

**EXPO
BUS
94**

DE 26 DE SETEMBRO A 02 DE OUTUBRO
EXPO CENTER NORTE - SP

TECHNI
bus

ANO 7 • NÚMERO 19 • JUN-JUL 94 • R\$ 5,00

SISTEMAS INTEGRADOS
Aracaju, Campinas e
Vitória dão novos passos

RACIONALIZAÇÃO
Real estimula
produtividade

LINHAS RODOVIÁRIAS
Começam as
concorrências



O Padron popular

**O ÔNIBUS
NO CINEMA**

A experiência

Este veículo está em conformidade com o PROCONVE.

Liberdade para instalação da central elétrica

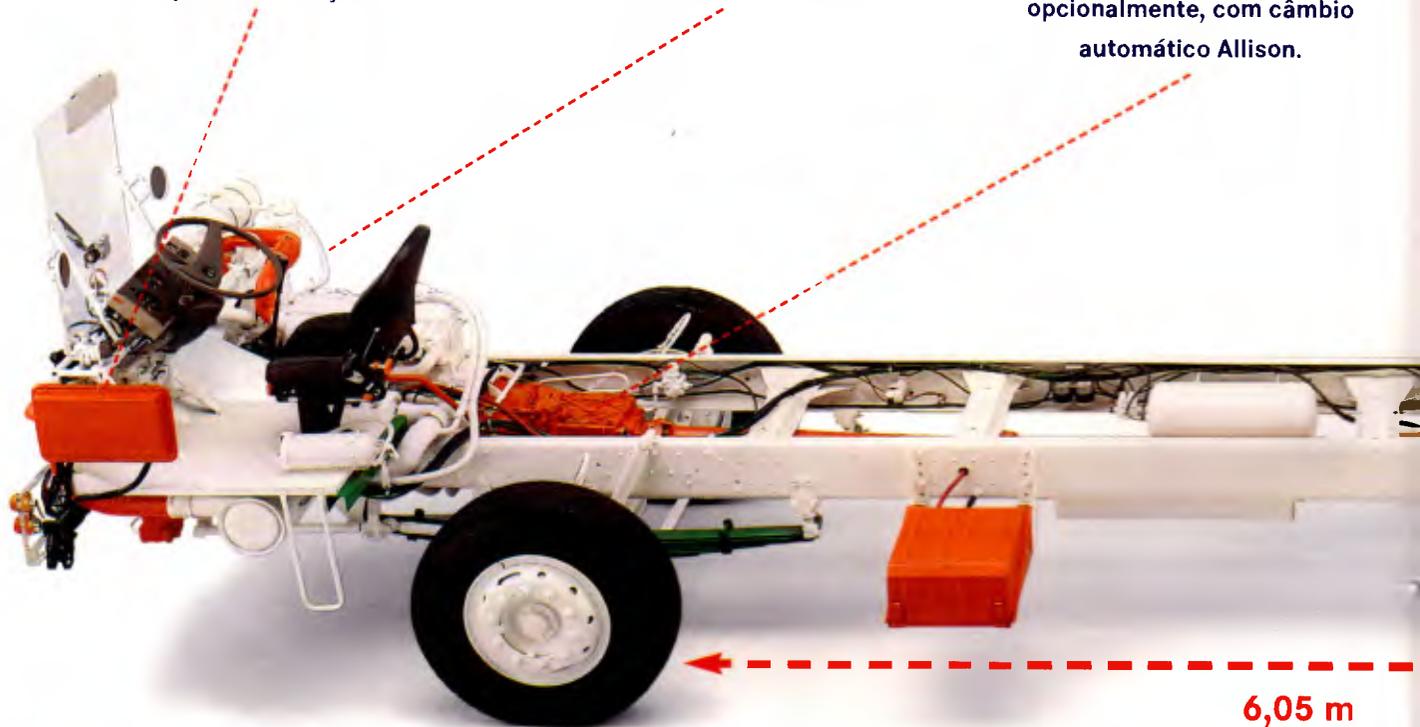
A central elétrica, com placa de circuito impresso é de fácil manutenção. Possui pontos de reserva para conexão de sistemas adicionais e já vem preparada para o seu deslocamento, possibilitando sua fixação no local mais adequado à carroceria.

Exclusivo motor turbocooler

O OM-366 LA é o primeiro motor com turbocooler (turbocompressor + pós-resfriador) a equipar um chassi de ônibus para uso urbano. Sua potência é de 200 cv a 2.600 rpm e o torque de 63 mkgf.

Caixa de mudanças com engate suave e preciso

A posição das 5 marchas da caixa de mudanças ZF é semelhante à de um automóvel, garantindo engates suaves e precisos, proporcionando conforto ao motorista. O chassi OF-1620 poderá ser equipado, opcionalmente, com câmbio automático Allison.



A Mercedes-Benz é uma empresa do Grupo Daimler-Benz.

Novo chassi OF-1620 Mercedes-Benz

A Mercedes-Benz produz ônibus integrais e chassis para ônibus desde 1956. São mais de 200.000 chassis colocados no mercado, dos quais mais de 40.000

seguiram para exportação. Bastante tempo para pesquisar, evoluir e principalmente para conhecer as exigências do empresário do transporte coletivo. O novo chassi

OF-1620 é o único chassi para aplicação urbana, transporte intermunicipal e de fretamento, com exclusivo motor turbocooler, que garante maior desempenho. Além disso, muitas inovações tornam o encarroçamento

ue faz a diferença

Entre-eixos de 6,05 m

Entre-eixos dimensionado para atender às necessidades do mercado, sem exigir modificações, permitindo o uso de carroçarias de até 12 m. As tubulações de freio e combustível e os chicotes elétricos foram dimensionados em função do entre-eixos, dispensando retrabalhos.

Tanque de combustível com maior autonomia

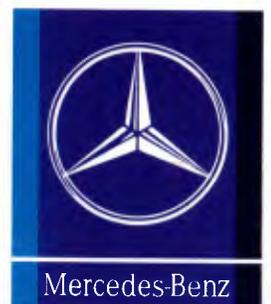
Tanque com revestimento em epóxi, com capacidade para 210 l ou 300 l (opcional), o que propicia uma autonomia adequada às diferentes aplicações. O novo perfil retangular do tanque, suas dimensões e posição facilitam o encarroçamento.

Balanço traseiro de 3.485 mm

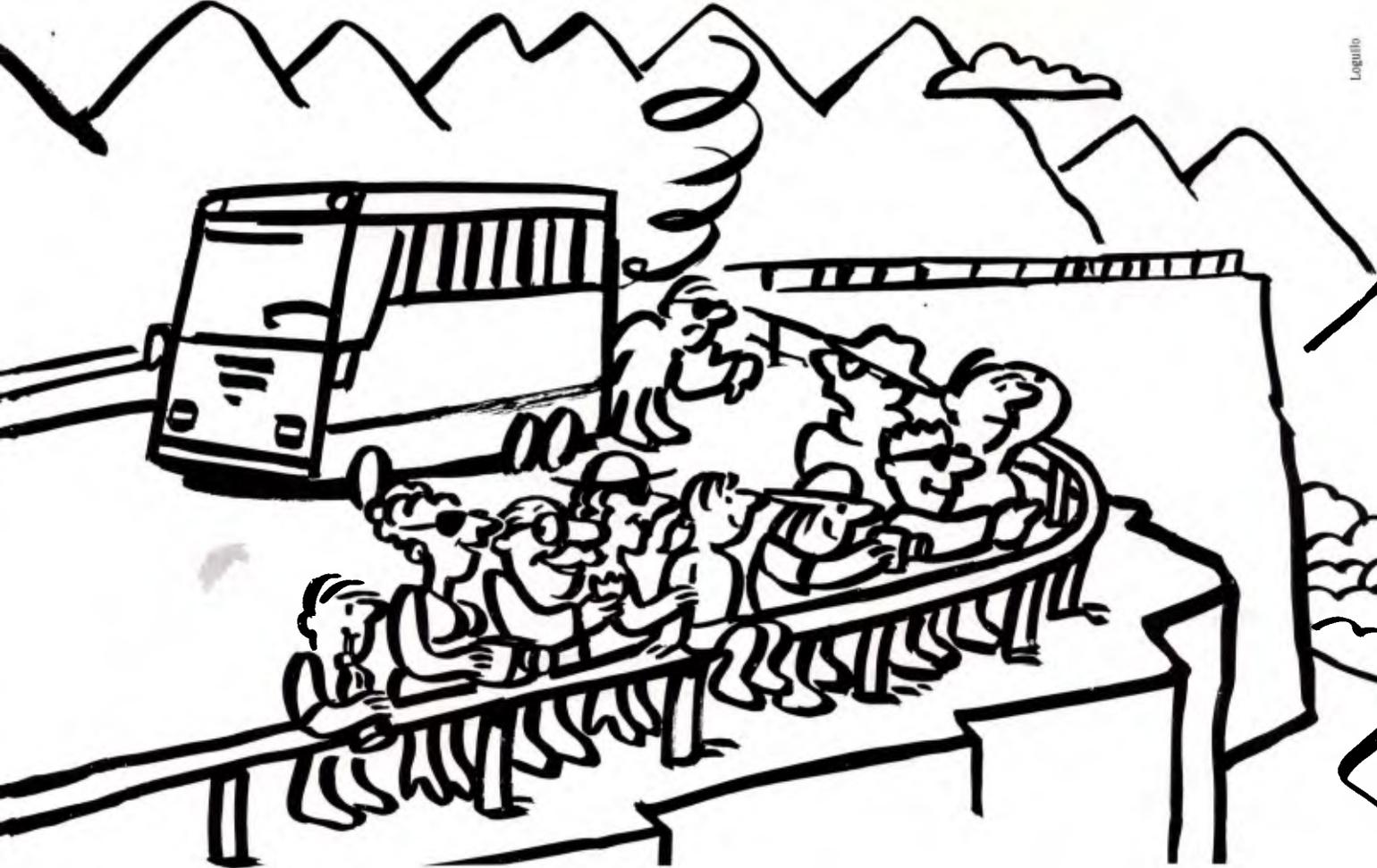
O balanço traseiro longo dispensa a necessidade de retrabalhos na longarina durante o encarroçamento.



mais fácil e econômico, aumentando a rentabilidade global da sua empresa. Tudo o que hoje a Mercedes-Benz faz é resultado de toda a sua experiência. Afinal, neste negócio, a Mercedes-Benz não nasceu ontem.

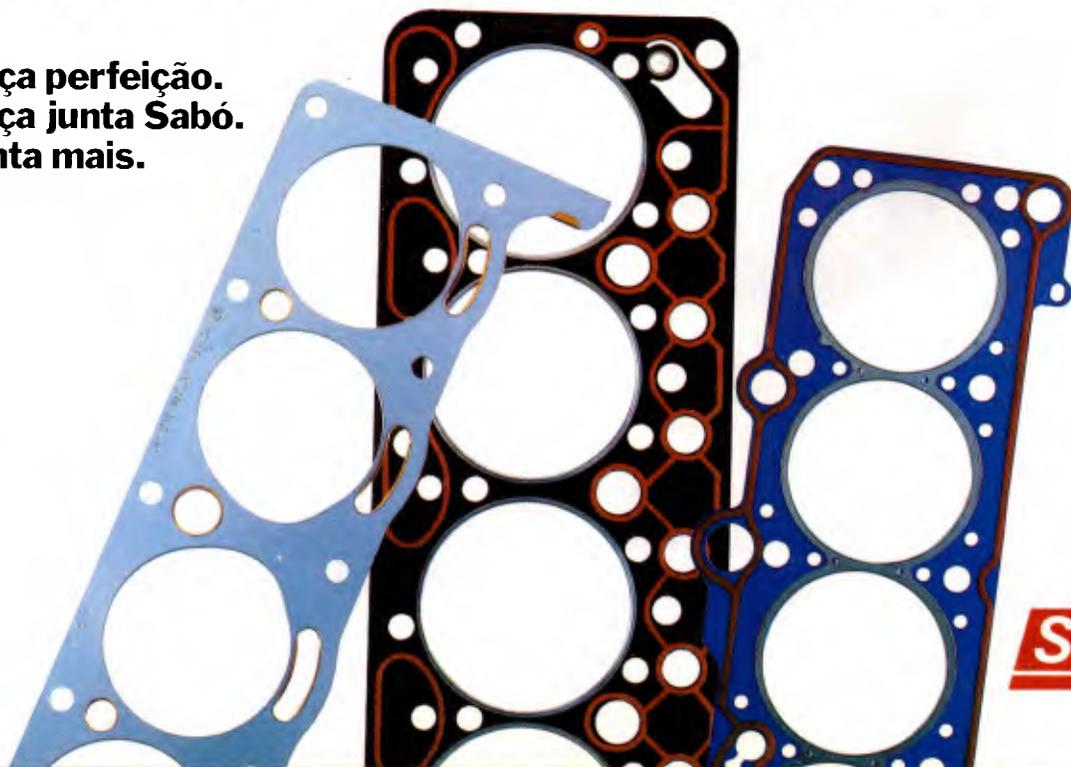


Dá resultado.



**A estrada era ruim.
A junta não era Sabó.
Ainda bem que a paisagem era linda.**

**Peça perfeição.
Peça junta Sabó.
Junta mais.**



SABÓ
Juntas

ONIBUS URBANOS - Ford e Engerauto desenvolvem ônibus com motor dianteiro e três portas largas

16

ÔNIBUS RODOVIÁRIOS - Começam as licitações das linhas rodoviárias interestaduais e internacionais

18

SISTEMAS INTEGRADOS - As cidades de Campinas, Vitória e Aracaju aperfeiçoam os serviços

20

ENTREVISTA - Secretário de Transportes do Rio fala dos projetos direcionados a operações por ônibus

30

ADMINISTRAÇÃO - Operadoras elegeram o homem como peça-chave para obter qualidade e produtividade

32

ÔNIBUS ENTRA EM CENA - O filme "Speed" coloca o ônibus como cenário de filme de ação

36

CONJUNTURA - O primeiro semestre termina com o seguinte resultado: a exportação ganhou do mercado interno

40

SEÇÕES

SUMÁRIO 5 PONTO DE VISTA 7 CARTAS 8 PANORAMA 10 GALERIA 42 DICAS 45 OPINIÃO 46

EXPEDIENTE

Diretores

Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana



FILIADA AO 

As opiniões contidas nos artigos assinados não são necessariamente as mesmas de Technibus.
CGC 65.633.232/0001-22
Registro Jucesp 35209992653
Inscrição Estadual 112.932.190.112

REDAÇÃO

Diretor
Marcelo Fontana

Editor
Ariverson Feltrin

Editor Assistente
Eduardo Alberto C. Ribeiro

Editor de Arte
Eduardo de Gragnani Jr.

Fotografia
Marcelo Spatafora

Operador de Computação
Daniel Lamano da Costa

Jornalista Responsável
Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Secretária

Clarice Kazue Sato

Administração

Marcus Vinícius C. Tavorali

Contatos

Mônica B. Barcellos
João Teixeira
F. Edison Hernandez

Representantes R. de Janeiro

Rodolfo M. Vianna
Sérgio Ribeiro

Depto. Jurídico

Dr. Antonio Carlos de B.
Avallone (OAB/SP/18041)

Fotolitos

Grafcolor

Impressão

OESP Gráfica

Redação, Administração, Publicidade

Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000 - Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil
Tel: (011) 826.6700 (Sequencial)
Fax: (011) 826.6120 - 826.6602

Assinaturas

Anual: 40 URV's (8 edições)
Exterior: US\$ 80,00 (6 edições) em cheque comprado com dólares a favor de Technibus Editora Ltda. No Brasil, em cheque nominal. Exemplar avulso: 5 URV's

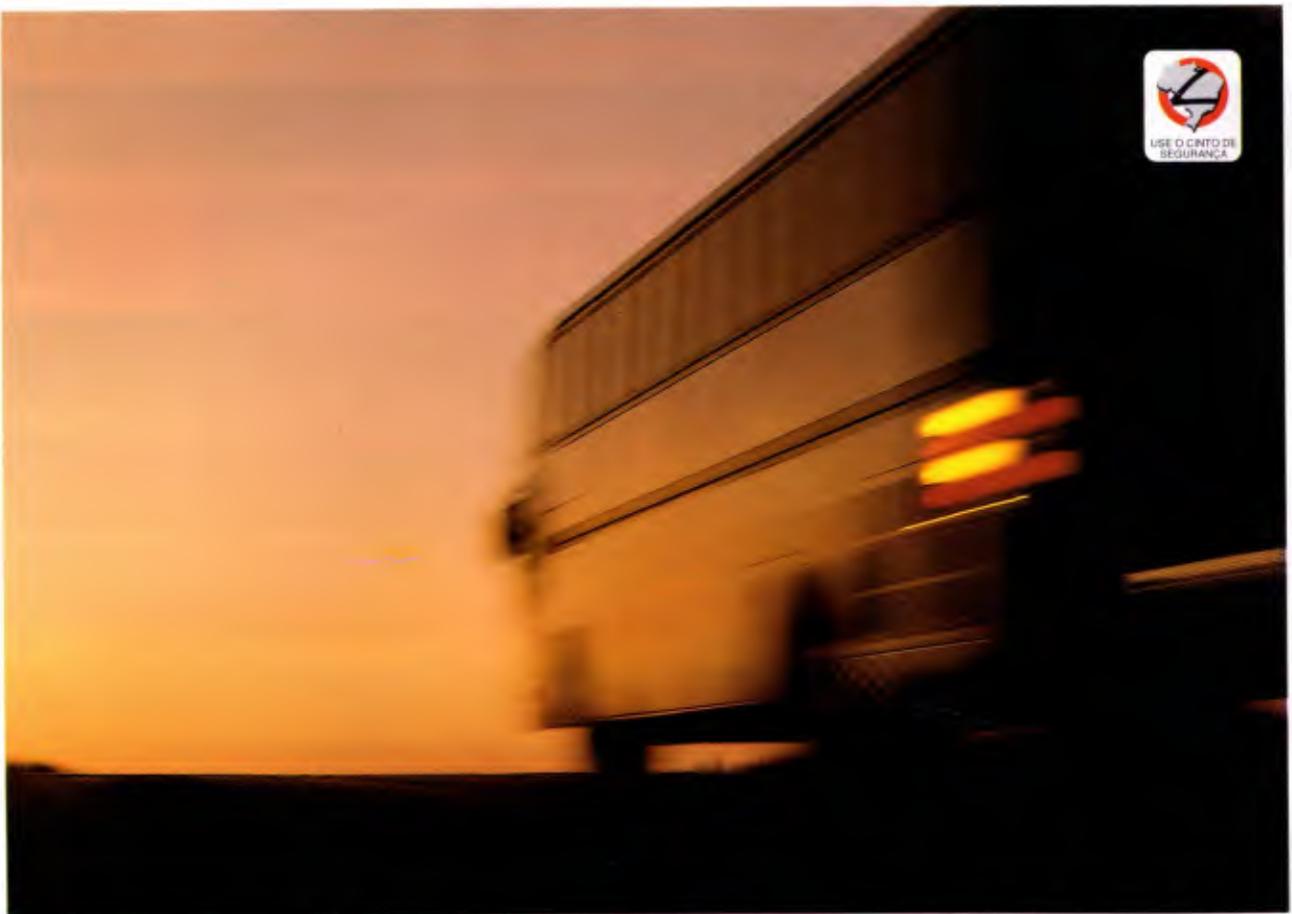
Circulação

11.000 exemplares
Circula no mês subsequente ao da capa

Periodicidade:

Circula a cada 45 dias

É isso que a Volvo entende por Ativo Circulante.



Exclaim

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE.



*Ônibus rodoviários Volvo.
Maior segurança, conforto,
confiabilidade e rentabi-
lidade para sua empresa.*

Na hora de renovar a frota da sua empresa, você procura o melhor retorno para seu investimento. Foi pensando justamente nisso que a Volvo desenvolveu duas opções de ônibus rodoviários: o B10M, de

motor entre eixos e o B12, com motor traseiro e a maior potência do mercado. Ambos nas versões 4x2 e 6x2. Com eles, você oferece a seus passageiros mais conforto, segurança e confiabilidade, sem perder de vista toda rentabilidade que só a tecnologia Volvo pode oferecer. Além disso, você pode comprar pelo Transbanco e pelo Consórcio Nacional Volvo. Da próxima vez que você for renovar a sua frota, lembre-se: o seu capital é muito importante pra ficar parado na oficina. Volvo. Vai mais longe.

VOLVO

Quebrando tabus

A alma brasileira está lavada, vingada. Conseguimos, enfim, o tetracampeonato em cima dos nossos algozes, os italianos, após 24 anos de espera. Foi desforra dupla: além da *Azzurra*, vingamos a derrota que nos foi imposta pelo avassalador e alaranjado carrossel holandês.

Mas, na final do memorável 17 de julho contra a Itália, em Los Angeles, Estados Unidos, outros tabus foram derrubados: a seleção brasileira provou que pode (sem tremer) vencer uma disputa de penaltis. E que pode vencer, mesmo sem convencer, jogando na retranca, à moda européia.

O Brasil foi brilhante em 1950, mas não ganhou, em pleno Maracanã. Encantou o mundo em 1982, mas não foi vitorioso. Somos um povo sedento por vitórias: quarto ou terceiro lugares, vice-campeão, nada disso interessa. Ao brasileiro só interessa o primeiro lugar, ou seja, o sucesso pleno.

Mas se no futebol vice não tem vez, na política há uma sina que cultua o vice.

O contemporâneo ex-vice deste país, Itamar Franco, depois de muitas vaias, anda marcando alguns gols.

Um deles ocorreu em outubro de 1993 ao assinar o decreto nº 952/93 que abriu o setor rodoviário interestadual e internacional de passageiros à licitação. Quebrava-se um tabu: afinal, fazia 20 anos que o setor não disputava um jogo aberto.

O jogo passou a ter regras definidas, claras, mas foram precisos dez meses para que o juiz apitasse o início da partida, o que ocorreu no início de julho, com a divulgação de três avisos anunciando a licitação de 26 linhas, três internacionais e 23 interestaduais.

Porteira por onde passa um boi, passa uma boiada. Assim, ainda neste ano mais 70 linhas serão licitadas pelo Departamento de Transporte Rodoviário, DTR.

Outro tabu que se está quebrando em 1994 é o estigma de que planos econômicos não dão certo no Brasil. O real, com dia, hora e mês para entrar em cena, encontrou um brasileiro amadurecido, que valoriza sua nova moeda porque sabe o quanto é difícil ganhá-la.



O editor

Faróis da Lucas Rossi

Referente à reportagem sobre o ônibus Mercedes-Benz O 400, publicada na edição nº 18 da revista, esclareço que houve um equívoco quando foi mencionado que os faróis deste novo modelo de ônibus são produzidos pela Cibié, o que não é realidade.

A Lucas Rossi Ltda., do grupo britânico Lucas, é quem fabrica e fornece tanto os faróis principais quanto os faróis auxiliares em policarbonato, um tipo de plástico muito resistente à quebra por impacto e 100% resistente ao choque térmico.

Os faróis em policarbonato estão sendo lançados no mercado brasileiro pela Lucas Rossi Ltda., que tem exclusividade no fornecimento à Mercedes-Benz do Brasil.

Abelardo T. Levy,
Diretor de Marketing e Vendas,
Lucas Rossi Ltda.- Lucas Electrical
Systems Division,
Diadema, SP

História do ônibus

Não faz muito tempo que conheço a revista Technibus, mas achei a publicação de ótima qualidade.

