GO	Anápolis-Div GO/TO	436
BR 101/SC/RS	Florianópolis-Osório (**)	347
BR 050/GO/MG	Cristalina-Uberaba-Div.MG/SP(*)	427
BR 101/AL	Div.PE/AL - Div AL/SE	251
BR 101/SE	Div AL/SE - Div SE/BA	206
BR 392/RS	Rio Grande-Entr.BR-116(**)	68
BR 232/PE	Recife-Caruaru	129
Total dos Projetos Viáveis		10.379

(*) Trechos simulados para duplicação parcial
 (**) Trechos simulados para duplicação completa

O QUE JÁ FOI PRIVATIZADO

OBRA	Extensão (KM)	Prazo (Anos)	Tarifa Sentido (R\$)	Investimentos Totais/Previstos (R\$10 ⁶)	Estágio da Licitação
Ponte Rio-Niterói	13,2	20	0,78	55,13	Já concedida
Acesso Guaíba	112,3	20	0,90	67,01	Em processo de contratação
Rio de Janeiro-Petrópolis-Juiz de Fora	179,7	25	5,73	300,99	Já concedida
Rio de Janeiro-Teresópolis-Além Paraíba	144,4	25	7,38(*)	124,30	Já concedida
Rio de Janeiro-São Paulo	406,8	25	9,56	716,79	Já concedida
Total	856,4	—	—	1.304,58	

(*) No sentido Rio - Além Paraíba, o pedágio total será de R\$ 8,34, considerando o pagamento de R\$ na Rio - Juiz de Fora - Petrópolis
 OBS.- Valores correntes a preços das datas de apresentação das propostas

THOR, tecnologia e design em constante evolução



Modelo THOR urbano



PARCERIA

Esse foi o trabalho feito junto aos frotistas para desenvolver o novo ônibus THOR, urbano e intermunicipal.

Essa parceria começou desde os primeiros estudos de design até o projeto final.

DESIGN

Linhas modernas, redução nos frisos, facilidade no acesso à manutenção, baixo custo de reposição, rapidez na limpeza.



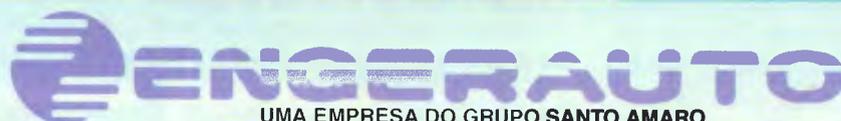
Modelo THOR intermunicipal

OPÇÕES

Pode ser encarroçado em qualquer chassi, em conformidade com o Conmetro, portas normais ou largas, piso em alumínio ou madeira, poltronas estofadas ou polipropileno.

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

ENTRE-EIXOS	5170	6050mm
COMPRIMENTO TOTAL	11120	12000mm
LARGURA	2600	2600mm
ALTURA	3330	3330mm
PASSAG. SENTADOS	44	48



UMA EMPRESA DO GRUPO SANTO AMARO

Show-Room: Av. dos Bandeirantes, 4035 - Planalto Paulista, São Paulo, SP

Tel.: (011) 531-2622 - Fax (011) 240-2816

Fábrica - Est. Tatuí-Tietê, SP-126 km 112, nº 1431 - Tatuí, SP

Telefax: (0152) 51-3207

Desafio para quem privatizar o sistema Anchieta/Imigrantes

O sistema Anchieta/Imigrantes que liga a capital paulista ao maior porto brasileiro, o de Santos, em breve estará com o edital à disposição de interessados em privatizar 124 km de duas estradas consideradas o filé-mignon do Brasil em matéria de tráfego, em consequência do valor arrecadado nos pedágios.

O ganhador da licitação terá de arcar com um grande investimento: a construção de 17 km da pista descendente da Imigrantes, para estendê-la, também, no sentido do litoral ao entroncamento com a rodovia Pedro Taques, em São Vicente.

Futuramente, ao invés de quatro faixas e uma pista - como a rodovia se encontra desde sua inauguração - serão oito faixas e duas pistas.

O prazo para quem ficar com a concessão é de 20 anos. Ao longo desse período o estado de São Paulo receberá o valor da concessão em duas parcelas, uma fixa, em função do montante arrecadado nos pedágios, outra a ser proposta pelos candidatos pré-qualificados à concessão. O vencedor será aquele que oferecer o valor mais elevado.

“Como o governo de São Paulo de-



Anchieta-Imigrantes: concessão de 20 anos pende, dramaticamente, da antecipação de receitas para fazer face às dívidas herdadas, estipulou-se que, em vez de pagar todo ano 5% do valor total da concessão (para perfazer 100% no ano 20), o licitante vencedor desembolsará 9% no primeiro ano, dividindo-se os outros 91% pelos 19 anos restantes”, diz um documento da Secretaria de Gestão Estratégica do governo paulista.

A concessionária que for escolhida no dia seguinte à assinatura do contrato, ficará com os valores do pedágio já implantado. Novos pedágios só poderão ser cobrados depois que entrar em operação a segunda pista descendente. Está previsto o uso de cartões magnéticos ou chips para facilitar a vida do usuário.

A Anchieta/Imigrantes atualmente é administrada pela Desenvolvimento Rodoviário - Dersa, empresa pública do governo paulista. A Dersa faz um bom trabalho. A rodovia é um modelo em matéria de segurança e serviços aos usuários. O problema é a falência do estado, confessadamente sem recursos para dotar a estrada da ampliação que faz por merecer há longos anos.

Nas mãos do estado, mesmo cobrando o pedágio mais caro do Brasil, a Anchieta/Imigrantes não tem como crescer. Nas mãos da iniciativa privada, calculam técnicos do setor, “ao longo de 20 anos, para cada 100 reais aplicados a concessionária receberá 115 reais; e uma taxa de retorno de 15% ao ano, é um bom negócio por onde quer que se examine a questão”, conclui o documento oficial.

Licitação para exploração de rodovias corre risco de interrupção

O DER - Departamento de Estradas de Rodagem de São Paulo, baseado no parágrafo 5º do artigo 56 da Lei das Licitações, apresentou no último dia 30 de setembro, ao Tribunal de Contas do Estado (TCE) um pedido de reconsideração da anulação do edital da licitação para a concessão do Sistema Anhanguera/Bandeirantes, vencido pela empresa Servix, do Grupo Mendes Jr.

No dia 11 de setembro, os conselheiros do TCE decidiram pela ilegalidade do edital, acatando recurso ordinário do deputado Silvio Martini e da OAB, que alegava excesso de garantias exigidas aos concorrentes.

Com base na Lei de Licitações e Contratos, de nº8.666/93, o total de garantias não poderia ultrapassar 10% do valor do contrato. No entanto, no seu pa-

rágrafo 5º do artigo 56 prevê que “ nos casos de contratos que importem na entrega de bens pela Administração, dos quais o contratado ficará depositário, ao valor da garantia deverá ser acrescido o valor desses bens”.

O patrimônio tem valor de, aproximadamente, R\$650 milhões, e as garantias exigidas pelo DER junto à concessionária, servirá, segundo informação do órgão, para “resguardar o patrimônio público, que será transferido por 20 anos à iniciativa privada”. As garantias visam assegurar, ainda, a qualidade dos serviços de operação e manutenção, inclusive o Sistema de Atendimento ao Usuário (SAU), além da execução das obras e o cumprimento de todas as obrigações do contrato, abrangendo eventuais multas aplicadas às concessionárias e o pa-

gamento do ônus (valor que será pago ao estado) pelo direito da concessão.

A proposta prevê o pagamento ao DER de R\$ 1,85 bilhão, recursos que serão utilizados em programas de desenvolvimento rodoviário em todo o Estado.

A Secretaria de Transportes previa para o mês de setembro o lançamento do edital de concessão do sistema Raposo Tavares/Castello Branco, que teve que ser suspenso em virtude da decisão do TCE.

Estão em andamento e correm o risco de interrupção licitações para cerca de 700 quilômetros de rodovias, em quatro outros lotes, abrangendo as regiões de Barretos, Campinas, Piracicaba e Ribeirão Preto, licitações que, pela importância dos trechos, geralmente têm a participação de 40 concorrentes cada uma.

Dê uma freada nas despesas...



Sistema de ventilação de freios e de embreagem



"O super-aquecimento nos talões dos pneus dos ônibus da HP chegava a 186 graus. Com BRAKE COOLER a temperatura máxima não passou de 100 graus. Hoje estamos com 100% da frota equipada na traseira e 30% na dianteira."
Paulo Rogério Pinheiro,
Dir. Comercial da HP Transportes Coletivos,
de Goiânia, GO.

"BRAKE COOLER diminuiu os custos operacionais de nossa frota. Aumentou em 24% a durabilidade dos pneus e em 112% a das lonas. Em seis meses tivemos o retorno do investimento feito."

Manoel Barbosa Lopes Jr.
Gerente da Transportes Coletivos Grande Londrina, PR



"BRAKE COOLER solucionou os problemas de super-aquecimento dos freios em nossa frota. Economizamos em pneus, câmaras, protetores, e aumentamos de 4 a 5 vezes a economia com lonas de freio. Os lucros cresceram com as paradas para a manutenção dos veículos."

Nelson Izaltino Rocha Ribeiro
Dir. Adjunto de Manutenção da
União Transporte Interestadual de Luxo S.A., ÚTIL
Juiz de Fora, MG

...e acelere seus lucros!

ALGUMAS EMPRESAS QUE JÁ UTILIZAM O BRAKE COOLER

AUTO VIAÇÃO CHAPECÓ
BORBOREMA IMPERIAL DE TRANSPORTES LTDA
VIAÇÃO LEME LTDA.
EXPRESSO GUANABARA S/A
EXPRESSO PRINCESA DOS CAMPOS S/A
REAL ALAGOAS DE VIAÇÃO LTDA.
SOUL - SOCIEDADE DE ÔNIBUS UNIÃO LTDA.
TIL - TRANSPORTES COLETIVOS LTDA.
TRANSNACIONAL - TRANS. NAC. DE PASSAG. LTDA.
TRANSPORTES COLETIVOS TREVÓ LTDA.
TRANSPORTES GUANABARA LTDA.
VIAÇÃO PIRAJUÇARA LTDA.
VIAÇÃO PROGRESSO LTDA.
TUPI TRANSP. URBANOS PIRATININGA LTDA.

CHAPECÓ
RECIFE
JUNDIAÍ
FORTALEZA
PONTA GROSSA
MACEIÓ
ALVORADA
LONDRIANA
JOÃO PESSOA
PORTO ALEGRE
NATAL
EMBU
BELO HORIZONTE
SÃO PAULO

SC
PE
SP
CE
PR
AL
RS
PR
PB
RS
RN
SP
MG
SP

Brake Cooler
Brake Cooler do Brasil
Indústria de Máquinas e Equipamentos Automotivos Ltda.
Advanced Brake Cooler® Technology



LIGUE:
(047) 825-2721

Um prêmio para o passageiro

Viação Águia Branca chega ao pódio por buscar a satisfação de seu usuário



Demonstrando uma visão de futuro que renega o tradicional conceito de que transportadora de passageiros tem mercado cativo, a Viação Águia Branca, com sede em Vitória/ES, levou o Prêmio Qualidade em Transportes, categoria rodoviário de passageiros, por ter alcançado seu alto nível de qualidade na busca de um dos cinco objetivos determinados em seu programa de qualidade: obter 85% de satisfação do usuário. Além desse objetivo, a transportadora quer obter a rentabilidade operacional determinada por área de atuação, atender expectativas da comunidade em que atua, atingir 98% de pontualidade em seus serviços e, ainda, obter 85% de satisfação também com seus funcionários.

Apesar de ainda não ter conseguido atingir os 85% de satisfação do passageiro, a Águia Branca obteve um crescimento fundamentado em ações objetivas e fundamentadas em metodologias da qualidade que possibilitaram sair de 60% de satisfação, em 1995, para 80% na média este ano. A empresa calcula

Pesquisa detectou o perfil do usuário

que, a partir de agora, deverá implementar medidas de impacto para conseguir dar um salto e chegar à meta idealizada. "Superar um bom nível de qualidade requer ações mais intensas em relação ao início", argumenta Renan Chieppe, diretor da Unidade Passageiros do Grupo Águia Branca.

Para chegar aos objetivos propostos em seu Gerenciamento pela Qualidade Total, em 1993, a Águia Branca incorporou na administração e operação o que a teoria denominou de "ferramentas da qualidade". Definidas por pesquisadores da qualidade empresarial desde a década de 1950, essas ferramentas auxiliam no entendimento de uma situação real que se deseja transformar, e também no detalhamento dos passos a serem adotados para transformar aquela situação real em uma situação ideal, definida pela empresa.

A Águia Branca priorizou sua meta em direção ao usuário, e partiu para a implementar um método para alcançá-la, composto de 8 passos - definição, coleta de dados, análise desses dados, planos de ação para atacar causas da



Foto: Arquivo da empresa

insatisfação, execução dos planos, acompanhamento, padronização das tarefas com resultados positivos e planos para ações corretivas das pendências.

Para cumprir o primeiro passo, a transportadora desenvolveu um trabalho minucioso que lhe forneceu o subsídio fundamental: conhecer o seu passageiro. "Sem saber o que é importante para o passageiro eu não consigo satisfazê-lo", resume Chieppe.

Sob coordenação do instituto de pesquisas "Futura", foram efetuadas as entrevistas com passageiros em cada um dos 14 núcleos operacionais, com critérios científicos, com margem de erro inferior a 3 pontos percentuais. Dessa maneira, foram detectados os itens considerados de maior relevância para aque-

A qualidade na prática

As vencedoras do Prêmio Qualidade em Transportes alcançaram estágios avançados utilizando as ferramentas da qualidade



A Rápido Araguaia e a Viação Águia Branca, vencedoras do Prêmio Qualidade em Transportes nos segmentos urbano e rodoviário de passageiros, destacaram-se das demais concorrentes do concurso por estarem em estágio mais avançado rumo à qualidade total. Para chegar às vencedoras, a comissão julgadora usou cinco critérios, registrados no regula-

mento do concurso, que pudessem abranger os principais procedimentos da atividade: impacto para o cliente; utilização estruturada das ferramentas da Qualidade; participação e envolvimento dos funcionários; ênfase na ação preventiva; e padronização e monitorização dos processos.

Qualidade, para o mundo empresarial, deixou de ser um adjetivo abstrato e

relativo para tornar-se um conceito teórico bem fundamentado a partir da década de 1950, quando especialistas norte-americanos em administração de empresas desenvolveram técnicas e metodologias baseadas em filosofias japonesas industriais que resultavam em excelente produtividade e, ao mesmo tempo, produtos muito bem aceitos pelos consumidores. Os estudos desses especialistas procuraram mapear todas as etapas e variáveis que envolvem as atividades, para traçar os métodos considerados acertados para o desenvolvimento delas. A prática dessa metodo-



Da matriz, em Cariacica (ES), saem as decisões para a implantação do programa de qualidade que prioriza a satisfação do usuário; na foto abaixo, Renan Chieppe (centro) e Kaumer Chieppe (esq.), diretores do grupo capixaba, recebem o Prêmio Qualidade em Transportes das mãos de Dario Ferraz, da Abrati



les que viajam com a Águia Branca: ponto-de-venda, serviços de transporte – incluindo conforto, limpeza e apresentação do veículo – pontos de parada e segurança. Os pesquisados balizaram a segurança pela velocidade média durante a viagem e qualificação do motorista.

De posse desses dados, Renan Chieppe conta que houve, então, a convocação da gerência de cada unidade operacional para que, juntos com a coordenação da qualidade, liderada por José Cláudio da Cruz, fosse traçada uma linha de atuação para sanar os pontos críticos existentes nos itens importantes para o usuário, considerando as variações de cada

Empresa informatizou as agências

unidade operacional. "Definimos prazos para implementar os planos de ação junto às gerências, e cobramos os resultados", esclarece Chieppe.

Segundo o diretor da Unidade de Passageiros da Águia Branca, entre os itens de relevância para os passageiros, os mais críticos na empresa eram a manutenção da limpeza nos ônibus, principalmente nas linhas longas e em regiões de maior calor, os pontos de parada, e o atendimento nos pontos de venda. "Começamos por cuidar dessas questões, sem esquecer as melhorias genéricas", afirma Chieppe, incluindo aí a renovação da frota, que saiu de 7,5 anos para

4,5 anos, e a criação das linhas executivas, com carros equipados com ar condicionado.

As ações específicas de cada um dos núcleos incluíram, entre outras medidas, o treinamento intensivo de motoristas e atendentes em padrões pré-fixados tanto para atendimento a passageiros como em preenchimento de mapas de viagens; o aumento de carros e horários em determinadas rotas; implementação de procedimentos padronizados para a limpeza dos veículos; reforma de sanitários da frota; reformas de guichês das rodoviárias; e até substituição de veículos velhos por carros mais novos.

Renan Chieppe conta que a direção da empresa, ao mesmo tempo, investiu na informatização das agências. Em ape-



Professor Joaquim: "No setor de serviços é difícil quantificar e medir qualidade"

logia, a partir dos referenciais teóricos, leva, então, à qualidade.

Rodando mundo, o conceito voltado para a produção industrial estendeu-se aos serviços, com adaptações pertinentes à atividade, mas sem desvincular-se da sua base teórica, que envolve um conjunto de medidas cuja aplicação deve ser observada com rigor pelas empresas que iniciam seu caminho rumo à qualidade. "No setor de serviços, quantificar

e medir a qualidade é mais complicado do que no setor industrial, pois a qualidade tem que acontecer enquanto se desenrola o serviço", afirma o professor José Joaquim do Amaral Ferreira, da Fundação Carlos Alberto Vanzolini.

O Prêmio de Qualidade em Transportes, teve o suporte teórico da Fundação Carlos Alberto Vanzolini, uma entidade conceituada no assunto, que pertiniu a realização do concurso no mais alto nível de seriedade, estabelecendo critérios concretos para avaliação do grau de evolução das candidatas no processo de qualidade.

Fotos: Paulo Igerashi

ÁGUIA BRANCA EM NÚMEROS*

Frota	720 ônibus rodoviários e 155 ônibus urbanos
Funcionários	2.962
Linhas	335 intermunicipais (70% do faturamento), 47 interestaduais e 67 municipais
Quilometragem percorrida em 1995	125,9 milhões
Passageiros transportados- rodoviários e urbanos em 1995	59,7 milhões

* Os números referem-se às três empresas da Unidade de Passageiros

nas um ano, a Águia Branca conseguiu elevar de 60% para 80% o percentual de agências informatizadas, o que representa 128 pontos-de-venda ligados por meio eletrônico. "Chegaremos a 100% em um ano",

adianta Chieppe.

Os pontos-de-venda informatizados da Águia Branca são interligados, pelo sistema Reinpac, da Embratel, que permite a comunicação entre todas as lojas on line, com custo reduzido. Assim, além de o passageiro poder adquirir sua passagem em qualquer ponto-de-venda, para qualquer uma das rotas, ele pode, também, comprar a ida e a volta no mesmo momento, para cidades localizadas em estados diferentes.

A descentralização das lojas foi outra medida implementada pela transportadora para facilitar a aquisição da passagem pelo seu usuário. Com cerca de 25 milhões de passageiros transportados por ano, a Águia Branca iniciou a expansão dos pontos-de-venda, terceirizando-os para locais de comércio de circulação intensa de pessoas, nas maiores cidades de seu circuito de linhas, como Salvador (BA), Ilhéus (BA), Itabuna (BA), Colatina (ES). O usuário pode adquirir seu bilhete em algumas farmácias e centros de compras, além das rodoviárias. Em Salvador (BA), há lojas da empresa até em grandes terminais de ônibus urbanos.

Paralelamente à descentralização, a transportadora iniciou um programa de campanhas pela mídia para lembrar seu passageiro de adquirir as passagens antecipadamente em épocas de festas, quando a procura por viagens geralmente aumenta. "É uma forma de desafogar o movimento nos dias que antecedem os feriados que impulsionam as vendas", argumenta Chieppe, sem saber se a iniciativa incentiva viagens extras. "Não mensuramos o crescimento das vendas aliado às campanhas promovidas por-

que o objetivo da medida é apenas aumentar a comodidade do usuário".