Gostaria de conhecer a história do ônibus. Quando e onde foi inventado e quem foi seu criador?

Leandro C. dos Santos,
Canoas, RS

Um pouco da história da invenção do ônibus foi relatado na matéria "Museu do Transporte de Londres", publicada na edição nº 15. O termo "omnibus", significando "para todos" em latim, foi usado inicialmente pelo francês Stanislaus Baudry para descrever o novo tipo de transporte coletivo de passageiros por coches que ele criou em Paris, em 1828. No ano seguinte, o inglês George Shillibeer introduziu o sistema em Londres.

Aquisição de controle

Fiquei triste ao ler na edição nº 18 a matéria que informa sobre a compra da empresa Santa Rosa pela Gontijo. Será que no Brasil de hoje as pequenas empresas estão fadadas ao fracasso e a serem devoradas pelas grandes? Teimo em pensar que não.

Talvez a máxima "a união faz a força" tenha influenciado a acertada decisão da Gardênia e Ensa de fundirem suas operações. Caso contrário, seriam mais petiscos para as grandes empresas.

Márcio Antônio Chaves
Pará de Minas, MG



Faróis da Lucas Rossi

Fã desde criança

Sou fã de ônibus desde criança e hoje acompanho tudo ou quase tudo que acontece no ramo. Minha grande paixão é um ônibus sobre chassi Volvo que lembra potência, agilidade e conforto.

Gostaria de saber se há possibilidade de me enviar folhetos e fotos de ônibus para aumentar minha coleção.

Ricardo Teixeira
Belo Horizonte, MG

Por enquanto estamos impossibilitados de atender aos numerosos pedidos de material sobre ônibus.

As cinco maiores

Venho parabenizá-los pela excelente edição do Anuário do Ônibus 94. Até hoje não encontrei outra revista do gênero à altura de Technibus.

Aproveito para solicitar algumas informações: Quais são as cinco maiores empresas de transporte rodoviário do país? Qual o endereço da Cia. Manufatureira Auxiliar (CMA), da Viação Cometa?

Teilor Silva Ramos,
Campanha, MG

As cinco maiores empresas, pelo critério de receita operacional líquida, segundo o Balanço Anual de 1993 da Gazeta Mercantil, pela ordem, são: Itapemirim, Cometa, Águia Branca, São Geraldo e Gontijo. É o endereço da CMA: Praça Engenheiro Hugo, 93, Bloco B, Vila Maria, São Paulo, SP.

Cobrasma

Gostaria de saber porque a encarroçadora Cobrasma não é divulgada nas edições da revista, nem mesmo no Anuário que traz todas as informações das demais encarroçadoras, pois já vi alguns modelos de suas carrocerias na Viação IPU e em outras empresas.

Alman Ribeiro de Oliveira,
Planaltina, DF

A revista não divulga as atividades correntes da Cobrasma porque a empresa encerrou as operações em 1988.

Projetos da Mercedes

Como profundo admirador do ônibus, fico muito satisfeito por ser assinante de uma publicação especializada neste veículo.

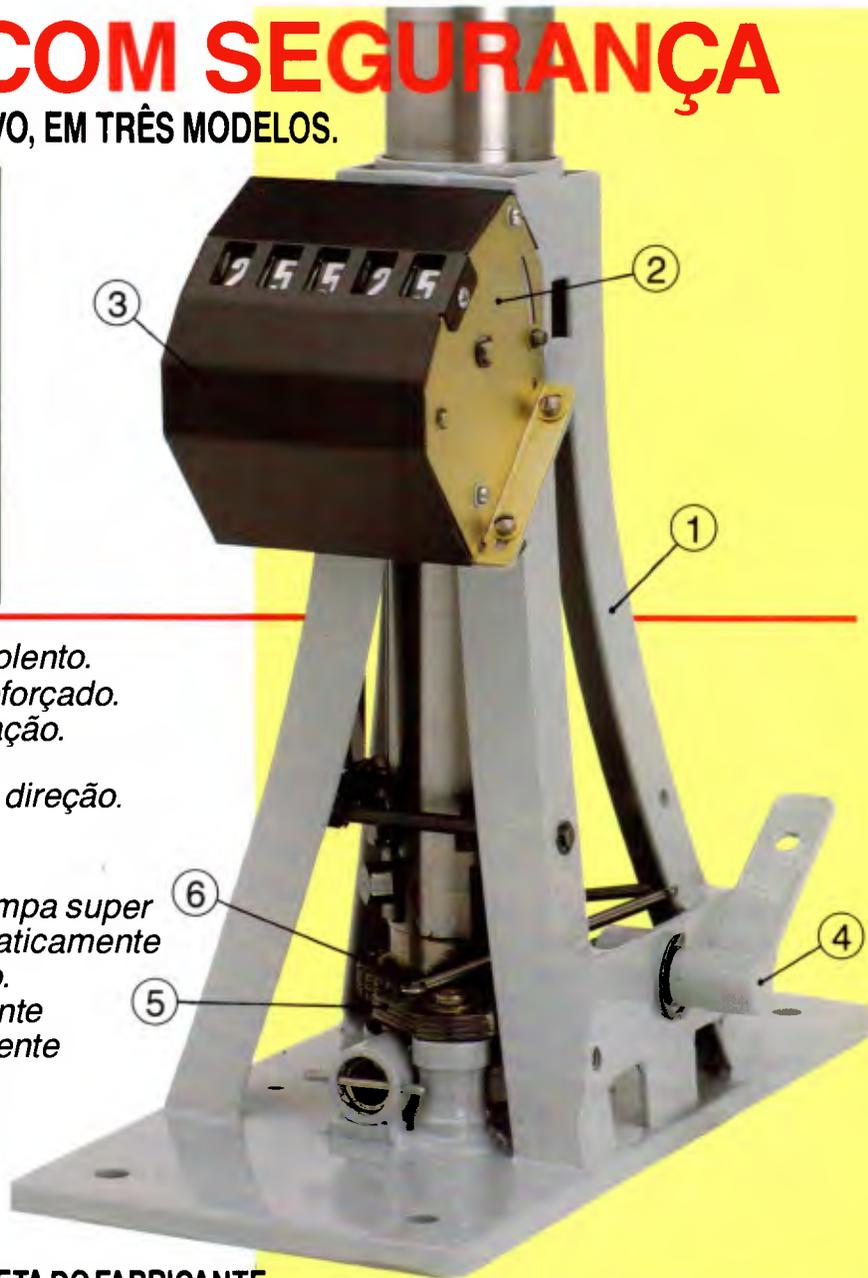
Achei maravilhosa a edição mais recente de Technibus, principalmente a matéria que trata dos lançamentos e projetos da Mercedes-Benz.

Mário Brian T. Duarte,
São Paulo, SP

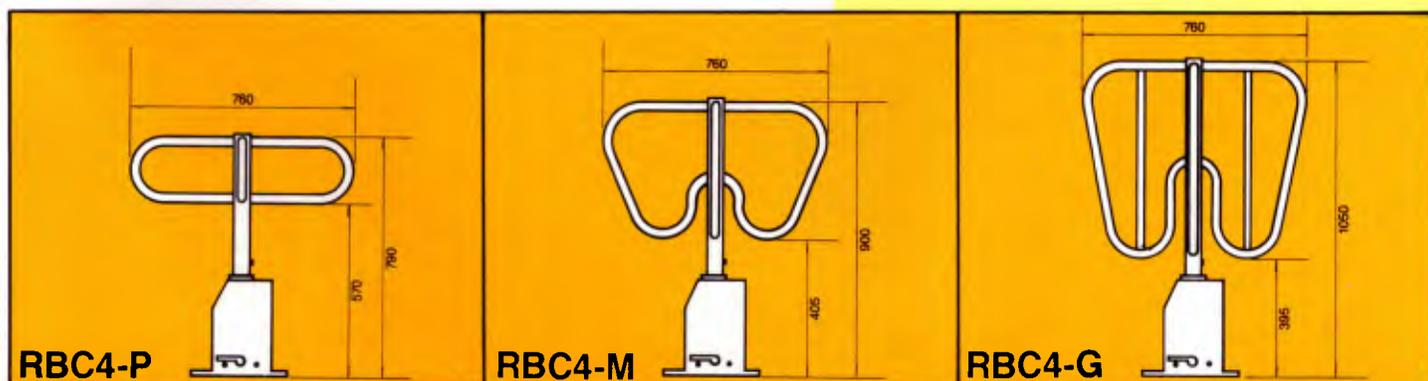
Rod-Bel CATRACAS

CONTROLE COM SEGURANÇA

DESENVOLVIDA PARA ÔNIBUS COLETIVO, EM TRÊS MODELOS.



ASSISTÊNCIA TÉCNICA PERMANENTE, DIRETA DO FABRICANTE.



MEDIDAS EM MM



ROD-BEL S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Rua Barão do Jaguará, 836/852 - CEP 01520-010
São Paulo - SP - Fone: (011) 279-9322 - 15 troncos - 60 ramais
Fax: (011) 270-2416

Filiais, Concessionárias
e Autorizadas em todo o Brasil.

Petrobrás investe US\$ 1,25 bilhão

A Petrobrás está investindo no período de 1994/98 um total de US\$ 1,25 bilhão em unidades de hidrotreatamento - adição de hidrogênio para remover o enxofre do diesel - em cinco refinarias. Com esta ação, a empresa estará adequando o combustível aos níveis de 1996 recomendados pelo Conselho Nacional de Meio Ambiente (Conama). "Vamos reduzir os níveis de enxofre de 1% para 0,5% no diesel convencional e de 0,5% para 0,3% no chamado diesel metropolitano", afirma o diretor da Petrobrás, Aurílio Fernandes Lima. A primeira refinaria a produzir o diesel com nova especificação será a de Cubatão, SP, em 1996. A Repar, PR, e a Refap, Porto Alegre, vão operar em 1997; a Replan (Paulínia, SP) em 1998 e, finalmente, a Reduc, RJ, estará capacitada em 1999.

Diesel sem desperdício

O Programa Nacional de Racionalização do Uso de Petróleo e Gás Natural, Conpet, pilotado pela Petrobrás, atuando em várias frentes, notadamente no setor de transporte, quer reduzir 15% o consumo de diesel.

João Eudes Touma, coordenador do Conpet, acha ser possível esta meta. "O transporte consome 17 bilhões de litros de diesel por ano. Deste total, 50% são queimados por caminhões e 20% por ônibus urbanos", declara.

Há vários desperdícios, causados principalmente por má operação. Eudes cita dados da Mercedes-Benz que fez testes com 120 motoristas: após treinados, conseguiram reduzir de 10% a 30% o consumo de combustíveis.

Quatro empresas do Rio fizeram acompanhamento diário do consumo de diesel. Numa mesma linha houve variação de 16% e, em linhas diferentes, a variação de consumo de 45%.

Para reflexão, Eudes, do Conpet, deixa uma colocação: "Um consumo excessivo de diesel da ordem de 20% tem o mesmo efeito de uma perda de 20% no número de passageiros".

Nielson mostra ônibus integral

A Carrocerias Nielson mostrou de 15 a 17 de junho em Vitória, ES, durante o evento "Novos Rumos no Transporte Rodoviário de Passageiros por Ônibus" seu ônibus integral (foto), ou seja, um veículo todo construído na fábrica da empresa, em Joinville, SC, a partir de componentes mecânicos fornecidos pelo cliente.

"Estamos na fase de homologação do veículo", declarou o superintendente da empresa, Harold Nielson. É a primeira investida firme de um encarregador na direção de construir um ônibus integral, sem depender de fornecedor de chassi ou plataforma.

Esse passo foi possível à Nielson depois da *joint venture* com a Mexicana del Autobuses Masa, empresa para a qual a encarregadora catarinense



está fornecendo ônibus integrais.

O primeiro lote de ônibus integrais fabricados pela Nielson e destinados à Masa foi embarcado em julho. A previsão para este ano é exportar 22 unidades, disse Harold Nielson. Os ônibus integrais Nielson/Masa são montados em Joinville a partir de kits mecânicos mexicanos.

Minhocão de ônibus

O famoso e polêmico Elevado Costa e Silva, batizado de Minhocão pelos paulistanos, antes só limitado a automóveis, passou a receber ônibus.

Os ônibus da linha Penha-Lapa (foto)



da Viação São José, a única autorizada a circular pelo viaduto, farão um total de 22 km passando em intervalos de 20 minutos.

À época, em 1971, Paulo Maluf, também prefeito, foi criticado por ter construído o Minhocão no centro de São Paulo. As críticas, agora, partem de técnicos e ecologistas. Os primeiros alegam que a largura da faixa da pista (2,80 m) é incompatível para receber um ônibus com 2,60 m de largura. Os defensores da natureza, condenam a falta de um prévio estudo de impacto ambiental.

Empresa privada vai operar a Via Dutra

No dia 27 de dezembro a Via Dutra (foto), que liga o Rio de Janeiro a São Paulo, estará sendo operada, sob regime de concessão, pela iniciativa privada. Em julho nove empresas, todas empreiteiras, foram classificadas para concorrer à última etapa da concorrência que consiste na apresentação das tarifas de pedágio.



A tarifa não pode ultrapassar R\$ 2,00, esta é uma condição imposta pelo Ministério dos Transportes. Outras regras: serão instalados dois postos de pedágio, em cada sentido, em toda a rodovia; a cobrança da taxa só poderá ocorrer após um período de quatro a seis meses da assinatura do contrato.

Os nove grupos classificados para a

última fase da licitação são: Serveng-Civilsan (do grupo que opera a empresa de ônibus Pássaro Marron); Mendes Junior, Consórcio CBPO/CNO; Consórcio Camargo Corrêa/Andrade Gutierrez; C.R. Almeida; Construtora Triunfo; Consórcio OAS/Techint; Consórcio Carioca e Construtora Queiroz Galvão.

Começa a reação à 1001

As seguidas estocadas dadas pela Viação 1001 nos concorrentes da linha SP-Rio estão provocando reações da Itapemirim, Expresso Brasileiro e Viação Cometa. O trio, que opera em esquema de ponte-rodoviária, ensaia três ações:

- informatização de toda a emissão de bilhetes para calibrar oferta e demanda;

- venda de passagens fora dos limites das estações rodoviárias; a Itapemirim, Brasileiro e Cometa usariam sua infra-estrutura para combater a 1001;

- introdução do ar condicionado como fonte de atração do passageiro. O equipamento é um dos diferenciais usados pela 1001 em relação às empresas da ponte-rodoviária.

A 1001, de fato, tem feito estragos no mercado SP-Rio. Trata-se da mais pujante das linhas rodoviárias do país,

apesar da queda: há alguns anos movimentava 3 milhões de passageiros por ano; hoje transporta cerca de 1,9 milhão de passageiros.

A 1001 começou a cutucar as três operadoras no ano passado ao ganhar liminar na Justiça para que sua linha SP-Niterói tivesse uma parada técnica na Rodoviária Novo Rio.

O ônibus na linha SP-Rio é um meio de transporte que vem conquistando a preferência de muitos usuários dissidentes do avião. Afinal, uma passagem na ponte-aérea, desde 1º de julho, está custando 14,32 vezes mais que uma de ônibus.

Itapemirim ataca

A Viação Itapemirim está combatendo fortemente a Viação 1001. Utiliza sua linha Rio-Cachoeiro de Itapemirim, com parada em Campos, RJ, para minar a linha Rio-Campos da 1001.

Ônibus na mira dos bancos

Com a tendência de acomodação da inflação e da ciranda financeira, os bancos estão buscando novas atividades. Um dos campos que despertaram interesse é o de transporte rodoviário de passageiros.

Segundo uma alta fonte da área de transporte, um dos bancos, inclusive, já encomendou estudo sobre perspectivas do setor rodoviário de passageiros, uma atividade que está passando por um momento histórico. Depois de 20 anos sem concorrência, estão saindo as primeiras licitações.

O interesse do setor de cargas

Com a abertura do mercado rodoviário de passageiros, as empresas de transporte de carga são candidatas naturais à operação. Algumas delas, já estão tratando de modificar seus contratos sociais para se habilitarem à nova atividade.

"A 1001 ganha dinheiro nas linhas internas do Rio e, com isso, pode empatar ou até perder nas linhas interestaduais", diz uma fonte do setor. "O passageiro paga à Itapemirim por uma viagem Rio-Cachoeiro menos do que se fosse até Campos pela 1001". Em tempo: uma passagem estadual no Rio custa 2,04 vezes o preço de uma tarifa interestadual.

Mercedes: *deadline*

O dia 29 de julho foi o *deadline* para a conclusão dos estudos econômicos para definir a produção da carroceria Mercedes sobre chassi (Technibus nº 18). A etapa técnica já foi vencida (alguns fornecedores garantem que ofereceram preços a lucro zero para viabilizar o produto). A bola, agora, está nos pés da diretoria.

Útil vai operar trem no eixo Rio-São Paulo

A Útil - União Transporte Interestadual de Luxo, com sede em Belo Horizonte, vai iniciar no próximo 7 de novembro a operação do Trem de Prata na ligação São Paulo-Rio-São Paulo. A empresa, em parceria com o empresário Carlos Borges (dono do Hotel do Frade e Portobelo, em Angra dos Reis, RJ), está investindo o total de US\$ 3,5 milhões na reforma da primeira composição ferroviária composta de 11 carros (um vagão-bagagem, um vagão-bar, dois vagões-restaurantes e sete vagões-leito). O investimento abrange verbas para infraestrutura nas estações de Barão de Mauá carioca e Barra Funda paulistana.

De início só haverá uma composição. Seis meses após o início da ope-

ração serão incorporadas outras composições, criando saídas simultâneas de São Paulo e Rio. Os vagões fabricados em 1948 foram cedidos em regime de comodato à Útil pelo prazo de nove anos. "O pessoal de bordo é nosso e alugaremos da Rede Ferroviária Federal a via permanente e a tração", disse Tarcísio Schettino Ribeiro, diretor-presidente da Útil, com frota de 260 ônibus rodoviários e 150 urbanos.

A tarifa a ser cobrada será um torno de US\$ 80 por passageiro. "À primeira vista, parece caro, mas quando se leva em conta que oferecemos um jantar e uma suíte de luxo, vê-se que a tarifa propriamente dita fica pouco acima do ônibus", assinala Schettino.

Empresa negociada

A Lima & Lima, que opera uma frota de 58 ônibus Mercedes-Benz em linhas suburbanas de São José do Rio Pardo e Leme, SP, foi comprada pela holding Coletivos Santinense, que controla, entre outras, as operadoras urbanas Viação Campos Elíseos (Campinas, SP) e a União Transportes (Vitória, ES).

Nos planos do novo controlador está a troca de toda a frota da Lima & Lima por chassis Scania e Volvo, disse Eduardo José Pimenta Ribeiro, diretor-superintendente da Viação Campos Elíseos, que opera com o nome fantasia de Urca.

Grupo Constantino compra a Exsa

A Expresso Sul Americano, de São Paulo, com frota de 30 ônibus, foi comprada pelo grupo mineiro Constantino, que opera a Breda Turismo, além de outras empresas. A Exsa, como a empresa paulista é conhecida, faz a linha São Paulo-São Roque, no estado paulista.

De início, a holding Coletivos Santinense havia feito uma proposta para adquirir o controle da Exsa, mas o grupo Constantino, originário de Patrocínio, MG, chegou na frente.



Mais fretamento

Nasceu outra empresa de fretamento e turismo. Trata-se da Mundi Viagens e Turismo, com sede em Campinas, que já começa com uma frota zero km de 15 chassis Volvo B10M, B58 e B12, com carrocerias Busscar 3.60 (foto). A Mundi pertence ao grupo Santinense.

Vendida a Ipojucatur

Uma das mais tradicionais empresas de transporte de fretamento e turismo de São Paulo, a Ipojucatur, frota de 42 ônibus Mercedes com idade média de quatro anos, que pertencia ao empresário Adolfo Martins, foi vendida para Sílvio Tamelini, proprietário da Bolsa de Ônibus, revenda paulistana de ônibus usados e de três concessionárias Volkswagen no interior paulista. "Meu objetivo é renovar e padronizar a frota na linha O371", disse Tamelini.



Fusão em fretamento

A Bel-Tur, a Anatur e a Riviera, as duas primeiras de fretamento com atuação no Rio, e a Riviera, com linhas regulares interestaduais entre Rio e Sul de Minas, fundiram suas opera-

ções numa só empresa, a nova Bel-Tour. As três pertencem ao empresário Martinho Ferreira de Moura. A empresa, com frota de 100 ônibus, investiu US\$ 2 milhões em uma nova sede.

INFORMATIVO EXPOBUS'94



Expobus' 94: 120 expositores confirmaram presença

A Expobus' 94, que será realizada de 26 de setembro a 2 de outubro no Expo Center Norte, em São Paulo, já teve confirmada a participação de 120 expositores até o final de julho.

Vão participar da principal mostra latino-americana do setor de ônibus todas as principais montadoras e encarregadoras brasileiras.

A Expobus, na sua terceira edição, é uma mostra realizada a cada dois anos. Promovida pela Technibus Eventos, braço da Technibus Editora, a feira tem o patrocínio da Fabus, a entidade que congrega os encarregadores, e tem o apoio do Sindipeças e Simefre.

O crescimento da Expobus foi fulminante: a mostra de 1994, em relação à primeira, realizada em 1990, cresceu 380% em área e pelo menos 500% em número de expositores. São esperados 40 mil visitantes, incluindo do exterior,

já que o Brasil, hoje, é o maior exportador de ônibus (acima de 8 toneladas) do mundo. Para isso, a Technibus Eventos e os expositores estão fazendo ampla promoção da mostra. Entre as ações, está a distribuição de 200 mil convites, a produção de catálogo trilingüe com *design* por computação gráfica (acima a reprodução de uma das imagens) e a divulgação da Expobus na imprensa.

"Aliás, em relação à imprensa, estamos convidando para a Expobus mais de meia centena de jornalistas do Brasil e do exterior", afirmou Marcelo Fontana, diretor da Technibus Eventos. Entre os veículos de imprensa estrangeira que confirmaram presença na mostra está a revista *Bus Ride*, dos Estados Unidos, *Indicador Automotriz* e *Autobuses*, ambos do México, e *El Transportista*, da Argentina.

PEÇABUS

CBA fornece para encarregadores

A Companhia Brasileira de Alumínio (CBA) é o mais novo fornecedor de chapas lavradas de alumínio (xadrez e stucco) para equipar pisos e laterais internas de carrocerias de ônibus. En-

tre seus clientes estão os encarregadores Caio, Nielson, Comil, Marcopolo, Mercedes-Benz e Itapemirim.

A CBA, que pertence ao grupo Votorantim, o maior conglomerado privado do país, investiu um total de US\$ 28 milhões em laminadores. Sua capacidade de produção de laminados de alumínio - folhas, chapas planas, bobinas e chapas lavradas (xadrez e stucco) - é de 120 mil t por ano.

Rui Barbosa compra 37 ônibus a gás

A Empresa Rui Barbosa, de Recife, PE, comprou 37 monoblocos O371 a gás da Imperial Diesel, revenda Mercedes-Benz da capital pernambucana. O negócio foi confirmado pelo diretor da Rui Barbosa, Oswaldo Rabelo Filho.

A Petrobrás e a Gás de Pernambuco estão providenciando a instalação de uma central de abastecimento na garagem da Rui Barbosa. "Fechamos o negócio porque confiamos no futuro do gás como combustível", afirmou Rabelo.

Os 37 monoblocos, ano-modelo 1993, foram fabricados em 1992 e tinham como destino a CTC, empresa pública do Rio. A CTC fechou negócio com 200 ônibus a gás, mas só retirou pouco mais de oito dezenas de veículos.

A Rui Barbosa tem uma frota de 115 ônibus a diesel entre monoblocos, plataformas e OF, com idade média de três anos. A médio prazo seu plano é renovar a frota com ônibus movidos a gás natural. "Trata-se de um combustível mais barato e o governo e a fábrica têm interesse em promover o uso do gás como combustível", disse Rabelo Filho.

Natal renova com 40 ônibus a diesel

Seis empresas urbanas de Natal, num plano de renovação de frota, compraram 40 chassis OF 1620 da Divemo, concessionária Mercedes-Benz da capital potiguar. Os compradores foram as empresas Guanabara (14 chassis); Cidade do Sol e Transflor (10 unidades cada); Pirangi, Barros e Riograndense (dois chassis cada). Os veículos começam a rodar em agosto. O negócio, incluindo carroceria, representou um total em torno de US\$ 2,4 milhões, financiados em forma de leasing. Natal tem uma frota rodante de 450 ônibus urbanos.

Flores, do Rio, compra OF 1620

A Empresa de Transportes Flores Ltda., de São João do Meriti, RJ, acaba de fechar uma compra de 120 chassis Mercedes-Benz OF 1620 com os concessionários Rio Diesel e Miriam. O primeiro lote será entregue em julho.

Mais dois lotes de 80 unidades serão fornecidos durante os meses de agosto e setembro, informou o diretor-gerente da Rio Diesel Veículos e Peças, Roberto Souza Francisco.

O valor do negócio, se somados os preços de chassis e carrocerias, totaliza algo em torno de R\$ 7,2 milhões (cerca de R\$ 60 mil por carro).

Os 120 ônibus comprados pela Flores serão utilizados na renovação da frota da empresa.

Scania integra atividades

O novo presidente da Scania brasileira, Hand Hedlund, anunciou a criação da Scania América Latina que coordenará as atividades latino-americanas das fábricas da marca no Brasil, Argentina e México.

A Scania América Latina constituir-se de dois comitês, responsáveis pela definição da política de produção, importação e exportação nos três países.

Ceará aguarda efeitos do real

Os empresários de ônibus da capital cearense estão avaliando os efeitos do Plano Real para decidir as próximas compras. "Não queremos fugir da idade média atual da frota, de 3,5 anos", disse Francisco Feitosa, presidente do sindicato dos empresários de transporte de Fortaleza.

Para Francisco Feitosa quanto mais envelhecer a frota pior para as empresas que fazem o transporte regular. "Se o ônibus está novo a desova é feita em outros estados. Mas, se a frota é velha, a desova acaba sendo feita nas redondezas, gerando nossos futuros algozes, os clandestinos", argumenta o dirigente cearense.



Lançamento regional do O 400

A Mercedes-Benz vai promover em agosto uma série de seis lançamentos regionais do seu novo monobloco O 400, que incorpora o motor 447LA de

354 cv. Além dessa mudança, há muitas outras, inclusive no design, alterado sensivelmente em relação à série anterior. (Na foto, o O 400 RS.)

Turbus adquire K 113

A maior frotista de ônibus rodoviário do Chile, a Turbus, efetuou uma compra de 51 chassis K 113 de dois eixos com a Scania do Brasil. Os veículos serão entregues, encarroçados, em julho e agosto e se destinam à renovação da frota da Turbus, de 300 unidades, compostas por 90% Scania e 10% Mercedes-Benz.

Motor traseiro em banho-maria

Técnicos da Autolatina estiveram recentemente nos Estados Unidos em visita a fábricas de ônibus. As observações tiveram maior ênfase na construção de ônibus equipados com motor instalado na parte traseira. Mas o desenvolvimento de um chassis com motor traseiro continua assunto morno dentro da Autolatina. Quer dizer, não é prioritário, notadamente agora com o desaquecimento do mercado e quando as marcas VW e Ford estão amargando resultados financeiros pouco saudáveis no negócio iniciado em 1993 com o chassi de motor dianteiro.

Volvo estréia no Chile

Pela primeira vez a Volvo do Brasil está vendendo ônibus urbanos no Chile. Foram 40 chassis B58 para a Golf Matucana. Santiago, a capital chilena, com predominância de microônibus, está aumentando o porte da frota.

O Chile é o maior mercado externo das montadoras e encarroçadoras brasileiras. No ano passado, importou 2.778 ônibus do Brasil, absorvendo com 36,1% do total das vendas do país.

Ruas opta por Scorpion

O grupo Ruas, de São Paulo, mais de uma dezena de empresas de ônibus com frota superior a 3 mil veículos, comprou dez carrocerias Thamco modelo Scorpion. A Thamco passa por uma grave crise financeira, com débitos junto a fornecedores, bancos, trabalhadores e governos. Desde que assumiu a direção comercial da empresa, Gerardo Braga, ex-Ciferal, conseguiu colocar 50 unidades. Além do grupo Ruas, outros compradores foram a Santa Sofia e Campo Grande, RJ, e Viação Gabriela, de Ilhéus, BA.

O imposto de importação dos pneus retornou à alíquota anterior de 15%, depois que tinha sido rebaixada para 2% em junho. A medida, anunciada pelo ministro da Fazenda, Rubens Ricúpero, faz parte de acordo com fabricantes que se comprometeram a manter os preços dos pneus nacionais estáveis por 120 dias.

O diretor geral do Departamento de Transportes Rodoviários Silvio Caracas de Moura Jr. será substituído no cargo por Italo Mazzoni, funcionário de carreira do DNER. Caracas de Moura, que coordenou o processo de licitação das linhas rodoviárias, voltará para sua origem, a Seplan.

A Scania do Brasil fechou acordo com seus empregados para obter mais produtividade mediante contrapartida em forma de reajuste salarial. Com tal negociação a montadora demonstra não estar disposta a perder a boa maré que atravessa.

Blumenau é a mais nova operadora de sistema integrado de transportes por ônibus. A Volvo fez recentemente a entrega de 18 chassis B58 com carrocerias Marcopolo e Comil para operar o sistema troncal do município.

O grupo Real Expresso, que opera ônibus e caminhões, em parceria com o grupo Grau, controlador de um complexo comercial de pontos de paradas de ônibus, entre os quais a rede Petropen, vai inaugurar em dezembro a primeira unidade da Rede Guia, na rodovia 050, em Uberaba, MG.

"Nossos chassis não são mais carroças como se falava. Usamos os mesmos chassis que se usam na Europa. A nossa carroceria nada fica a dever aos produtos europeus. Detalhes de sofisticação não são incluídos em razão do problema tarifário", afirmou José Antônio Martins, presidente da Fabus.

O prefeito Paulo Maluf de São Paulo assinou no dia 12 de julho passado lei que obriga todas as linhas urbanas da capital paulista a ter em circulação pelo menos um veículo adaptado para deficientes.

A Polícia Rodoviária Federal, com a recente nomeação de 4.438 novos patrulheiros, dobrou seu efetivo para 10 mil homens. A corporação, ligada ao Ministério da Justiça, quer ter um quadro de 20 mil policiais.

A encarroçadora de ônibus Engerauto, do grupo Santo Amaro de Automóveis, ganhou concorrência no valor de US\$ 2 milhões para fornecer ônibus à Aeronáutica.

A Nippondenso, um dos maiores fabricantes mundiais de ar condicionado, já decidiu: fará, no Brasil, ar condicionado para ônibus. De início, serão importados compressores e alguns controles do equipamento.

O Paraná, dentro dos limites do estado, assumiu a fiscalização dos serviços de transporte interestadual e internacional de passageiros, tarefa que cabia ao governo federal através do ex-DNER, atual Departamento de Transportes Rodoviários, DTR.

A empresa urbana Urca, de Campinas, está interessada em comprar quatro ônibus biarticulados, de 26 m de comprimento, semelhantes aos 29 em operação em Curitiba. A empresa está aumentando velozmente sua frota na direção dos ônibus pesados: de três articulados em 1990 passou para 32. O passo, agora, em direção ao biarticulado deve-se à concentração de passageiros nos horários de pico.

A JV Indústria de Ônibus prevê fechar o ano com exportações de 150 carrocerias urbanas e rodoviárias. Nessa estréia da JV no mercado externo, o Chile ainda é o único comprador. "Estamos mantendo contatos com Argentina e Panamá, mas minha intenção é primeiro consolidar o mercado chileno para depois dar novos passos", diz o presidente da empresa, José Vicentin Neto.

Cerca de 30 cidades de vários estados tiveram de reduzir as tarifas de ônibus urbanos por decisão judicial após a implantação do Plano Real.

Dez ônibus da empresa VBTU de Campinas, SP, não puderam sair da garagem no dia 27 de junho. Motivo: as temperaturas muito baixas verificadas na madrugada congelaram o diesel.

Para evitar esse transtorno a Refinaria de Paulínia (Replan), que distribui combustível a todo estado paulista, sul mineiro e Goiás, reduziu de 11 para 9 graus o ponto de névoa do diesel - medida que evita a formação de cristais e o congelamento do combustível nos tanques.



Com 12 m de comprimento, o Transport II foi idealizado para operar em corredores

■ ÔNIBUS URBANOS ■

O Padron popular

A Ford e a Engerauto desenvolveram um ônibus urbano para operar em corredores, aliando virtudes de um Padron a custos de um ônibus convencional

O poder público, quando faz o papel de guardião dos interesses dos cidadãos, costuma ser generoso nas especificações técnicas, por exemplo, dos ônibus. Um ato louvável. O problema é que na hora de pagar a conta, o governo quase sempre é parcimonioso. E, de duas, uma: quem paga a conta é o usuário. Ou o frotista.

Como nem sempre o usuário tem condições de assumir o custo por um melhor transporte, cabe geralmente ao frotista o ônus do prejuízo.

Foi com o enfoque centrado nesse dilema que a Ford e a Engerauto desenvolveram em parceria um ônibus urbano de bom porte, dotado de três amplas portas, porém convencional, ou seja, dotado de motor dianteiro.

Fernando Barata de Paula Pinto, responsável pela gerência executiva regional da Ford, conta como nasceu a idéia de desenvolver a partir do chassi B1618 uma carroceria com três portas.

"Os empresários privados de Fortaleza estavam procurando um ônibus com motor dianteiro para operar no corredor que oferecesse uma relação custo/be-

nefício compatível com o poder aquisitivo dos usuários", lembra.

O executivo da Ford recorda, também, que o desenvolvimento levou em conta exigências da capital mineira em relação à ergonomia, conforto e baixo nível de ruído: "Com este ônibus queremos mostrar que é possível atender aos requisitos exigidos pelo poder público".

Em Fortaleza, especificamente, informa Francisco Feitosa, presidente do Setpec, sindicato cearense das empresas de ônibus, o poder público está aceitando, "sob liberdade vigiada", a adoção de chassi com motor dianteiro nas linhas interbairros. "Transferimos o veículo com motor traseiro para as linhas troncais. Nas linhas interbairros estamos operando com o Mercedes-Benz 1618 encarroçado com três portas", observa. "Por ser um veículo mais em conta podemos compatibilizá-lo com a política tarifária da cidade". O poder público na capital cearense não cobre eventuais

Ficha Técnica Transport II com 3 portas

Comprimento total -	12,00 m
Largura das portas (3) -	1,10 m
Altura de degrau -	0,45 m
Piso -	alumínio lavrado ou compensado naval revestido
Laterais internas -	alumínio corrugado
Poltronas -	estofado ou fibra
Iluminação -	fluorescente
Pára-brisa -	laminado
Janelas -	aplicadas com borrachão
Estrutura -	aço-carbono tubular, galvanizado externa e internamente
Chapeamento -	alumínio
Frente/traseira -	fibra



Porta larga sem alongar o balanço dianteiro

déficits operacionais.

Ainda que sob liberdade vigiada, Fortaleza é receptiva ao desenvolvimento Ford/Engerauto. Por isso a peregrinação do veículo deverá ter sua primeira parada de demonstração em Belo Horizonte.

Edson Ceccato, gerente Comercial da Engerauto conta que a carroceria Transport II para três portas foi desenvolvida obedecendo parâmetros do Padron I, que prevêem, por exemplo, portas de 1,10 m de largura. "Conseguimos montar porta larga sem alongar o balanço dianteiro", explica. Segundo ele, isso foi possível em função do design da carroceria.

Dessa forma, assegura Ceccato, a Engerauto conseguiu compatibilizar uma carroceria de três portas, sem alterações nas suas características originais. "Podemos oferecer um Padron tipo I, com portas largas, montado sobre chassi convencional com motor dianteiro", acrescenta.

Ao reprimir que a porta dianteira foi instalada sem comprometer o balanço, Ceccato reforça: "Isso permitiu não alterar o ângulo de visão do motorista, uma eficaz medida de segurança".

Com tradição no ramo

A Engerauto pertence ao grupo Santo Amaro que cultiva o setor de ônibus desde a década de 60

A Engerauto é novata no ramo de ônibus, mas seu proprietário, João Jamil Zarif, convive com o setor desde a década de 60: foi concessionário das marcas Magirus-Deutz e FNM através das distribuidoras denominadas Época e Dinasa.

Principal acionista do grupo Santo Amaro, que controla uma série de empresas, entre elas a Cia. Santo Amaro de Automóveis, revendedor Ford e maior distribuidor do país no ranking da publicação Balanço Anual da Gazeta Mercantil, João Zarif conta como retornou ao ramo de ônibus. "Minha ligação anterior ao setor mais o fato de controlar uma montadora de carrocerias especiais (Engerauto Automóveis) motivaram um convite da Ford para que entrássemos no ramo de carrocerias", lembra.



Zarif: "estamos crescendo com os pés no chão"

À época o mercado de ônibus estava aquecido e a Ford, que nunca havia atuado em ônibus no Brasil ou no exterior, tencionava entrar no setor com um encarregador ligado à marca para oferecer um produto acabado.

O mercado desaqueceu, mas a Enge-

rauto continuou a investir na fábrica de Tatuí, interior paulista, onde mantém uma bem estruturada instalação industrial com área total de 140 mil m². "É um mercado que eu acredito e para o qual temos muitos planos", destaca Zarif.

A Engerauto tem no mercado a carroceria urbana Transport II, idealizada para ser montada em qualquer chassi disponível. A produção acumulada na empresa, em um ano de atuação efetiva, supera meia centena de carrocerias (a maioria sobre chassis Mercedes-Benz). "Estamos exportando para o Chile e, em breve, estaremos em outros países", antecipa Zarif.

"Estamos crescendo com os pés no chão", assinala, para informar: "Desenvolvemos carrocerias para aplicações específicas. Apresentaremos novidades na Expobus (feira de ônibus que será realizada de 26 de setembro a 2 de outubro em São Paulo)".

O grupo Santo Amaro - faturamento anual em torno de US\$ 200 milhões - , além de operar no comércio, locação e indústria de veículos, atua nas áreas imobiliária, reflorestamento e têxtil. A empresa mais conhecida é a Cia. Santo Amaro de Automóveis, que opera há 35 anos em São Paulo e Rio.



Transporte rodoviário de passageiros: 100 linhas devem ser licitadas neste ano

■ RODOVIÁRIO ■

Capítulo final

O novo regulamento do transporte rodoviário interestadual e internacional produz a primeira concorrência de linhas nos últimos 20 anos

O que parecia distante, pouco provável, aconteceu: o Departamento de Transportes Rodoviários (DTR) colocou em licitação 26 linhas interestaduais e internacionais de passageiros, um fato que não se registrava há 20 anos e que só se tornou possível com a edição de um novo regulamento para o setor, balizado pelo Decreto 952 de 7 de outubro de 1993.

É o capítulo final de uma novela de enredo intrincado, envolvendo, inclusive, aparições do tesoureiro da campanha do ex-presidente Collor de Mello, Paulo César Farias.

Sílvio Caracas de Moura Jr., diretor geral do DTR, acredita que neste ano, ainda, será possível nomear os novos operadores. "Imaginamos umas 100 linhas nas duas primeiras fases", diz. "Nossa intenção foi oferecer linhas que

não viessem perturbar o mercado existente".

Ainda com todo esse cuidado, as reações já começam a surgir. "O setor ficou tantos anos sem controle que alguns se julgam seus donos", nota, para exemplificar: "No primeiro lote há uma linha Cuiabá-Foz de Iguaçu, não atendida por qualquer empresa. Uma das empresas, no entanto, que liga Sinop a Foz, pelo fato de fazer parada em Cuiabá já se julga no direito de ser a dona de tudo".

Caracas de Moura, no entanto, fala sem rancor: "Ninguém, é claro, iria esperar que um processo deste, que mexe profundamente no setor, ficasse imune a reações".

Para o diretor do DTR, o regime democrático exige mudanças. "Se se quiser uma vida coletiva melhor, é preciso mexer, abrir, acabar com os desequi-

líbrios", declara, para enfatizar: "O clandestino está investindo porque o estado ficou ausente".

Caracas de Moura concorda que o gigantismo do governo central é vulnerável. "A federação só se consolida quando a decisão estiver perto do município". A propósito, ele lembra a decisão de passar para a esfera estadual a fiscalização dos serviços de ônibus. "Já assinamos convênios neste sentido com os estados do Paraná, Santa Catarina e Rondônia", lembra.

"Temos consciência de que a partir de Brasília podemos fazer muito pouco", observa o diretor do DTR. "Deixamos, por exemplo, para o município a tarefa de fixar taxas de embarques em rodoviárias".

No primeiro lote da concorrência - três linhas entre o Brasil e Paraguai -

será selecionada uma operadora por ligação nas seguintes linhas: São Paulo-Concepción; Campo Grande-Assunción e Campo Grande-Concepción. A frequência é de um horário diário por sentido e a permissão terá validade de 15 anos, sujeita à prorrogação, por uma única vez, por igual período.

No dia 1º de agosto sairá o edital de concorrência para as 20 linhas interestaduais (ver tabela). Neste caso serão escolhidos dois operadores por linha. "Vamos exigir 70% da frota com idade de até cinco anos. Já que quem oferecer a menor tarifa vence, tivemos o cuidado de evitar, por exemplo, que interessados possam concorrer com frota antiga e, com isso, oferecer vantagens tarifárias", explica Caracas de Moura.

Há, também, parâmetros para evitar os chamados milagres. "Na nossa planilha temos condições de aferir se uma tarifa está dentro de um padrão mínimo", assinala o diretor do DTR.

O novo regulamento permite que duas empresas sejam habilitadas à mesma linha, ainda que operando com tarifas e frequências diferenciadas.

LINHAS ESTADUAIS EM CONCORRÊNCIA

1. Palmas, TO -	Belo Horizonte, MG
2. Palmas, TO -	Fortaleza, CE
3. Palmas, TO -	Porto Alegre, RS
4. Imperatriz, MA -	Barreiras, BA
5. Imperatriz, MA -	São Félix do Xingu, PA
6. Porto Seguro, BA -	Ribeiro Preto, SP
7. Conceição da Barra, ES -	Belo Horizonte, MG
8. Juiz de Fora, MG -	Bauru, SP
9. Ribeirão Preto, SP -	Foz do Iguaçu, PR
10. Lages, SC -	Maringá, PR
11. Joinville, SC -	Santa Maria, RS
12. Porto Velho, RO -	Brasília, DF
13. Ilhéus, BA -	Montes Claros, MG
14. Campo Grande, MS -	Porto Alegre, RS
15. Campo Grande, MS -	Vitória, ES
16. Cuiabá, MT -	Porto Alegre, RS
17. Cuiabá, MT -	Foz Iguaçu, PR
18. Belém, PA -	Palmas, TO
19. Rio de Janeiro, RJ -	Campos de Jordão, SP
20. Aracaju, SE -	Juazeiro, BA

Freando avanços

A nova legislação do setor estancou a expansão dos operadores de longo percurso

O presidente da Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Passageiros, NTR, Aylmer Chieppe, faz um balanço sobre o novo regulamento da atividade no encontro "Novos Rumos no Transporte Rodoviário de Passageiros por Ônibus" realizado em meados do mês de junho, em Vitória, ES.



Technibus - Por que foi escolhido o nome "Novos Rumos" para o seminário?

Chieppe - É preciso pensar numa maneira nova de administrar as empresas. A redução da demanda de passageiros e o aumento de custos são fatos que motivam os empresários a trilhar

Chieppe: "é preciso mudar a forma de administrar

novos rumos se quiserem crescer.

Technibus - O novo regulamento já produziu alguma evolução? (NR: a pergunta foi feita dias antes do anúncio das primeiras licitações de linhas).

Chieppe - O advento do regulamento

serviu para estancar os avanços das linhas de grande percurso sobre os serviços operados por empresas regionais. Este fato, por si só, já é uma evolução produzida pelo novo regulamento. É a história de uma área de 100 alqueires que está livre. Chega um e tira dez, outro vem e toma mais dez. Aos poucos os 100 alqueires vão sumindo. Pelo menos, agora, se sobraram 20 alqueires, eles estão garantidos.

Technibus - Como o senhor vê a liberação das tarifas?

Chieppe - Nosso setor é muito grande e desunido para conviver com tarifas livres. Certamente uma atuação desse tipo seria bom para os monopólios praticarem o *dumping*.

Technibus - É certo afirmar que a criação da NTR representa ruptura no setor rodoviário de passageiros?

Chieppe - Defendemos pontos de vista das pequenas empresas. Nossa congênere (NR: Rodonal) defende os privilégios das empresas de grande porte, que operam longos percursos.



Scania articulado e Volvo com caixa automática da Urca (frota de 179 veículos) operando no corredor Amoreiras

■ CAMPINAS ■

Integração temporal

Bilhetes com o formato de cartões de crédito serão testados a partir de agosto para acelerar a integração

No dia 15 de agosto a segunda cidade mais populosa do estado paulista, Campinas, vai começar a testar a chamada integração temporal, uma maneira de baratear o custo e acelerar a integração por ônibus.

Os testes serão iniciados no subdistrito de Souza com 100 usuários cadastrados previamente pela Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas Emdec, responsável pelo gerenciamento do transporte e trânsito na cidade.

A implantação efetiva da integração temporal vai ocorrer ao longo do primeiro semestre de 1995, isto após seis meses de vigência dos testes.

A primeira centena de usuários do teste-piloto vai reproduzir o perfil do passageiro. "Teremos estudantes, aposentados e usuários de vale-transporte", diz o secretário municipal de Transportes, Jurandir Oliveira.

O teste inicial será feito em três linhas com dez ônibus equipados com vali-

dadores de bilhetes fornecidos pela empresa belga Schlumberger. Os bilhetes podem ter validade de uma ou duas horas, ou, ainda, mensal.

Os validadores serão acoplados às catracas, sem eliminar o trocador. O bilhete tem a forma de um cartão de crédito. "Estamos estudando o processo há 18 meses", disse Oliveira.

Um sistema inacabado

Campinas conta com uma frota de 711 ônibus em operação (distribuídos em 161 linhas), que rodam diariamente 170 mil km. São transportados mensalmente 11 milhões de passageiros por ônibus mas apenas 2,8 milhões (25,45%) utilizam a integração tronco-alimentadora.