Para melhorar as condições da limpeza dos sanitários, fator apontado como relevante para o usuário, a Águia Branca reviu seus procedimentos de higienização, pesquisando novos produtos de limpeza que melhor se adaptassem às

condições dos ônibus. "Percebemos que alguns desodorizantes perdem suas propriedades em curto espaço de tempo, tornando-se, assim, inadequados para uso nos carros que pernoitam após a

Próximo passo é controlar as paradas

limpeza, para rodar pela manhã", especifica Renan Chieppe, ressaltando que todo veículo da empresa tem banheiro, mesmo que a tarifa não remunere.

A Águia Branca estabeleceu, ainda, equipes 24 horas para limpeza dos carros a cada 200 km, em todas as suas rotas. Reconhecendo ser muito complexa a questão dos sanitários em veículos de passageiros, o diretor de Passageiros da Águia Branca faz uma reclamação aos fabricantes: "é preciso repensar os projetos de sanitários, com o objetivo de melhorar a circulação do ar na área para que a interferência do odor atinja o menos possível os viajantes", diz Chieppe, lembrando que uma das vantagens dos banheiros de aviões é que eles não contam com a temperatura para intensificar odores. Os ônibus, ao contrário, trafegam por regiões onde o calor é o maior inimigo da higiene.

Avaliando o controle dos pontos de parada como a etapa mais difícil de ser vencida, em direção da satisfação de seu passageiro, Renan Chieppe adianta

Rumo à certificação ISO

Itapemirim inicia caminhada de melhoria contínua para chegar à qualidade total



José Luiz Santolin, da Itapemirim (dir.), recebe o certificado das mãos de Romeu Luft, da NTC

Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha, Expresso Continental e Viação Sudeste -, responsáveis, em 1995, pelo transporte de 9,7 milhões de pessoas. Concebido de maneira simples, Atender foi dividido em duas etapas. Na primeira, haverá o estudo e a reorganização dos processos voltados para a prestação de serviços aos clientes, definidos como os passageiros. Na segunda etapa, haverá a racionalização dos processos ligados diretamente à prestação de serviços aos clientes.

Iniciado na regional de Belo Horizonte, o Atender está sendo coordenado pelo Departamento da Qualidade, o qual deverá certificar, com um selo interno, todos os processos implantados que traduzirem a preocupação da empresa em investir os seus esforços no melhor aproveitamento dos recursos humanos, tecnológicos e financeiros que tragam maior produtividade nas relações com o cliente.



Classificado no segmento rodoviário de passageiros, o projeto de melhoria contínua batizado de Atender, da Viação Itapemirim, pretende fixar um marco importante na empresa, preparando-a para responder prontamente as solicitações do mercado. Uma das metas é conseguir a certificação dentro das normas da ISO, e, em um momento posterior, manter o nível de qualidade alcançado.

O projeto Atender abrange todos os processos administrativos e operacionais das quatro empresas do segmento rodoviário de passageiros do Grupo Itapemirim - Viação Itapemirim,

Agora Você Pode Usar o Ar Condicionado Que o Mundo Usa: CARRIER TRANSICOLD.



O Passageiro Agradece!

Modelo para teto



Modelo para traseira



Modelo opcional para ônibus sem
preparação para ar condicionado.



Compressor com
4 ou 6 cilindros



eivactra

Os mercados se globalizam e se sofisticam cada vez mais. Com as quedas das barreiras, os consumidores exigem cada vez mais opções de qualidade.

É por isso que a empresa líder mundial na fabricação de Ar Condicionado para Ônibus está no Brasil: a CARRIER TRANSICOLD.

A tradição da CARRIER TRANSICOLD vem de 1902, quando Willis Carrier inventou o primeiro ar condicionado. Atualmente, o padrão de qualidade da CARRIER é conhecido internacionalmente por sua tecnologia de ponta em equipamentos de ar condicionado.

O Ar Condicionado para Ônibus da CARRIER TRANSICOLD BRASIL, fabricado com peças totalmente genuínas e controlado eletronicamente, mantém o "clima de montanha" dentro de seu ônibus, independentemente das condições externas.

As empresas que adotaram o Ar Condicionado da CARRIER TRANSICOLD BRASIL comprovam que o equipamento oportuniza ganhos para o seu empreendimento, a exemplo do menor consumo de combustível, proporcionados pelo princípio de funcionamento do compressor e pelo seu formato aerodinâmico. Além do seu peso reduzido, o Ar Condicionado da

CARRIER TRANSICOLD BRASIL utiliza gás refrigerante totalmente compatível com as exigências de proteção ao meio ambiente.

A CARRIER TRANSICOLD BRASIL dá 1 ano de garantia para o Ar Condicionado e 2 anos para o compressor (partes mecânicas). A Assistência Técnica está à sua disposição em qualquer ponto do país, com mais de 50 casas especializadas.

Com a CARRIER TRANSICOLD, o seu passageiro ficará tão satisfeito quanto os passageiros americanos, europeus, asiáticos ...



O AR CONDICIONADO QUE O MUNDO USA.

CARRIER TRANSICOLD BRASIL
Rua Atilio Andreazza, 3480 - CEP 95052-070 - Caxias do Sul - RS
Tel.: (054) 222.9653 - Fax: (054) 222.9429

ESCRITÓRIO SÃO PAULO
Rod. Presidente Dutra, Km 229 - Vila Augusta - Caixa Postal 274
CEP 07034-010 - Guarulhos - SP - Telefax: (011) 209.5490

que esse é o desafio da empresa rumo à meta de 85% de satisfação. Ele admite que haja bons pontos de parada, mas ressalta que grande parte não atinge as expectativas em relação à qualidade da alimentação, sanitários e instalações em geral, indicados como itens fundamentais pelos viajantes.

Começando pela racionalização dos momentos da parada, concentrando-os em pontos para embarque de passageiros em cidades intermediárias entre a origem e o destino, a transportadora de Vitória considera a hipótese de firmar parcerias com proprietários de postos e lanchonetes, e também rodoviárias pequenas, para conseguir as melhorias que quer, sem descartar, também, a possibilidade de ter paradas exclusivas.

Renan Chieppe prefere não definir qual será a saída da empresa para garantir a qualidade necessária em seus cerca de 20 pontos de parada. "Creio que partiremos para um modelo híbrido", diz. Porém, promete vencer essa parada, uma vez que a avaliação da Coordenação da Qualidade acredita ser necessário ter uma ação intensiva de impacto para superar o índice atual da satisfação e chegar à meta.

O diretor da Unidade Passageiros da Águia Branca admite que o nível de qualidade da transportadora não aconteceu por acaso, e nem de um dia para o outro. Desde a década de 1980, executivos da empresa já se interessavam pelo que havia de mais avançado em administração e gerenciamento de empresas, conta ele. "A experiência da Marcopolo, uma das primeiras fabricantes do setor a implantar a reengenharia no caminho da qualidade, nos impressionou muito", reconhece Chieppe.

No começo dos anos de 1990, diversos diretores visitaram transportadoras norte-americanas envolvidas com programas de qualidade, e participaram de seminários sobre o assunto, trazendo o entusiasmo para dentro de casa. Algumas mudanças foram sendo introduzidas, e a reengenharia começou a se incorporar, dentro de uma visão de longo prazo. "Apesar de não estarmos passando por nenhuma crise de mercado, nossa avaliação indicava a necessidade de atitudes que seriam importantes para a empresa no futuro", resume Renan Chieppe, para quem diminui a necessidade de medidas drásticas na mesma proporção em que aumenta o nível de

Avanço qualitativo

Viação Campo Belo consegue reorganização administrativa e operacional com programa de qualidade



Arlindo de Mello Filho e Aníbal Salete de Oliveira, da Viação Campo Belo, exibem o certificado; à esq., Romeu Luft



O Programa de Qualidade Total da Viação Campo Belo, classificado no Prêmio de Qualidade em Transportes, começou a ser implantado em 1993, quando a empresa decidiu por esse caminho para sanar uma série de dificuldades administrativas e operacionais. A primeira providência foi organizar os setores administrativos, implantando normas de ação e adequando os quadros funcionais.

O passo seguinte foi realizar um amplo levantamento, por meio de pesquisas, para identificar os problemas relacionados diretamente ao atendimento. As falhas constatadas foram desde mau atendimento nos pontos de parada, higienização insatisfatória dos veículos até rotas e itinerários inadequados à demanda. Diante desse quadro, a Campo Belo passou a trabalhar detidamente na resolução de cada um dos problemas, buscando a solução ou a melhoria

qualidade da empresa.

Por tudo isso, quando as idéias de Renan Chieppe, como diretor operacional, juntou-se às de outros executivos, para abraçar a sistematização do programa de qualidade, a Águia Branca podia considerar-se pronta para aceitar a nova cultura. A consultoria da Fundação Cristiano Ottoni, juntamente com as visitas a grandes empresas cujos programas já avançavam, como Santista e Departamento de Manutenção da Varig, no Rio de Janeiro, foram fundamentais, lembra Chieppe, adiantando que a Fundação presta assessoria em algumas áreas até hoje.

Em 1995, o Conselho Administrativo

Em 1994, já com a reorganização surtindo resultados satisfatórios, a Campo Belo parte para a utilização das ferramentas da qualidade, conforme orientações de curso sobre o tema que a direção frequentou no Sebrae, entidade de fomento e pesquisa à pequena e média empresa. A partir disso, foram identificadas e corrigidas falhas no esquema de trabalho, sob a ótica da qualidade. Um dos setores particularmente beneficiados com o programa foi o segmento do transporte de encomendas, hoje uma das principais fontes de receita da transportadora.

Sediada em Formiga/MG, a Campo Belo presta serviços para os segmentos de transporte rodoviário de passageiros e de cargas, além de fazer também fretamento. Possui 136 funcionários e uma frota composta de 44 ônibus, 14 caminhões e 5 veículos leves de apoio. Atualmente em nível elevado de qualidade, a Campo Belo recebeu, em 1995, o Prêmio Qualidade em Minas 95, outorgado pelo governo mineiro, e de Empresa do Ano, conferido pelo DER/MG.

do Grupo Águia Branca incorporou a Qualidade no planejamento estratégico, a partir do qual são traçadas as diretrizes para todas as cinco unidades de negócios — Passageiros, Cargas, Serviços, Comércio, e Administração e Finanças. Os dirigentes de cada uma das 12 empresas do Grupo encarregam-se de implementar medidas que atendam as orientações. Entusiasmado com a premiação desse ano, Chieppe avisa que sua unidade deverá expandir a qualidade para as outras duas transportadoras, Transporte Urbano Águia Branca e Sulba-Companhia Viação Sul Bahiano. "Uma das duas deverá ser a inscrita no próximo ano", adianta o Diretor da Unidade.



AGORA O MELHOR PNEU TEM MAIOR AUTONOMIA



**NOVO
RADIAL
FR11**
CIDADE/ESTRADA PARA
CAMINHÕES
E ÔNIBUS

PIRELLI

PARA QUEM QUER RODAR MAIS

Serviço diferenciado

Garcia ganha menção honrosa pelo transporte executivo Top Bus



José Eduardo Carvalho Chaves assessor da gerência geral da Viação Garcia, recebe o certificado



Com 61 anos de existência, e uma frota de 440 ônibus, a Viação Garcia lançou o serviço vip Top Bus em março deste ano, depois de detectar um nicho de mercado disposto a pagar um pouco mais pelo transporte mediante um serviço intermediário entre o leito e o convencional. Após meses de planejamento, que incluiu pesquisas de demanda para dimensionar o tamanho da frota e treinamento intensivo com motoristas e atendentes, o Top Bus foi finalmente inaugurado com 46 veículos, inéditos na empresa, todos com itens de conforto e de segurança únicos.

Envolvendo diretamente 951 funcionários da Garcia, o Top Bus é operado com ônibus compostos de chassis Volvo B12 e Scania K 113, na faixa de 400 cv de potência, e carroceria Jum Buss 3.80, da Nielson, e Paradiso VG 1450, da Marcopolo. Os veículos do Top Bus têm 42 assentos, ao invés dos 46 dos ônibus tradicionais, ar condicionado, as poltronas mais largas, com quatro posições de reclinção, vidros fumê e o dispositivo controlaser – uma espécie de radar que apresenta ao motorista situações de perigo de colisões, por alarme sonoro. Além disso, há água e café gratuitos a bordo. O investimento da Garcia no Top Bus foi de R\$ 10 milhões, e o serviço é formado por 28 horários, em 13 linhas diferentes.

Motivação de mercado

Turismo Santa Rita promove melhorias em meio à situação incerta de mercado



Jerônimo Ardito (dir.) e Magda Ardito, da Santa Rita



O projeto por melhorias em busca da qualidade, que valeu a menção honrosa do Prêmio de Qualidade em Transportes à Empresa de Turismo Santa Rita, teve início a partir de 1991, quando a empresa experimentou uma drástica queda de seus serviços por fretamento – a maior parte de funcionários –, devido à situação recessiva vivida pela economia brasileira, que obrigou o fechamento de muitas indústrias e demissões em massa. De 150 linhas, a empresa passou a operar 93, com uma baixa rentabilidade provocada pela concorrência predatória que o mercado assistiu à época.

Repensando toda a estratégia comercial, operacional e de recursos humanos, a empresa começa a maturar conceitos para alcançar uma diferenciação no mercado pela qualidade, resistindo à queda no nível de serviço, forçada pelos baixos preços. A atitude comercial mais agressiva, a readequação da manutenção preventiva, e o treinamento motivacional dado aos motoristas surtiram efeito. Ao mesmo tempo, a Santa Rita começou a adotar técnicas da qualidade total, iniciando uma caminho que deverá resultar na certificação até o final de 1996. Com uma frota 3 anos mais nova do que em 1990 – seus 85 ônibus têm atualmente 5 anos de idade média –, serviço de atendimento ao cliente, e a reprogramação visual – logotipo e pintura da frota –, a Santa Rita está colhendo resultados do trabalho. A operação retornou à faixa das 150 linhas, com a volta da rentabilidade, possível diante do nível de atendimento personalizado que presta. Passada a crise, a transportadora quer manter a qualidade como forma de continuar a ocupar o espaço que tem hoje no mercado.

Há uma maneira de conhecer profundamente uma empresa de transporte



FOLHA DE PAGAMENTO



CONTABILIDADE



CONTAS A PAGAR/RECEBER



CUSTO



FROTA E MANUTENÇÃO



PROGRAMAÇÃO DE LINHAS



PNEUS



ESTOQUE E COMPRAS

A Engenharia da Informação em seu computador

Informe-se:

RODOTEC Sist. de Controle Ltda.
Av. Rio Branco, 245 - salas 706 a 709
CEP: 20.040-009 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil
Tel.: (021) 532-0324 - Fax: 240-9055

BGM Informática

Rua Dr. Jesuino Maciel, 1.751
CEP: 04.615-000 - Campo Belo
São Paulo - SP - Brasil
Tel./Fax: (011) 542-5200



GLOBUS

O mundo do transporte chega até você pela Internet



Informações atualizadas e confiáveis sobre todos os segmentos de transporte você encontra na home page de Technibus e Transporte Moderno. Basta clicar no endereço abaixo e você explorará o mundo dos transportes pela maneira mais fácil, isto é, sentado em casa ou no escritório. Você encontrará notícias nacionais e internacionais sobre o setor e poderá conhecer cada uma das facetas que o compõem: negócios, mercado, legislação, tarifas, infra-estrutura e os modais de transporte. Inicialmente, estarão disponíveis o noticiário, informações sobre a feira de ônibus Expobus'96, banco de dados e resumos das últimas edições das revistas Technibus e Transporte Moderno. A cada dia novas páginas preparadas por equipe especializada serão acrescentadas para você ficar bem informado.

Transporte na Internet tem endereço:

<http://www.transporte-moderno.com.br>

Atender bem dá lucro

Rápido Araguaia investe em garagens, frota, mão-de-obra, melhora os serviços e a rentabilidade



Transporte levado a sério é o slogan utilizado pela Rápido Araguaia, empresa de Goiânia que conquistou o Prêmio Qualidade em Transportes promovido pelas revistas Technibus/Transporte Moderno em parceria com a Fundação Vanzolini e Pulsar Assessoria Integrada. O reconhecimento é fruto de criatividade e consciência empresarial moderna que busca encontrar respostas aos desejos básicos de um usuário que, embora cativo, aprecia receber qualidade traduzida em ônibus pontuais e limpos.

Goiânia, 1996:

"Seja um fiscal de seu ônibus. Nunca deixe o coletivo deslocar-se com as portas abertas. Pense na sua segurança, exija seus direitos".

"Você sabia que a frequência de ônibus do Rápido Araguaia nas horas de maior movimento chega a ser de dois em dois minutos. Não há, portanto, necessidade de se espremer dentro dos ônibus. Espere um pouquinho só a próxima viagem. Pense em seu conforto".

Todos os dias mensagens como essas são transmitidas pela Rádio Terra aos mais de 400 mil usuários do Rápido Araguaia, que mandou instalar em seus 517 veículos aparelhos receptores.

Goiânia, 1986

Os usuários estavam insatisfeitos e pediam melhores ônibus, maior frequência e mais opções de deslocamento em suas viagens. Os maus exemplos começavam na Rápido Araguaia, dona de uma frota de 290 velhos ônibus, com idade média de 8,6 anos.

Ao flagrar a insatisfação e os desejos dos usuários, a Rápido Araguaia passou

a desenvolver um profundo trabalho em três direções:

- recuperar a frota;
- reequilibrar as duas garagens, ainda alugadas;
- selecionar e treinar o pessoal.

Para arrumar a casa, o primeiro passo foi comprar a Garagem Sul, onde até então era locatária. Isto deu à empresa condições de promover melhoria nos equipamentos destinados à manutenção. O segundo passo, em 1988, foi reestruturar as linhas, criando mais sete troncais e 10 alimentadoras. A terceira providência veio em 1989 com duas fortes ações: a compra de 168 ônibus novos destinados ao programa de renovação e ampliação

da frota e a aquisição de um terreno de 104.780 m² na região Oeste de Goiânia para a construção de uma gara-

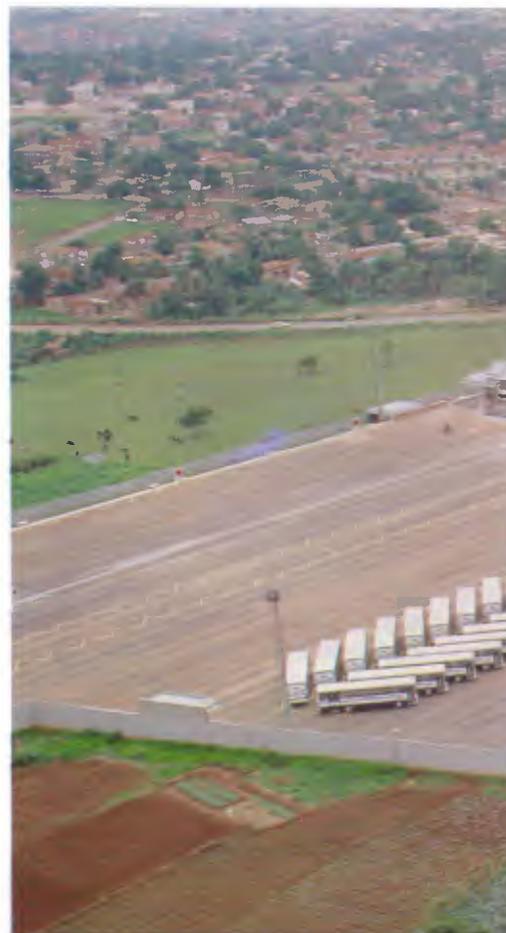
gem descentralizada.

Até então a Rápido Araguaia agia empiricamente, embalada simplesmente pela vontade de acertar. Foi então que decidiu contratar a Consultoria Empresarial para projetar, desenvolver e implantar uma profunda reestruturação organizacional.

Para se organizar era preciso ter um local adequado: em 1990 construiu seu centro administrativo em três pavimentos com 992 m². A instalação, um primor, foi adequadamente municiada com as armas da informática.

Estruturada, a Rápido Araguaia partiu para a eliminação de focos de desperdício e, em 1991, iniciou a construção da Garagem Oeste com o seguinte objetivo: descentralizar as garagens para rodar menos, cortar custos e melhorar a eficiência operacional.

Outro passo importantíssimo no corte de custos veio com uma pro-



funda pesquisa batizada Sobe/Desce feita em 1992 em todas as suas linhas. A investigação contou com um efetivo de 250 pesquisadores que trabalharam quatro meses para levantar os números de embarque e desembarque em cada ponto de parada nas diversas faixas horárias, inclusive nos dias atípicos.

A massa de informações permitiu, com a ajuda da informática, um forte ajuste oferta/demanda. O resultado prático: de 55 mil horas extras mensais, a Rápido Araguaia baixou para 4,7 mil horas extras. O tráfego, que antes ficava nas mãos e na tentativa de acerto de controladores de escala, passou a ser administrado em bases científicas.

Quem exige qualidade, paga por ela. A Rápido Araguaia, com 3 mil emprega-

Pesquisa sobe/desce e rádio nos ônibus

RÁPIDO ARAGUAIA (desempenho)

	1986	1996
Frota (unidades)	290	523
Idade da frota (anos)	8,6	1,8
Km/ônibus/mês	7.000	8.000
Linhas	76	106
Passag/ônibus m ²	12	7



Garagem Oeste da Rápido Araguaia em Goiânia: área total de 104.780 m² com 42.875 m² de pátio pavimentado para estacionamento de parte da frota; 7.867 m² construídos para limpeza, manutenção da frota, serviços administrativos, controle de tráfego e alimentação do pessoal. Além disso, há espaço para lazer, pomar de 8.772 m² e estação de tratamento de efluentes



Os diretores Odilon Walter dos Santos (esq); José Alves Fernandes Filho (centro) e André Vinicius da Silva se preparam para receber das mãos de Marcos Bicalho, da NTU, o troféu que simboliza o Prêmio Qualidade em Transportes conferido a Rápido Araguaia.

dos, oferece as seguintes vantagens:

- plano de cargos e salários que possibilita ascensão horizontal e vertical a todos os empregados, propiciando inclusive treinamento de capacitação para a função pretendida, como, por exemplo, treinamento de cobrador do quadro com aspiração para o cargo de motorista;
- plano de incentivo para gratificar empregados de acordo com o desempenho;
- anuênio de 3% sobre o salário, refeições nas dependências das empresas para empregados internos e ticket-refeição para os externos; café da manhã para todos; lanchonetes em todas as garagens com preços subsidiados; adiantamento quinzenal para pessoal interno e semanal para externo, plano coletivo de saúde e uniformes;
- lazer utilizado como forma de fixação do empregado, que inclui esporte (olimpíadas e gincanas) recreação (encontros familiares) e atividades culturais (festival de artes e shows artísticos).
- treinamento a cada 90 dias para motoristas sobre temas ligados à conduta,

Benefícios aos empregados

comportamento e conscientização voltados para a segurança;

● assistência médica dentro da própria empresa para cuidar da saúde preventiva;

● programa de Prevenção de Riscos Ambientais dispondo de aparelhos de medição como luxímetro, decibelímetro e dosímetro;

A Rápido Araguaia opera na região metropolitana de Goiânia onde

83,96% das linhas são integradas - o que permite ao usuário múltiplas viagens com o pagamento de uma única passagem.

Quem trabalha neste sistema precisa ser eficiente, pois cai o número de passageiros que pagam na catraca. Some-se a isto o fato de que a Rápido Araguaia ampliou a frota de 290 ônibus em 1986 para 517 em 1996, período em que cortou de 8,6 para 1,8 ano a idade média dos veículos. Conclusão: menos passageiro por ônibus (740 atualmente contra 1.270, há 10 anos) por conta da integração e do aumento da frota.

Com a redução da idade média e

o aumento da sofisticação nos controles operacionais, a empresa passou a ganhar eficiência redobrada, a ponto de hoje ter desprezíveis 0,003 de abstenção de viagens.

"Um de nossos grandes segredos é não matar viagem", diz o diretor José Alves Fernandes Filho. "Hoje cada uma de nossas 5.787 viagens/dia são cumpridas com pontualidade britânica".

Além das ações internas, a pontualidade é também fruto de ações externas à empresa. "Doamos à cidade 26 semáforos e, no período chuvoso, fazemos operação tapa-buraco nas ruas e acostamentos que nossos ônibus transitam", lembra outro diretor, André Vinicius da Silva.

Para o diretor-superintendente da Rá-

RÁPIDO ARAGUAIA (melhoria do serviço)

	1989	1995
Partic.demanda (%)	40,48	46,43
Passag/viagem (a)	70,11	57,97
Passag/km (a)	3,63	2,72
Passag/ônibus/dia (a)	1.043	716
Passag/ano (milhões)	18,0	40,2

(a) passageiros equivalentes

pido Araguaia, Odilon Walter dos Santos, não há como voltar atrás: "Chegamos a um estágio que o caminho é só em frente porque estabelecemos a qualidade como cultura", diz, para enfatizar: "O conceito é não sujar para não limpar". Cita os exemplos nas garagens e

nos ônibus, mantidos sempre limpos e arrumados.

Odilon dá outro exemplo: qualidade resulta em rentabilidade estável. Já rentabilidade sem qualidade oscila. "Entre ganhar 10 num ano e 1 no outro, prefiro ganhar 5 todos os anos".

Caminho sem volta

Biguaçu, de Florianópolis (SC), iniciou programa de três anos e já colhe os primeiros resultados práticos



Léo Mauro Xavier (centro) recebe o certificado de Marcos Bicalho (à dir) da NTU; Aldo Moura Ferro, da Biguaçu

A Biguaçu tem 165 ônibus, opera 53 linhas na capital catarinense, percorre em média 600 mil quilômetros por mês e transporta 1,8 milhão

de passageiros. A empresa tem consciência de que a opção por qualidade é um caminho sem volta, com excelentes retornos, tanto em termos de satisfação dos usuários quanto de rentabilidade, passando pela motivação pelo trabalho conseguido junto aos funcionários.

Duas provas que atestam as palavras do empresário: nos anos de 1994 e 1995 a Rápido Araguaia teve o melhor desempenho financeiro entre as 10 maiores empresas do país no setor urbano de passageiros de As Maiores do Transporte, publicação da Editora TM.

"A carga por nós transportada, caso avariada ou perdida, não pode ser substituída, reposta ou simplesmente indenizada. São vidas. Vidas humanas para as quais não existe preço". Este é o mote que movimenta e faz com que a Biguaçu Transportes tenha adotado, há três anos o seu Programa de Excelência em Transportes.

Um dos resultados conseguidos com a adoção do PET foi a redução considerável do chamado *turn-over* – a rotatividade do pessoal, que em 1990 ultrapassava a casa dos 90%, caiu em 1995 para menos de 30%. Outros ganhos com a adoção do programa de qualidade pela empresa: acidentes – de 209 em 1993 para 143 em 1994; infrações de trânsito – de 130 em 1993 para 48 em 1995; reclamações de usuários – de 270 em 1993 para 185 em 1995. Sem contar que a receita teve um aumento real da ordem de 36,53%, comprovando que, ao adotar qualidade como meta, os resultados aparecem.



A empresa Biguaçu Transportes Coletivos, de Florianópolis-SC, iniciou seu programa de qualidade há três anos e foi uma das empresas finalistas do "Prêmio Qualidade em Transportes", na categoria Urbano de Passageiros.

Fim da centralização

Reuniões semanais produzem divulgação de ações e acatam sugestões para novas investidas



A Viação Santa Brígida ficou entre as três finalistas do Prêmio de Qualidade uma vez que, desde 1995 vem investindo em programa de qualidade visando redirecionar as atividades desenvolvidas pela empresa, criando oportunidades para que os seus 1.711 funcionários participem ativamente da empresa como um todo, na tentativa de atingir metas que venham a satisfazer seus usuários, funcionários e elevação da receita da empresa. A Santa Brígida, empresa de transporte urbano que opera na cidade de São Paulo, com 34 linhas cobrindo as Regiões Oeste, Noroeste e Central da Capital, e uma frota de 391 veículos, entre monoblocos (37), encarroçados longo (115) e convencional (239), com idade média de 4,2 anos. Transporta por dia

uma média de 196.476 passageiros, percorrendo mensalmente 2.315.000 quilômetros.

Este programa, desenvolvido em conjunto com os funcionários, reavalia uma postura, tanto da alta administração da empresa, que passa a repensar a organização como um todo, quanto da forma de tomada de decisão, antes feita verticalmente. Após a implantação do programa de qualidade as decisões deixam de ser centralizadas para que as tarefas sejam delegadas a todos, direção e subordinados.

Os procedimentos se dão através de reuniões semanais com o grupo de qualidade, onde a diretoria divulga as ações aprovadas em conjunto e, juntamente com os participantes do grupo aloca recursos materiais necessários para a



Fotos: Paulo Igarash

Júlio Luiz Marques, da Viação Santa Brígida, exibe o certificado de finalista do Prêmio Qualidade em Transportes

execução das ações que irão nortear todo o comportamento da empresa – tanto interna quanto externamente.

IREDAC

COMPUTADOR DE BORDO



- MAIS DE 7000 EQUIPAMENTOS INSTALADOS
- CONTROLE DE PASSAGEIROS (ÔNIBUS URBANO)
- CONTROLE OPERACIONAL (LINHAS/ESCALAS/HORÁRIOS)
- CONTROLE DE ROTA (ÔNIBUS INTERURBANO)
- CONTROLE DE MOTORISTAS
- CONTROLE DE VEÍCULOS (VELOCIDADE E ROTAÇÃO)
- ECONOMIA DE ATÉ 20% DE COMBUSTÍVEL
- GERENCIAMENTO DA FROTA
- RETORNO DE INVESTIMENTO A CURTO PRAZO

MICRO MAC INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS LTDA.

R. Júlio Prestes de Albuquerque, 331 - Itapeverica da Serra - SP - CEP 06850-000

FONE: (011) 495-4977 / 495-4746 - FAX: (011) 495-3452

FAÇA SEU NEGÓCIO GANHAR!

CLEAN-MAX
LIMPEZA DE INJETORES



Motores diesel desregulados, com sistemas de injeção sujos e injetores carbonizados, desperdiçam combustível, poluem e trazem prejuízo ao seu bolso!

O **Processo Clean-Max** de Limpeza e Decarbonização de sistemas de injeção, restaura o bom funcionamento do motor a baixo custo, em apenas **45 minutos!**

A limpeza está disponível, inclusive à domicílio, oferecida por cerca de 100 Licenciados em todo País. Ligue agora para Maistar e conheça o Centro de Serviços mais próximo. - Seja um usuário e...

Faça Seu Negócio Ganhar!

Pergunte Tudo! Telefax: (031) 495.1360 / 1618 / 2967

Maistar Ltda. Distribuidor Exclusivo Brasil da Injector Clean Systems



Experiência, um sinal de conforto

A pioneira em tapeçaria de ônibus só podia ser dos Irmãos Moraes. Há mais de 30 anos no mercado, reformando e instalando equipamentos para o conforto de seus passageiros, com a qualidade e rapidez que eles merecem.

- Reforma bancos em qualquer tipo ou modelo.
- Fabrica e instala jogos de bancos, banheiros, comissarias, cabines divisórias, conservadoras, caixa para TV, vídeo e som.
- Confecciona kit de capas para bancos, cabeceiras, travesseiros e cortinas.
- Instala cafeteiras, TV, vídeo e som.
- Vende e troca bancos usados ou reformados.
- Reforma assoalhos.
- Forração em geral.
- Tapeçaria em geral.
- Vende tecidos e courvim no atacado.

ATENDIMENTO EM TODO O BRASIL

Fabricante de modelos próprios de bancos leito, leito-turismo e convencionais.



TAPEÇARIA PIONEIRA LTDA.

R. Vieira de Almeida, 494
CEP 04268-040 - Ipiranga - SP
Fonefax: (011) 272-2817
Fone: (011) 6914-8088

BUSINESS

BUSINESS

862-0277
a exposição
permanente
do seu
produto

LIGUE JÁ

862-0277
862-0277

A QUALIDADE ATESTADA POR QUEM ENTENDE DE QUALIDADE



MARGOPOLO

VOLVO

A Jomar fabrica tecidos originais de alta qualidade. Especializada em tecidos para cortinas de ônibus e caminhões, tecidos para cabeceira de banco de ônibus e tecidos uniformes para profissionais. Atendemos também a todo mercado de reposição.



RUA DO CAFÉ, 380 - JARDIM PÉROLA - TEL/FAX (0194) 58-4648 - 58-3455
TLX.: 193580 JOMR BR - CEP 13450-000 - SANTA BÁRBARA D'OESTE - SP

A SOLUÇÃO DA EMBREAGEM DURA

FAÇA COM QUE SEU
ÔNIBUS OU CAMINHÃO
TENHA A EMBREAGEM
MACIA COMO A DE UM
AUTOMÓVEL E REDUZA
OS CUSTOS.



SERVOEMBREAGEM SAFISA-SAUER

- Utiliza o sistema de fixação original.
- Maior conforto para o Motorista.
- Reduz o esforço aplicado de 28 kgf para 10 kgf.
- Aumenta a vida útil da embreagem.
- Diminui o número de paradas para manutenção.
- Facilidade na troca de reparos.

BRAKE COOLER DO BRASIL (SC/PR) - Fone/Fax (047) 825-2721/825-2535/825-0180
MVO COM. e REPRESENTAÇÕES (RS) - Fone/Fax: (051) 341-2549
FRENAR PEÇAS E SERVIÇOS LTDA.(MG) - Tel.: (031) 383-3694 Fax: (031) 383-2768
FAMA FREIOS (ES) - Tel.: (027) 328-3063 Fax: (027) 228-2120
FROTEC (RJ) - (021) 493-1359
FROTEC (PE) - (081) 221-4971



Rua Bela Aliança, 88
V. Leopoldina - S.Paulo - CEP 05088-030
Telefax: (011) 837-0212

Expresso de Prata é o campeão

Empresa de Bauru conquista primeiro e terceiro lugares; Reunidas fica com segunda posição

Prêmio Qualidade Motorista Padrão '96 do Estado de São Paulo, reuniu no último dia 30 de agosto, no Ginásio Conjunto Esportivo "Baby Barioni", mais de mil pessoas entre personalidade ligadas aos transportes urbanos e convidados, quando foi escolhido o motorista Getúlio Pitoli, do Expresso de Prata como o Motorista Padrão 96.

Pitoli foi o candidato que reuniu todos os quesitos requeridos para o certame: vida familiar, vida comunitária, anos de trabalho em uma empresa e cursos de especialização. O evento contou com o apoio dos sindicatos patronais de todo o estado, e, para a escolha dos finalistas, foram realizadas eliminatórias regionais em S. José do Rio Preto, Sorocaba, Santos, Ribeirão Preto, Presidente Prudente, Campinas, Grande São Paulo, São Paulo-Metropolitano, Grande ABC, Bauru, São José dos Campos. Foram inscritos 81 empregados e, destes, 14 finalistas disputaram a grande final em São Paulo-Capital.

O Expresso de Prata conseguiu colocar dois funcionários entre os três vencedores deste certame: Getúlio Pitoli, que foi o grande vencedor, e Jurandir Marquezini, que ficou com o terceiro lugar. O segundo lugar ficou com Luis Ferrer Nievas, da Empresa Reunidas Paulista Transportes, de São José do Rio Preto, SP.



Getúlio Pitoli eleito Motorista Padrão'96,

Os currículos dos dois funcionários da Expresso de Prata, apontam para profissionais dedicados, com espírito corporativo e solidário, sem nunca terem se envolvido em acidente de trânsito. Getúlio Pitoli, de Rio Claro, SP, nasceu a 4 de maio de 1939. Filho de lavrador, começou a trabalhar muito cedo, na infância, iniciando sua carreira com um carro de boi na fazenda onde trabalhava. Seu maior sonho era ser motorista profissional, o que aconteceu no dia 1º. de outubro de 1972, quando iniciou sua jornada no Expresso de Prata, como motorista de ônibus. Nestes 30 anos de carreira, Getúlio, que é casado com Antonia dos Santos Pitoli é pai de dois filhos - Wesley, 21 anos, cursando Ciências Contábeis e trabalhando em uma escola de informática, e Liliane Aparecida, 16 anos, cursando o segundo ano colegial. "Repolho", como é carinhosamente chamado pelos colegas, foi

eleito por três vezes motorista padrão da Expresso de Prata. Em 1996 recebeu como prêmio uma viagem aos Estados Unidos e é dono de um currículo exemplar: cursos de treinamento e aperfeiçoamento técnico em manutenção, disciplina e obrigações do motorista, reciclagem de disciplina e obrigações de motorista, curso de procedimento de saúde - cólera, primeiros socorros, atendimento ao público, treinamento e prevenção de acidentes (pelo Senac). Getúlio Pitoli, hoje com 57 anos, está aposentado.

Getúlio Pitoli recebeu como prêmio de 1º. colocado, além de troféu, dois mil e quinhentos reais em dinheiro e uma viagem, com direito a acompanhante a Foz do Iguaçu-SP. O segundo lugar ficou com Luis Ferrer Nievas, da Empresa Reunidas Paulista de Transportes, de São José do Rio Preto, SP, e o terceiro com Jurandir Marquezini do Expresso de Prata-São Paulo.

É a primeira vez que uma empresa recebe duas premiações na mesma edição do concurso Motorista Padrão - Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo, iniciativa pioneira dos Sest - Serviço Social do Transporte e Senat - Serviço Nacional de Aprendizagem no Transporte, e Fetrasul - Federação das Empresas de Transportes Rodoviários do Sul e Centro-Oeste do Brasil. Estiveram presentes ao evento Flávio Benati, presidente do Conselho regional do Sest/Senat, Valter Lemes, presidente do Setpesp, Thiers Costa, vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte, Dario Ferraz, vice-presidente da Fetrasul, entre outras personalidades.



Valter Lemes (Setpesp), Luis Nievas (2º lugar) e sua esposa



Jurandir Marquezini, o 3º colocado

Goiânia na era eletrônica

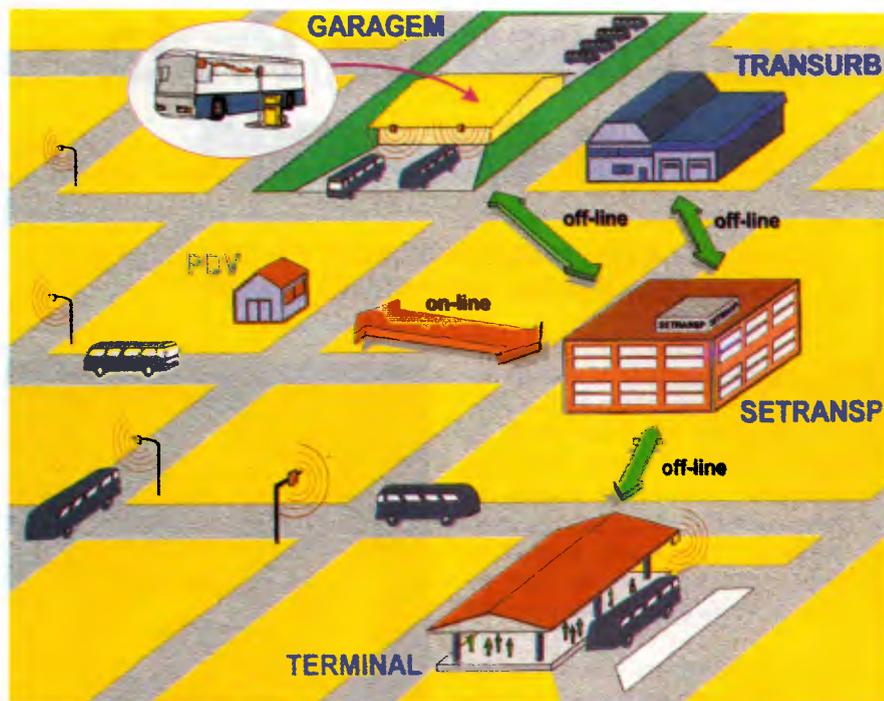
Sistema híbrido de cartão magnético conterá evasão

O Sistema Sit-Pass deverá ser implantado na cidade de Goiânia, GO em maio de 1997. Ainda em 1996 o Setransp - Sindicato das Empresas de Transporte Urbano de Goiânia, juntamente com o governo de Goiás e prefeitura de Goiânia deverão assinar cerca de 11 contratos. Os empresários também vão à Paris para assinar com a Monetel, empresa francesa, escolhida para implantação do sistema.

Com frota atual de 1.160 ônibus, que transportam 22 milhões de passageiros por mês, o sistema da capital de Goiás operará com dois tipos distintos de bilhetes: um magnético, padrão Edmonson (similar aos bilhetes do Metrô de São Paulo), e outro, denominado cartão inteligente sem contato (smart card contactless).