É um sistema carente. Há sete terminais (ver tabela) na cidade, porém, apenas três deles executam integração físico-tarifária. Há necessidade de mais terminais, não só para reduzir o custo do transporte para o usuário mas também para racionalizar o sistema.

"Estamos buscando financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, BNDES, para mais dois terminais - Amarais e DIC", informa o secretário de Transportes de Campinas. "Esperamos ter os recursos nos próximos meses".

Mas, ainda assim, é pouco para a concretização, na plenitude, do Sistema Integrado de Transporte, SIT, idealizado para permitir que toda a cidade seja servida por linhas integradas de ônibus.

Campinas possui cerca de um milhão de habitantes, mas, como pólo econômico regional, atrai uma expressiva população trabalhadora das cidades vizinhas. Um fato complicador: a região

teve uma ocupação de solo desordenada.

A estrutura urbana de Campinas é rádio-concêntrica, isto é, o centro atua como polarizador de atividades e os eixos radiais recebem grande fluxo de coletivos e carros.

O maior corredor, o Amoreiras, estende-se por 11 km, mas apenas 6,5 km são de via segregada para o ônibus. É o mais carregado da cidade: nele transitam, nos picos da manhã e tarde, um terço da frota operante na cidade. O volume de passageiros atinge 150 mil por dia.

O fenômeno da metropolização nos últimos anos não foi acompanhado por medidas de estruturação e planejamento. "Estamos agora fazendo uma pesquisa de origem/destino de todo

perfil da rede. Ficamos 15 anos sem pesquisas", diz o secretário Oliveira.

Depois de experimentar taxas de crescimento de 6% ao ano na década de 80, hoje a região convive com 3% de expansão populacional, ainda assim uma taxa significativa.

Para enfrentar a expansão sem a contrapartida de recursos, a empresa municipal gerenciadora Emdec tem estimulado a adoção de ônibus de maior porte.

Biarticulado em estudos

A projeção feita pelo secretário Oliveira para o ano de 1995 é uma frota de 770 ônibus, 70 deles articulados ou biarticulados. "Os empresários estão caminhando para esse tipo de ônibus", assinala ele.

Hoje, dos 711 veículos, 32 são articu-

lados, 26 deles pertencentes à empresa Urbano de Campinas, Urca. "Nosso objetivo é ficar com 40 articulados e mais quatro biarticulados, carros de menor custo operacional e apropriados para nosso tipo de operação, com pico concentrado", esclarece o diretor da Urca, Eduardo José Pimenta Ribeiro.

Nos ônibus de grande porte, a Urca está adotando caixa de câmbio automática. "Temos 46 em uso, algumas delas com 200 mil km rodados sem exigir qualquer manutenção, além da vantagem de preservar o motorista do desgaste físico de trocar de marcha", diz.

TERMINAIS DE CAMPINAS

	NÚMERO DE LINHAS	EMPRESAS	LOCALIZAÇÃO
Ouro Verde	20	URCA	Sudoeste (*)
Barão Geraldo	12	TUCA/VBTU	Norte (*)
Campo Grande	07	VISCA/EMDEC	Oeste (*)
Central	30	EBVL/VITA TUCA/VISCA EMDEC/URCA VBTU/RLC	Centro
Moraes Sales (II)	09	RLC/VITA/EBVL	Centro
Mercado (I)	16	VISCA	Centro
Mercado (III)	19	VITA/VBTU/ TUCA	Centro

(*) Terminais com integração física e tarifária (Sistema Tronco-alimentado)

A CBA pisa firme com você e fornece o revestimento que o mercado precisa.

Grandes e pequenos produtores em todos os países empenham-se para aumentar a produtividade, melhorar a qualidade e baixar os custos. A competição internacional é o grande incentivo.

A C.B.A. tem demonstrado o maior interesse na atualização da tecnologia de produção, investindo sempre em modernos equipamentos.



CHAPA XADREZ



CHAPA STUCCO

As vantagens que os produtos em alumínio oferecem já são conhecidas. Resistência à corrosão. Menos peso. Maior durabilidade. Facilidade de limpeza. Melhoria da estética dos produtos em que é aplicado. Agora, você que exige qualidade e planeja a valorização das frotas de ônibus, passa a contar com os novos produtos CBA.

.Chapa Xadrez antiderrapante -

Norma DIN - 59605 - Padrão W5 - Al Mg 3 (ASTM - 5052)

.Chapa ou Bobina Stucco para revestimento interno

.Chapas e Bobinas pré-tensionadas, com excelente planicidade, para revestimento externo.

PRODUTOS CBA - A ESCOLHA CERTA



C.B.A. - COMPANHIA BRASILEIRA DE ALUMÍNIO

ESCRITÓRIO CENTRAL

Praça Ramos de Azevedo, 254 - 4º andar

CEP 01037-912 - São Paulo - SP

Fone (011) 222.5144 (PABX)

Telefax (011) 223.4638 - 220.4162



GRUPO VOTORANTIM



■ GRANDE VITÓRIA ■

Integração pela metade

A capital Vitória não participa do sistema integrado, o que gera sobreposição de serviços e irracionalidade

A partir do segundo semestre o sistema integrado por ônibus da Grande Vitória, ES, começa a adotar a catraca eletrônica. De início, apenas 10% da frota (90 carros) terão o equipamento, informa José Eduardo Faria de Azevedo, presidente da Ceturb, empresa pública vinculada à secretaria estadual de trans-

portes do Espírito Santo.

Este passo é dado no momento em que completa dez anos de operação o Projeto Transcol, criado para integrar por ônibus os municípios da Grande Vitória.

O investimento para dotar 10% da frota com catraca eletrônica é estimado

em US\$ 4 milhões, revela Azevedo. "Vamos ter a chamada catraca 'inteligente', pois queremos que ela municie o sistema de informações e não apenas substitua a figura do trocador", completa.

A implantação gradativa do novo controle tem a finalidade de não criar traumas. "Vamos aproveitar a rotatividade

normal dos cobradores para proceder a mudança", adianta o presidente da Ceturb.

A Grande Vitória é diferente das outras regiões metropolitanas do país: enquanto as cidades periféricas praticam a integração por ônibus, Vitória, uma ilha, não participa do sistema.

São questões de falta de afinção política, evidentemente, mas que trazem complicações ao Projeto Transcol. Vitória tem um sistema independente de operação, o que gera sobreposição de linhas e, evidentemente, irracionalidade.

A capital Vitória não é integrada

A frota operante do Transcol é de 900 ônibus, com idade média de seis anos. Estes veículos transportam mensalmente 9,5 milhões de passageiros. A tarifa única foi adotada em 1989: antes eram praticadas dez faixas tarifárias.

Pode-se dizer que o sistema foi se afinando aos poucos. Em 1988 havia no Transcol 600 ônibus movimentando 13 milhões de passageiros por mês.

É natural que a integração traz racionalidade e, com isso, aumento da frota, de quilometragem e redução do número de passageiros pagantes. O IPK, que mede o índice de passageiro por quilômetro, caiu de 2,5 em 1988 para 1,6 em 1991 e 1,4 neste ano.

FICHA TÉCNICA RESUMIDA GRANDE VITÓRIA

Frota	900 ônibus
Composição	- 25% Padron; 75% convencionais
Propriedade	- 782 são da iniciativa privada e 118 (a) pertencem à Ceturb, do governo capixaba, mas são operados por particulares.
Passageiros/mês	9,5 milhões
IPK	1,4
Linhas alimentadoras	34
Linhas troncais	15
Linhas radiais	72
Linhas diametrais	7

(a) ônibus locados a particulares sob Termo de Permissão de Uso (TPU); dos 118, 108 são Mafersa e 10 Mercedes-Benz movidos a gás natural.



Mas a integração não pode levar todas as culpas pelo baixo desempenho. Há outros fatores de desintegração, um deles, o desemprego, um mal nacional, e a integração feita pela metade: "Se Vila Velha e Vitória fossem integradas ao Transcol, poderíamos cortar 280 dos 900 ônibus atuais, o que se daria através do fim da sobreposição de linhas", diz Jessé Moura Marques, secretário-geral do Setpes, o sindicato capixaba que reúne as empresas de ônibus estaduais.

A sobreposição tem sido responsável por um baixo índice de PVD (passageiro/veículo/dia) do sistema integrado Transcol. "Temos um PVD de 320 passageiros em 18 horas de operação", informa o presidente do Setpes, Jerson Picoli. "O Transcol, infelizmente, tem sido uma colcha de retalhos".

Picoli também se queixa do fato de as empresas privadas subsidiarem o Estado. "Da nossa receita, 3,5% são direcionados à gerenciadora, Ceturb, e mais 1,5% vai para o sistema aquaviário, que responde por apenas 0,6% da demanda do Transcol", enfatiza.

Faria de Azevedo, o presidente da Ceturb alivia as críticas: "A taxa de

gerenciamento era de 5% e baixou para 3,5%. Achemos importante essa contribuição para conseguirmos eficiência. Afinal, o transporte é um setor importante e dinâmico".

Compensação tem atuação inédita

Ele acredita que o órgão faz a sua parte. "Temos uma câmara de compensação que funciona há quatro anos em bases inéditas no país. O bolo da receita é dividido pelo custo produzido pelas empresas, o que limita a negligência e qualquer tentativa de fraude e estimula a garra para a obtenção da receita", diz.

Ainda de acordo com Faria de Azevedo, o dever de gerenciar o sistema de transporte é inerente ao poder público. "Já o papel de operação deve ser tarefa da iniciativa privada, pois o Estado é ruim para administrar o transporte, que lida com mão-de-obra intensiva. O Estado é empreguista e paternalista por natureza", entende.

**CERCA DE 150
EXPOSITORES
ESPERAM POR
VOCE NA**



VOLKSBUS

NEWS



ANO II - Nº 6



TOP DE
MARKET
TING DA
ADV B

**Volksbus completa 1 ano
e ganha prêmio da ADVB.**

Editorial



É gratificante ver um trabalho reconhecido. A premiação da ADVB Associação dos Dirigentes de Vendas do Brasil - que deu ao Volksbus o Top de Marketing, teve o efeito de um bálsamo revigorador para as pessoas que há mais de um ano comem, dormem e respiram ônibus. São engenheiros, técnicos, fornecedores, mecânicos, concessionários, trabalhadores da linha de montagem, enfim, uma legião de profissionais abnegados, que estão emprestando o melhor de si para assegurarem ao chassi Volkswagen uma perfeita sintonia com as necessidades, expectativas e anseios do cliente.

Mais importante ainda do que esta premiação é o reconhecimento dos clientes ao nosso trabalho. Encerrado o primeiro ano de vendas do Volksbus, o balanço geral revela-se mais do que favorável. As vendas já ultrapassaram as 1500 unidades, uma soma que ganha um significado ainda maior quando consideramos que na época do lançamento um único fabricante dominava 80% do mercado. Neste ano, apesar do desaquecimento das vendas, motivado principalmente pela expectativa de uma nova moeda, os negócios mantiveram-se estáveis.

O pós-venda continua sendo o grande diferencial do nosso produto. A estrutura de apoio desenvolvida pelos concessionários e colocada à disposição dos clientes tem impulsionado os bons resultados.

A conquista do Top de Marketing, é claro, nos encheu de orgulho e contentamento, mas nada se compara à sensação de chegar ao final do primeiro ano da fabricação de um produto e constatar a revolução que ele provocou.

O Volksbus trouxe para a indústria nacional novos referenciais de tecnologia e qualidade. Movimentou o maior ciclo de engenharia simultânea já realizado no País. Desmistificou a relação entre fabricante/concessionário/cliente. Introduziu um conceito inédito de atendimento e marcou um estilo brasileiro de transportar pessoas, com ainda mais segurança e conforto. Essa foi, sem dúvida, a nossa maior conquista.

Rainer Wolf
é gerente executivo
de Marketing da Volkswagen

Índice

3 Vendas do Volksbus mantêm boa performance.

7 A completa estrutura de pós-venda garante o sucesso do Volksbus.

10 Clientes elogiam o chassi Volkswagen.

12 Volksbus recebe Top de Marketing da ADVB.

14 Engenharia simultânea traz benefícios ao Volksbus.

Expediente

Volksbus News Julho/94 é uma publicação da área de Marketing da Autolatina Brasil S.A. - Divisão Volkswagen, para distribuição gratuita e exclusiva às empresas de transporte urbano e à rede de concessionários.

Edição:
Gerência de Marketing Caminhões e Ônibus.

Redação:
Parágrafo Comunicação Ltda.

Conselho de redação
Raquel Alves, Rosiane Simone Moro, Ana Maria Cruz de Oliveira, Flávio Padovan e Rainer Wolf.

Correspondência
Autolatina Brasil S.A.
Divisão Volkswagen
Marketing Caminhões e Ônibus
"Volksbus News"
Via Anchieta, km 23,5
Caixa Postal Interna 1076
CEP 09823-990
São Bernardo do Campo - SP

É permitida a reprodução de matérias aqui contidas, desde que autorizada pelos editores.

Volksbus

A revelação do mercado

Vendas impulsionam o sucesso do chassi Volkswagen.

que explica o sucesso de um veículo que entra em um mercado dominado há muitos anos por uma única marca e em apenas nove meses atinge 15% de participação no segmento? Quando decidiu lançar o Volksbus, em abril de 1993, o primeiro chassi de ônibus produzido pela Volkswagen em todo o mundo, a empresa realmente esperava conquistar um significativo número de compradores. O fechamento das vendas do ano, entretanto, superou até as mais otimistas expectativas.

A projeção era colocar uma média de 50 chassis mensais no mercado interno. Mas já no mês de lançamento do Volksbus, a empresa vendia 400 unidades, em menos de trinta dias. A partir desse impulso, as vendas do Volksbus não pararam mais de crescer. Se forem considerados apenas os meses de produção - abril a dezembro - a participação no total de chassis vendidos no País chegou a 11.8%.

No mês de novembro a participação do Volksbus foi de 17.8% no mercado.

Para o futuro as expectativas também são boas. "Com a entrada da nova moeda, os negócios com ônibus deverão se aquecer, principalmente porque a estabilização da economia facilitará o financiamento para aquisição de novos chassis", prevê Antônio



Dadalti: "estabilização da economia sinaliza bons negócios".

Dadalti, gerente executivo de Vendas Caminhões e Ônibus Volkswagen. "Acreditamos que o mercado poderá consumir mais do que a média mensal atual de 750 unidades", reforça.

Para Dadalti alguns fatores foram fundamentais para a rápida consolidação do Volksbus.

"O conceito de engenharia simultânea, aplicado desde o início do desenvolvimento do projeto, e também a criação do Conselho Consultivo, que contou com a participação de empresas do setor de transporte, foram decisivos para a arrancada do nosso chassi", explica Dadalti.

Vendas regionais

Regionalmente, o melhor desempenho em vendas do Volksbus vem se concentrando no sudeste, que desde o lançamento até o mês de maio deste ano foi responsável por 997 vendas do chassi Volkswagen. Em segundo lugar vem a região centro-oeste, com 224 Volksbus vendidos (veja mapa).

São Paulo e Rio de Janeiro são as praças com maior número de Volksbus nas ruas. "Além de serem as cidades com as maiores frotas de ônibus urbanos no País, as duas capitais participaram ativamente do Conselho Consultivo e isso deu aos empresários mais segurança para investir no Volksbus. Em São Paulo, o nosso chassi teve boas oportunidades de vendas em função da privatização da CMTC", lembra Dadalti.

Já a cidade de Goiânia, que tem um sistema de transporte considerado modelo, foi uma das primeiras a apostar na superioridade tecnológica do chassi Volkswagen. Um pool formado por sete empresas responsáveis pelo transporte na região fez uma compra inicial de 210 Volksbus. Essa venda significou quase a totalidade das unidades comercializadas na região.

Fretamento

Com motor instalado na parte dianteira, o Volksbus nascia com uma vocação urbana. Só que para proporcionar mais conforto ao motorista e usuários, a Volkswagen desenvolveu uma cobertura termoacústica sobre o motor, reduzindo sensivelmente o ruído e o calor internos. O resultado foi tão bom que rapidamente muitas empresas optaram por utilizá-lo no segmento rodoviário.

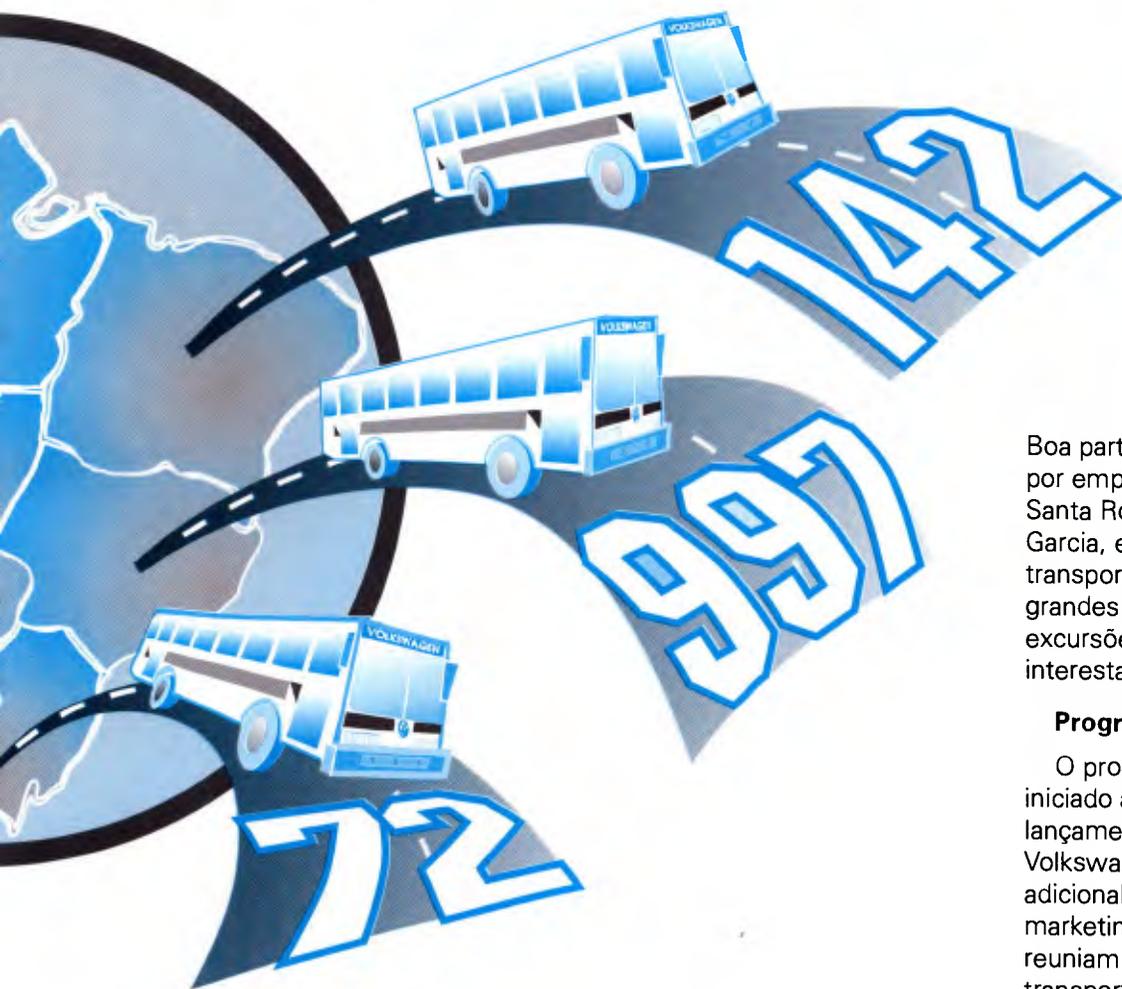
"Já vendemos cerca de 110 chassis para aplicação de fretamento ou viagens de médias distâncias", contabiliza o gerente.



Vendas regionais



Carroceria do tipo rodoviário, usada em atividades de fretamento e em viagens curtas.



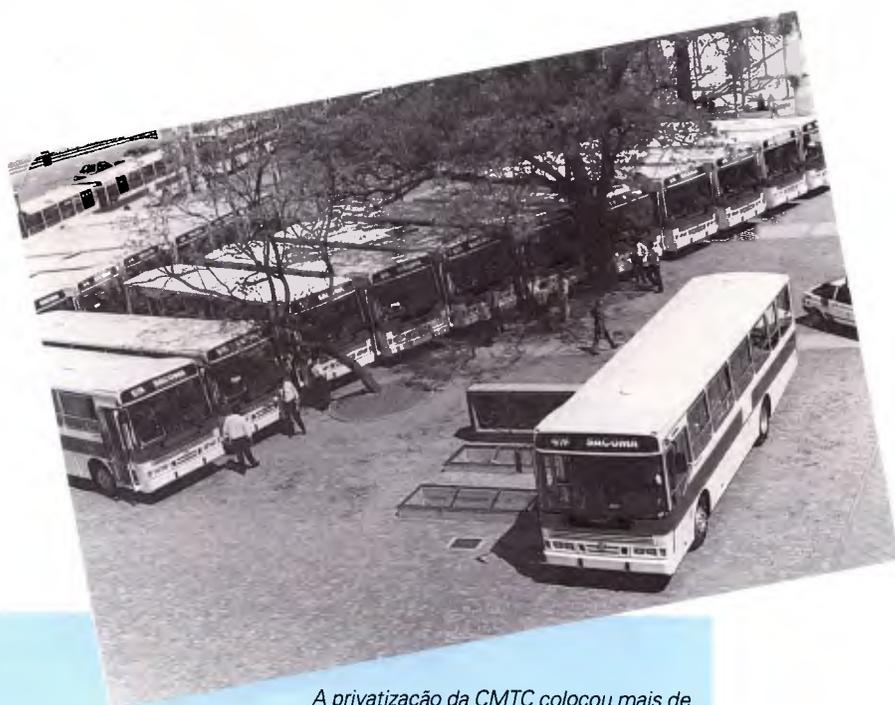
Boa parte desses ônibus, adquirida por empresas como Urubupungá, Santa Rosa, Suzantur, Bozzato e Garcia, está sendo usada no transporte de funcionários de grandes empresas e em excursões intermunicipais e interestaduais.

Programa de apresentações

O programa de apresentações, iniciado antes mesmo do lançamento oficial do chassi Volkswagen, foi um esforço adicional das áreas de vendas e marketing. Os concessionários reuniam os empresários de transporte de passageiros de sua região e os profissionais da Volkswagen faziam uma apresentação detalhada do produto.

“Além de conhecerem a parte técnica, os potenciais compradores recebiam informações sobre o nosso suporte de pós-venda. A iniciativa teve tanto sucesso que até hoje promovemos encontros periódicos com clientes em várias cidades brasileiras”, conta Dadalti.

Além disso, existe uma frota de 23 ônibus de demonstração, rodando por várias cidades. A Volkswagen cede o chassi já encarroçado, que as empresas usam em sua rotina normal de trabalho por 30 a 60 dias. “Com isso, eles ficam conhecendo melhor o nosso produto e nós continuamos monitorando o comportamento do Volksbus no campo.”



A privatização da CMTc colocou mais de 300 Volksbus nas ruas de São Paulo.

Mesmo com o mercado em compasso de espera, às voltas com a entrada do Real, as vendas do Volksbus mantiveram uma constante.

Entre os negócios fechados nos últimos meses destacam-se as vendas de chassi na cidade de Belém. Em processo de renovação da frota de ônibus urbanos, os empresários paraenses têm investido na marca Volkswagen, apostando principalmente na tecnologia do produto e no atendimento pós-venda.