A novidade é o uso do cartão inteligente sem contato, pioneiro no Brasil. Este cartão é semelhante a um cartão de crédito, dotado de chip não-aparente, com ampla capacidade de armazenagem de informações. A transmissão desses dados a uma leitora específica se dá sem contato direto com a máquina, por meio de uma antena de rádio de hiperfrequência - embutida entre as faces plásticas - com a aproximação do cartão ao validador a uma distância de pelo menos 10 centímetros.

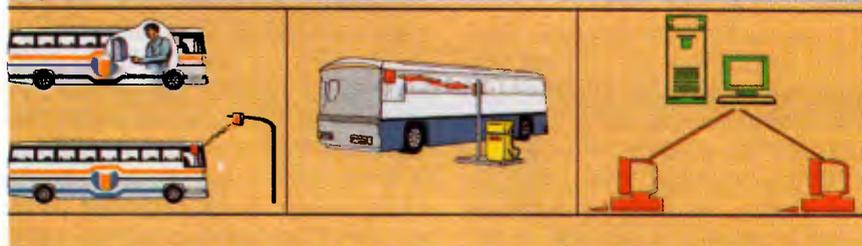
As oito operadoras da rede de transporte de Goiânia irão atender com os bilhetes magnéticos os usuários de vale-transporte - categorias comuns e pessoas jurídicas. A família desses bilhetes prevê inicialmente os tipos unitário e múltiplo, de duas a dez viagens, destinados a passageiros que hoje pagam diretamente ao cobrador. Os vales-transporte serão invariavelmente do tipo múltiplo. Os bilhetes integrado e semi-urbano também serão magnéticos, incluindo



COMPONENTES DO SISTEMA

VALIDADORES	BILHETES E CARTÕES	CAIXAS
 <ul style="list-style-type: none"> Permite a bilhetagem a bordo e nos Terminais; Armazena dados do Controle de Tráfego 	 <ul style="list-style-type: none"> Bilhetes 1 dimensão, para unidades, ida e volta, múltiplos, integrado e VT; Contactless para PL e PE. 	 <ul style="list-style-type: none"> Validador - Terminal de Computador ligados em rede "on-line" e "real time" com os servidores do sistema; Instalados nos PDV's
BALIZAS	SINALIZADORES	CONCENTRADORES
 <ul style="list-style-type: none"> Instaladas nas vias públicas; Emitem sinais para o controle de tráfego que são captados pelas balizas 	 <ul style="list-style-type: none"> Instalados nas garagens; Permite a comunicação dos computadores com os validadores embarcados 	 <ul style="list-style-type: none"> Armazenam e distribuem informações; Governam o sistema

ESQUEMA GERAL



A transmissão dos dados se dará através de cartões inteligentes sem contato direto com a máquina que embutem uma antena de rádio de hiperfrequência

diferenciação tarifária.

Os cartões inteligentes terão capacidade de armazenagem de 8 kbits de informações, e serão usados inicialmente pelos beneficiários de gratuidade (idosos, deficientes físicos) e por estudantes, todos já cadastrados no sistema do Setransp. Os cartões serão personalizados, com a foto do usuário, além de conter informações e senha de identidade digital em código criptografado, o

que vem tornar a fraude totalmente impossível, assim como a sua utilização indevida pois, em caso de perda do cartão, e este venha a ser utilizado indevidamente, o sistema automaticamente inutilizará o cartão.

Segundo o presidente do Setransp, Edmundo Pinheiro, "será feita a migração gradual do vale-transporte pessoa jurídica para o cartão sem contato".

A solução, chamada de "híbrida", re-

sultado de mais de três anos de estudos, será implantada pelo fabricante dos softwares e do hardware responsável pela validação dos bilhetes e cartões a bordo dos veículos, ou seja, pela Monetel que já opera sistema semelhante implantado recentemente na cidade de Paris, França. O validador chamado Proxibus, modelo VPE-411, dispõe de um microprocessador de 32 bits, com 512 kb de memória RAM.

Com a adoção e entrada em funcionamento do sistema, as operadoras esperam conter uma evasão que está entre 18% a 25%. Hoje é difícil o controle por parte dos motoristas, uma vez que o deficiente físico, o idoso, que viajam gratuitamente, embarcam pela porta traseira do ônibus, longe do controle dos motoristas. As fraudes e o uso indevido da carteira de idoso ou deficiente físico, hoje, não podem ser controladas pelo motorista.

"Com a adoção dos cartões, a tarefa será mais facilmente executada e deverá haver redução dessa evasão que hoje ocorre", comentou André Vinicius da Silva, diretor-adjunto da operadora goiana, Rápido Araguaia.

GRATUIDADES

ANTES DO SIT-PASS

Como é ...

- Embarque pela porta traseira
- 2.ª Vias
- Carteiras falsas
- Acompanhantes
- Uso por terceiros
- Fiscalização precária
- Ausência de estatísticas

DEPOIS DO SIT-PASS

Como vai ficar

- EMBARQUE PELA PORTA DIANTEIRA
- 2.ª VIA - "LISTA NEGRA" À 1.ª
- FALSIFICAÇÃO IMPOSSÍVEL
- ACOMPANHANTE CONDICIONADO
- TECLADO DE DESTRAVAMENTO
- FISCALIZAÇÃO ELETRÔNICA
- ESTATÍSTICA GERAL

Mão-de-obra sem traumas

Empresas se prepararam para a transição de tecnologia

Os 3 mil cobradores de ônibus de Goiânia, GO, não serão demitidos com a adoção da catraca eletrônica, foi o pacto estabelecido pelos empresários do sistema, segundo Odilon Walter dos Santos, diretor-superintendente do Rápido Araguaia, responsável por mais de 50% da operação urbana.

Os cobradores ficarão dentro dos car-

ros orientando os passageiros sobre a nova tecnologia. Como o *turn-over* de trocadores é de 18 meses, o simples fato de não repor zeraria o quadro no período de um ano e meio.

Em paralelo, os empresários contemplan outro cenário, onde o *turn-over* fugiria da média histórica. "Estamos agindo com transparência em relação ao sindicato dos trabalhadores. Nada é feito às escondidas", diz Odilon Walter. "Não queremos criar traumas", completa. Dentro desse espírito de buscar soluções, uma das saídas já começou a ser materializada: a requalificação dos cobradores para o cargo de motoristas.

ZETUNE

O melhor do mundo em solo brasileiro.



AMORTECEDORES KONI. A MELHOR TECNOLOGIA PARA SUA FROTA DE ÔNIBUS. E PONTO FINAL.

Koni é a marca mais respeitada por quem entende de amortecedores aqui e fora do Brasil. Não é por acaso que Koni equipa automóveis de passeio, de competição e até veículos pesados, como caminhões e ônibus. Se você quer rodar pelas estradas do nosso país sem surpresas, instale Koni na sua frota. Koni oferece 1 ano de garantia ou 100.000 km, pode ser adaptado às necessidades de cada usuário e ainda proporciona um retorno até três vezes maior em termos de conforto, segurança e durabilidade. Quer dizer, seus veículos param menos e você ganha muito mais.

Importadora e Representante Exclusiva no Brasil
 Tel.: (011) 822-7802 / Fax: (011) 829-5726
 Av. Dr. Cardoso de Mello, 1433 - Vila Olímpia
 CEP 04548-005 São Paulo - SP



BUSINESS

SERVIÇO PESADO DE PRIMEIRO MUNDO!

DESMONTADORA
DE PNEUS

COATS 5000



- Operava com um só homem, sem esforço
- Não danifica o talão
- Ciclo completo de operação de 5 minutos

BALANCEADORA
DE PNEUS

COATS 6401



- Carrinho dispensa carregar o pneu
- Balanceamento completo em 12 segundos
- Não tem concorrente!

PARA QUALQUER TAMANHO DE PNEU, INCLUSIVE AGRÍCOLA.

FABRICAÇÃO U.S.A.



TUDO RELACIONADO A PNEUS

Rua Assumpta Sabatini Rossi, 271 - Batistini - S. Bernardo do Campo - SP
Tel.: (011) 753-0266 - Fax: (011) 753-0939 - TOLL FREE 0800-190266

BUSINESS

Pequenos anúncios grandes negócios

LIGUE JÁ

862-0277

CONFORTO NA ESTRADA 110 VCA NO ÔNIBUS

- INVERSORES até 2500W-ALTERNADORES
- CARREGADORES AUTOMÁTICOS
- EQUALIZADORES DE BATERIAS
PARA SISTEMAS MISTOS 12/24 VOLTS

Para: TV-video-som, refrigerador/freezer, bebedouro, máquina de café, forno micro-ondas etc.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA - ENGENHARIA ESPECIALIZADA

CONSULTE-NOS!

FONE/FAX: (011) 459-3756

MRT Comércio e Representações Ltda. - Ribeirão Pires - SP.

BUSINESS

PODE ENTRAR
COM SEU ANUNCIO.
O RETORNO
É GARANTIDO!

LIGUE JÁ

862-0277

ESTAMOS LANÇANDO NO BRASIL A TECNOLOGIA EUROPÉIA DE AQUECIMENTO CONVECTORES

FOCA[®]

Empresa especializada em Calefação,
Exaustores e Defroster para ônibus

**A PARCERIA IDEAL PARA
AQUECER SEUS NEGÓCIOS**



FOCA EQUIPAMENTOS AUTOMOTIVOS LTDA.
RUA IDALY SCHIO, 130 - CEP 95041-210
FONE/FAX: (054) 224-1399 - CAXIAS DO SUL - RS - BRASIL

Japoneses prometem tirar mofo e umidade

A pasta My Shaldan, de fabricação japonesa, promete tirar o cheiro de mofo e umidade do interior dos veículos. À base de cloreto de cálcio, absorve a umidade e tem duração até que todo o cloreto de cálcio se transforme em pó. O My Shaldan, que está sendo comercializado a R\$10,00, não têm problema de conservação, podendo ficar exposto à luz solar, garante o importador Parts & Peças.

O My Shaldan também é comercializado na opção pasta aromatizante, em embalagem especial (latinha) para ser colocada em qualquer lugar, no interior do veículo. O produto tem fragrâncias cítricas, nos aromas limão, lima, laranja e casca de laranja, e o preço é o mesmo do tira mofo: R\$10,00. Mais informações: Fax (011) 862-4630.



Novo óleo da Castrol

A Castrol Brasil está lançando no mercado brasileiro o Castrol Turbomax Plus, óleo multiviscoso para motores a diesel turbinados ou convencionais, especialmente indicado para condições ultra pesadas de serviço. O Castrol Turbomax Plus também pode ser usado em motores a gasolina e a álcool.

Conforme informações do fabricante, o Turbomax Plus promete estender o intervalo de troca de óleo até 45 mil quilômetros. Testes do nível de detergência e dispersância do produto determinaram maior limpeza, garantindo menor formação de borras no cabeçote do motor e vernizes na coroa do pistão.

O Turbomax Plus está associado a um pacote de serviços que inclui o Labcheck que pode determinar com precisão o momento ideal para trocas, garantindo maior economia e segurança. Maiores informações: Tech33-Fax:(011)862-4630.

Equipamento remove resíduos por alta pressão



Deslocando-se sobre trilhos e sob o veículo a uma velocidade de 4m/min, o equipamento Galan Jet D'ARA, tem pressão de 1.200 libras, proporciona uma vazão de 90 litros/minuto, através de 14 bicos de alta pressão que forma uma cortina d'água que envolve toda a parte inferior do veículo, removendo os resíduos nocivos como graxa e terra, inclusive a ação e os efeitos da maresia, proporciona resultado final perfeito em menor espaço de tempo.

O Galan Jet D'ARA pode ser instalado na valeta de lubrificação ou em projeto de alvenaria onde o veículo fica na elevação a 22 cm do chão.

O preço de lançamento é de R\$ 22 mil, com sistema de financiamento próprio em até 5 parcelas e 2 anos de garantia. O Jet D'ARA necessita de rede elétrica tri-fásica 220 ou 380 volts, com capacidade para alimentar 15 KVA 60 Hz. Informações: Tech33 - FAX: (011) 862-4630.

Bomba elétrica para óleos lubrificantes

A Motorvac, através de sua distribuidora Deck Equipamentos, está colocando no mercado novo produto: bomba abastecedora elétrica com carrinho para óleos lubrificantes, para abastecimento de veículos (caminhões, ônibus e tratores), que retira o óleo de tambores de 200 litros. Esta bomba abastecedora é destinada para óleos de transmissão até SAE 250 ou ISO 1000, em dois modelos: 3200, para vazão até 14 L/min. Para óleos lubrificantes e hidráulicos até SAE 90 ou ISO 220; e, 3250, para vazão até 9 L/min. Para óleos de transmissão até SAE 250 ou ISO 1000. O equipamento tem medidor de litros com totalizador, do tipo volumétrico (o mesmo das bombas abastecedoras de combustíveis) com dígitos de grande tamanho, visíveis à distância.



Informações:
Tech33 - Fax: (011)862-4630.

A coleção Pozzoli



O empresário Og Pozzoli ao lado de uma raridade - ônibus Fiat/1914

Og Pozzoli, empresário natural de Natal, RN, começou sua história de amor por veículos motorizados há 36 anos quando resolveu vender o seu primeiro carro para adquirir outro, conversível, com o qual pretendia brincar o Carnaval. Og não vendeu o primeiro carro, comprou o conversível e iniciou uma coleção que hoje acumulou 133 veículos antigos e muita história - um pouco da história do Brasil, do carro e do próprio Og Pozzoli.

Além destes carros, Og possui outros 150 carros antigos, mantidos em sua fazenda, para serem restaurados e juntarem-se aos que estão em seu museu particular (não aberto ao público) que mantém na cidade de Embu, SP.

Todos os carros da Coleção Pozzoli estão em perfeito estado e podem sair à rua e rodarem pelas cidades e estradas, bastando para isso ligar na ignição. Todos possuem peças originais e Pozzoli chega a adquirir de dois a três veículos antigos, da mesma marca e ano, para retirar peças de um e de outro e restaurar o veículo utilizando peças originais.

Visitar a Coleção Pozzoli é um privilégio de poucos amigos e convidados, pois ela não está aberta ao público. Além

disso, é o próprio Og Pozzoli que faz as vezes de cicrone e vai fornecendo aos visitantes explicações técnicas e narrando cada detalhe histórico de cada veículo de sua coleção.

Ônibus Fiat uma raridade

Quando perguntado qual dos veículos expostos em sua coleção era o seu preferido, Og Pozzoli, sem disfarçar orgulho, responde: "É o mesmo que perguntar a um pai, qual filho ele mais gosta!". Para Pozzoli não basta colecionar, "é preciso que o colecionador conheça a história de cada peça colecionada", diz Og, completando: "É isso que confere o verdadeiro valor a uma coleção".

Duas peças consideradas raridades ocupam lugar de destaque na Coleção Pozzoli: são dois ônibus Fiat, ano 1912 e 1914, tipo "Jardineira", abertas, que foram usados para transporte coletivo durante a Primeira Grande Guerra, na Itália. Os ônibus, que têm faróis para iluminação a carbureto, motor refrigera-



do por túnel de vento e preocupações técnicas que, para a época, eram consideradas um avanço. Os anéis da tampa do reservatório de água eram construídos em três camadas - uma de latão, uma de cobre e outra de alumínio.

Os dois ônibus, conforme o manual que acompanha o veículo, são do tipo 50-60 HP Tipo 6, e era considerado "a mais luxuosa das viaturas Fiat introduzida em 1910". O motor é de passo mais curto e seu desempenho levemente superior ao do "Tipo 5", com cilindrada superior a 5 litros.

Os veículos eram considerados de alto custo e consumo (38 litros a cada 100 km), e por isso, a maior parte dos 84 veículos produzidos foram exportados para os Estados Unidos. Segundo ainda o manual, "de 1910 a 1911 foi produzido também a viatura "Tipo 7", montada sobre o chassi dos tipos "3" e "4", com um motor de 6 cilindros de 3920cc (80x130mm.), com 25 CV e 1800 giros/min., e com velocidade máxima alcançando os 75 km/hora." Os ônibus que eram considerados como "viaturas de turismo" eram vendidos a 17.000 Liras cada, somente o chassi.

Esses dois ônibus Fiat, que na Itália



(Acima) um modelo Fiat ano 1912 utilizado durante a 1ª Guerra Mundial (Abaixo) um ônibus Fiat "jardineira" ano 1914 com farol de carbureto

foram requisitados pelo Exército para o transporte de tropa durante a Primeira Grande Guerra, entraram no Brasil logo após o término da guerra, trazidos pelo Barão de Gravinda, que residia em Araraquara, SP, e arrematou os ônibus em leilão junto ao exército italiano e depois foram comprados por Og Pozzoli.

Além de carros antigos, Og Pozzoli coleciona outros objetos pertinentes a veículos e documentos históricos. Em um dos cinco galpões que abriga a coleção, Pozzoli ostenta na parede cópia da carta enviada a Henry Ford pela dupla de assaltantes de bancos, Bonnie & Clyde, onde eles exaltam a velocidade dos veículos Ford, quando se tratava de escapar da polícia norte-americana. Og Pozzoli é presidente da SPAA - Sociedade Paulista de Automóveis Antigos.

FICHA TÉCNICA

Velocidade máxima: 85 : 100 km/h

Consumo médio: 38 litros /100 km

Capacidade: 06 pessoas

Motor: Tipo: 55 A.

Cilindro e disposição: 4 em linha

Diâmetro interno x curso: mm. 130x170

Potência máxima: 60 CV a 1500 giro/min.

Distribuição: válvula lateral, engrenagem

Acionamento: magneto

Refrigeração: água, bomba

Alimentação: pressão cádico, carbureto

Reservatório: 150 litros

Lubrificação: forçada

Transmissão: tipo corrente

Fricção: disco múltiplo

Câmbio: 4 marchas + R.M. com comando de alavanca lateral

Suspensão:

Anterior: rígida

Traseira: rígida a 3/4"

Rotação: Sankey o R.W.

Pneus: 950x120

Freios:

Pedal: mecânico

Manual: mecânico sobre a roda traseira

Caixa de direção: Rosca sem fim, helicoidal

Dimensões:

Entre eixo: 3,150 m

Largura: diant. e traseiro: 1,400 m.

Comprimento: 4,362

Peso:

vazio: 1750 kg

carga plena: 2250 kg





Rogério Belda
Presidente da
Associação
Nacional de
Transportes
Públicos

O benefício do vale-transporte

Nos países onde a qualidade de vida urbana é melhor, os serviços de transportes coletivos são subvencionados, por serem considerados necessários ao funcionamento normal das cidades. Nos Estados Unidos provêm do movimento do comércio ou da venda de combustíveis. Na Europa, de modo geral, provêm das empresas na proporção do número de empregados. As diversas formas conhecidas de arrecadação passam pela intermediação do governo que recolhe as contribuições e repassa aos organismos locais que subvencionam as empresas.

No Brasil, criou-se um sistema de descentralização de subvenção que é o Vale-Transporte. Os empregadores fornecem passes a seus empregados de menor rendimento, cobrando até o limite de 6% de seu salário. A diferença, em relação ao valor da tarifa, é complementada pelo empregador, para que os gastos com condução para ir ao trabalho não tenham um peso excessivo sobre a renda dos empregados. Não se trata apenas de um benefício aos empregados de menores salários. É, basicamente, uma forma de subvenção aos serviços de transporte através dos passageiros que, efetivamente, mais necessitam. Atende-se assim ao preceito legal de modicidade das tarifas nos serviços públicos.

O sistema de Vale-Transporte aqui adotado despertou a atenção da União Internacional de Transportes Públicos - UITP, por não ser um subsídio generalizado. Tem interessado também a autoridades de outros países porque não gera burocracia, incita comportamento em-

presarial nas empresas de transporte e cria condições propícias à desestatização de serviços públicos. A recente proposta do Ministério da Fazenda de substituição do Vale-Transporte por pagamento em dinheiro, descaracteriza totalmente este mecanismo. Corre-se o risco do transporte coletivo nas cidades voltar a ser o palco de manifestações coletivas de tumulto e vandalismo.

Infelizmente, os interessados em manter o sistema de vale-transporte - trabalhadores beneficiados, empresas de transporte coletivo e, principalmente, os prefeitos sempre as voltas com os reajustes de tarifas - não estão em condições de se contrapor resolutamente a extinção do benefício. Os sindicatos têm questões mais urgentes a tratar, os empresários de transporte são considerados suspeitos pelo interesse direto na manutenção do sistema e os prefeitos estão em final de mandato.

Se o momento é propício para liquidar com este sistema providencial, julgando que isso contribua para a diminuição da massa de moeda circulante, convém lembrar que o volume de vales-transporte a disposição do público é relativamente pequeno. Além disso, observa-se nos transportes coletivos tendência a uma transformação profunda na forma de arrecadação de tarifas, cada vez mais automatizadas. Muito rapidamente estará difundido o uso de "cartões inteligentes" que elimina o possível uso indevido como moeda por terceiros.

Convém reiterar que o resultado mais visível que será obtido com a extinção do vale-transporte é a antiga ameaça de "quebra-quebras", quando tarifas muito baixas estavam ligadas a transporte ruim.

A Associação Nacional de Transporte Público - ANTP, entidade associativa que congrega secretários de transporte, empresários de transporte coletivo, empresas públicas, indústrias fabricantes de equipamentos, universidades, órgãos governamentais e demais instituições interessadas nas questões dos transportes públicos, é claramente favorável a manutenção do sistema de vale-transporte. Junto com as demais associações de transporte pretendemos promover a mobilização dos setores da sociedade interessados em manter o sistema que permitiu as recentes melhorias observadas nos serviços de transporte público.

TEM A GARANTIA DE UM PESO PESADO.



Fazer um leasing com a BCN é contar com uma das maiores e mais experientes Cias. de Leasing do mercado. Por isso, a BCN Leasing é o caminho certo para quem quer crescer. Taxas competitivas, agilidade nas operações, ganhos com benefícios fiscais e alternativas de prazos de pagamentos a partir de 24 meses são algumas das muitas vantagens que a BCN

pode oferecer para você e para sua empresa. BCN Leasing. A forma mais inteligente e segura de investir no seu negócio. Fale com seu gerente BCN, ou ligue para nossa Mesa de Atendimento: Tel.: (011) 7296-6969.



Veículos



Computadores



Aviões



Leasing

BCN LEASING

AS EXIGÊNCIAS DO TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS SÃO MUITAS.

O "CITY MASTER" TEM RESPOSTA PARA TODAS.

- Ocupação total do salão de passageiros
Chassi com motor traseiro inclinado a 60°.
- Maior conforto e durabilidade
Caixa automática com retardador
incorporado, como opção de linha.
Suspensão totalmente pneumática.
Direção hidráulica progressiva.
- Melhor relação custo/benefício.

*Todas estas características fazem do
"City Master" a mais moderna versão
de ônibus urbano.*

Confira com o seu Concessionário Scania.



SCANIA

O ÔNIBUS PRIMEIRA CLASSE



1946 - 1996

OS CAMINHOS DA NIELSON ATÉ CHEGAR AO TOP



**Como a Nielson & Irmão deixou para trás uma humilde
marcenaria em Joinville para se transformar
na Carrocerias Nielson, um dos maiores fabricantes
de ônibus do mundo**

A mais alta tecnologia e os menores custos operacionais



Compressor THERMOKING X426.
Tamanho e capacidade certa para
as reais necessidades dos veículos

- Menor peso
- Menor consumo de combustível
- Menor desgaste no motor e transmissão do ônibus
- Manutenção rápida, fácil e com menor custo



**Reconhecido mundialmente como o
melhor compressor para uso em transporte**

Se a sua empresa se preocupa com vantagens, nós podemos oferecer as 10 melhores:

- *Único fabricante nacional com qualidade atestada pela ISO 9002*
- *Controle "inteligente" de temperatura - IntelligAIRE*
- *Sistema de "auto-diagnóstico" - Smart Controller*
- *Compressor THERMOKING - Capacidade, durabilidade e confiabilidade*
- *A mais completa linha de equipamentos*
- *"Gás ecológico" 134-a*
- *Completo estoque de peças originais para reposição Atendimento em até 24 horas*
- *Centro permanente de treinamento para usuários*
- *Atendimento técnico de fábrica pela chamada gratuita 0800-112202*
- **Definitivamente o melhor custo-benefício do mercado**



Fé, determinação e trabalho

Dia 17 de setembro fez 50 anos que os irmãos Augusto Bruno Nielson e Eugênio Nielson começaram um negócio modesto no ramo de marcenaria em Joinville. A Nielson & Irmão, como era chamada a empresa, produzia móveis, cabines, reformava carrocerias de caminhões, fazia de tudo um pouco com a madeira.

O começo foi tocado com dinheiro tomado pelos marceneiros Nielson junto a colonos que mantinham suas economias sob colchões. O pós-guerra, se era de dificuldades, também trazia incontáveis oportunidades, aproveitadas por Augusto e Eugênio.

Vieram as primeiras reformas de ônibus; depois, em 1949, a jardineira número 1, sobre um chassi Chevrolet Gigante; o primeira cara-chata apelidado de "Gostosão". A madeira dominava a estrutura e o revestimento dos ônibus.

No final da década de 50, com a implantação da indústria automobilística, o Brasil deu um salto e a Nielson acompanhou o ritmo. Nesta época surgiu a primeira carroceria revestida de metal feita pela empresa.



Harold Nielson observa sua obra na fábrica 2

Em 1959 a produção não passava de dez carrocerias por ano. Muita coisa certamente mudou de lá até hoje, quando a Carrocerias Nielson se prepara para produzir cerca de 4 mil unidades nas gigantescas e modernas instalações de Joinville.

É uma história, verdadeiramente movida a crença, determinação e, sobretudo, muito trabalho, que gerou um grupo com a empresa-mãe, a

Nielson, e outras, como a Tecnofibra e a HVR, que agregam seus produtos às carrocerias.

O fruto do trabalho se materializa numa evolução constante de números e produtos. A previsão é fechar 1996 com faturamento na casa de R\$ 180 milhões, o dobro do registrado em 1993. Já na linha de montagem, modernas carrocerias, como o modelo Panorâmico, de piso e meio e vidro colado, atendem a um novo perfil de viajante que pede mais conforto e segurança. Para suprir tais demandas a empresa tem uma área de desenvolvimento equipada com poderosas armas da informática que contribuem para acelerar os projetos e garantir a satisfação de usuários e frotistas.

Esta edição, que não traz a pretensão de dissecar o tema, levanta alguns capítulos importantes do cinquentenário da Carrocerias Nielson.

Technibus e os fornecedores da Nielson que prestigiaram este suplemento especial esperam ter colaborado para difundir a história de uma empresa que tem contribuído para o ir-e-vir das pessoas.

Trajectoria de sucesso 4

Um relato que abrange desde o período pós-guerra, quando os irmãos Nielson deram os primeiros passos na atividade de reforma e produção de carrocerias de madeira para ônibus, até a consolidação da Carrocerias Nielson como uma das maiores fabricantes de carrocerias no mundo.

Fábrica de qualidade 13

Os efeitos positivos lançados pelo programa de qualidade que vem sendo desenvolvido em todas as áreas envolvidas com o produto, fabricação e pós-venda da Carrocerias Nielson. Os resultados palpáveis já colhidos em aumento de produtividade e redução de retrabalho.

A empresa em números 21

A evolução da produção, que era de 136 carrocerias em 1971, os primeiros negócios no mercado externo, em 1978, até as vendas de unidades com direção do lado direito para a África do Sul. Os números exibidos confirmam a força da empresa como fabricante de carrocerias.

Datas marcantes 27

Cronologia com os fatos relevantes que marcaram os 50 anos da Carrocerias Nielson, com destaque para o fim da produção de modelos urbanos, em 1965, a retomada da linha de produto, duas décadas mais tarde, o surgimento do modelo rodoviário Diplomata que inaugurou a carroceria de dois planos

Produtos e frotistas 30

Carrocerias que foram ícones na história da Nielson, como o Gostosão, cara-chata do início dos anos 50, e o modelo Diplomata, inspirado no Fxble, de origem norte-americana, e utilizado no início dos anos 60 pela Viação Garcia e Viação Cometa. O que três frotistas falam sobre sua relação com a marca Nielson

O futuro é hoje 37

O presidente da empresa, Harold Nielson, desde muito jovem envolvido no negócio, aborda a evolução tecnológica que os novos tempos e legislações impuseram, fala do mercado, da lentidão com que o Brasil está se adaptando à inevitável globalização e do descaso à padronização.

Fotos da capa:

Carroceria de madeira montada sobre Chevrolet Gigante, ano 1949 e JumBuss 400 P, ano 1996

Texto: Ariverson Feltrin
Arte: Alexandre H. Batista
Estatísticas: Pedro A. Cássio Silva

O editor

Tudo começou neste rancho

Hoje uma das maiores encarroçadoras do mundo, a Carrocerias Nielson teve origem humilde



Foto: Arquivo da empresa

O primeiro capítulo da Carrocerias Nielson começou na própria casa da família, na rua Pará, em Joinville, onde os irmãos Nielson conciliavam trabalho e moradia

A trajetória de sucesso da Carrocerias Nielson começa, com extrema simplicidade, na época de pré-guerra, em 1938, na pacata rua Pará número 30, em Joinville, Santa Catarina. Não era exatamente uma casa, mas um “rancho”, como se batizava na época. Augusto e Eugênio Nielson vieram da colônia, no interior catarinense, para Joinville. Os irmãos trabalhavam na Indústrias Colin fazendo a manutenção de teares de madeira. A faina como empregados não cobria as despesas e, nesta condição, o jeito era fazer bicos.

Passada a guerra, a primeira idéia era fabricar frigideiras

“Durante o dia meu pai era marceneiro na Colin. À noite fazia as vezes de tecelão. Era a época do tear girado na força de braço”, lembra de ouvir contar o recém-nascido Harold Nielson, hoje presidente da Carrocerias Nielson.

A guerra estava começando na Europa e trazendo em seu bojo as dificuldades financeiras inerentes. “Lembro de meu pai tecer roupa de cama, tecido de calça à luz de lampião”, puxa na memória Harold. Na época tinha seis anos de idade e morava na rua Pará, onde nasceu.

Em meados da década de 40, passadas as agruras da Segunda Guerra Mundial, os irmãos Bruno e Eugênio Nielson decidiram trocar a rotina de picar cartão para se tornarem empresários. Sonhavam trabalhar por conta própria. “A primeira ideia foi fabricar frigideiras, bacias e panelas, artigos então de má qualidade”.

Da ideia à prática foi um passo para os artesãos Nielson. Chegaram a fazer algumas peças, mas logo perceberam que não eram competitivas.

**Abílio Bello
foi o primeiro
a confiar
nos Nielson**

A profissão original, marceneiro, foi o ponto de partida para o negócio próprio. Bruno, o pai de Harold, deixou a Indústrias Colin, enquanto o tio, Eugênio continuou no emprego. Seu salário bancava as contas das duas famílias.

Em setembro de 1946, há 50 anos, os irmãos Nielson juntaram-se para tocar, ambos, o negócio de marceneiros. “Eles tomaram dinheiro emprestado dos colonos para comprar as primeiras máquinas, serra de fita e serra semicircular”, recorda Harold. O dinheiro, providencial, era suado e quente, por ser mantido pelos colonos sob o colchão.

Móveis, esquadrias, balcões de madeira eram as obras dos Nielson, numa época de pós-guerra em que o Brasil retomava a importação de caminhões, que vinham só com o capô. Os veículos que chegavam nesta condição a Joinville passaram a ser mandados para os marceneiros Nielson que tratavam de equipá-los com cabines e carrocerias.

O Brasil vivia o ano de 1948, três anos depois da sofrida guerra. Nesta época uma empresa do Paraná, Abílio Bello & Cia. Ltda., veio se estabelecer em Joinville para explorar o transporte urbano de passageiros. A empresa trouxe velhos ônibus encarroçados em madeira, que passaram a ser reformados pela marcenaria faz-tudo dos Nielson.



Carroceria ano 1950, de madeira, feita para a frotista Abílio Bello & Cia sobre chassi e frontal Ford 1950 F-6



O modelo “Gostoso”, para uso urbano, também totalmente de madeira, montado sobre chassi Ford FK, “alemão”, ano 1954

Um ano depois, o empresário Abílio encomendou aos Nielson um ônibus novo. Nascia, assim, a primeira carroceria sobre um chassi Chevrolet Gigante.

Nos anos 1950-51 surgiu a primeira carroceria Nielson modelo cara-chata, batizada de “Gostosão”, também encomendada pelo empresário Abílio.

Até 1954, a frotista Abílio Bello & Cia Ltda. supriu a marcenaria dos Nielson com encomendas. Já eram feitos ônibus interurbanos para a linha Guaratuba-Joinville. “Na verdade, eram modelos urbanos adaptados com bagageiro sobre o teto”, relata Harold, então adolescente que por vezes viajava como carona sobre a capota.

Em meados da década de 1950, com a ascensão de Juscelino Kubitschek à Presidência da República do Brasil, começa a fase de nascimento da indústria automobilística. O motor diesel era desconhecido. Vivia-se o predomínio da motorização a gasolina.

**Diplomata,
o desafio
proposto pela
Eroles**

Os primeiros chassis Mercedes-Benz, de origem alemã, eram naturalmente rejeitados por sua motorização diesel desconhecida.

A rejeição durou dois anos, até que em 1957-58, lembra Harold, então, com 20 anos, a marca Mercedes-Benz com o chassi LP-321 passou a ser absorvida pelo mercado. Vivia-se uma fase de profundas transformações: a nascente indústria de ônibus trouxe a evolução da carroceria metálica. Corria 1958, um ano memorável na história do Brasil e da Nielson: o

país conquistava a Copa do Mundo na Suécia; os marceneiros Nielson, pela vez primeira, utilizavam aço para construir uma carroceria de ônibus.

Na verdade, o aço era utilizado para revestimento lateral e teto. A estrutura era de madeira nobre, ipê ou canela. A Sul Brasileiro foi uma das primeiras frotistas a comprar carroceria metálica Nielson. A empresa cobria linhas estaduais e interestaduais, como a de Florianópolis-Curitiba.

Em 1959 a Carrocerias Nielson, então com 13 anos de vida, fabricava cerca de dez carrocerias por ano, um grão de areia: apenas 0,25% do que fabricará em 1996.

Construir uma carroceria era motivo de festa, por isso uma obra digna de comemoração, com um churrasco à base de costela de boi, a chamada costelada. Convidava-se o cliente para festejar junto com os operários o término da fabricação de um ônibus.

**Em 1959
a Nielson fazia
10 carrocerias
por ano**



Foto: Arquivo da empresa

**Início dos anos 60:
surge o primeiro
Diplomata, carroceria
em dois planos
inspirada no Flexible
e construída para
a Eroles Turismo**

Há 40 anos a GRAMMER produz bancos para ônibus, caminhões, tratores e empilhadeiras, sempre com a mais alta tecnologia. Há 50 anos a NIELSON mantém o compromisso de desenvolver produtos com alto padrão de qualidade.

É essa filosofia que nos aproxima, e que nos deixam orgulhosos com o cinquentenário de uma empresa que prima pela qualidade.

Parabéns à NIELSON pelos 50 anos



POLTRONA PARA
MOTORISTA



POLTRONA RODOVIÁRIA
PARA PASSAGEIROS



POLTRONA URBANA
PARA PASSAGEIROS



GRAMMER DO BRASIL LTDA.
AV. INDUSTRIAL WALTER KLOTH, 888
CEP 12940-000 - ATIBAIA - SÃO PAULO
TEL.: (011) 484-2622 - TELEFAX: (011) 484-2267

NÓS NOS ORGULHAMOS EM TER ESTA ASSINATURA EM NOSSA FROTA.



PARABÉNS, NIELSON-BUSSCAR.
SÓ FAZ 50 ANOS QUEM FAZ BEM!



JAIA
NUS



BUSSCAR



Fotos: Arquivo da empresa

Em 1968, o Diplomata da Nielson foi mostrado no Salão do Automóvel vestindo um Magirus-Deutz

Até 1962 o nome dos Nielson na construção de carrocerias não ultrapassou a região de Joinville. “Nessa época tínhamos uma tia que morava em Mogi das Cruzes. Por intermédio deste fato chegamos até a Eroles Turismo, que nos desafiou a construir a primeira carroceria batizada de Diplomata, inspirada no fabricante norte-americano Flexble”, rememora Harold Nielson.

**Em 1968
a Nielson estreou
em São Paulo
sobre Magirus**

O Diplomata de estréia nasceu sobre chassi Mercedes-Benz modelo, LP com as cores da Eroles no ano de 1963. “Aí começou nossa especialização em

Intermunicipal Nielson sobre chassi Mercedes OF com duas portas, como no modelo urbano, e poltronas rodoviárias

carroceria de teto rebaixado”, conta Harold.

As lembranças afloram neste 1996 de significativa comemoração de meio século de história da Carrocerias Nielson. Salomão Casas foi o primeiro vendedor, que estreou sua carreira de negócios com dois carros para a empresa Rápido Mato Grosso, de Campo Grande, hoje Mato Grosso do Sul.

Salomão era um marceneiro especializado na construção de barcos. De Campo Grande partiu para a Andorinha, em Presidente Prudente, SP, vendendo mais dois Diplomata para o empresário José Leme, que na ocasião dirigia a empresa.

Os primeiros dois carros guardam lugar cativo nos escaninhos da memória de Harold Nielson. “O Salomão foi guiando o carro de Joinville até Presidente Prudente. Eu dirigi o outro carro”. A saída se deu num sábado à tarde. Ambos pousaram em Ponta



Ponta Grossa, PR, e, no dia seguinte, em estrada de terra, seguiram viagem. Na segunda-feira, em 1962, ano em que o Brasil conquistava sua segunda Copa do Mundo, ambos estavam mostrando as carrocerias para a Viação Garcia, que encomendou duas unidades sobre chassi Scania.

O Diplomata encantou os Nielson a fincar pé apenas na fabricação de carrocerias e abandonar a atividade de marceneiros, isto em 1963, o que coincidiu com a entrada da marca em São Paulo. O ano seguinte, com a Revolução de 1964, o mercado entrou num vazio, que continuaria até 1967. Em 1968 a situação do mercado melhorou, segundo Harold Nielson. Na época a Carrocerias Nielson estreava seu Diplomata numa exposição de grande envergadura, o Salão do Automóvel, realizado no Ibirapuera, em São Paulo. A carroceria era construída sobre

**Os anos
1969/1970
foram marcados
por crises**

chassi Magirus-Deutz, montado na Bahia.

Os anos 1969-70 foram marcados por crises cambiais que redundaram em mais impostos e resultaram numa fase de instabilidade, embora passageira. “De qualquer maneira, a década de 1970 foi marcada pelo progresso, o que, no setor, alavancou a construção de grandes fábricas de carrocerias. “Na época trabalhávamos em sete unidades diferentes, uma loucura”, conta Harold. A Nielson abriu a temporada de fábrica nova, específica de carrocerias.



Foto: Arquivo da empresa

**Diplomata 380
ano 1984, sobre chassi
Scania, no início
das carrocerias
high deck
e do terceiro-eixo**

A década de 80 registrou diversos sobressaltos, marcada por um 1981 de grande *boom*, seguido em 1983-84 por uma grande depressão no mercado de carrocerias (números da Fabus para provar). Dois anos mais tarde, com o advento do Plano Cruzado, houve uma explosão de consumo. “Em 1986 não havia ônibus que chegasse para o mercado”, declara o presidente da empresa.

Um ano mais tarde, 1987, a Carrocerias Nielson comemorou um grande marco na sua trajetória, ao retomar a produção de carroceria urbana, modelo desativado em 1969. Quer dizer, 18 anos mais tarde a empresa promoveu seu retorno a um nicho, hoje, responsável por mais de 50% de sua produção.

A Ciferal, na época, tinha paralisado a produção do urbano em alumínio e a Nielson, com uma carroceria em alumínio, buscou um espaço no mercado futuro.

**Em 1987
a Nielson voltou
a encarregar
ônibus urbanos**



VIOLAÇÕES ? FRAUDES ? NUNCA MAIS !

QUALIDADE COMO PRINCÍPIO



ERGONOMIA: UM VALOR PREDOMINANTE



EFICIÊNCIA E PRECISÃO A QUALQUER PROVA



- ❑ **SEGURANÇA:** Blindagem total contra violações e relógio contador especial garantindo registros positivos em qualquer sentido de giro.
- ❑ **RESISTÊNCIA:** Construção monobloco resistente a choques e vibrações, com rolamento auto-compensador e axial.
- ❑ **QUALIDADE E ERGONOMIA:** Peças com multifunções de grande durabilidade garantem alto MTBF e baixo custo operacional.
- ❑ **CONFORTO:** Braços em aço inox com eletropolimento e sistema de movimento bastante suavizado pelo desacelerador linear.
- ❑ **INTEGRAÇÃO COM:** computadores de bordo, coletores de dados, validadores de bilhetes, PCs, rádio - transmissores...