Empresas como a Viação Forte e Perpétuo Socorro adquiriram recentemente perto de 30 chassis cada uma. A Monte Cristo já bateu o martelo para a compra de mais dez unidades e a A.C. Diniz colocou três Volksbus com encarroçamento do tipo rodoviário nas viagens entre os municípios de Macapá e Monte Dourado, onde está o Projeto Jari.

Satisfeito, Raimundo Brasileiro Magalhães, gerente geral da Peracchi, concessionário Volkswagen de Belém, prevê ainda novas negociações a curto prazo. "Esperamos colocar pelo menos mais 50 Volksbus em Belém e cidades vizinhas em breve", afirma.

Nos contatos com os clientes, Brasileiro confirmou que o pós-venda oferecido pela empresa tem sido definitivo na opção pelo chassi Volkswagen. A opinião é endossada por gente que entende do assunto, como o gerente de serviço da Viação Forte, Francisco de Castro Loureiro Henriques.

"O acompanhamento da Peracchi tem sido muito bom. Por isso, não temos tido problemas com o novo produto. A frota da Viação Forte é controlada por computador e os Volksbus estão com excelente desempenho em termos de consumo e manutenção."

São Paulo

O estado de São Paulo, que colocou nas ruas a maior quantidade de Volksbus, continua

Novos clientes

Novos ônibus estão rodando em todo o País. As maiores vendas estão concentradas no Pará e em São Paulo.



A Viação Perpétuo Socorro adquiriu cerca de 30 chassis.

registrando boas vendas. A Viação Nardelli, da cidade de Salto, região de Campinas, adquiriu há cerca de um mês vinte chassis Volkswagen. O diretor superintendente da empresa, Rodolfo Nardelli, antes de decidir-se pela compra, fez uma longa pesquisa de mercado. "Conheci o Volksbus através de matérias publicadas nas revistas

especializadas. Visitei então algumas empresas que já estavam usando o ônibus e constatei que estavam muito satisfeitas com os resultados."

A Tursan e a Breda, de Santo André, acabam de comprar mais 15 unidades do Volksbus, que depois de receber encarroçamento rodoviário farão o transporte dos funcionários de grandes empresas.



Monte Cristo: renovando a frota com Volksbus.

Pós-venda, o diferencial da marca Volkswagen

A Volkswagen não colocou somente um produto nas ruas. Junto com ele existe uma completa estrutura de atendimento pós-venda, que fornece todo o suporte em assistência técnica que as empresas necessitam.

Quando o Volksbus nasceu, há um ano, já deu sinais de que seria um novato precoce. Em poucos meses superou todas as expectativas de vendas e colocou a marca Volkswagen na vice-liderança do mercado de ônibus. Por trás desse sucesso absoluto existe um trunfo, que a Volkswagen soube identificar e que surpreendeu os empresários do segmento. É o atendimento pós-venda, com assistência a domicílio, ou seja, atende o cliente na própria garagem e no horário de sua conveniência.

Antes do lançamento do Volksbus, a Volkswagen realizou uma pesquisa e detectou um nível alto de insatisfação dos empresários deste segmento, originado na falta de estrutura das montadoras concorrentes para oferecer serviços de assistência técnica. "Com esta informação em mãos pudemos desenvolver um programa de atendimento a domicílio, que não deixa o cliente com o carro parado, seja por problemas mecânicos, manutenção preventiva ou falta de peças naquele momento", disse Diogo Pupo Nogueira, gerente de Assistência Técnica Caminhões e Ônibus.



Pupo: "A oficina volante foi uma novidade que agradou a todos os empresários do setor de transporte."

O atendimento pós-venda da Volkswagen possui uma equipe que não trabalha nada em silêncio. Cada concessionário possui um monitor de pós-venda, treinado regularmente pela Volkswagen, e mecânicos especializados, que são responsáveis pelo atendimento

direto nas empresas de ônibus. Esta equipe trabalha com o suporte da oficina volante, um caminhão-oficina que possui todo o ferramental necessário para fazer qualquer tipo de manutenção e reparo nos Volksbus, além de peças de reposição.



A oficina volante atende o cliente no dia e horário que ele desejar.

"Esta equipe de profissionais dos concessionários foi treinada para fazer bastante barulho quando alguma coisa não agrada ao cliente. Ela mantém contato permanente com o pessoal de Assistência Técnica da Volkswagen, que tem livre trânsito dentro da fábrica para falar com quem quiser e até autonomia para parar a linha de montagem e tirar qualquer peça que o cliente esteja precisando, caso não a tenha encontrado em nossos estoques", explicou Pupo.

Concessionários

O sucesso do atendimento pós-venda da Volkswagen não aconteceria se não tivesse a parceria da rede de concessionários, que possui a franquia do Volksbus. Por iniciativa própria os concessionários aperfeiçoaram o programa, de

acordo com as necessidades dos clientes. Por exemplo, aumentaram o número de funcionários para o atendimento nas garagens e a quantidade de oficinas volantes e estenderam prazos dos contratos de manutenção.

O monitor de pós-venda da Belcar, de Goiânia, Elias Pedro de Oliveira, associa o sucesso do Volksbus ao atendimento a domicílio. "A Volkswagen lançou um produto inovador em conjunto com um serviço também inovador. Nenhuma montadora havia pensado nessa possibilidade. Por isso, quando chegamos nas garagens o pessoal fica muito satisfeito, elogiando a atenção especial que dedicamos a todos."

Algumas garagens atendidas pela Belcar possuem mecânicos fixos, que ficam na empresa o dia inteiro. "A Rápido Araguaia possui

muitas unidades do Volksbus, por isso deixamos três mecânicos lá diariamente. Na medida do possível, sempre nos adaptamos a cada necessidade do cliente.”

Na Avel, de São Bernardo do Campo, o cliente também está em primeiro lugar. O monitor de pós-venda do concessionário, Itamar Lopes dos Santos, tem muita experiência no que o cliente deseja, afinal ele foi cliente por muito tempo. Trabalhou na CMTC por 14 anos e conhece de perto as necessidades e dificuldades encontradas nas garagens. “A oficina volante oferece muita comodidade ao frotista, pois evita um grande investimento de pessoal e equipamentos. Às vezes até deixamos nossas ferramentas de trabalho para os mecânicos das garagens utilizarem enquanto não estamos lá.”

Segundo Itamar, a mecânica do Volksbus não foi problema para as empresas frotistas. “Depois de três revisões feitas em conjunto com os mecânicos na garagem, eles já estão aptos a cuidar do Volksbus sozinhos. Existem empresas que só ligam para o concessionário para tirar alguma dúvida por telefone mesmo.”

Carlos Rogério Thomé, monitor de pós-venda da Tietê, de São Paulo, acredita que os serviços prestados pela oficina volante são muito eficazes. “Nosso caminhão é equipado com uma talha capaz de erguer câmbio, diferencial e motor. Com este equipamento, os reparos podem ser feitos no próprio local sem precisar transportar o ônibus para o concessionário.” A Tietê dá assistência para 20 empresas e possui também uma

frota de Saveiro, que faz as entregas de peças com urgência aos frotistas.

Na Transrio, de Nova Iguaçu, RJ, a oficina volante funciona como uma espécie de anjo da guarda dos frotistas. “Os empresários se sentem protegidos com o serviço prestado pela nossa assistência técnica”, comentou Paulo Amorim, monitor de pós-venda. A oficina volante da Transrio, equipada com telefone celular, trabalha com seis mecânicos e um eletricitista.

Durante os serviços de assistência técnica o monitor de pós-venda sempre pede a presença de um mecânico da garagem. “Enquanto estamos solucionando um problema no ônibus, estamos também dando um treinamento para os mecânicos”, completou Amorim.

Treinamento

O Treinamento da Volkswagen participa do programa de atendimento de pós-venda do Volksbus, ministrando cursos nas garagens dos frotistas, dirigidos a mecânicos, eletricitistas e motoristas. Para oferecer uma eficiente estrutura de apoio para os proprietários de ônibus, foram instalados cinco centros de treinamento, localizados em São Bernardo do Campo, Porto Alegre, Salvador, Rio de Janeiro e Goiânia, que oferecem constantemente cursos de atualização profissional.

O objetivo do Treinamento da Volkswagen é dar todo o

embasamento teórico e prático para os profissionais das garagens sobre a mecânica do Volksbus. “Com as aulas do Treinamento os mecânicos sentem o respaldo da nossa assistência técnica e ficam impressionados com a simplicidade de manutenção e a robustez do Volksbus”, disse Wagner Massarope, supervisor do Treinamento de Assistência Técnica.

A Volkswagen ainda mantém convênios com escolas do Senai para ampliar o número de pontos de treinamento. “No final do ano passado inauguramos um centro

em parceria com o Senai, em Goiânia. Com isso conseguimos oferecer um bom atendimento para as empresas da região que já adquiriram mais de 200 Volksbus”, explicou Massarope.

O Treinamento também ministra aulas de formação e atualização para todos os profissionais dos concessionários. Os cursos oferecidos nas garagens têm a duração de duas semanas e contam com o suporte de várias oficinas volantes e literatura técnica.

No segundo semestre deste ano, o Treinamento da Volkswagen estará distribuindo para as empresas de ônibus um vídeo, com informações sobre direção defensiva e econômica para ônibus.

Clientes confirmam: Volksbus chegou em boa hora

Um ano após ter entrado em circulação, o Volksbus continua arrancando elogios dos empresários frotistas.

O Volksbus está apagando sua primeira velinha. Há um ano ele circula pelas ruas e avenidas das principais cidades brasileiras,

arrancando elogios dos clientes, que destacam principalmente sua mecânica, desempenho e robustez. A assistência técnica de qualidade, levada a domicílio pela rede de concessionários, é outro de seus pontos fortes.

A empresa de transporte urbano Rápido Araguaia, de Goiânia, que testou o Volksbus por um ano, como integrante do Conselho Consultivo, comprou 105 chassis. "O Volksbus é econômico, tem ótima estabilidade e desempenho. É um chassi forte, resistente e nossos motoristas adoram dirigir-lo", disse José Alves Fernandes Filho, diretor-adjunto da empresa.

A manutenção dos ônibus é feita nas garagens da empresa, pela equipe do concessionário Belcar. "O suporte nas áreas de assistência técnica e treinamento, tem sido muito eficiente. É um dos fatores que justificam o sucesso de vendas do chassi", afirmou Fernandes. A Rápido Araguaia opera 106 linhas e realiza 5.800 viagens por dia. Para o próximo ano, a empresa pretende adquirir mais 70 unidades do Volksbus na ampliação e renovação da frota.



Rápido Araguaia: 105 Volksbus na frota.

Master Bus

O engenheiro Ricardo Franco da Serra, gerente de operação da Master Bus, de São Paulo, destacou como ponto positivo no Volksbus o chassi e a suspensão reforçados, motor confiável e o baixo nível de ruído interno.

A Master Bus adquiriu 121 chassis Volkswagen em outubro, que trabalham no transporte urbano nas zonas leste e oeste da capital, em sete linhas. "Cada ônibus percorre 250 km por dia e não temos tido problemas de nenhuma espécie", afirmou Serra.

O gerente de operação também está satisfeito com o atendimento pós-venda prestado pelo concessionário Tietê. "A Tietê, que treinou nossos funcionários, sempre comparece para fazer revisões nos ônibus e garantir o provimento de peças, com um atendimento perfeito."

Verdun

A Viação Verdun atua no segmento de transporte urbano na zona sul do Rio de Janeiro, com 16 linhas, e possui 27 chassis



Mário Saraiva e Antônio Carlos Lourenço Marques, da Urubupungá, estão satisfeitos com a qualidade do Volksbus.



Na Verdun, disputa entre os motoristas para dirigir os Volksbus.

Volkswagen. "Nossos motoristas só querem dirigir o Volksbus, que tem revelado uma ótima mecânica", declarou Acácio Inácio da Silva, diretor-presidente da empresa. Ele destaca sobretudo a importância do atendimento do concessionário Transrio, como um dos fatores que o levou a adquirir mais seis unidades do veículo. "A assistência da rede Volkswagen é perfeita, muito superior à das outras marcas.

Além disso, o veículo é robusto e tem ótima mecânica."

Real

A Real Auto Ônibus, do Rio de Janeiro, também conta com a assistência técnica da Transrio, muito elogiada pelo trabalho de pós-venda. "A Transrio tem atendido plenamente todas as nossas necessidades, com assistência de alto nível", disse João Morgado, diretor financeiro da Real.

A empresa tem 112 Volksbus e pretende renovar sua frota só com chassis Volkswagen. No total, a frota da Real conta com 270 ônibus em sua frota e Morgado pretende que todos sejam Volksbus, com planos de adquirir 60 unidades por ano. "O Volksbus tem excelente motor, transmissão, diferencial e molas. Ele foi muito bem projetado e encaixa-se perfeitamente em nosso tipo de atividade. Nossos motoristas preferem dirigir o Volksbus ao Mercedes." Atendendo a zona sul do Rio de Janeiro, os 270 ônibus da Real fazem 390 viagens por dia.

Urubupungá e Santa Brígida

As empresas coligadas Auto Viação Urubupungá, Urubupungá Transportes e Turismo e Viação Santa Brígida, de São Paulo, adquiriram o primeiro lote de 13 chassis em janeiro de 94 e hoje têm 44 Volksbus em circulação: 31 em serviços urbanos em Osasco, 3 em fretamento e 10 no transporte urbano em São Paulo. "Gostamos da robustez dos componentes do Volksbus, do baixo nível de ruído interno e do serviço de pós-venda, que é imprescindível em empresas do nosso ramo de atividade", declarou Antônio Carlos Lourenço Marques, diretor técnico da empresa.

Os motoristas e mecânicos foram orientados e treinados pelos técnicos do concessionário Avel, com um eficiente trabalho de pós-venda. "O serviço tem primado pela agilidade junto à fábrica, com respostas rápidas para os problemas que surgem no dia-a-dia", concluiu Lourenço.

Top de Marketing

Sucesso do mercado de ônibus em 1993, Volksbus recebe prêmio da ADVB por seu desempenho em vendas, resultado de uma ousada estratégia de marketing.



Volksbus ganhou mais um prêmio. Desta vez foi o Top de Marketing, troféu concedido anualmente pela ADVB - Associação dos Dirigentes de Vendas do Brasil - aos melhores casos mercadológicos nas áreas de produtos, serviços, marcas e campanhas institucionais.

No ano passado, o projeto do chassi Volkswagen foi premiado no II Congresso da SAE - Society Automotive Engineers - pelo arrojado de seu desenvolvimento, que incluiu a participação ativa de fornecedores, clientes frotistas e usuários.

A premiação da ADVB é um tributo ao sucesso mercadológico do chassi Volkswagen. A avaliação foi centralizada na estratégia de marketing, ferramentas usadas na

divulgação do novo produto e resultados de vendas. "É uma recompensa ao nosso trabalho", definiu Flávio Padovan, gerente de Marketing Caminhões e Ônibus Volkswagen.

Lançado em abril do ano passado, o Volksbus tinha pela frente um grande desafio. Naquela época 80% do mercado nacional de ônibus urbanos estavam nas mãos de um único fabricante. Os clientes estavam, portanto, habituados ao produto e ao atendimento prestado pelo concorrente. O Volksbus, em contrapartida, marcava a estréia da empresa no segmento de ônibus. "Sabíamos que seria muito difícil provar de cara a nossa competência como fabricante de ônibus."

Como trunfos para conquistar esse ambicioso objetivo Padovan contava com um produto concebido de acordo com as necessidades dos fabricantes de componentes, encarroçadores e também dos futuros clientes e usuários. "Além disso, tínhamos algumas unidades pré-séries, rodando em várias capitais, com excelentes resultados", lembra.

Estratégia

Produto pronto, resultados iniciais mais do que satisfatórios. Era hora então de se pensar em uma estratégia de lançamento que garantisse sua boa aceitação. Primeiro foram organizados encontros nas principais capitais brasileiras para que os

empresários do setor de transporte de passageiros pudessem conhecer de perto o Volksbus.

Essas reuniões aconteceram nas praças onde a empresa constatou bom potencial para as vendas de ônibus. Foram nesses contatos também que a Volkswagen identificou as principais queixas dos proprietários

de empresas de transporte, especialmente no tocante a atendimento pós-venda.

“Inicialmente nomeamos 28 concessionários, estabelecidos em 25 cidades que cobrem 85% do mercado de ônibus urbanos”, lembra Padovan. A Volkswagen selecionou os concessionários mais ativos, com maior agressividade de vendas e em

condições de montar a estrutura de atendimento que seria oferecida aos novos clientes.

“Queríamos provar que a Volkswagen tinha todas as condições de competir, atender e ultrapassar as exigências do mercado de ônibus”, afirmou o gerente de Marketing. Assim, todas as ações de marketing foram implementadas, levando-se em conta aspectos negativos revelados pelas pesquisas junto aos usuários da concorrência. “Buscamos atender as reivindicações dos nossos futuros clientes e com isso dar segurança para optarem pela marca Volkswagen, o que acabou acontecendo.” A partir do lançamento as ações de propaganda, promoção, pós-venda, treinamento dos concessionários e até a estratégia de preço formaram um esteio firme sobre o qual foram iniciadas as vendas do chassi Volkswagen, o produto que revolucionou o mercado de ônibus urbanos.



Rainer Wolf e Padovan receberam a premiação em nome da Volkswagen.

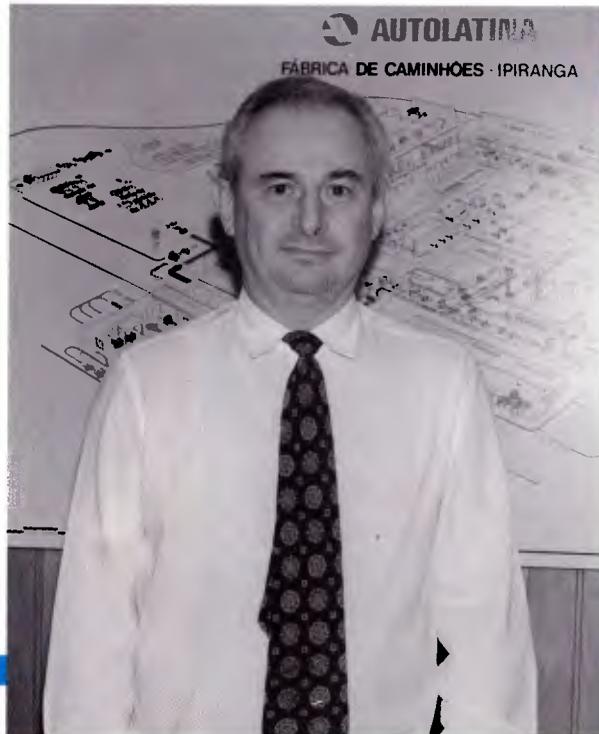


Festa

ADVB promoveu uma grande festa no Palladium, em São Paulo, para entregar o Top de Marketing aos melhores trabalhos de 1993. Foram premiadas 19 empresas que alcançaram sucesso de vendas, reforço de imagem e reconhecimento do público consumidor. Na ocasião a Volkswagen foi representada pelo seu gerente executivo de Marketing, Rainer Wolf, e pelo gerente de Marketing Caminhões e Ônibus, Flávio Padovan. Um dos destaques da festa foi a presença do ministro do Planejamento, Alexis Stepanenko, além do presidente da ADVB, Nicolau Axcar.

Engenharia simultânea a serviço da qualidade

O trabalho conjunto de fornecedores, clientes, motoristas, encarregadores e da Volkswagen trouxe inúmeros benefícios ao Volksbus.



*Luc de Ferran:
"A engenharia simultânea
foi uma novidade
que a Volkswagen trouxe
para os clientes frotistas."*

O antigo ditado "a união faz a força" pode ser muito bem aplicado ao Volksbus. Desde o desenvolvimento do projeto até hoje, um ano após o lançamento, a Volkswagen vem trabalhando com uma filosofia de produção na qual o cliente participa diretamente do aperfeiçoamento do produto, podendo dar sugestões e solicitar alterações técnicas.

Segundo o diretor de Operações Caminhões e Ônibus da Autolatina, Luc de Ferran, esse programa de trabalho surtiu excelentes resultados.

"Conseguimos, através da engenharia simultânea, melhorar a qualidade do Volksbus, além de manter um perfeito entrosamento com nossos clientes e fornecedores."

As primeiras alterações no Volksbus foram solicitadas e aplicadas durante a fase de desenvolvimento do produto. Após o lançamento, a Volkswagen recebeu algumas sugestões de frotistas e da FABUS - Associação Nacional dos Fabricantes de Carrocerias para Ônibus. Depois de minuciosamente analisadas pelo departamento de engenharia, a Volkswagen elaborou um pacote com as alterações solicitadas, que entrará em vigor a partir de 1º de setembro. "Antes de fazermos qualquer modificação no projeto original do Volksbus, ela deve ser testada para não comprometer a segurança do veículo", explicou Luc de Ferran.

As alterações que serão introduzidas no Volksbus visam principalmente facilitar a manutenção, ampliar o conforto dos motoristas e usuários e dar maior funcionalidade ao produto. Um dos ajustes no projeto será a substituição dos pinos de fixação do painel de instrumentos por parafusos. "Os parafusos são mais fáceis de serem removidos, por isso agilizam a manutenção",

disse Ferran. Outra novidade será a inclusão de um relê temporizador no limpador de pára-brisa. Um reostato para controle da iluminação do painel também foi introduzido no pacote de modificações.

Os chicotes também receberão algumas modificações. Será adicionada uma provisão intermediária na fiação elétrica para facilitar a instalação de lanternas nas laterais da carroceria. A fiação do painel também terá seu comprimento ampliado em 400 mm, para facilitar a instalação de interruptores adicionais.

Outra alteração será a instalação de um relê para o bloqueio da

iluminação interna da carroceria. Isso permitirá ao motorista ligar o motor do ônibus sem ter que manter as luzes internas acesas.

Engenharia simultânea

O conceito de engenharia simultânea foi introduzido no lançamento do caminhão VW 24.250 e aperfeiçoado com a chegada do Volksbus. Esse conceito é baseado na experiência japonesa e consiste na execução simultânea das várias etapas de desenvolvimento de um produto.