WOLPAC

Av. dos Imarés, 558 - São Paulo - SP
CEP 04085 - 000
Tel: (011) 530 - 1999
Fax: (011) 531 - 3536

WOLMAX

A CATRACA QUE CONVERSA COM QUALQUER SISTEMA DE BILHETAGEM AUTOMÁTICA.

NIELSON: O CINQUENTENÁRIO DA QUALIDADE



**A GONTIJO PARABENIZA AS CARROÇERIAS NIELSON
PELOS 50 ANOS DE ATIVIDADES.
O RECONHECIMENTO PELA SUA QUALIDADE ESTÁ
ESTAMPADO EM NOSSA FROTA.**



Os reis da fábrica

Passageiros e clientes, os focos para garantir a excelência nos produtos Busscar



Foto: Arquivo da empresa

A unidade 2 da Nielson, no Distrito Industrial, em Joinville, inaugurada nos anos 70

No organograma da Carrocerias Nielson, responsável pela marca Busscar, a diretoria industrial enfeixa seis áreas: desenvolvimento, engenharia de produção, produção, qualidade, materiais e pós-vendas.

A área de desenvolvimento cuida da concepção do produto a partir da verificação das necessidades do mercado, com ênfase na relação custo-benefício. O objetivo é fabricar um ônibus que esteja em operação na maior parte do tempo.

Dentro dessa ótica, o motorista é um dos principais focos: o desenvolvimento busca criar um produto onde o operador se canse o menos possível.

Outro foco é o passageiro. O objetivo é que ele se sinta bem dentro de um ônibus Busscar. Para isso, por exemplo, o ar condicionado tem de funcionar bem e a luz de leitura deve satisfazer a necessidade do usuário.

Para contentar motorista e passageiro, a empresa utiliza ferramentas modernas, como o CAD (*computer aided design*), que garante a padronização de desenhos, visualização tridimensional das peças, dando velocidade ao

A empresa utiliza processos modernos, como o CAD



A proximidade dos fornecedores agiliza o suprimento da linha de montagem

projeto para que as necessidades do mercado sejam atendidas com rapidez.

Efetivamente, a arma do CAD é de muita valia para o setor de carrocerias, que, além de atender exigências específicas dos clientes, precisa cumprir uma profusão de normas governamentais.

Na prática, dentro do organograma de trabalho da Nielson, a área de desenvolvimento cria, a engenharia de produto agrega as aspirações recolhidas no dia-a-dia do campo e a produção trata, por exemplo, de melhorar a produtivi-

dade por meio de ações voltadas à qualidade.

O departamento de manutenção das empresas de ônibus alimenta a engenharia de produto com sugestões que mostram, por exemplo, as dificuldades que tem para retirar um elemento do filtro ou uma bolsa de ar. O departamento de tráfego, por sua vez, vocaliza exigências do passageiro. Exemplo: onde e como deve estar instalada a garrafa de café.

A empresa centra seu programa de qualidade numa filosofia: fazer certo na primeira vez, ou seja, evitar o retrabalho. Para isso, mantém ações de melhoria contínua junto a funcionários e fornecedores.

A Nielson está determinada: não vai esperar certificação ISO para obter qualidade. O fato de não ter retrabalho na linha é um passo importante de qualidade, porque reduz custos.

A Nielson segue à risca um mandamento: o cliente quer rapidez para não ter veículo imobilizado. Diante disso, a logística de materiais da encarroçadora de Joinville prioriza as necessidades do campo. Se o mercado de reposição precisa de um pára-brisa, o campo tem prioridade sobre a produção em linha.

Atualmente mais de 135 fornecedores atendem a Nielson em regime *kan ban*, garantindo qualidade e confiabilidade, condições fundamentais para reforçar parcerias e contratos estáveis.

O fortalecimento da parceria está levando ao que se batizou com o neologismo de "joinvillização", que consiste na instalação dos fornecedores próximos à fábrica da Carrocerias Nielson, em Joinville, processo assemelhado à "mineirização" registrada em torno da Fiat, em Betim (MG).

A proximidade agiliza o suprimento da linha e estimula o surgimento do subsis-

temista – um tipo de fornecedor que assume a tarefa de entregar conjuntos ao montador final.

Exemplo: em vez de receber o pára-brisa isolado, a Nielson passaria a tê-lo já equipado com as borrachas. Um dos primeiros itens montados previamente é o de chicotes elétricos.

O que se pretende com os subsistemas é operar com qualidade assegurada, menos fornecedores e, conseqüentemente, menos custos.

A filosofia é fazer certo na primeira vez

"Joinvillização" para suprir a linha com mais rapidez



BUSSCAR
ÔNIBUS E CARROÇERIAS

Glasstech®

THERMOGLASS

DOT 495 M40
AS2 TEMPERED
TRANSPARÊNCIA - 70% MIN.
MADE IN BRAZIL

CPR 0718

E1 43 R-001438

BUSSCAR
ÔNIBUS E CARROÇERIAS

Glasstech®

THERMOGLASS

DOT 495 M41
AS2 LAMINATED
TRANSPARÊNCIA - 75% MIN.
MADE IN BRAZIL

CPR 0718

E1 43 R-001442

Temos a honra de participar no fornecimento dos pára-brisas e vidros laterais das linhas Nielson.

A **Glasstech® THERMOGLASS** faz questão de lembrar que esta parceria é feita de confiança, respeito e qualidade.

Estamos há 19 anos no mercado, produzindo pára-brisas laminados e vidros laterais temperados, para as principais encarroçadoras de ônibus.

Com modernos recursos tecnológicos e completo laboratório de provas, os produtos **Glasstech® THERMOGLASS** são certificados e homologados pelo INMETRO, garantindo sua alta qualidade nos veículos Busscar.

No exterior, nossa qualidade é certificada pelo MPA da Alemanha, com Regulamento R-43 do ECE para sua utilização em toda a Europa e DOT nos Estados Unidos, Canadá e México conforme requisitos da AAMVA.

Parabéns a você,  **BUSSCAR**
A MARCA DO ÔNIBUS
NIELSON



THERMOGLASS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

Rua Joaquina Theófilo do Espírito Santo, 200 a 284 - Guarulhos, SP.

Tel.: (011) 912-0988 - Fax (011) 912-4238

NIELSON E GARCIA: UMA PARCERIA DIGNA DE NOTA.

Genio - 80

NIELSON & CIA.
FABRICA DE CARROCERIAS
RUA PARÁ, 30 - CAIXA POSTAL, 477 - JOINVILLE - SANTA CATARINA

SCRITAÇÃO Nº 1452
Patente de Registro Nº. A79

Remete a NIELSON & CIA. estabelecidos com Fábrica de Carrocerias, à Rua Pará, 30, na cidade de Joinville, Santa Catarina em 2 de Março de 1963

estabelecido à Viação Garcia Ltda.

Cidade de Joinville - SC

Transportado proprio

NOTA FISCAL Nº 493 1.ª VIA
Série A Fregata

Inscrição 12.111.000
Nat. Operação Venda
Pedido SC-04/63
Vendedor S. Garcia
Condições a prazo

Quant.	Unid.	DESCRIÇÃO DAS MERCADORIAS (ESPECIFICAÇÃO) (marca, tipo, modelo e número)	Class. Fiscal	Unidade	VALOR	TOTAL
1	1	Carroceria para ônibus, metálica revestimento em alumínio, tipo 2 planos, chapeado para abrigar 36 poltronas reclináveis, bagageiros "na saia", para chassis Scania Vabis, de sua fábrica, de sua cidade.		Unidade	3174 100 00	3174 100 00
Valor das mercadorias					Cr\$ 3174 100 00	
Imposto de Consumo 8%					Cr\$ 158 905 00	
TOTAL					Cr\$ 334 005 00	

As seguintes mercadorias:

As mercadorias seguem nos seguintes volumes:

Marcas	Número	Quant.	ESPECIES
			Montado no chassi

Indústria Litorânea Ltda. Joinville - SC
Rua Mar. Deodoro D. 198 - Fone 1386

NAO VALE COMO RECIBO



No dia 8 de Março de 1963, a então Nielson e Companhia emitiu a Nota Fiscal Nº 493 contra Viação Garcia Ltda. no descritivo do documento explicava-se: era a venda de uma carroceria para ônibus, tipo dois planos, chapeamento em alumínio, janelas panorâmicas, com 36 poltronas reclináveis, bagageiros "na saia", montada em um chassi Scania Vabis... Dito assim, parece pouco. Mas com essa singela descrição estava nascendo uma parceria de quase 40 anos e o que Garcia comprava era nada mais, que a primeira das centenas de carrocerias "Diplomata" a serem usadas em nossas rotas. Naquele mesmo ano de 63, outras cinco foram montadas nos chassi fornecidos pela Scania Vabis e desde então a parceria só tem aumentado. Hoje podemos dizer que somos - e fomos - os maiores usuários da Nielson e desde aquela data já carroçamos exatos 1.154 chassis com seus produtos. Houve um ano - 1988 - que adquirimos 58 unidades, o que dá uma média de uma carroceria a cada seis dias. E não foi por acaso. Nesses 33 anos de negócios em comum, foi possível aprender muito com o pessoal da Nielson, que sempre soube interpretar nossa preocupação com nossos passageiros. Se agora as notas fiscais da Nielson, emitidas contra Garcia, são feitas em computador e o descritivo é muito mais complexo (45 lugares, ar condicionado, calefação, bar, vidros fumê, poltronas anatômicas, apoio para os pés, revestimento especial anti-ruído, saídas de emergência, etc, etc, etc), a emoção e a satisfação de recebê-las também é diferente: é muito, muito maior.



CGD

Campo, fonte de inspiração

Técnicos tomam o pulso do mercado para traduzir suas aspirações em novos produtos

A área de desenvolvimento do produto é o berçário da Carrocerias Nielson. É neste ambiente povoado de computadores que nascem as soluções, como explica o engenheiro mecânico Cláudio Nielson, responsável pelo departamento.

O oxigênio que alimenta a área de desenvolvimento é o campo. “Por isso nossos técnicos estão em permanente contato com os clientes”, ressalta. Outra vital fonte de reciclagem é a visita constante a feiras internacionais.

A fusão das demandas recolhidas no campo com as observações das tendências serve de indicador para os projetos, materializados com as ferramentas da informática.

“Há cerca de dois a três anos 40% de nossos itens estavam com projeto feito em CAD (*computer aided design*). Hoje são 100%”, garante Cláudio Nielson. Dos 4 a 5 mil itens que compõem um ônibus rodoviário, 60% são projetados internamente e o restante por terceiros, mas todos em sistema CAD.

O computador, que substituiu a prancheta, dá a imprescindível velocidade aos projetos da Nielson. “Ou seja, a área de desenvolvimento pode interagir rapidamente e traduzir as aspirações do mercado”, diz Cláudio Nielson.

O diferencial buscado pela Carrocerias Nielson é ir ao encontro das demandas do passageiro. Uma poltrona mais confortável, um projeto de bar bem resolvido que concilie distinção e praticidade são exemplos de prioridades em pauta no

O Brasil está descobrindo a relação custo-benefício

desenvolvimento do produto.

Neste momento, com a estabilidade econômica, o Brasil está sendo passado a limpo. Há uma descoberta da relação custo-benefício. “A escolha caminha para ser menos emotiva e mais racional”, destaca o engenheiro Cláudio. “A racionalidade é um processo que estabelece novos parâmetros”, salienta.

A área de desenvolvimento começa a enfrentar duas tendências pouco conciliáveis: o cliente, lutando para reduzir custos; a legislação obrigando o encarregador a investir cada vez mais em segurança, um fator de elevação de custos. “Leis, exigências de testes e especificações, pelo menos, certamente vão dificultar a entrada de aventureiros no setor”, constata o gerente de Desenvolvimento da Carrocerias Nielson.



A linha de montagem da Nielson utiliza componentes 100% projetados em CAD (*computer aided design*)

A busca da diversificação

Sob o comando da Nielson, a HVR quer ampliar o fornecimento para outros setores

A HVR Equipamentos Industriais foi fundada em 1981 quando a Nielson assumiu o controle da Hardt & Cia., que fabricava estruturas metálicas. Além de manter este nicho, a empresa desenvolveu uma linha que complementa a montagem de carrocerias, tais como alongamentos de chassis e pedais, instalações de terceiro-eixo e suspensão a ar, deslocamento da caixa de direção. Também recupera chassis de ônibus usados e produz peças

e componentes para carrocerias rodoviárias e urbanas.

Instalada, como a Nielson, em Joinville, a HVR, segundo seu diretor-superintendente, Valdir Nielson, quer ampliar o fornecimento para terceiros. "Nossa diversificação não será para o setor de transportes para não ficarmos presos as cíclicas crises do setor", assinala.

Alguns setores avaliados para a diversificação: agricultura, construção civil e indústria em geral. "Ainda não definimos claramente, mas a produção de racks é uma das opções", adiantou.

Do faturamento atual da empresa, 95% vêm da Nielson e 5% de terceiros. A meta para 1998 é alcançar a equivalência entre os dois clientes. Um ano antes, em 1997, pretende já estar certificada dentro das normas ISO.

No currículo da HVR, alinha Valdir, está o pioneirismo na instalação de terceiro-eixo com suspensão a ar. "De 1982 para cá já montamos 700 terceiros-eixos em ônibus", registra.

Outro produto da HVR é a instalação do segundo-eixo dianteiro para permitir a construção de ônibus na configuração 8x2 (quatro eixos com tração simples). "Somos homologados pela Scania", lembra.

Com 75 empregados, a linha de produtos da HVR também inclui uma novidade, a montagem de chassi próprio a partir de componentes fornecidos por terceiros. "Já estamos homologados pelo governo", conclui o superintendente da HVR.



A HVR, de Joinville, alonga chassis e faz a instalação de segundos e terceiros-eixos

Do faturamento da empresa, 95% vêm da Nielson

O salto do plástico

A Tecnofibras foi certificada pela ISO há 30 meses por exigência da indústria automobilística



Fotos: Arquivo da empresa

A Tecnofibras começou a operar em 1979. Até então a produção de peças e componentes de fibra de vidro era uma seção da Carrocerias Nielson.

A importância da fibra justificou a criação da Tecnofibras. Em 1969 apenas duas peças, as sinaleiras traseiras, levavam o material. Hoje, são 120 peças que respondem por 15% a 20% do peso da carroceria de ônibus. A criação da empresa, segundo o diretor-superintendente Randolpho Raiter, tem muito a ver com a convivência de um processo que destoava da característica da Nielson, uma empresa do ramo metalmeccânico. “Fibra é um processo químico-plástico”.

A produção mensal da Tecnofibras é de 90 toneladas

A Tecnofibras, hoje com três fábricas em Santa Catarina, duas com a mesma denominação, outra, a Rovel, fatura R\$ 41 milhões por ano, 35% para a própria Nielson, 65% para terceiros.

As empresas produzem peças de fibra e de termoplásticos para caminhões, ônibus, tratores, motos e sistemas de ar condicionado. Nos caminhões, a

Tecnofibras, unidade 1, em Joinville, especializada na produção de peças em fibra termoplástica



Unidade da Rovel,
em Rio Negrinho, SC,
com 400 empregados
e dedicada
a peças plásticas



Tecnofibras está no capô, pára-lama, pára-sol, pára-choque e defletor de ar da Volvo, Ford, Volkswagen e Mercedes.

Nos ônibus, as peças da Tecnofibras estão na dianteira (chapéu, grande pára-choque e curvas), traseira (tampa de estepe, pára-choque e curvas) e no interior (painel de instrumentos, poltronas e móveis).

A produção mensal da Tecnofibras é de 90 toneladas mensais entre peças de fibra e termoplásticas. A empresa, certificada pela ISO há 30 meses por exigência de seu maior cliente, a indústria automobilística, saúda a obrigatoriedade: "Qualidade leva à redução de custos", esclarece Raiter.

PARABÉNS NIELSON

Comemorar o cinquentenário das Carrocerias NIELSON tem um sabor especial para a GARYTRANS.

Nós que viajamos de norte a sul, levando a qualidade BUSSCAR para todo o Brasil, nos sentimos participantes do sucesso alcançado pela NIELSON nestes 50 anos.

GARYTRANS
Transportes Ltda.

50 anos

Trânsito Seguro para seus negócios

<http://www.garytrans@hitnet.com.br>



Os avanços da empresa

Em menos de 25 anos a produção cresceu 30 vezes, de 136 carrocerias em 1971 para 4.146 em 1995

Das primeiras carrocerias artesanais, no final da década de 1940, até hoje, a Carrocerias Nielson teve uma evolução constante. É o que mostram os registros iniciados em 1971 pela Fabus, a entidade que congrega os encarregados de ônibus.

Naquele ano, a Nielson produziu exatas 136 carrocerias, participando com apenas 3,14% entre as 4.331 unidades montadas por todos associados da Fabus.

Já em 1972, quando o Brasil ganhava pela segunda vez a Copa do Mundo, no Chile, a Nielson deu um grande salto: fabricou 203 carrocerias, 49,3% mais do que no ano anterior, um crescimento maior que os 25,7% obtidos pela Fabus.

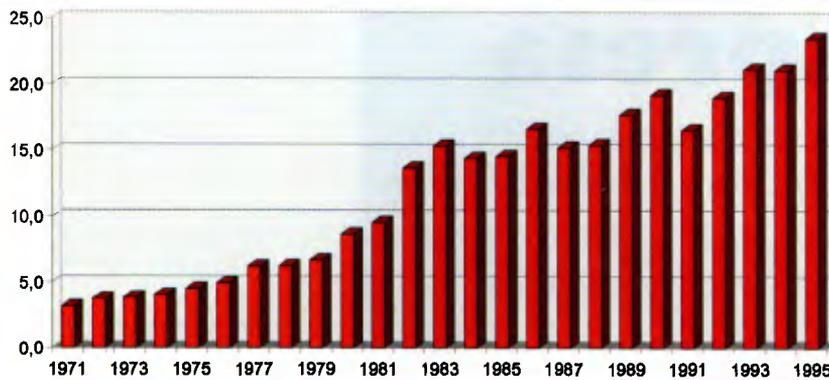
Em 1977, a empresa de Joinville superou a barreira das 500 unidades – produziu exatamente 560 carrocerias, ficando com 6,19% de participação

**Na exportação,
o objetivo
é atingir
novos mercados**

NIELSON (Carrocerias para ônibus - em unidades)								
Ano	Produção			Exportações				
	FABUS	Nielson NIELSON	Part. % s/ Total FABUS	Nielson		Fabus		Part. % s/ Total FABUS
				Rodov.	Urbano	Rodov.	Urbano	
1.971	4.331	136	3,14					
1.972	5.445	203	3,73					
1.973	6.585	251	3,81					
1.974	7.597	307	4,04					
1.975	8.035	363	4,52					
1.976	8.886	441	4,96					
1.977	9.045	560	6,19					
1.978	10.683	668	6,25	54		226	126	15,34
1.979	10.267	686	6,68	120		493	300	15,13
1.980	11.301	978	8,65	65		419	485	7,19
1.981	12.267	1.172	9,55	179		820	544	13,12
1.982	8.729	1.193	13,67	95		363	205	16,73
1.983	6.695	1.027	15,34	8		8	30	21,05
1.984	5.643	812	14,39	12		54	239	4,10
1.985	6.464	942	14,57	21		83	117	10,50
1.986	7.847	1.304	16,62	19		203	55	7,36
1.987	9.263	1.407	15,19	143		291	132	33,81
1.988	11.657	1.794	15,39	184		332	122	40,53
1.989	10.994	1.948	17,72	252	17	485	396	30,53
1.990	9.246	1.775	19,20	222	36	369	175	47,43
1.991	15.344	2.540	16,55	297	30	573	317	36,74
1.992	17.830	3.385	18,98	498	93	1.557	1.346	20,36
1.993	13.274	2.814	21,20	575	250	1.389	2.043	24,04
1.994	12.625	2.668	21,13	785	62	1.531	1.597	27,08
1.995	17.625	4.146	23,52	764	40	1.465	1.531	26,84



NIELSON - Carrocerias Para Ônibus
(Produção Total - Participação no Total da FABUS - Em %)



num mercado de 9.045 unidades totais.