Através de um programa denominado QFD (Quality Function Deployment) empresários do setor de transporte, encarregadores,

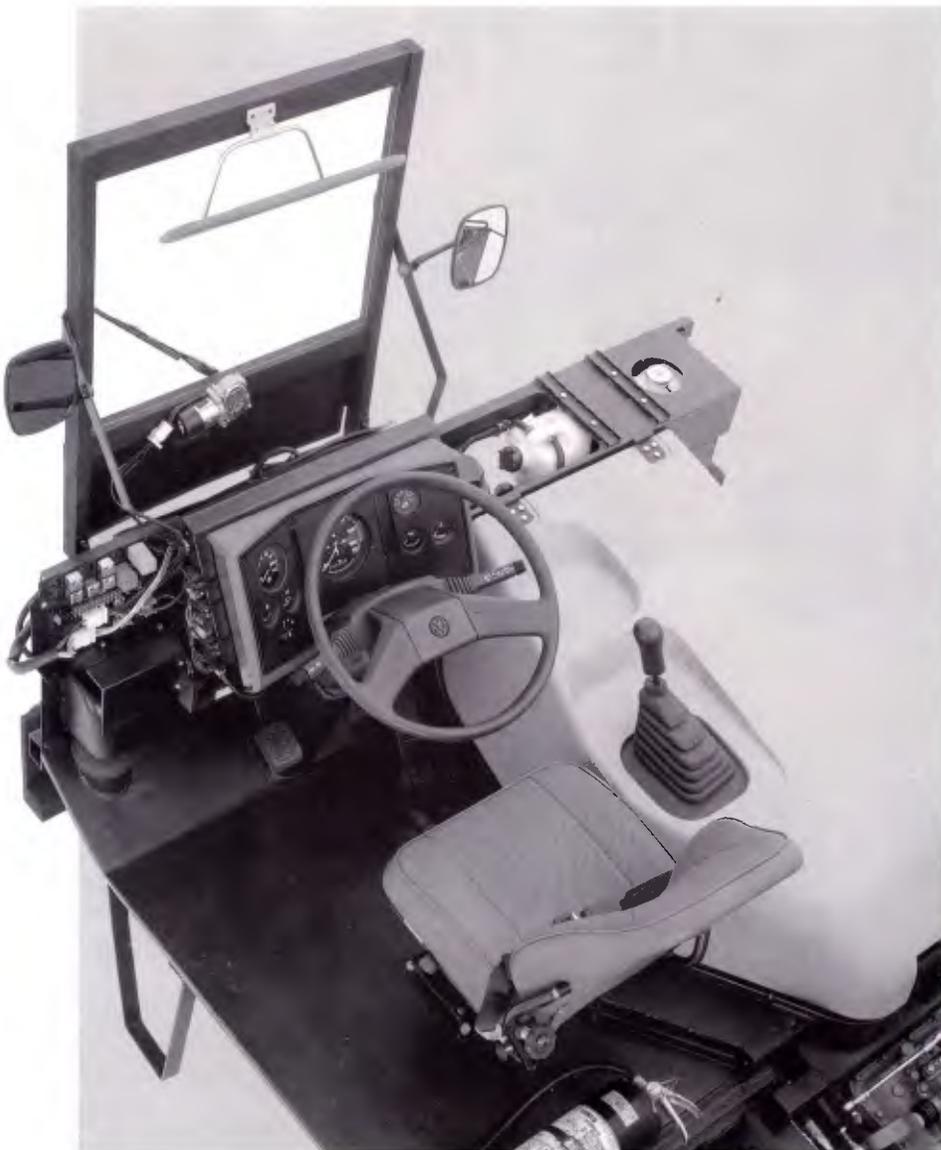
motoristas, mecânicos de manutenção e gerentes de serviço deram suas opiniões para que a Volkswagen pudesse desenvolver o projeto do Volksbus.

Com o projeto em mãos dá-se início a engenharia simultânea. Fornecedores, engenheiros da Volkswagen e operários da linha de montagem começam a produzir o ônibus que os clientes necessitam, da forma mais barata e adequada possível.

De acordo com as solicitações de todas essas áreas, o projeto do Volksbus foi inicialmente alterado antes de chegar às ruas. Por exemplo, clientes e encarregadores pediram um chassi com duas distâncias entre-eixos. Porque ajustar os chassis convencionais à dimensão desejada do ônibus era por demais trabalhoso, gastava tempo e fazia o cliente perder a garantia do chassi. A Volkswagen também produziu um capô do motor com revestimento especial, que reduz os níveis de calor e ruído internos e bancos com regulagem horizontal e vertical para atender as solicitações de conforto dos motoristas.

O conceito de engenharia simultânea não termina com o lançamento do produto.

A Volkswagen mantém um compromisso com o cliente de fazer os acertos solicitados, depois de devidamente testados. É uma extensão do trabalho de engenharia simultânea. Todos os envolvidos na fabricação e utilização do Volksbus podem e devem enviar suas opiniões para a Volkswagen. "Toda sugestão é bem-vinda. É exatamente com ela que conseguimos fazer do Volksbus um veículo perfeito para esse segmento", finaliza Luc de Ferran.



As principais alterações no projeto do Volksbus ocorrem no painel de instrumentos.



Não adianta fazer sinal que ele não pára.

Top em engenharia, top em conforto, top em resistência, top em durabilidade. Com tudo isso, fica fácil entender por que a Volkswagen, com o lançamento do chassi para ônibus Volksbus, ganhou o Top de Marketing 94.



VOLKSWAGEN
Você conhece, você confia.

EXPOBUS'94. UM PONTO DE ENCONTRO E DE NEGOCIOS

De 26 de setembro a 2 de outubro de 1994 você tem um encontro marcado na Expobus, em São Paulo. É uma imperdível oportunidade de rever os amigos e atualizar conhecimentos sobre o mundo do ônibus. Mais de 150 expositores vão mostrar chassis, carrocerias, componentes, peças e serviços destinados ao setor de ônibus. Mas, além de ponto de encontro de amigos e fonte de atualização tecnológica, a Expobus'94 reservará alguns horários para você reciclar conhecimentos sobre conjuntura, negócios e operação. No temário, dois assuntos - "Sucessão: Família nas Empresas" e "Qualidade/Produtividade" vão despertar bastante sua atenção.

Visitar a Expobus'94 de 26 de setembro a 2 de outubro de 1994 é muito fácil. Preencha o cupom abaixo e envie pelo correio a Technibus Eventos, Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda, CEP 01139-000, São Paulo, SP.

Se você preferir pode enviar o cupom via fax (011) 826.6120 e 826.6602.

Este cupom enviado a Technibus Eventos até o dia 30 de agosto de 1994 lhe dará o direito a uma identificação para livre trânsito, válida para todos os dias de realização da Expobus'94. A identificação é pessoal, intransferível e deverá ser retirada na entrada de evento.



DE 26 DE SETEMBRO A 02 DE OUTUBRO
EXPO CENTER NORTE - SP

EMPRESA
NOME
CARGO
RAMO DE ATIVIDADE
ENDEREÇO
CIDADE
PAÍS
FONE
FAX

INICIATIVA E
ORGANIZAÇÃO:



PATROCINADOR:



APOIO:





■ ARACAJU ■

Renovação acelerada

A integração recompôs a tarifa, renovou a frota e trouxe qualidade ao serviço de ônibus na capital sergipana

Na capital de Sergipe, Aracaju, 40% da frota de 260 ônibus - ou seja 104 veículos - foram renovados de 1990

para cá. A alavanca para isto foi a recomposição tarifária, que tem ficado, em média, no patamar de US\$ 0,35.

Solução via imposto

Isenção de ICMS permitiu integração de ônibus suburbano ao sistema

Um dos entraves para consolidar a integração em regiões metropolitanas é a ciúmeira política: em geral, não há coincidência partidária nem filosófica entre os administradores das cidades que compõem uma região. Tal pinimba compromete avanços, caso da região metropolitana de Curitiba e outras tantas. Uma das poucas exceções é Goiânia,

onde o ajuste institucional foi obtido através de uma legislação inteligente.

Na região metropolitana de Aracaju, o município de Socorro foi integrado ao sistema por ônibus através de um ato inteligente do governo estadual que abriu mão do ICMS (17%) recolhido pela Empresa São Pedro. "Com esse expediente, a operadora só paga ISS (5%) e pôde alinhar o preço da sua tarifa ao preço praticado pelas empresas urbanas", diz Laelson Menezes, presidente do Transpase, o sindicato que reúne os empresários de ônibus do estado sergipano.

Junto com a recomposição, o poder público tem incentivado a integração. Os passos começaram a ser dados em 1986 com a implantação de dois terminais. O terceiro começou a operar em 1990. Desde 1991 outros quatro terminais entraram em funcionamento.

Esses sete terminais, construídos pelo governo municipal, são operados pelas empresas de ônibus. Cinco das sete transportadoras do sistema operam cinco terminais: Viação Progresso (terminais Zona Oeste e Centro); Viação Halley (Tânia Mota e Maracaju); Viação São Pedro (Atalaia); Graças Transporte Coletivo (terminal Dia) e Empresa Fátima, (terminal Bairro Industrial).

A frota de ônibus da capital sergipana é composta de duas marcas de chassis: 80% são Mercedes-Benz (OF-1318) para linhas alimentadoras e 20% são Scania de três portas, modelos F e L, nas linhas diamétrais.

O vale-transporte, utilizado por 45% dos passageiros, é vendido pelo Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de Sergipe (Transpase), um avanço conseguido pelos empresários privados. "Agora nossa luta é pela implantação da câmara de compensação", diz o presidente da enti-

TRANSPORT II

TECNOLOGIA EM

MOVIMENTO

A ENGERAUTO DESENVOLVE TECNOLOGIA PARA SEUS PRODUTOS ADEQUANDO-OS ÀS EXIGÊNCIAS DO MERCADO. ASSIM NASCERAM OS PRODUTOS DA GERAÇÃO TRANSPORT II, QUE VÃO DESDE O ÔNIBUS CONVENCIONAL COM DUAS OU TRÊS PORTAS ATÉ O PADRÃO EXPORTAÇÃO.



UMA FRENTE FUNCIONAL DESENVOLVIDA SEGUNDO SUGESTÕES DOS CLIENTES



FORD B 1618

PROJETADO PARA OPERAR EM CORREDORES E TERMINAIS COM NECESSIDADE DE TRÊS PORTAS LARGAS ENCARROÇADO SOBRE CHASSI COM MOTOR DIANTEIRO.



EXPORTANDO PARA PAÍSES DA AMÉRICA LATINA DENTRO DOS PADRÕES EXIGIDOS PELAS LEGISLAÇÕES LOCAIS.

MERCEDES-BENZ OF 1318 EPA

DENTRO DA RESOLUÇÃO DO CONMETRO PODE SER ENCARROÇADO EM TODOS OS MODELOS DE CHASSIS DISPONÍVEIS.



MERCEDES-BENZ OF 1318

ENGERAUTO
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
Tels.: (0152) 51.3207 Fax: (0152) 51.5181

RODOFAX CORTA CAMINHO PARA DEIXAR VOCE INFORMADO COM ANTECEDÊNCIA

Rodofax antecipa as notícias sobre o mundo do transporte rodoviário. Quem assina Rodofax sabe com antecedência os fatos que os outros vão saber bem depois.

Vejam dois exemplos

1- A Mercedes-Benz apresentou a um seleto grupo de frotistas o protótipo de sua carroceria. Rodofax antecipou o fato na edição número 5

2 - A Paccar americana deve lançar no Brasil, em 1995, seu caminhão Kenworth. Rodofax deu a notícia com um ano de antecedência na edição número 8

Assine Rodofax e receba informações privilegiadas todas as sextas-feiras até 10h da manhã.

Assinatura	anual	semestral
	US\$	US\$
São Paulo e Gde. São Paulo	150,00	100,00
Interior do Estado	200,00	135,00
Outros Estados	250,00	170,00

* Dólar comercial

Nome:.....
 Empresa:.....Cargo.....
 End.Comercial:.....
 Bairro:.....Cidade:.....Estado:.....
 CEP:Telefone:.....Fax:.....

Para demonstração ou outras informações sobre o Rodofax, ligue para (011) 826.6700 ou envie este cupom para o fax (011) 826.6120/826.6602



RODO FAX SE O RECEBIMENTO DESTA FAX ACUSAR ALGUMA FALHA LEVARE PARA (011) 826.6700 E PEÇA RETRANSMISSÃO

BANCO DIBENS

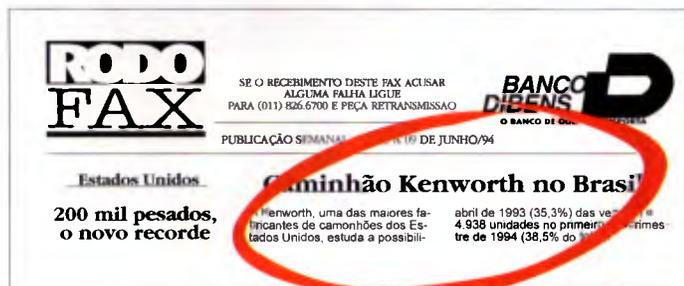
PUBLICAÇÃO SEMANAL DE 15 A 20 DE JUNHO/94

Nippondenso no ônibus
Um dos maiores fabricantes de ar condicionado do mundo, a japonesa Nippondenso, colocou em testes

Já está pronta a carroceria Mercedes

está pronto o protótipo da carroceria Mercedes-Benz, construída em chassi OF-1620. Sua estrutura

Eckrodt, na ocasião, disse que o ônibus "Precisamos ter a parte do mercado de ônibus pesados". A em-



RODO FAX SE O RECEBIMENTO DESTA FAX ACUSAR ALGUMA FALHA LEVARE PARA (011) 826.6700 E PEÇA RETRANSMISSÃO

BANCO DIBENS

PUBLICAÇÃO SEMANAL DE 15 A 20 DE JUNHO/94

Estados Unidos

Caminhão Kenworth no Brasil

200 mil pesados, o novo recorde

Kenworth, uma das maiores fabricantes de caminhões dos Estados Unidos, estuda a possibilidade

abril de 1993 (35,3%) das vendas de 4.938 unidades no primeiro trimestre de 1994 (38,5% do total)

RODO FAX

TECHNI bus

RODOFAX É UMA PUBLICAÇÃO DA TECHNIBUS EDITORA LTDA.

Corredor da avenida Ivo do Prado: canaleta exclusiva para ônibus

Terminal de integração Distrito Industrial de Aracaju (DIA)



SISTEMA INTEGRADO DE ARACAJU

Empresa	Frota
Viação Progresso	97
Viação Halley	53
Viação S. Pedro	63
Graças Transp. Coletivo	37
Empresa Fátima	10
Total	260

DISTRIBUIÇÃO DA FROTA

Linhas troncos-diametrais	50%
Linhas interbairros	20%
Linhas alimentadoras	30%

CORREDORES (TRONCOS-DIAMETRAIS)

Corredor Desembargador Mainard
Corredor Maracaju
Corredor Hermes Fontes
Corredor Beira Mar

Fonte: Transpase

usuário é por ônibus novo; a segunda é pela regularidade da frequência; a tarifa só aparece como terceira preocupação manifestada pelo passageiro.

dade, Laelson Menezes.

No comparativo entre 1990 e 1993, a ampliação da integração trouxe crescimento da frota (de 180 para 260 ônibus); de quilometragem (18 milhões de km/mês para 21 milhões de km/mês) e redução no volume de passageiros catracados (de 7 milhões/mês em 1990, para 5,5 milhões/mês no ano passado).

Esse desempenho é de fato normal

numa integração por ônibus, processo que reduz o volume de passageiros das empresas e as obriga a aumentar a produtividade.

O passageiro reage favoravelmente quando uma cidade é aparelhada com um transporte integrado. Na última pesquisa feita pela SMTU, o órgão público gerenciador do sistema, ficou revelado o seguinte: a primeira preferência do

Principalmente em viagens longas, os passageiros estão exigindo cada vez mais qualidade e atendimento, certo? Satisfaça o mercado. **TAPEÇARIA MORAES**, sinônimo de qualidade há mais de 40 anos, oferece variada linha de produtos, acessórios e equipamentos de lazer. Pioneira no ramo, vende e troca bancos de ônibus leito, semi-leito e convencional. reforma bancos e troca capas em tecido, curvim ou couro. Fabrica e instala jogos de bancos, banheiros (WC), dormitórios, camarins, suítes, escritórios, cabines divisórias, comissárias, bagageiros, TV vídeo e som e todos os itens de conforto. Linha têxtil: confecção de cabeceiras e cortinas com padronagens exclusivas. Tecidos anti-chama importados. A garantia é o nosso nome.

O sucesso do ônibus está em seu interior



Interior de ônibus leito-turismo



Rua 28 de Setembro, 322
(Paralela à Av. Nazareth)
CEP 04267-020
Ipiranga-SP
Fone: (011) 273.2657
Telefax: (011) 914.2155

TAPEÇARIA MORAES.
Conforto à toda prova.



Márcio Queiroz: "Tarifa de ônibus tirou muitos passageiros do trem"



O centro do Rio terá projeto específico de transporte coletivo

■ ENTREVISTA ■

Diamante bruto

Como uma pedra preciosa bruta, o sistema de transporte por ônibus exige lapidação para ser transformado num produto de qualidade

Com um metrô inacabado e um sistema de trem que incorpora uma imagem operacional pouco positiva, o Rio de Janeiro depende maciçamente do ônibus para movimentar seus habitantes.

A tarifa única cobrada pelo sistema de ônibus ampliou ainda mais a demanda e agravou um problema agudo: a falta de integração, deficiência que causa sobreposição de linhas em baixa velocidade média e outras seqüelas inerentes à falta de planejamento.

O transporte por ônibus tem desigual distribuição de serviços - oferta exces-

siva na Zona Sul, escassez na Zona Oeste e relativo equilíbrio na Zona Norte. É uma situação que os projetos de corredores expressos tentam racionalizar: o da Zona Sul, já implantado, ainda depende de medidas complementares; o da Zona Oeste deve tornar mais rápida a viagem no percurso de 60 km entre o centro e Santa Cruz, onde a adoção da tarifa única ampliou o número de viagens por ônibus e diminuiu o de passageiros da rede ferroviária. Procura-se também aumentar a frota das linhas radiais, que nos dois últimos anos ga-

nhou mais 70 veículos (12 carros novos e 58 remanejados de linhas auxiliares). Eles se somam aos 282 existentes, elevando o total da frota local para 352 ônibus. E, numa segunda fase de implantação do corredor, fica previsto ainda o aumento da oferta de lugares, seja pelo crescimento da frota, seja pela maior velocidade operacional. Em entrevista concedida em julho, o secretário municipal de Transportes do Rio de Janeiro, Márcio Queiroz, conta como andam esses projetos e o que está sendo feito para melhorar o transporte por ônibus.

Technibus - Numa metrópole com numerosos problemas como é o caso do Rio de Janeiro, o que está sendo feito para disciplinar o sistema viário?

Queiroz - Diante da falta de fiscalização atual, o Rio de Janeiro é, na verdade, uma das cidades mais disciplinadas em matéria de trânsito. Com um nível de fiscalização e ordenamento, teremos uma resposta espetacular. Acabamos de implantar o Corredor da Zona Sul, e o da Zona Oeste já tem prazo estipulado pelo

prefeito, que quer vê-lo funcionando em setembro. Estes corredores e outros projetos que temos em estudo são um início de organização do nosso sistema de transporte. Na Zona Sul, por exemplo, estamos reduzindo a frota excedente em 10% a 15%. Dos 1.465 ônibus em circulação, serão retirados 215 veículos a partir de agosto. Só isto significa cerca de 1.300 viagens ociosas a menos por dia. Com um mínimo de fiscalização, teremos uma resposta exemplar.

Technibus - Mas o Corredor da Zona Sul vem sofrendo algumas críticas...

Queiroz - Os resultados práticos têm sido bons. Com ele - que do ponto de vista técnico é um corredor de ônibus e não um corredor expresso - conseguimos imprimir maior velocidade ao sistema. A ligação Zona Sul-Centro, que passa pelos bairros de Ipanema, Copacabana, Botafogo e Aterro, para chegar ao centro, está toda sinalizada. Apesar dos problemas iniciais de um projeto im-

EVOLUÇÃO DO TRANSPORTE POR ÔNIBUS NO RIO DE JANEIRO

	1989	1990	1991	1992
Frota	5.932	5.993	5.969	6.026
Passageiros Transportados <i>(em milhões)</i>	1.389.479	1.426.550	1.380.072	1.367.009
Linhas	407	409	436	439
Viagens/ Ano <i>(em milhões)</i>	13.399.526	13.366.266	13.395.249	13.271.324
Km Percorridos <i>(em milhões)</i>	543.473	527.026	518.772	565.624

Obs.: Dados de 1993 não disponíveis

Fonte: Secretaria de Transportes do Rio de Janeiro

plantado em tão pouco tempo - tudo foi feito num "vapt-vupt", como era vontade do prefeito. Numa relação custo-benefício, os resultados foram tremendamente bons. E a um custo zero para a prefeitura. No centro, as coisas talvez ainda estejam um pouco complicadas, principalmente na avenida Rio Branco. Mas o trecho será alvo de um projeto específico.

Technibus - *E no caso da Zona Oeste, há possibilidade de implantação de novas linhas para fazer frente à demanda crescente da região?*

Queiroz - Não. Não estamos pensando nisso. Pode ser que aconteça um ou outro caso, mas o que precisamos é aumentar a frota, já que o perfil da demanda local mudou com a implantação da tarifa única. Hoje, da Zona Oeste (de Santa Cruz, passando por Deodoro e Bangu, até o centro) são feitas 18 milhões de viagens de ônibus por mês, o que significa 17% do total da demanda, cifra que há um ano não chegava a 10%. As linhas radiais, agora superlotadas, roubaram passageiros dos trens e das linhas limitrofes, num quadro que não é desejável e que precisamos reverter. Para tanto, precisamos promover uma reintegração física e tarifária trens/ônibus e ônibus/ônibus, além de usar equipamentos de maior capacidade nas linhas expressas. Devemos aproveitar a avenida Brasil, e para isso já estamos em entendimentos com o estado. A prefeitura quer o corredor em funcionamento até setembro. E numa etapa posterior pensamos ainda em adotar o VLT (veículo leve sobre trilho).

Technibus - *Com a adoção da nova moeda, o reajuste de CR\$ 650,00 para R\$ 0,35 (CR\$ 960,00) entrou na polêmica dos aumentos abusivos. Poderia ter sido acertado um valor mais baixo?*

Queiroz - Cobramos R\$ 0,35, tal como Salvador e Belo Horizonte, apesar de cumprirmos trajetos mais longos. Temos, em média, percursos de 22 km, e distâncias bem mais longas, como no caso da linha Passeio/Sepetiba e Castelo/Santa Cruz, com 80 km. Baixar o preço significaria fazer cair a qualidade do serviço e aumentar a idade média da frota. Porque o setor de transporte é um dos poucos em que a o dinheiro entra à vista. Receita que se soma aos investimentos no mercado financeiro e complementa uma tarifa reduzida. Agora, com a mudança da moeda, os empresários terão de trabalhar somente com a receita operacional, ou pelo menos não contarão com os ganhos financeiros na mesma proporção de antes. O que as autoridades federais questionaram foi a oportunidade da entrada do valor pleno da tarifa na hora da virada da moeda, em vez de reajustes graduais ao longo do mês. A prefeitura preferiu apostar no valor intrínseco da nova moeda.

Technibus - *Como se situa a frota carioca em relação aos outros estados?*

Queiroz - A nossa é uma das frotas mais novas do país, com idade média inferior a três anos (2,7 anos). Isto quando o permitido é de sete anos. Temos 6.200 ônibus em operação na cidade, com 34 empresas e mais de 400 linhas

Technibus - *Depois do acidente com o ônibus da Viação Tijuquinha, que resultou na morte de dez passageiros, uma série de medidas de segurança ficou de ser adotada nos veículos. O que está efetivamente sendo feito?*

Queiroz - Passamos a fazer várias exigências. Agora, os ônibus terão cinco janelas de segurança: duas do lado direito e três do esquerdo. E mais uma saída no teto. Os veículos também passam a rodar com um dispositivo que só permite que se acione o acelerador com as portas fechadas. A cadeira do trocador fica no centro, e consegue-se passar de um extremo a outro do veículo sem problemas, já que a roleta pode girar para trás. A sinalização interna é feita com adesivos, indicando as saídas de emergência. Tudo com desenhos. Estas saídas de emergência também ficaram mais fáceis de ser acionadas - de cima para baixo. Na padronização externa, os números de identificação ficaram maiores, com 30 cm de altura. Como já temos 25% da frota circulando com essas mudanças, até o fim do ano todos os ônibus cariocas deverão estar de acordo com essas normas.