Em 1981, a Carrocerias Nielson alcançou pela primeira vez a produção de quatro dígitos - 1.172 unidades, cabendo-lhe uma fatia de 9,55% do mercado de 12.267 unidades.

O período de 1983-84-85 registrou queda de produção: montou respectivamente 1.027, 812 e 942 unidades. Foram anos difíceis para o setor, que sofreu o baque do ambiente recessivo em que se

encontrava o país. Na época a Nielson, que havia estreado nas exportações em 1978, foi também atingida pelo declínio das vendas externas. Nos três anos entre 1983 e 1985 vendeu no mercado externo apenas 46 unidades, volume inferior que vinha obtendo anualmente nas exportações.

Depois disso, a Nielson, mesmo enfrentando as cíclicas oscilações do mercado, conviveu com uma forte expansão de produção. Entre 1986 e 1990 fabricou o máximo de 1.948 unidades e o mínimo de 1.304 carrocerias.

A barreira das 2 mil unidades foi superada pela primeira vez em 1991, ano em que a Nielson produziu 2.540 unidades, o que lhe valeu participação de 16,55% nas estatísticas da Fabus.

Em 1992, a empresa que agora completa 50 anos de existência, deu um

Estréia nas exportações aconteceu em 1968

expressivo salto: fabricou 3.385 unidades, 33,3% mais que no ano anterior, até então seu recorde.

Nos dois exercícios posteriores, 1993 e 1994, a Carrocerias Nielson recuou para menos de 3 mil unidades. As 2.668 carrocerias que montou em 1994 significaram queda de 21,2%, comparadas com seu recorde de 3.385 unidades. As encarroçadoras reunidas em torno da Fabus, no comparativo, tiveram queda maior, de 29,2%.

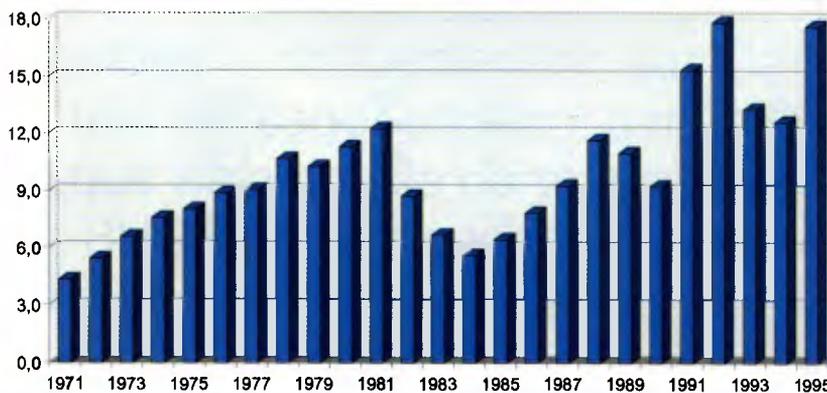
Em 1995, a Nielson estabeleceu seu novo recorde de

produção (4.146 unidades) e de participação de mercado (23,52%).

Para 1996, segundo Harold Nielson, presidente da empresa, a produção da empresa deverá ficar 10% abaixo da registrada em 1995.

As exportações da Carrocerias Nielson, iniciadas apenas no final da década de 1970, começaram com o modelo rodoviário - 239 unidades entre 1978 a 1980, 21,11% do total obtido pela Fabus no período.

FABUS - Carrocerias Para Ônibus
(Produção Total - Em mil unidades)





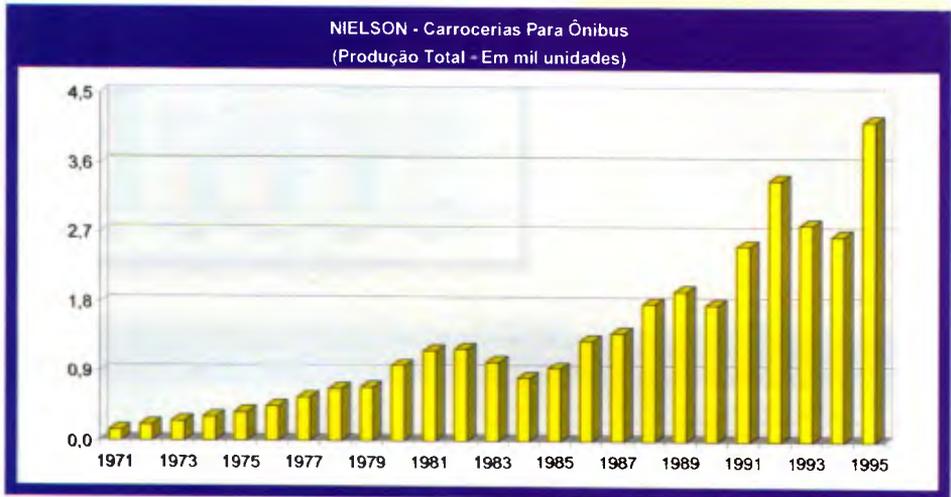
As vendas eternas, no início, atingiram os mercados chileno e paraguaio, mas não foram realizadas diretamente, mas através das montadoras.

Na década de 1980, no entanto, ao perceber que o mercado externo era uma maneira de contrabalançar as bruscas oscilações do *front* doméstico, a Nielson iniciou a estruturação de um departamento de exportação com a nomeação de representantes.

Com isto, a empresa passou a agregar compradores no Uruguai, Peru, Bolívia e Costa Rica, entre outros países. Com este foco, as vendas externas chegaram ao final dos anos 80 representando 10% do faturamento da Nielson, lembra Fábio Nielson, 30 anos, gerente de Exportação da empresa.

A estruturação do departamento de exportação deu bons resultados, traduzidos na participação de 20% a 25% representados desde 1992 pelo mercado externo sobre o faturamento da empresa.

Desde 1995 líder na exportação de carrocerias rodoviárias, a Nielson, mesmo assim, está registrando queda nas vendas para alguns mercados. "O



PARABÉNS NIELSON!

SÃO 50 ANOS
DE QUALIDADE
DEDICADOS AO
SETOR DE ÔNIBUS
NO BRASIL

Nós, da REDECAR, que fornecemos os painéis de revestimento, os alçapões de ventilação, os bancos de polipropileno e as saídas de emergência, além de outras peças vácuo-formadas dos ônibus urbanos da Nielson, comemoramos essa parceria de sucesso. Desejamos que o pioneirismo da Nielson esteja sempre presente no seu futuro.

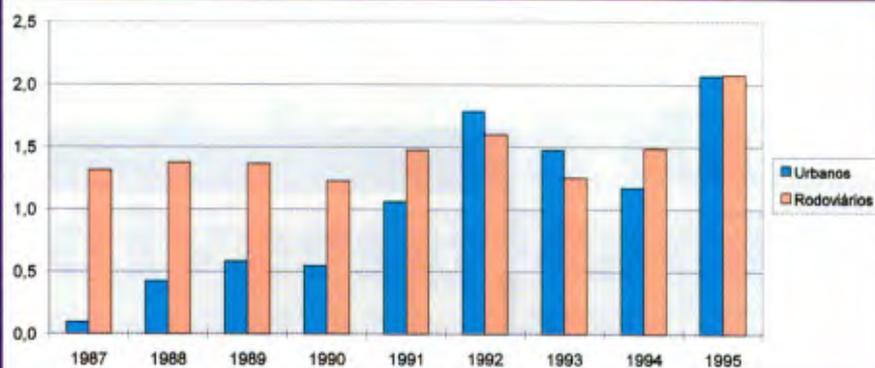


Padrão de Qualidade em Vacuum Forming

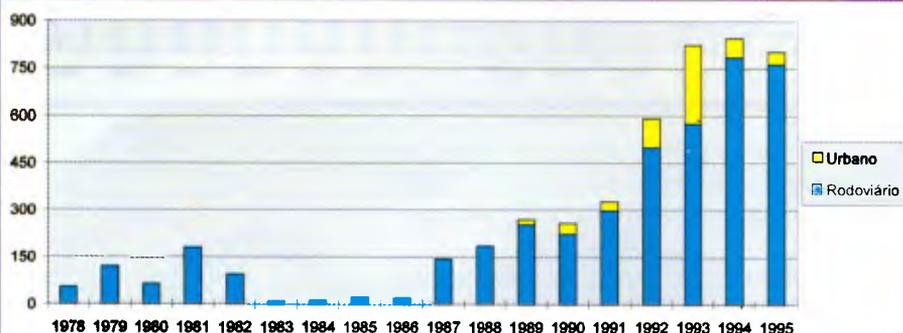
Rua Dr. Lício de Miranda, nº 521 esquina com Rua Novo Hamburgo, nº 99 – Vila Carioca – São Paulo – SP – Brasil
Tels.: (011) 273-7104/63-5863 - Fax: (011) 273-7104



NIELSON - Carrocerias Para Ônibus
(Produção - Em mil unidades)



NIELSON - Exportações
(Em unidades)



Equador, que representou 15% das exportações, e era o terceiro mercado da marca Nielson, depois do Chile e Peru, está em crise”, lembra Fábio Nielson. A Argentina também.

Os passos para reagir nas exportações já foram dados, entre os quais a abertura de novos mercados, como a África do Sul, para onde a empresa já mandou carrocerias sobre chassi OH1635 equipado com direção do lado direito.

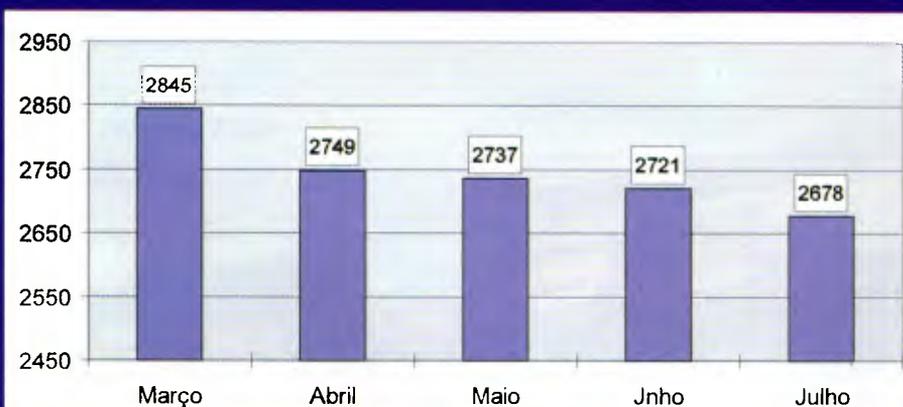
Outro passo para aumentar as exportações, também na direção da África, tem como alvos os mercados de Angola e Nigéria.

O México – onde a empresa mantém um acordo de cooperação tecnológica com o encarroçador local, Masa – é um mercado potencial, mas prejudicado pela crise cambial de 1994. Há boas possibilidades de os negócios serem retomados em 1997.

A Nielson também pretende avançar sobre o mercado do Oriente Médio.

Um objetivo da Nielson é atingir por volta do ano 2000 uma participação de 30% das exportações sobre as vendas totais, meta nada difícil para uma empresa que já consegue 25% do seu faturamento nas vendas externas.

Emprego
(Em número de funcionários)



NIELSON: HÁ 50 ANOS UM SUCESSO.

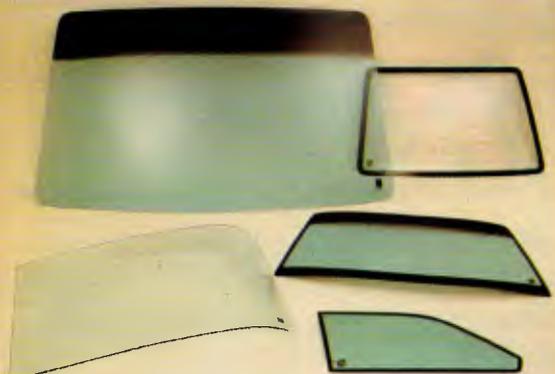
A FANAVID felicita as CARROCEIRAS NIELSON pelo CINQUENTENÁRIO DE SUCESSO, QUALIDADE E AMIZADE.

NOS SENTIMOS ORGULHOSOS, COMO FORNECEDORES E AMIGOS, DE PARTICIPAR DESTA FESTA



Fanavid - Fábrica Nacional de Vidros de Segurança Ltda.

R. 12 de Setembro, 392 - V. Guilherme - CEP 02052-000 - SP-SP - Tel: (011) 291-0311 - Fax: (011) 292-2447





**"Quando
você
acredita
em alguma
coisa,
você a vê."**

Wayne Dyer

*A Vitrotec dispensa a
seus produtos a mesma
dedicação que a Nielson
a seus ônibus.
Este é o segredo do
sucesso da Nielson ao
longo dos seus 50 anos*

VITROTEC
A qualidade que se vê

Parabéns,

NIELSON

CARROCERIAS NIELSON:

**50 anos forjados
com seriedade,
competência
e qualidade.**

Uma homenagem da
Metalúrgica Denk a uma das
maiores encarroçadoras do mundo.



**USINADOS
FORJADOS
ESTAMPADOS**

FONE: (047) 633-0725 FAX: (047) 633-0087
SÃO BENTO DO SUL - SC

A UNIVERSAL MÁQUINAS
PARABENIZA A DIREÇÃO E
FUNCIONÁRIOS DA CARROCERIAS
NIELSON S.A. PELOS SEUS
50 ANOS DE EXISTÊNCIA



UNIVERSAL MÁQUINAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Fone (047) 433-6511 - Fax 433-6511 R.31 JLLE-SC

Especializada em usinagem seriada em
tornearia automática, convencional e CNC

**Parabenizamos as
Carrocerias NIELSON
pelos 50 anos de sucesso.**



Metalúrgica SIPACA Ltda.

Matriz: Rua Leopoldo Augusto Gerent, 100 JARAGUÁ do SUL - SC
CEP 89251-620 - Fones/Fax: (0473) 71-3002/71-6011
Filial: Rod. Guilherme Jensen, km14 MASSARANDUBA - SC
CEP 89108-000 - Fones: (0473) 79-1080/79-1549

**NIELSON:
50 ANOS
COM MUITO
BRILHO**

UMA HOMENAGEM DA IMATRON AOS
50 ANOS DAS CARROCERIAS NIELSON.
REATORES, LUMINÁRIAS
E CENTRAIS ELÉTRICAS PARA ÔNIBUS



IMATRON Indústria Metalúrgica Eletrônica Ltda.

Rua Sadi Cantergiani, 128 - Bairro Floresta - Caxias do Sul - RS
Fones: (054) 225-1333 - Fax: (054) 225-2633

BUSINESS

**PODE ENTRAR
COM SEU ANÚNCIO.
O RETORNO
É GARANTIDO!**

**LIGUE JÁ
862-0277**

RETIFORT
RETÍFICA DE MOTORES

**Retífica de Motores
Diesel - Gasolina - Álcool**



Mercedes-Benz, MWM,
Perkins, Caterpillar, Scania,
Cummins, Volvo,
VW, Fiat, GM, Ford.



RUA SASSAKI, 40 - CIDADE ADEMAR
CEP 04403-000 - TELEFAX: (011) 5563-4373



Da marcenaria ao Panorâmico

Móveis, balcões, cabines, carrocerias para caminhões e ônibus sofisticados compõem a história da empresa

- 1946 - Começa a funcionar a marcenaria dos irmãos Augusto e Eugênio Nielson denominada Nielson & Irmão.
- 1947 - A empresa inicia a reforma de ônibus usados; faz também carrocerias e cabines de madeira para caminhões e camionetas.
- 1949 - A Nielson & Irmão constrói a primeira carroceria de ônibus sobre chassi Chevrolet Gigante, encomendada pela Abílio Bello & Cia. Ltda.
- 1949/1956 - A Nielson & Irmão concentra a maior parte de sua produção em carrocerias para caminhões.
- 1950/51 - Iniciada a produção da carroceria "Gostosão", urbana, cara-chata, em madeira, sobre chassi Ford alemão.
- 1951/54 - Foram produzidos ônibus para a empresa de Abílio Bello e também modelos interurbanos para a linha Joinville-Guaratuba. Eram ônibus urbanos com assentos modificados e bagageiro no teto. Em paralelo, continuava a atividade de marcenaria com a produção de móveis, balcões e outras peças.
- 1956 - A razão social muda para Nielson & Cia. Ltda. Eugênio Nielson deixa a sociedade e ingressa Harold Nielson, então com 18 anos e filho mais velho de Augusto Nielson.
- 1958 - A Nielson & Cia. Ltda. faz a primeira carroceria metálica. O aço era utilizado para revestimento lateral e teto. A estrutura era de madeira nobre, ipê ou canela; a empresa continuava a produzir também carrocerias para caminhões.
- 1959 - A Rápido Sul Brasileiro, de Joinville, SC, é uma das primeiras empresas a encomendar a carroceria com revestimento metálico e estrutura de madeira sobre chassi Mercedes-Benz, com motor diesel. O modelo era cara-chata.
- 1959 - A empresa produzia dez carrocerias por ano.
- 1962 - Lançado o modelo Diplomata, da Nielson, primeira carroceria com dois planos a surgir no mercado, fabricada para a Eroles Turismo, de Mogi das Cruzes, SP, sobre chassi Mercedes-Benz LP-321. O Diplomata foi inspirado no Flexible, um modelo norte-americano utilizado pela Expresso Brasileiro.



Carroceria para aplicação interurbana fabricada em 1957 sobre chassi FNM-Alfa Romeo

Parabéns, Nielson

É com muita satisfação que a 3M do Brasil, no ano de seu cinquentenário, saúda os 50 Anos da Nielson & Irmãos.

Que os próximos 50 anos sejam plenos de vitórias, na história já repleta de sucesso da Nielson.

3M Inovação



Ano 1963:
a Rápido Mato Grosso, uma das primeiras a adquirir o rodoviário Diplomata



Carroceria que marcou a chegada da chapa de aço no revestimento lateral e no teto

● 1962 - A Rápido Mato Grosso, de Campo Grande, comprou duas carrocerias Diplomata, que serviram de amostra para outras duas encomendas, feitas pela Andorinha, de Presidente Prudente, SP. Na entrega à Andorinha, os ônibus passaram pela Viação Garcia, de Londrina, PR, que também fez uma encomenda de duas

unidades.

● 1963 - A empresa passa a chamar-se Carrocerias Nielson e decide fabricar exclusivamente carrocerias de ônibus. Inicia-se a segunda fase do ônibus rodoviário, o Diplomata Air Bus, com ar condicionado, bar executivo e som ambiente.



Protótipo de carroceria articulada de 6 portas sobre plataforma Mercedes modelo UPA

● 1968 - A Carrocerias Nielson exhibe no Salão do Automóvel, no Ibirapuera, em São Paulo, o modelo Diplomata sobre chassi Magirus-Deutz. O estande era da Magirus e todos os fabricantes de carrocerias à época expuseram seus produtos.

● 1969 - A empresa deixa de fabricar ônibus urbanos e concentra-se apenas no modelo rodoviário. O preço do urbano custava a metade, mas o tempo de fabricação era parecido com o de um rodoviário, que na época não tinha sofisticação. Como a fábrica era pequena, optou-se exclusivamente pelo rodoviário para se obter

uma receita mais homogênea.

● Década de 70 - Anos marcados pelo progresso e pela construção de fábricas de carrocerias definitivas. A Nielson chegou a trabalhar em sete lugares diferentes.



O modelo Jum Buss'96, com cabine reestilizada, segue a linha do Panorâmico 400

● 1979 - A Nielson começa a operar a Fábrica 2, no Distrito Industrial de Joinville.

● 1987 - A empresa, depois de 18 anos, retoma a produção de carrocerias urbanas, agora com o nome Urbanus, totalmente em alumínio.

● 1990 - Lançada a família Busscar com a série Jum Buss 380, 360 e 340; El Buss 340 e 320. O modelo Urbanus recebe inovações tecnológicas.

● 1995 - Lançado o Jum Buss 400 Panorâmico, de 3 e 4 eixos, com salão superior destinado aos passageiros; a tripulação, viaja no piso inferior.

● 1996 - Inovações no Jum Buss 380 e 360, destacando-se o novo visual da cabine com pára-brisa superior e inferior de maior dimensão; pára-choque e chapéu dianteiro ganharam mais aerodinâmica.

NIELSON
BUSSCAR
Parabéns !!!