Technibus - *E o senhor tem percebido algum tipo de resistência às mudanças por parte dos operadores?*

Queiroz - O empresariado tem sido chamado à responsabilidade e vem se mostrando um setor de consistência. Acho que, nesta área de transportes, estamos trabalhando com um diamante bruto. Se der tempo, vamos lapidá-lo ainda nesta administração.

Agora é real

O fim da ciranda financeira deverá estimular as empresas de transporte a cultivar programas de qualidade e produtividade



A introdução da nova moeda, o real, vai trazer ao país uma nova valorização da força do trabalho, notadamente nas empresas de ônibus, antes acostumadas, como de resto o empresário brasileiro, a mascarar a eficiência com um biombo chamado lucro financeiro.

"Com o real, a economia vai ocorrer onde deixarmos de gastar", sublinha o administrador de empresas Léo Mauro Xavier Filho, diretor da Transportes Coletivos Biguaçu, de Florianópolis, SC.

O desafio, agora, é para valer: sem a ciranda financeira, é o momento de avaliar o que restou, o que foi construído para enfrentar a nova fase de estabilidade econômica.

"Felizmente, a crise ajuda-nos a pen-

sar", avalia o engenheiro Antônio Carlos Lourenço Marques, diretor da Viação Urubupungá. A remuneração que vinha caindo desde o Plano Cruzado agravou-se na era Collor. "A introdução do pagamento por quilômetro rodado, inaugurado com o PT, nos forçou, por exemplo, a melhorar a manutenção. Afinal, quem não roda, dança".

Produtividade e qualidade são temas que estão na cabeça e na preocupação das indústrias desde a posse do ex-pre-

sidente Collor, em 1990. Com seus ferinos desafios às carroças que, conforme dizia, eram produzidas pela indústria automobilística, mexeu com os brios e abriu os cofres das montadoras para investimentos rumo à modernidade.

Na área de serviços, pouco se fez, talvez porque, com a receita recolhida à vista, na janela do guichê ou na roda da catraca, os empresários tenham procurado dar mais status ao departamento financeiro.

"Para modificar o perfil do transporte temos de modificar o homem", recita Léo Xavier. É a chamada reengenharia da cultura, ou seja, a valorização do homem através de programas voltados para ele. E o sucesso ou insucesso está ligado ao executivo número um da empresa. Quando ele quer, a coisa funciona", diz o professor Wilson Cerqueira, consultor de empresas.

Technibus selecionou três empresas de ônibus urbanos às voltas com programas de melhoria de qualidade e produtividade. Em todas elas, o executivo principal está empenhado nas mudanças. Nada está terminado, até porque o processo é dinâmico. E os exemplos necessariamente não devem ser transplantados aleatoriamente. "Cada um deve descobrir por si suas carências e necessidades. Não existe uma receita pronta", adverte Léo Xavier, da Biguaçu.

TRANSPORTES BIGUAÇU

Auto-estima de volta

Empresa catarinense criou programas para a valorização dos funcionários

A Transportes Coletivos Biguaçu opera uma frota de 146 ônibus interurbanos na Grande Florianópolis. Tem 47% da frota do sistema. É uma empresa fundada em 1949. Léo Xavier, filho de médico

e administrador de empresas, é casado com uma neta de Aldo Rocha, o fundador. Antes de ingressar na empresa (onde hoje detém 40% de participação) Léo foi funcionário do Sebrae - Serviço de Apoio

à Pequena Empresa.

"Tive muito apoio na empresa porque o fundador, Aldo Rocha, sempre teve espírito moderno. Sou um mero catalisador do processo", reconhece, com humildade.

O grupo, além da Biguaçu, é formado por outra empresa, a Emflotur, com 36 ônibus na linha municipal da capital catarinense, por um hotel (Canas Vieiras Praia Hotel) e uma construtora (Conego).

Há um ano o grupo instalou o chamado PET - Programa de Excelência em

Transporte, inspirado no método japonês TQC, que significa qualidade total controlada. "Nosso objetivo é crescer com qualidade", diz Léo Xavier.

O primeiro passo foi contratar uma empresa de consultoria, a Partner RH, especializada em recursos humanos. O segundo passo foi saber de 25% dos 800 funcionários o que eles achavam da empresa.

"Distanciamento entre funcionários e relação punitiva foram duas constantes na pesquisa", diz a psicóloga Márcia Pereira, gerente da Partner.

Uma das perguntas - você gostaria de ser treinado? - recebeu 92% de sim.

Isto animou a diretoria e agilizou a implantação dos chamados PARE - Apoio para Reconstrução da Empresa - grupos de dez integrantes formados nas áreas de tráfego, manutenção, escritório e central (diretoria e consultoria de RH). Até meados de julho havia sete grupos PARE em funcionamento, mas "teoricamente poderemos chegar a 80, ou seja, atingindo toda a Biguaçu e Emflotur".

A gerente da Partner, Márcia Pereira, filha de caminhoneiro, tem consciência de um grave problema que afeta o motorista, de maneira geral. "É muito baixo seu índice de auto-estima". E o professor Cerqueira emenda: "O grande pro-

blema das empresas é a baixa comunicação. E é grande a incidência de falta de auto-estima. Quem não tem auto-estima não produz", garante.

A Biguaçu está promovendo várias ações para devolver ao pessoal o sentimento de estima. "As sugestões emanadas dos PARE estão sendo acatadas pela empresa", diz Léo Xavier. Cita três delas:

- instalação de um pipi-móvel no terminal Baía Sul, em Florianópolis, através do aluguel de um trailer pertencente à prefeitura;

- compra de uma ambulância para atender aos 800 funcionários e dependentes;

- utilização de uma receita de 7 mil reais apurada com o espaço para propaganda nas vigias traseiras. O dinheiro será canalizado para um projeto de treinamento profissional e assistência médica e odontológica para meninos de rua.

A valorização do pessoal interno será feita através de ações ligadas, por exem-



Biguaçu na BR 101: ônibus disputa pista com caminhões

plo, ao estabelecimento de um plano de cargos e salários. "Queremos instituir faixas salariais para incentivar a escalada profissional", cita a consultora de RH, Márcia Pereira.

Léo Xavier acha que o empresário tem papel fundamental como agente de transformações. "Queremos que o funcionário tenha orgulho de dizer que trabalha na Biguaçu", explica.

Tal valorização passa por uma completa reformulação de conceitos. "Queremos que o ônibus não seja, como hoje, um foco de tensão, mas tenha uma atmosfera agradável para funcionários e passageiros", conclui.

EMPRESA VITÓRIA

Choque de humanização

A empresa sempre viveu fechada no relacionamento interno.
A abertura provocou satisfação e lucros

A Empresa Vitória introduziu há dois anos um programa de qualidade, de início voltado para a satisfação do usuário. Foi o primeiro passo para um choque de humanização na empresa.

"Notamos uma melhoria no relacionamento com o público interno, pois éramos muito fechados", reconhece o engenheiro Dalton Guimarães, presidente da Vitória, que opera uma frota de ônibus interurbanos na Grande Fortaleza.

Uma das heranças da iniciativa é um número de telefone da empresa colocado 24 horas à disposição para informações e reclamações dos

usuários.

O passo seguinte na direção da qualidade foi dado recentemente com a cria-



Guimarães: discutindo o futuro da empresa

ção de grupos formados por funcionários que se reúnem mensalmente para a formulação de críticas e sugestões que afinem a operação da empresa.

O pessoal de operação foi dividido por linha. Na ligação Fortaleza-Caucaia, por exemplo, há um grupo formado por um motorista, um trocador e um fiscal. São líderes eleitos em votação direta com mandato de um ano.

O papel destes grupos é discutir tudo aquilo que se refere à empresa (serviços, pessoal, relacionamento com a comunidade etc.).

No começo de julho houve a consolidação do processo interativo empresa/funcionário. Durante três dias a empresa promoveu seminários reunindo todos os funcionários - pelas manhãs e à tarde para não afetar a rotina operacional. O tema do encontro foi "Qualidade e Planejamento - Visão da Empresa para o Futuro".

Nada a ver com a máxima da política de "é dando que se recebe",

uma empresa que se propõe a desenvolver um programa de qualidade total precisa ter condições prévias para a empreitada. "É claro que não se consegue clima favorável a um programa de direção econômica com um quadro de motoristas insatisfeitos com seus salários", pondera. "Se a região de Fortaleza não paga o melhor salário, certamente não pratica o menor".

Outra condição que a Vitória oferece são os chamados benefícios indiretos. "Oferecemos convênio-médico (onde pagamos metade e o funcionário, outra parte) e, em casos necessários, prestamos assistência odontológica", garante Guimarães.

O presidente da Vitória só tem uma reclamação: "Infelizmente as leis trabalhistas querem dar muito ao empregado, mas os prejudica", resume.

Guimarães, no entanto, torce pelo caminho da evolução: "A participação do funcionário nos lucros já está regulamentada".

De qualquer maneira, a Vitória já colhe resultados com seu processo de melhoria de qualidades. "Costumamos premiar com alguma lembrança marcante o fun-

cionário que se destaca. Uma carta de elogio, uma medalha. Quem acumular mais pontos, por exemplo, é promovido para trabalhar numa linha melhor". Mas não há paternalismos. "Há também carta de punição, que pode ser neutralizada com uma de elogio", acrescenta.

É dando que se recebe

A Empresa Vitória percebeu que para se atingirem objetivos de qualidade e produtividade é necessário pessoal alfabetizado. "Em convênio com o Sesi estimulamos o pessoal a fazer o curso supletivo, de segundo grau para cobrador e de primeiro grau para motorista", diz, para completar: "A partir de agora novos empregados só são admitidos tendo esse nível de escolaridade".

Iniciativas que estimulem o funcionário a participar das decisões da empresa geram ganhos de qualidade, manifestadas de várias maneiras, como esclarece Guimarães:

- "temos uma rotatividade de 1% ao ano para 500 empregados, um índice baixíssimo, o que não desagrega a equipe nem gera custos adicionais de desligamentos";

- "operando com motorista motivado e satisfeito, por exemplo, é fantástico seu desempenho na direção econômica";

- "na última greve do sistema de transporte no Ceará tivemos falta zero; colocamos 100% da frota para rodar".

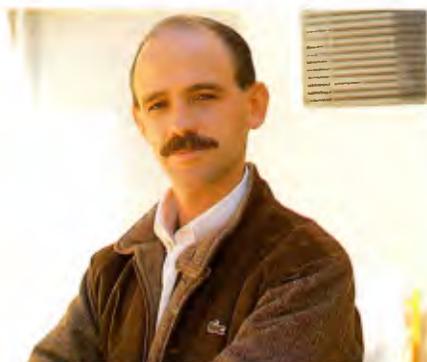
A idéia é ter o funcionário comprometido com a empresa. E, para isso, nada melhor que instituir direitos e deveres.

O direito a uma operação cômoda é de todos: "Instalamos bancos feitos de tirinhas de plástico e cortina para o motorista não ser afetado pelo sol", enumera Guimarães, que explica as razões: "O Ceará tem sol e calor o ano todo. Por isso, sugestões que visem minorar os efeitos do calor e melhorar a qualidade de operação dos tripulantes serão sempre bem-vindas", diz Guimarães, para emendar: "As exigências em termos gerais estão aumentando e, acredito, dentro de um ano, muita coisa vai mudar na área de transporte", conclui.

VIAÇÃO URUBUPUNGÁ

Gratos à crise

A crise estimulou a Urubupungá a buscar qualidade e a criação de uma escolinha foi o passo inicial



Marques: quebra de resistência

A dobradinha produtividade/qualidade não é mera figura de retórica, mas necessidade concreta das empresas de ônibus, notadamente nesta década de

90. "A crise ajudou a gente a pensar", admite o engenheiro Antônio Carlos Lourenço Marques, diretor técnico da Viação Urubupungá e Viação Santa Brígida, de São Paulo. Com a água subindo na linha de cintura, as empresas iniciaram programas de aumento de produtividade para enfrentar o aumento de custos.

"Tivemos de melhorar a manutenção para ter o carro o maior número de horas disponível", conta Marques. "E tal atitude implicou algumas ações: terceirizamos serviços de manutenção de bomba injetora, parte elétrica, recapagem e limpeza dos carros", conta.

Uma das metas é chegar à manutenção totalmente terceirizada. "Ainda não tivemos essa ousadia, mas estamos fa-

zendo experiências. Por exemplo "compramos 30 Volksbus na concessionária paulista Avel, com a qual temos um contrato de manutenção de 24 meses. Nem bem terminado o contrato, já o ampliamos para 30 meses", conta. O que limita ações mais ousadas é o temor. "Transporte urbano de passageiros tem características peculiares. Um exemplo: exige manutenção programada no entre-picos", complementa.

Mas por trás de todo o processo de qualidade está o homem. "Investir em treinamento é inerente à atividade, é investir em produtividade", resume o diretor técnico. "De início, quando criamos o Centro de Treinamento Urubupungá-Santa Brígida os sindicalistas foram contrários. Alegavam que a empresa estava cometendo uma deselegância em relação ao profissional. Convidamos os sindicalistas para uma aula. Conclusão: hoje não chamamos mais o pessoal para os cursos; são eles que se convidam para ir à escola".

Duas em uma

Fortalecidas pela fusão, a Gardênia e a Ensa vão disputar as novas linhas rodoviárias que entraram em licitação

No mesmo ano em que completam três décadas de existência, duas empresas mineiras, a Expresso Gardênia e a Empresa Nossa Senhora Aparecida (Ensa) comemoram um fato pouco comum no setor de transporte de passageiros: fundiram suas operações.

A fusão resultou numa frota de 150 ônibus das marcas Mercedes-Benz, Scania e Volvo com carrocerias Marcopolo e Nielson. E, melhor de tudo, renovou as esperanças. "Planejamos chegar ao ano 2000 com ampliação de veículos e linhas. O objetivo é aprimorar e crescer", diz Antônio Afonso Silva, fundador da Expresso Gardênia.

Após a fusão, a nova estrutura societária é formada por 61% de capital representados pelo patrimônio da Gardênia e 39% pelo da Ensa.

"Duas pequenas empresas fazem uma

média. E transporte coletivo é uma atividade desgastante, que nem sempre os sucessores estão dispostos a enfrentar", diz Antônio Afonso, o Toninho como é conhecido na convivência diária.

Daí, ser um processo em franca evolução. De janeiro a abril deste ano o banco de dados da Price Waterhouse, importante consultoria do país, catalogou um total de 100 fusões em vários setores, aumento acentuado quando comparado aos anos anteriores.

Segundo a revista Modernidade Empresarial, quatro são os motivos apresentados para a aceleração das fusões: interesse do investidor estrangeiro diante do acordo da dívida externa fechado pelo Brasil; adoção de medidas liberalizantes; existência de um plano econômico de combate à inflação; desinteresse do investidor de outros paí-

ses em relação ao Leste Europeu e atração pelos mercados latino-americanos.

Gardênia e Ensa tinham o sul mineiro como área de atuação preponderante. Tal sobreposição, indesejável quando se trata de concorrentes, resultou numa "economia desejada, através da unificação de guichês, garagens, telefones, motoristas, auxiliares de viagem. Afinal, as duas são uma só", assinala Toninho: "Daqui para frente, não há mais monopólios e as empresas terão de ser enxutas e muito bem administradas".

Nessa condição fortalecida de duas em uma, a Gardênia/Ensa vai participar das primeiras licitações de linhas rodoviárias interestaduais abertas nos últimos 20 anos. "Todas as empresas estão atentas às novas licitações e nós também iremos participar das ligações oferecidas", adianta Toninho.

Ele conta, ainda, que conhece João Borges, fundador da Ensa, há 30 anos. Desde 1988 já vinham operando em conjunto, em linhas de conexão. "É bom ter sócio honesto, amigo, pois sócio a gente escolhe, ao contrário de parente...", repete um pensamento corrente, porém muito sábio.



Oferecer um serviço de qualidade é a maior preocupação dos empresários de ônibus brasileiros. E para avaliação e avanço destas conquistas, nada melhor do que o 6º ETRANSPORT'94 - 6º Encontro dos Transportadores de Passageiros - que a Fetranspor e Sindicatos filiados promoverão, com o apoio de entidades nacionais, em outubro, no Riocentro.

Marque em sua agenda este compromisso e desde já contribua com idéias e sugestões que possam fazer do 6º Etransport'94 o mais importante acontecimento de transporte do país.

**DE 05 A 07 DE OUTUBRO
RIOCENTRO**

PROMOÇÃO



FETRANSPOR
FEDERAÇÃO DAS EMPRESAS
DE TRANSPORTES RODOVIÁRIOS
DO LESTE MERIDIONAL DO BRASIL

APOIO INSTITUCIONAL

CNT - NTU - RODONAL
ANTP - NTR - ANTTUR
FABUS - ANFAVEA
SEST / SENAT



Cena empolgante de "Speed" que exigiu grande perícia dos dublê

Fotos: Richard Foreman

■ CINEMA ■

Os ônibus entram em cena

A estréia de dois filmes, um deles grande sucesso de bilheteria nos Estados Unidos, desperta a atenção para o ônibus como cenário central de filmes

Este é o ano do ônibus no cinema. Depois do automóvel, avião, navio, moto, caminhão e até metrô, chegou a vez de o ônibus aparecer em destaque em filmes de sucesso, apesar de este tipo de veículo ter sido cenário em muitos filmes do passado. São duas estréias em que a maior parte do filme se passa em um ônibus: "Speed" ("Velocidade Máxima") da Twenty Century Fox, dirigido por Jan de Bont, e "The Adventures of Priscilla, Queen of the Desert" ("As Aventuras de Priscilla, Rainha do Deserto") filme de Stephan Elliott exibido no Festival do Cinema de Cannes deste ano.

Em "Speed", um filme de ação elogia-

do pela crítica que faturou US\$ 14 milhões na primeira semana de exibição nos Estados Unidos, Keanu Reeves, o ator de "O pequeno Buda" e "Muito Barulho por Nada", é um policial durão da Swat de Los Angeles que precisa anular os planos diabólicos de um louco chantagista.

Um ex-policial amargurado, interpretado por Dennis Hopper, diretor e ator de "Sem Destino", coloca bombas em um ônibus urbano de Los Angeles e ameaça explodí-lo se não for pago um resgate de US\$ 3,7 milhões em algumas horas. O ônibus faz a linha centro de Los Angeles até a vizinha Venice.

A trama tem como aditivo o fato de que o mecanismo de detonação da bomba é ativado quando o ônibus atinge 80 km por hora. A partir daí é preciso manter a mesma velocidade ou mais. Se a velocidade for reduzida abaixo desse limite as bombas explodem com tudo ao seu redor. Grande parte do filme se passa dentro do ônibus pelas ruas de Los Angeles. Reeves tem a ajuda de Sandra Bullock, a atriz de "Demolition Man", que dirige o ônibus. As seqüências de perseguição no meio de um trânsito difícil deixam os nervos do espectador à flor da pele.

Para tornar "Speed" o mais real possí-



Um dos dez ônibus GM idênticos usados no filme

vel, o produtor Mark Gordon reuniu os melhores técnicos da indústria cinematográfica e os melhores especialistas em efeitos especiais e dublês, além de contratar Ian Bryce, que trabalhou nos

filmes "Sol Nascente" e "Indiana Jones e a Última Cruzada" como produtor executivo.

Sete das quinze semanas de filmagem foram dedicadas às sequências no ôni-

bus em três locações em Los Angeles: numa via expressa, no centro sul da cidade e no aeroporto internacional. Para mostrar o ônibus urbano com uma bomba, foram usados na realidade dez veí-



Keanu Reeves e Sandra Bullock: ela simula dirigir o ônibus em alta velocidade

escancaram a ousadia que cercou a filmagem de "Speed".

Por trás das câmeras e luzes, o film e teve lances de emoção máxima.

Um exemplo disso é a cena em que a atriz Sandra Bullock está no volante do ônibus dirigindo em alta velocidade.

Na verdade, Sandra apenas finge que dirige, pois quem dirige o ônibus, mesmo, é um motorista posicionado sobre o teto. Com a ajuda de uma coluna de direção alongada, o dublê faz manobras incríveis.

Outro recurso para dar realismo a "Speed" foi a utilização da câmera em punho.

No total foram utilizados dez ônibus GM para as filmagens. Alguns veículos tiveram o pára-brisa retirado. No frontal do ônibus foram montados andaimes para captar as cenas vividas no salão de passageiros.

Outra técnica cinematográfica foi a instalação de um trilho no teto do salão para permitir acompanhar em movimento as cenas internas.

Como foi feito o filme

Além de dez ônibus, alguns destruídos, a filmagem de "Speed" utilizou recursos de engenharia e truques cinematográficos

A filmagem de "Speed" ("Velocidade Máxima") exigiu um esforço intenso da equipe envolvida na produção. A emoção e o perigo exigiram audácia dos

atores, diretores e técnicos.

As cenas do chamado *making of* (como foi feito o filme), exibido em um canal de televisão por assinatura,

culos idênticos, com diferentes equipamentos de filmagem em cada um.

Reeves se orgulha de ter feito as cenas perigosas sem dublê, como quando viaja pendurado debaixo do ônibus, sob a orientação do coordenador de dublês Gary Hymes, conhecido piloto de carros e integrante dos filmes de Steven Spielberg.

O diretor holandês Jan de Bont trabalhou como diretor de fotografia desde 1961 em filmes como "Duro de Matar", "Caçada ao Outubro Vermelho", "Máquina Mortífera 3". "Speed" representa sua estréia como diretor.

O filme "Adventures of Priscilla" conta a história de um transexual e dois travestis que atravessam o deserto da Austrália a bordo de um ônibus cor-de-rosa chamado Priscilla. Encontram pela frente aventuras estranhas e deixam as populações locais em rebuliço. Consagrado no festival de Cannes e disputado pelas distribuidoras, o filme é estrelado por Terence Stamp, ator de "O colecionador" e "Teorema", discute no fim novos conceitos de família e moralidade. A estréia no Brasil está prevista para setembro.

Efeitos especiais para garantir sucesso de bilheteria



O ator Reeves dispensou dublês em cenas perigosas como esta

Os ônibus de Hollywood

O ônibus como cenário de filme não é uma grande novidade. Os fãs de Marilyn Monroe devem lembrar-se de "Bus Stop", em que a atriz, símbolo sexual dos anos 50 e 60, teve sua interpretação elogiada pela primeira vez pela crítica. Até então era mais conhecida por seus dotes físicos do que dramáticos. O enredo trata da conhecida história de uma moça de cidade pacata interiorana que sonha com o sucesso. No filme, Marilyn pega um ônibus da Greyhound rumo à cidade grande e à fama, mas numa parada em uma estação rodoviária conhece um homem, se apaixona por ele e acaba abandonando a busca de sucesso, em troca do amor. A maior parte do filme transcorre entre o ônibus e a rodoviária.

Outro filme que tem como destaque o ônibus foi "Sudden Impact" ("Impacto Fulminante"), de 1982, dirigido e interpretado por Clint Eastwood, da série Dirty Harry, "Harry, o Sujo", o policial

mais violento de São Francisco. Ele é transferido para uma cidade do interior e se envolve em assassinatos de uma gangue. Harry tem a missão de conduzir uma testemunha ameaçada - interpretada pela então mulher do ator, Sondra Locke, para o tribunal. Na cena final ele utiliza um ônibus, protegido com chapas de aço, para furar o cerco montado por policiais. Como acontece nos filmes de Hollywood, o mocinho e o ônibus cumprem sua missão: o policial e a testemunha chegam ao seu destino são e salvos, com o "coletivo blindado" funcionando mesmo perfurado por milhares de tiros de revólveres, rifles e escopetas. Uma cena digna da série "Acredite se quiser".

Mais recente, temos "Bitter Moon" ("Lua de Fel"), uma produção anglo-francesa de 1993, com o diretor Roman Polanski. Retrata um casal em férias num cruzeiro que relembra seu passado junto com outro casal. Os atores são

Peter Coyote, Emmanuelle Seigner, Hugh Grant e Victor Banerjee. A chave da história está num bilhete de ônibus que marca o encontro dos personagens centrais num ônibus muitos anos antes que deu início à paixão dos dois.

Um filme que teve o ônibus como personagem central foi "The Big Bus" ("O Superônibus Atômico"), de 1976. Pouco notado pelo público em geral por ser uma produção modesta e não ter estrelas de primeira grande no seu elenco, o filme é uma sátira aos filmes de catástrofes, uma espécie de precursor de "Aperte os Cintos, o Piloto Sumiu". Conta a viagem do superônibus Cyclops, movido a energia nuclear, com os clichês do gênero. Foi reprisado recentemente pela TV Gazeta de São Paulo.

Outra comédia envolvendo ônibus, "The Titfield Thunderbolt" ("O Expresso de Titfield") é uma produção inglesa de 1952, com os atores Stanley Holloway e George Ralph. Mostra as peripécias dos habitantes da aldeia Titfield que usam uma velha ferrovia para enfrentar uma poderosa empresa de ônibus.

poltronas para ônibus



CTE - Teperman é o tradicional fabricante que cresceu com a indústria automobilística brasileira, fornecendo com Qualidade Garantida. Seus principais clientes são a Autolatina, General Motors, Mafersa, Mercedes-Benz e Viação Cometa.

Ampliou suas atividades exportando poltronas leito para ônibus do Chile e México, e sendo o único fornecedor há dezessete anos dos bancos dos metrô de Washington DC (WMATA), San Francisco (BART), Los Angeles (SCRTD) e trens de Washington DC (NVTC), atendendo as mais atualizadas exigências de segurança e qualidade, inclusive a não propagação de fogo e emissão de fumaça.

Fabrica seus produtos conforme projeto do cliente ou desenvolve produtos especiais atendendo sempre normas internacionais

companhia teperman de estofamentos

Rua José Zappi, 255 - Vila Prudente - CEP 03128-140

Cx. Postal 8448 - São Paulo - SP - Brasil

Tel.: (5511) 966.6300 - 966.5344 - Fax: (5511) 966.5344 - Telex: 1121037 CTEE BR





Um dos 51 ônibus brasileiros, com chassi Scania K113, a caminho do Chile

■ CONJUNTURA ■

Bendita exportação

Com o mercado interno em crise, a exportação salvou a indústria brasileira no primeiro semestre

Foram dois recordes: na exportação, positivo, no mercado doméstico, negativo. Com efeito, no primeiro semestre a indústria brasileira de ônibus vendeu ao exterior 4.459 unidades, segundo dados da Anfavea, a entidade que reúne as montadoras. É um feito jamais observado em anos anteriores. No mercado interno os 3.751 ônibus vendidos representaram o pior resultado desde 1986.

Os encarregados exportaram de janeiro a junho um total de 1.527 unidades, o melhor resultado dos últimos anos. No âmbito do mercado interno, foram vendidas 4.235 carrocerias, um número poucas vezes observado.

Na exportação salvadora, os encar-

regadores conseguiram proezas: Caio, Marcopolo e Nielson, as três maiores, destinaram ao exterior, no primeiro semestre de 1994, 40% de sua produção. A Caio, especialmente, com o início das vendas ao México, mandou para o exterior 55% do total.

É claro que, diante da hecatombe no *front* interno, os números de exportação ganham posição de destaque. Com efeito, nos seis meses iniciais do ano, as vendas externas (4.459 unidades), num fato inédito, superaram as internas (3.751).

O insucesso das vendas internas pode ser creditado a um conjunto de fatores:

- entressafra de renovação de frota

(nos anos anteriores houve acelerada compra na maior parte do Brasil);

- acentuada taxa inflacionária, inibindo planejamentos;

- queda do volume de passageiros, tanto na área urbana como rodoviária;

- pleito para governadores e presidente da República não alavanca vendas, ao contrário, inibe, pois o empresário adia as compras, à espera de mudanças.

Já o sucesso nas vendas externas também é explicável. Houve um esforço concentrado das montadoras e encarregados na exportação para aliviar as cíclicas crises do mercado doméstico.

Também fez parte desse esforço o estabelecimento de acordos, *joint*

INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ÔNIBUS - VENDAS DE CARROCERIAS - 1º SEMESTRE DE CADA ANO

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Internas	Externas								
CAIO	958	54	1716	58	2259	222	1336	197	1097	601
MARCOPOLO	1002	128	1527	281	1995	580	1381	339	1273	403
NIELSON	690	77	951	73	1543	172	969	401	875	291
CIFERAL	514	--	754	--	959	19	738	119	774	166
THAMCO*	450	--	890	--	1138	1	193	36	*	*
COMIL	166	--	223	--	287	13	191	29	216	66
TOTAL	3780	259	6061	412	8181	1007	4808	1121	4235	1527

Fonte: Fabus

*Desligou-se da Fabus

ventures e demais parcerias em outros países.

Além disso, a conjugação de dois atributos indispensáveis, preço e qualidade, traduziu-se no alto poder competitivo.

Se os números de exportação de ônibus foram ótimos no primeiro semestre, para a segunda metade do ano as perspectivas são melhores. "Em geral, o segundo semestre dobra em relação ao primeiro", compara Fábio Nielson, responsável pela área externa da Nielson.

A Nielson pretende triplicar as exportações (em relação às 291 unidades

vendidas de janeiro a junho). "Deveremos fechar o ano de 1994 com vendas externas de mil unidades, 25% das quais para o México".

O primeiro lote para o mercado mexicano foi embarcado no final de julho. Foram 15 unidades, prontas, feitas a partir de conjunto mecânico trazido do México. A Nielson faz a montagem dos conjuntos, constrói a plataforma para sustentar a carroceria e exporta o ônibus acabado com a marca Busscar/Masa, este o nome do parceiro.

De maneira geral pode-se dizer que o mercado externo deverá representar o

grande filão da indústria no ano de 1994, ainda que a valorização do real em relação ao dólar no primeiro mês de vigência do novo plano econômico esteja prejudicando os exportadores. Outro problema é o México, um dos principais compradores, cujo déficit comercial pode comprometer suas importações.

No âmbito do mercado interno, o Plano Real é uma faca de dois gumes: tanto pode produzir um aquecimento na demanda de ônibus como pode inibir negócios, em caso de corrosões inflacionárias não acompanhadas por reajustes tarifários.

Esperança nas rodoviárias

Maior terminal do país, em São Paulo, registra 5% de crescimento no volume de embarques de passageiros

O primeiro semestre trouxe esperanças. O movimento no Terminal Rodoviário Tietê, o maior do Brasil, cresceu: foram embarcados 7.074.407 passageiros, 5% mais que em igual período do ano passado. Dos seis meses, cinco apresentaram crescimento. Um bom sinal, que deverá ser acompanhado em julho com registro de bom movimento nas rodoviárias do país.

Interessante notar no Terminal Rodoviário Tietê que houve crescimento no volume de passageiros embarcados sem aumento de partidas de ônibus. Quer dizer: os ônibus tiveram melhor aproveitamento, logo, maior produtividade.

É certo que a expansão do volume de passageiros não foi

generalizada: dos 17 terminais administrados pela Socicam, quatro tiveram variação positiva. Além de Tietê, os outros foram Bresser, Barra Funda e São José dos Campos, todos no estado paulista.

A Rodoviária Novo Rio (RJ) foi um dos terminais que tiveram queda de movimento. Foram embarca-

dos no primeiro semestre 3,924 milhões de passageiros, menos 4% no comparativo com 1993. Não bastasse a queda, ao contrário de Tietê, na Novo Rio, houve crescimento de 3% no número de partidas de ônibus, um fato que pode ter sido provocado pelo aumento da concorrência entre as empresas.



Rodoviária Novo Rio

MOVIMENTO NAS RODOVIÁRIAS

(em número de passageiros)

	1992	1993	1994
TIETÊ	7.297.689	6.736.630	7.074.407
NOVO RIO	4.340.177	4.082.904	3.924.901
CAMPINAS	2.457.296	2.127.088	2.025.420

Fonte: Socicam



A mascote da Caprioli

Em 1933, quando a Viação Caprioli começou a operar, só havia uma pequena jardineira, marca Chevrolet, ano 1928. Com a chegada dos sucessores, ela foi aposentada, viveu no ostracismo em algum canto de garagem até que, em 1975, tomou-se a decisão de restaurar a pioneira da Caprioli.

Com motor de 4 cilindros, a gasolina, câmbio de três marchas à frente mais ré, quatro fileiras de bancos, carroceria de madeira aberta nas laterais, estribo, rodas de madeira, a mascote comeu muita poeira nas picadas abertas entre as fazendas de Capivari e Campinas, no interior paulista.

O começo da Caprioli foi um caminhãozinho. Savério e Mário Caprioli, pai e filho, os fundadores da empresa, eram agricultores e donos de um armazém na estrada Indaiatuba-Campinas. O pequeno caminhão era usado para abastecer o empório, mas dava carona para sitiantes

que levavam a Campinas sua produção.

Por que não transportar os caronistas num veículo de passageiros? Savério e Mário reivindicaram uma linha Capivari-Campinas, conseguiram e, assim, nasceu a Viação Caprioli.

Na época da Segunda Guerra Mundial, no início da década de 40, com o racionamento de gasolina, já com quatro ônibus, a Caprioli comprou a Cuta, uma

empresa que tinha dois ônibus. A Cuta estava instalada em Monte Mor, também no interior paulista, uma cidade não atendida por ferrovia. Naquela época,

empresas com sede em localidades não servidas por trem não tiveram sua cota de combustível cortada.

Com o combustível garantido, a Caprioli utilizava gasolina em trechos de subida e queimava carvão (gasogênio), combustível mais pobre, nas retas e descidas.

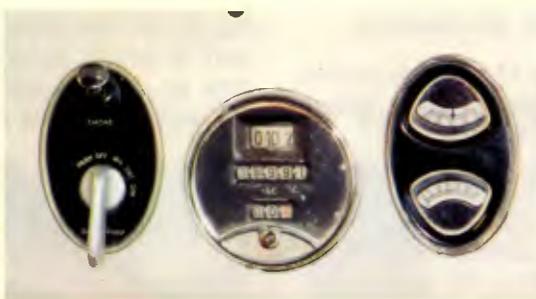
A Viação Caprioli tem hoje frota de



150 ônibus rodoviários e outra empresa do grupo, a Viação Boavista, de característica suburbana, conta com outras 150 unidades.

A idéia da atual diretoria, a terceira geração no comando da empresa, é restaurar outros ônibus para ajudar a contar um pouco da história de 61 anos da Caprioli.

"Damos valor ao passado", diz o diretor Antônio Augusto Gomes dos Santos. "É uma satisfação, pois achamos que empresa não é só negócio, mas fundamentalmente a nossa vida".





BUSINESS



Conexões pneumáticas para acionamento de portas de ônibus.

Linha completa de conexões FREIO A AR para fabricação e alongamento de chassis



RUA COELHO NETO, 104 - VILA PRUDENTE - CEP 03150-010
TELS.: (011) 591.1478 E (011) 274.0724 FAX: (011) 272.8461



A BGM informática é especializada na informatização de empresas de transporte de passageiros. Dispomos de diversos sistemas monusuários e multiusuários para o gerenciamento de sua empresa.



SP (011) 542.5200
543.0848



RJ (021) 532.0324



CORTINAS

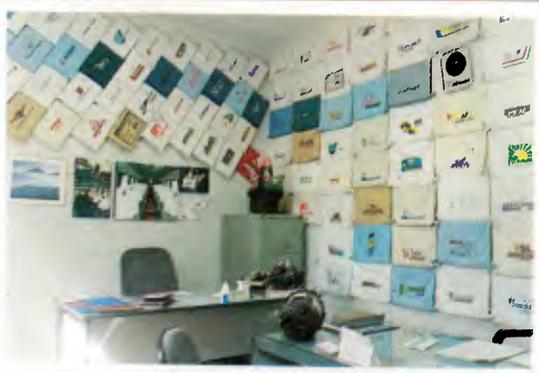
A GRIFE DO ÔNIBUS

A PIONEIRA NO RAMO DE CORTINAS EXCLUSIVAS PARA ÔNIBUS

- Fabricante de cabeceiras, travesseiros, tecidos e mantas.
- Oferecemos tecido navalhado e curvins.
- Conheça as vantagens das cabeceiras em lycra!
- Atendimento personalizado.

LIGUE
(011) 267.4150
(011) 959.1682

Rua Maria Cândida, 145 - V. Guilherme - São Paulo
CEP - 02071-010 Telefax (011) 267.4150



A OUTRA FACE DA TECHNIBUS...

...FACE DESIGN

A COMUNICAÇÃO VISUAL COMO FERRAMENTA DE MARKETING, BUSCANDO SOLUÇÕES INOVADORAS E CRIATIVAS. ESTA É A PROPOSTA DA FACE DESIGN. ANTES DE CRIAR UM PROJETO OU REFORMULAR A PROGRAMAÇÃO VISUAL DE SUA FROTA, CONSULTE - NOS.



TECHNIBUS EDITORA LTDA.-FACE DESIGN
av. marquês de são vicente, 10
cep 01139-000 - barra funda - são paulo
fone: (011) 826.6700
fax: (011) 826.6602

TP Purifiner garante limpeza do óleo

A limpeza do óleo pode prolongar a vida do motor em milhares de quilômetros. Chega agora ao mercado o TF Purifiner que reduz sensivelmente a necessidade de troca de óleo de motor por mantê-lo constantemente limpo. Como consequência, há redução de custos de manutenção e economia de combustível.

O TF Purifiner é um sistema refinador de óleo de motor que utiliza o sistema "by-pass", sem afetar o processo de filtragem original nem a pressão do óleo. Pode ser usado em qualquer tipo de motor com lubrificação a pressão, não importa o tamanho ou o tipo de combustível.

Diferente dos filtros convencionais, que só filtram partículas sólidas grandes (25 microns ou mais), o TF Purifiner filtra os contaminantes sólidos de até um micron e elimina, através da câmara de evaporação, os contaminantes líquidos como a água, o combustível e o anticongelante. Esta função não é executada pela maioria dos filtros normais. A presença de água e combustível, além de contaminantes, afeta seriamente as condições de óleo.

Em vez de papel, o TF Purifiner utiliza como elemento filtrante fibra de algodão



altamente comprimida no qual a área de retenção é muito maior do que em filtro de papel. O algodão também possui a qualidade natural que absorve e neutraliza os ácidos. É virtualmente uma "minirrefinaria a bordo" que refina o óleo num caudal de 23 litros por hora e não filtra os aditivos.

O elemento purificador dura entre 200

e 300 horas ou entre 10 mil km e 20 mil km, dependendo das condições de uso e do motor.

Segundo a fabricante, a TP Purifiner Inc. americana, seu produto tem garantia de dez anos, foi aprovado pelo Bureau de Normas dos Estados Unidos e é fornecido com todos os acessórios necessários.

Amortecedores para 300 km

Os amortecedores Koni utilizam sistema hidráulico exclusivo, formado por

duas câmaras com regulagem de tração e compressão, que permite ajustes personalizados conforme o peso da carga do veículo e modo de dirigir do motorista.

De acordo com seu fabricante holandês, o desgaste proveniente do uso pode ser neutralizado a cada 50 mil km, em média. Após as seis regulagens, ou 300 km, o amortecedor pode ser reparado com garantia, a custo médio de 15% do preço do produto.



Lavagem a seco

O DryCar é um sistema inovador que permite lavar veículos sem o uso de água. O produto é uma solução líquida de elementos químicos que, aplicada à lataria dos veículos, rodas e vidros, lava, encera e dá polimento. O resultado é uma película protetora que mantém o brilho e conserva a pintura por 30 dias. O DryCar é atóxico e anticorrosivo e dispensa a pré-lavagem.



Josef Barat, ex-secretário de Transportes do Estado de Rio de Janeiro

Desafios do transporte no Rio de Janeiro

O prolongado esvaziamento econômico sofrido pela região metropolitana do Rio de Janeiro ao longo dos anos 70 e 80 não favoreceu um processo de descentralização e fortalecimento industrial das periferias, como ocorreu, por exemplo, em São Paulo. Desta forma, a população periférica, altamente dependente de empregos nas áreas centrais e Zona Sul, passou a pressionar o sistema de transportes nos corredores de acesso, em suas movimentações diárias.

Para se ter uma idéia deste desequilíbrio, basta lembrar que em 1984, aproximadamente 72% da população metropolitana residiam nas Zonas Norte-suburbanas, Oeste e municípios da Baixada Fluminense, 13,5% na área de Niterói, São Gonçalo e arredores, 8,7% na Zona Sul do Rio e 6,3% na sua área central. Em contrapartida, a distribuição dos empregos, naquele ano, era de 56% na área central, Zona Sul e Zona Norte não suburbana (Tijuca, Vila Isabel, Rio Comprido e São Cristóvão), 34% no resto da Zona Norte, Zona Oeste e Baixada, e 6,7% em Niterói e São Gonçalo.

A excessiva convergência de fluxos de transporte com origem ou destino nas áreas centrais, Zona Sul e parte da Zona Norte do Rio de Janeiro, utilizando-se de uma complexa porém desaparelhada infra-estrutura viária, afetou, sem dúvida, a mobilidade da população. Nota-se que, em 1980, cerca de 58% da movimentação anual de passageiros eram

feitos pelos ônibus e 30% pelos automóveis. Ou seja, o grosso do 1,9 bilhão de passageiros/ano que se valeu dos 6 mil ônibus e de um milhão de automóveis pressionou a infra-estrutura viária a tal ponto que a região metropolitana tornou-se refém do congestionamento crônico. Extensões crescentes das vias por períodos cada vez mais longos, passaram a sofrer os efeitos dos congestionamentos, impondo à população maiores tempos de viagem, mais acidentes, poluição ambiental crescente e redução da produtividade no trabalho, em decorrência da subtração de tempo para o descanso e o lazer.

Enquanto isso, as soluções tecnicamente corretas para equacionar esses problemas no longo prazo não tiveram a continuidade necessária, pela falta de empenho das autoridades estaduais e municipais. Ao contrário, por exemplo, de São Paulo, onde a prioridade do metrô nunca foi objeto de polêmicas políticas, não havendo, portanto, descontinuidades nas implantações das suas linhas, no Rio de Janeiro a construção do metrô sempre foi um assunto altamente politizado com a finalidade óbvia de dificultar a sua continuidade.

Impressionante, também, foi o esvaziamento mais recente do transporte ferroviário suburbano. Isso está ocorrendo apesar de um enorme esforço da administração da CBTU em investir na revitalização do material rodante, melhoria dos sistemas de controle e comunicação, além da adequação da via permanente.

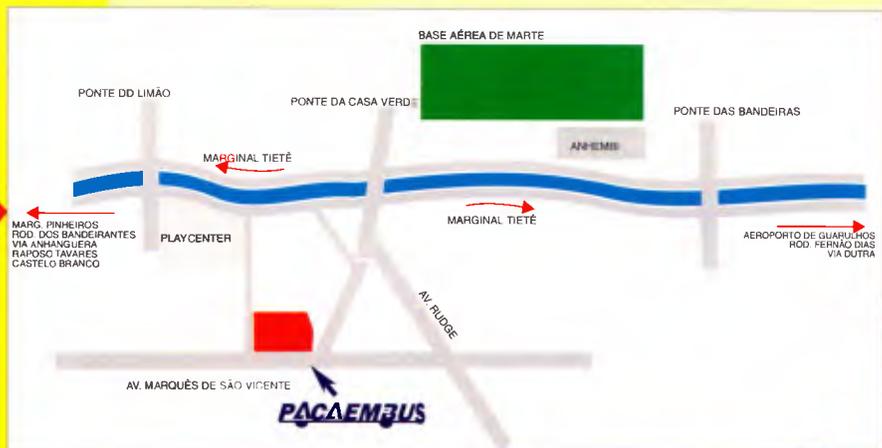
Esses desequilíbrios na distribuição modal das viagens metropolitanas perpetua-se, no curto e médio prazos, pela inadequação (ou inexistência) de uma política tarifária, assim como pela presença de um eficiente sistema de ônibus (com frotas renovadas, boa frequência e grande capilaridade) e a inexpressividade dos sistemas sobre trilhos no total da movimentação de passageiros. Ainda tomando São Paulo como exemplo, a sua proporção da movimentação nos sistemas sobre trilhos é, atualmente, de 14% do total, enquanto no Rio é de apenas 8%. No longo prazo, tudo se agrava pela falta de coordenação institucional, de planejamento, de políticas de integração e de absurdas descontinuidades por parte das administrações estadual e municipal, nas suas prioridades e programas de investimentos.



A PACAEMBUS TEM O ÔNIBUS QUE VOCÊ PRECISA

Ônibus urbano, rodoviário, fretamento, para transporte de funcionários em cidades e áreas rurais, seja qual for a aplicação, a Pacaembus tem o ônibus apropriado para o seu uso.
 A Pacaembus tem porte: está classificada entre as maiores revendedoras de ônibus usados do Brasil.
 A Pacaembus tem tradição: está há 13 anos no mercado.
 A Pacaembus tem crédito: oferece financiamento direto e facilitado.
 Procure-nos: na Pacaembus você tem certeza de encontrar bons negócios em ônibus usados.

**OLHE O MAPA,
 VEJA COMO É FÁCIL
 CHEGAR A PACAEMBUS:**



PACAEMBUS

PACAEMBUS COMERCIAL LTDA.
 Av. Marquês de São Vicente, 10 - Barra Funda, CEP - 01139-000
 São Paulo, SP. Fone 825-3044. Fax 826-0882.

Fórmula para ganhar dinheiro



Shell Fórmula Diesel.

A fórmula de Shell Fórmula Diesel tem uma grande concentração de dois elementos muito ativos: economia e lucro.

Porque ela tem detergentes, agentes dispersantes e anticorrosivos que limpam e protegem as peças contra a ferrugem. Resultado: economia na manutenção.

Tem agentes antiespuma que proporcionam um abastecimento mais rápido e mais completo. Resultado: economia com a mão-de-obra utilizada e lucro com o fim do desperdício de combustível.

Tem componentes que melhoram a combustão,

dando mais força, mais desempenho ao motor. Resultado: economia de até 5% de combustível.

De hoje em diante, use sempre Shell Fórmula Diesel nos tanques de sua frota. Resultado: muito mais dinheiro em seu caixa.

Shell Fórmula Diesel. Esta é a fórmula certa.



Só Shell tem a fórmula.

Shell Fórmula Diesel está disponível em todo o território nacional.