QUE MUITO MAIS "ÔNIBUS"
DE VIDA POSSAMOS
ESTAR JUNTOS.



CARROCERIAS NIELSON S.A.

**50
anos**

FELIZ CINQUENTENÁRIO, AMIGOS!

Parabéns diretores e funcionários da Nielson pelo exemplo de dedicação, organização, competência e grande sucesso.

Agora, você que exige qualidade e planeja a valorização das frotas de ônibus, deve utilizar os produtos CBA, que tantos benefícios já trouxe aos fabricantes de carrocerias, ou seja, chapas lavradas CBA-PISO antiderrapante, chapas ou bobinas stucco para revestimento interno de ônibus, chapas planas ou bobinas pré-tensionadas e planificadas para revestimento externo e interno, perfis e tubos de alumínio para diversas aplicações, desde estrutura de ônibus até perfis para janelas e frisos decorativos.

Produtos CBA - A escolha certa



COMPANHIA BRASILEIRA DE ALUMÍNIO

ESCRITÓRIO CENTRAL

Praça Ramos de Azevedo, 254 - 4º andar

CEP 01037-912 - São Paulo- SP

Fone (011) 224-7000 (PABX)

Vendas segmento

TRANSPORTES: (011): 224-7160

Telefax (011) 223.4638 - 220-4162



GRUPO VOTORANTIM



A evolução dos produtos

Troles puxados a cavalo, feitos em 1947, estão nos registros de memória da empresa

CARROCERIA METÁLICA:
em 1958, A Nielson & Cia. Ltda. produziu as primeiras carrocerias com revestimento metálico. Na foto abaixo, um exemplar montado sobre chassi LP 321 Mercedes-Benz e fornecido para a Eroles, de Mogi das Cruzes, SP



JARDINEIRA DE LUXO:
em 1959, dez anos após a produção da primeira carroceria, a Nielson ainda montava ônibus com frontal de caminhão. Na foto, um modelo Pullman com frente do Chevrolet Brasil



Na história da Nielson, várias fases marcam a trajetória de pioneirismo em produtos. Em 1947, por exemplo, construía troles puxados por cavalos. Com a importação de veículos, coube à então marcenaria de Joinville reformar ônibus, gerando uma vocação industrial. O domínio da madeira evoluiu para a primeira fabricação de ônibus novo, em 1949.

A fase perdurou por algum tempo, quando à madeira de lei, como ipê e canela, utilizada na estrutura, juntou-se o aço, no revestimento das laterais e do teto. O Brasil estava no final dos anos 50, época em que a indústria automobilística nacional dava seus primeiros passos.

A década de 60 começou com novos desafios, um deles construir o modelo Diplomata, um ônibus com dois planos bastante ousado e que fez história na frota de várias

empresas, entre elas a Viação Garcia, Viação Cometa e Expresso Brasileiro.

O Diplomata resistiu bravamente por duas décadas, até 1979/80, quando a já Carrocerias Nielson mudou tudo:

- surgiu uma nova marca, Busscar – "buss" derivado de ônibus em sueco, origem da família Nielson e "car", abreviatura de carroceria;
- criou novo logotipo, com quatro estrelas sobrepostas nas cores azul e amarela da bandeira sueca;
- lançou as novas linhas rodoviárias El Buss e Jum Buss.

A evolução continuou em 1994, com o Jum Buss T, com maior área envidraçada conseguida pela tecnologia dos vidros colados. No mesmo ano o Urbanus, carroceria urbana lançada em 1987, é reestilizada e modernizada.

Em 1995, surge o Jum Buss 400 Panorâmico, de 3 e 4 eixos, com piso superior para os passageiros e inferior destinado à tripulação. Em 1996, encarroça para a Viação Garcia o Jum Buss 400 Panorâmico sobre o 10.000º chassi (B12, 6x2) Volvo montado no Brasil.



URBANO:
 interrupção - Em 1969 a Nielson parou a fabricação de carrocerias urbanas (na foto, um modelo 1965) por três motivos: tinha uma fábrica pequena, custava a metade de um rodoviário e demorava quase o mesmo tempo



URBANUS:
 retomada - Em 1987 (foto) a empresa, depois de quase duas décadas sem participar do segmento, já com nova fábrica, volta a fabricar carrocerias para aplicação urbana, denominadas Urbanus, totalmente em alumínio

Olha só o que a Mannes vem fornecendo há uma década para a Nielson:

CONFORTO

A Nielson está comemorando 50 anos de estrada. E a Mannes orgulha-se de completar 10 anos de fiel parceria com uma empresa que conquistou o mercado pela competência e seriedade de seus propósitos. É por isso que nos orgulhamos de fornecer espumas para as poltronas de seus ônibus, há uma década.

PARABÉNS, NIELSON!

Meio século transportando o progresso de nosso país. Uma história que mistura-se com a própria história do Brasil.



MANNES IND. COM. ESPUMAS E COLCHÕES LTDA
 Fone(047) 373-0288 - Fax(047) 373-0366 - Telex: 474512
 Rodovia BR 280 Km 58 - CEP 89270-000
 Guarimirim - SC

ARTICULADO RODOVIÁRIO:
 no final da década de 70 a Viação Garcia operou ônibus articulado, de 18 m, em linha interestadual. Chegou a ter oito unidades (na foto um Nielson ano 79 sobre chassi Scania). O carro, de 60 lugares, foi inviabilizado pelo surgimento, ainda em 1979, do ônibus convencional de 13,20 m, que aumentou de 39 (na versão 12 m) para 50 o número de poltronas



UM FATO RARO:
 A Viação Cometa, conhecida pela espartana padronização de marcas, teve Nielson: duas unidades do Diplomata, a primeira em 1966, a segunda em 1970 (foto), carro-reserva na linha SP-Curitiba; depois, em 1982, lembra o diretor-administrativo Arthur Mascioli, compramos 15 carrocerias para a Impala (empresa recentemente vendida para o grupo Gontijo)



FONTE DE INSPIRAÇÃO:
 O Expresso Brasileiro (foto 1970/72) teve Diplomata na linha São Paulo-Rio. Aliás, foi a marca Fixible, dos EUA, utilizada pelo Expresso Brasileiro que inspirou a Nielson a desenvolver o Diplomata





CARROCERIA MID BUS:
modelo El Buss 340 para
pequenas e médias
distâncias que pode
ser encarroçado
sobre chassis Mercedes-Benz
(foto), Ford ou Volkswagen



APLICAÇÃO INTERURBANA:
a marca Busscar tem
segmentado bastante sua linha
de produtos. Lançou em 1996
a versão Interbus (na foto
sobre chassi Mercedes-Benz),
de uma porta, indicada para
percursos interurbanos
e fretamentos

PLÁSTICOS PLAVINIL E CARROCERIAS NIELSON, DOIS JOVENS CINQUENTÕES

Não é todo dia que se encontram cinquentões com esta vitalidade, dinamismo e criatividade. Parabéns à NIELSON, uma empresa com meio século de experiência e a energia de quem está começando.



PLÁSTICOS PLAVINIL S.A.

Av. das Nações Unidas, 20.003 - Sto. Amaro - SP - SP - CEP 04795-100
Telefone: (011) 247.5011 Telefax: (011) 524.0781





ÔNIBUS INTEGRAL:
na exportação, a Nielson
tem feito negócios
com produto integral – chassi
próprio, montado por
sua coligada HVR, e carroceria
Busscar 360 – para empresas
como a Flota Barrios (foto)



VOLANTE NA DIREITA:
entre os novos mercados
externos da Busscar,
destaca-se a África do Sul
para onde a empresa
de Joinville mandou
recentemente carroceria 360T
de vidro colado com direção
do lado direito



ROTA INTERNACIONAL:
a Brujula, empresa paraguaia,
utiliza o Jum Buss 400P
Panorâmico na versão com 4
eixos e vidros colados





Frotas e frotistas

Dirigentes da Viação Garcia, Gontijo e Rápido Araguaia opinam sobre sua convivência com a marca

“**D**esign, conforto, qualidade, facilidade de manutenção, prazo de entrega, peças intercambiáveis, durabilidade e assistência técnica são razões para escolher a marca Nielson. Temos contribuído com a marca em desenvolvimentos conjuntos, caso do terceiro-eixo e suspensão conjugada ar e mola; em sugestões de design e em incentivos na utilização da fibra no lugar da madeira e outras melhorias”. (Fernando Garcia Cid, gerente geral da Viação Garcia, de Londrina, frota de 473 veículos, sendo 399, ou 84,36% encarregados pela Nielson, marca que está na empresa desde 1963).

“**É** uma carroceria boa, empenhada com a qualidade. A assistência técnica é perfeita. Começamos com a Nielson há 12 anos. Só operamos com a marca” (Abílio Gontijo, fundador da Empresa Gontijo de Transportes, Belo Horizonte, frota de 1.100 ônibus da marca Nielson).

“**U**m pessoal que leva a sério o que faz e está sempre disposto a melhorar o produto. Outro ponto importante da Nielson é o eficiente pós-venda, fator determinante na escolha” (Odilon Walter dos Santos, presidente da Rápido Araguaia, Goiânia, frota de 517 carrocerias urbanas, 78% da marca Nielson)



Fernando Garcia Cid



Abílio Gontijo



Odilon Walter dos Santos

Festa em dose dupla.

Parabenizamos as Carrocerias NIELSON pelos 50 anos de dedicação à qualidade.

Nós da COPLATEX, ao chegarmos aos vinte anos, compreendemos muito bem esta dedicação porque qualidade também sempre foi a nossa meta.



COPLATEX
TECNOLOGIA AVANÇADA EM TECIDOS

Coplatex Indústria e Comércio S.A.

Fone: 713.3877

Fax: 749.1817

NIELSON. 50 ANOS DE EVOLUÇÃO PERMANENTE.



A Simesc Tubos sente-se orgulhosa em participar dessa grande obra.

Através de suas estruturas metálicas de alta tecnologia, a Simesc tem a honra de colaborar para o sucesso absoluto dos produtos da Nielson, reconhecidos nacional e internacionalmente pela sua qualidade.



Uma empresa do grupo Wiest S.A.

A plenitude de uma cinquentona

A AUTOTRAVI comemora o
cinquentenário
das Carrocerias NIELSON S.A.
e sente-se
orgulhosa de sua parceria
com uma empresa
que sempre primou
pela busca da qualidade.

borrachas

autotravi Autotravi Borrachas
plásticos e Plásticos Ltda.

PARABÉNS NIELSON

Estamos em festa pelos 50 anos
da Nielson, e sentimo-nos honrados em
sermos fornecedores e amigos,
há mais de 20 anos.

Desejamos que esta parceria continue
perfeita, a fim de contribuirmos sempre
para o progresso desta grande
encarregadora de ônibus.



Rua Terezina, 340/360 - Vila Bertoga, SP
Fones (011) 692.8281 - Fax: (011) 292.5060



**Parabéns à Carrocerias NIELSON
pelos 50 anos de sucesso.**

**A ENGEFIBRA se orgulha dos 19 anos
de parceria como fabricante de peças
em plástico reforçado e Vacuum Forming.**

ENGEFIBRA - Rua Rui Barbosa, 270 - Joinville - SC
CEP 89219-100 Fone: (047) 435-4400 - Fax (047) 435-4012

Ligado no futuro

Empresário indica as saídas para o setor de ônibus
enfrentar concorrentes internos e externos

Sete de setembro de 1996, dia da Independência do Brasil, caiu num sábado. Na rotina do *workaholic* presidente da Carrocerias Nielson, Harold Nielson, dias assim são seus preferidos para o trabalho.

Harold Nielson, nascido em 1938, é um empresário exigente, em relação a tudo e a todos, inclusive com ele mesmo. “Não podemos continuar achando que Deus sempre será brasileiro”, resmunga. “Nós, brasileiros, somos tão refêns do Congresso quanto o próprio presidente Fernando Henrique Cardoso”, acrescenta para manifestar seu desagrado quanto ao ritmo lento em que estão ocorrendo as reformas estruturais.

Acurado observador e pesquisador dos assuntos ligados ao mundo do ônibus, ele assinala: “O ônibus está sofrendo concorrência do automóvel e continua a parar em rodoviárias feias, mal arrumadas e localizadas em locais que provocam insegurança ao viajante”.

Foi num 7 de setembro tranqüilo e calmo na chuvosa Joinville que Harold Nielson recebeu Technibus para falar sobre a empresa que dirige e o futuro:

Technibus - Nos últimos anos têm sido registrados recordes de produção de ônibus. Tal cenário será repetido nos próximos exercícios?

Harold Nielson - Acredito que a frota do modelo rodoviário não irá aumentar substancialmente. E por quê? Antes, um ônibus desse tipo rodava no máximo 10 mil km por mês. Hoje, faz 30 mil km. Há ônibus que acumulam em dois anos uma rodagem de 800 mil km. Neste segmento, a busca de maior produtividade tem sido frenética. Além de rodar o triplo, os ônibus, desde 1979, podem ter 13,20 m de comprimento e, de 39 a 40 passageiros, passaram a oferecer 50 lugares. Isto é mais um fator de redução de frota. A cada mil ônibus produzidos, foram cortados 100 por conta do aumento no comprimento.

Technibus - O forte aumento do número de automóveis não é outra ameaça ao ônibus?

Harold - Sem dúvida. O ônibus rodoviário sofre concorrência do automóvel que aumentará sua participação a partir dos carros supercompactos, que estão chegando. A aviação é outra forte concorrente com o crescimento das linhas aéreas regionais. Além do mais, as rodoviárias e pontos de parada são inadequados. É preciso mudar o enfoque e melhorar a infra-estrutura. Precisamos imitar os aeroportos que oferecem qualidade a seus passageiros. Os ônibus estão em contínuo aperfeiçoamento, enquanto as estações rodoviárias não estão acompanhando.



**Harold Nielson: um Brasil
mais internacional**



Technibus - E no segmento urbano, qual será a tendência?

Harold - Também os ônibus mais compridos, de 13,20 m, são uma realidade. Brasília, por exemplo, está comprando carrocerias com tal dimensão sobre chassis OF-1620. É natural que assim seja por conta das características das linhas com baixa renovação de passageiros.

Technibus - Quais as saídas para a indústria de ônibus?

Harold - Vamos caminhar na mesma direção dos aviões, cuja indústria está oferecendo para cada segmento de mercado o produto mais compatível em termos de custo-benefício. Além disso, temos de ser competentes para vender nos mercados interno e externo.

Technibus - Mas a indústria de carrocerias já não é competente na exportação?

Harold - Temos condições de desenvolver muito mais. Somos grandes dentro da América Latina, e, como não sofremos ameaças, acabamos perdendo o foco. Precisamos usar o potencial brasileiro para ampliar nossos domínio sobre outros mercados. Com a globalização, seremos cada vez menos Brasil e mais internacionais.

Technibus - O fato de a Mercedes-Benz ter parado de fabricar monoblocos vai beneficiar a Nielson?

Harold - Acredito que sim, pois agora a Mercedes-Benz terá mais nitidez nas suas ações. Antes, a empresa tinha o foco difuso.

Technibus - O sr. demonstra sempre querer mais, parece nunca estar satisfeito. Tal inquietude é responsável pela sua ativa participação na construção da Nielson?

Harold - Não é que eu nunca esteja satisfeito. É que quando você atinge um patamar, logo precisa dar o passo seguinte. Isto acaba virando um sistema, uma filosofia de vida. Mas o mundo é assim. Nós estamos atrasadíssimos em relação ao mundo.

Technibus - Mas o Brasil não está avançando?

Harold - O brasileiro em geral gosta de fazer tudo sem suar. Para você endireitar um país deste aqui tem de suar sangue. Tudo vai na maciota. Vai se passando vaselina na picada de cobra. Tem que ser feito como Cingapura, que aplicou leis severas para melhorar. Todo país que efetivamente evoluiu teve regras extremamente rígidas.

Technibus - E a indústria de ônibus está avançando?

Harold - Para enfrentar estradas ruins, novos limites de peso por eixo, normas de segurança, é preciso cada vez mais dominar a tecnologia. O problema é que a gente se prepara, mas as leis nem sempre são cumpridas. Veja o caso: as normas Conmetro I e Conmetro acabaram descumpridas e, por isso, estão avacalhadas. Se houvesse padronização, o preço do ônibus baixaria. Fazer carroceria urbana hoje no Brasil é alfaiataria, cada um quer especificar sua encomenda.

Technibus - O sr. é conhecido como um incorrigível trabalhador, daqueles que não perdoam feriados nem finais de semana...

Harold - O trabalho me dá prazer. Além disso, preciso acompanhar o ritmo dos meus concorrentes de origem italiana que são incansáveis. (risos)

A prova de que casamento por interesse pode dar certo.

*Nielson/Busscar
e Renner DuPont.
15 anos de parceria.*

Há mais de 15 anos que a Renner DuPont é fornecedora exclusiva de tintas para a Nielson/Busscar. Além de ser responsável por projetos de pintura e ter técnicos especializados dentro da própria empresa, a Renner DuPont vem apresentando soluções sob medida, visando a melhoria contínua e de qualidade, para otimização de custos. O resultado está aí e não poderia ser diferente: duas grandes empresas de sucesso que não páram de crescer.

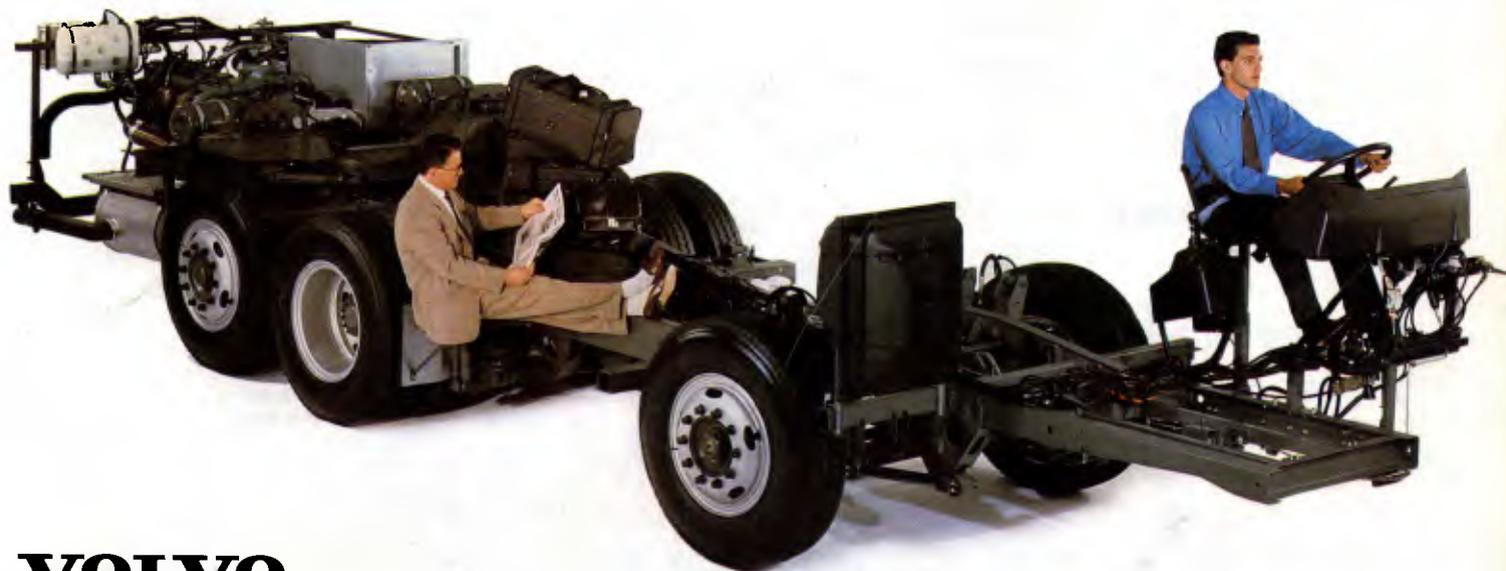


**Renner DuPont Tintas
Automotivas e Industriais S.A.**

IMAGINE A FALTA QUE A NIELSON IRIA FAZER NESTES ULTIMOS 50 ANOS.



Essa é uma homenagem da Volvo do Brasil à Nielson, um dos nossos melhores parceiros de estrada. E de cidade também. Uma empresa que chega aos seus 50 anos com muitos quilômetros rodados. E a Volvo tem orgulho de ter participado de muitos deles.



VOLVO
Resistência a toda prova.