

TECHNI bus

ANO I • NÚMERO 6 • MARÇO/92 • Cr\$ 8 000,00

SEGURANÇA

Empresas começam a usar o bafômetro

PESQUISA

Usuários aprovam o sistema rodoviário

Ônibus Autolatina incorpora sugestões dos empresários

COM ÔNIBUS SCANIA AS DISTÂ



NCIAS PARECEM MAIS CURTAS.



A Scania respeita muito a evolução tecnológica de seus ônibus.

Porque respeita ainda mais:

- a) os direitos dos usuários a um transporte de primeira classe;
- b) as necessidades de um mercado que exige o máximo em termos de qualidade, desempenho e rentabilidade.

NOVA LINHA SCANIA 113: LANÇAMENTO SIMULTÂNEO COM A EUROPA

Os novos chassis acompanham a vanguarda mundial do desenvolvimento e inovação de ônibus.

Dos motores, com maiores níveis de potência e níveis mais elevados de torque, aliados a menores consumos específicos, até à suspensão e às dezenas de variantes de montagem tudo se soma para fazer dos ônibus Scania os mais avançados, econômicos e eficientes do mercado brasileiro.

Assim, você poderá constatar que a produtividade que garante retorno mais rápido ao capital investido é conseqüência direta destes avanços tecnológicos.

PERGUNTE A QUEM TEM UM

Solicite informações detalhadas a seu Concessionário Scania. E, se ainda restar alguma dúvida, pergunte a quem tem um ônibus Scania.

E você ficará sabendo que esta preferência nacional dos empresários tem uma razão indiscutível: a melhor relação custo/benefício.



SCANIA

ZF ANUNCIA O NOVO BRILHO DA ESTRELA:



1.000.000 DE VEÍCULOS PRODUZIDOS.

Parabéns, Mercedes Benz.
Para a ZF, é uma
grande satisfação estar
acompanhando esta
trajetória de sucesso desde
os anos 60.



ZF DO BRASIL S.A.

PRÉ-LANÇAMENTO	Projeto do ônibus Autolatina aceita sugestões dos empresários	18
SEGURANÇA	Empresas gaúchas usam o bafômetro e os acidentes diminuem	26
EMPRESAS	Viação Água Branca investe em treinamento e atendimento	28
PESQUISA	Usuários aprovam o rodoviário, mas não dispensam concorrência	32
TERMINAIS	Em Nova York, o maior terminal do mundo não parece rodoviária	36

FISCALIZAÇÃO
Terminais agora controlam cólera **17**

OPERAÇÃO
Seletivos começam a rodar em S. Paulo **20**

DINHEIRO
Consórcios podem se tornar atrativos **23**

RE VENDAS
Concessionárias querem baixar preços **25**

MEIO AMBIENTE
Caio investe na conscientização

Sindicato de BH contrata pesquisa **31**

URBANO
Clandestinos podem ser legalizados **34**

AMÉRICA DO SUL
Venezuela quer modernizar frota **38**

EXPORTAÇÕES
Já dominamos o mercado latino **39**

ADMINISTRAÇÃO
CMTC começa a entrar nos eixos **41**

TECNOLOGIA
Fiscalização eletrônica aprimora sistemas **44**

Foto de capa - Celso Moraes

SEÇÕES

Ponto de Vista 7 Cartas 9 Panorama 11 Dicas 47 Galeria 48 Opinião 50

EXPEDIENTE

Diretores: Odair Vicente Locanto, Jurandir José de Oliveira e Marcelo Ricardo Fontana.



Diretor
Marcelo Fontana
Editor
Pedro Bartholomeu Neto

Editadora-assistente
Ligia Maria Cruz

Consultor
Ariverson Feltrin

Pesquisa
Luis Constantino

Circulação
Soraya Eller

Chefe de arte
Eduardo de Gragnani Júnior

Colaborador
Anderson Oliveira (arte-final)

Fotocomposição
Serifa Lines

Fotolitos
Grafcolor

Impressão
OESP Gráfica

Secretaria
Clarice Kazue Sato

Jornalista responsável
Pedro Bartholomeu Neto (MTB 12 920)

Assinaturas
Anual: Cr\$ 80 000,00 (10 edições)
Exterior: US\$ 70,00 em cheque comprado em dólar à TechniBus Editora Ltda. No Brasil em cheque nominal. Exemplar avulso. Cr\$ 8 000,00

Publicidade
Mônica Borges Barcellos
Administração, Redação, Publicidade
Av. Marquês de São Vicente, 10 - CEP 01139 - São Paulo, SP
Tels. (011) 67-1770 66-0368
Fax. (011) 67-8173

Circulação
10 000 exemplares
Circula no mês subsequente ao de capa.
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

A ARTE DE CONDUZIR FAZ A DIFERENÇA



Ricardo Malta

SOGERAL LEASING:

O PARCEIRO FORTE NA HORA DE INVESTIR



SOGERAL

ASSOCIADA A
Société Générale - France

Banco Sogeral S.A. - Sogeral Leasing S.A. Arrendamento Mercantil - Sogeral S.A. Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários
São Paulo - SP (011) 251.5533 • Belo Horizonte - MG (031) 212.4488 • Blumenau - SC (0473) 22.3755 • Campinas - SP (0192) 32.5277

Curitiba - PR (041) 223.8713 • Porto Alegre - RS (0512) 27.2700 • Ribeirão Preto - SP (016) 625.5105

Rio de Janeiro - RJ (021) 221.0417 • São José do Rio Preto - SP (0172) 21.1678

Confisco à paulista

A cobrança de pedágio nas estradas paulistas teve um aumento real de 100% nos últimos 6 meses, apesar do estado lamentável em que se encontram as rodovias deste estado. Neste período o preço passou de US\$ 1,00 para US\$ 2,00, independente dos serviços prestados nas rodovias. Hoje, os Cr\$ 4 000,00 cobrados indiscriminadamente numa rodovia como a dos Imigrantes (tem guincho, assistência médica e mecânica, ambulâncias paramédicas e comunicação fácil) ou numa Anhangüera, que não oferece qualquer tipo de serviço, é praticamente um negócio extorsivo.

O preço equivale a 8,2 litros de diesel, o que significa que um ônibus que trafegue entre São Paulo e uma cidade a 300 km de distância gasta Cr\$ 20 000,00 apenas nos cinco postos de pedágio do percurso. Assim, a despesa chega a 23,3% dos gastos com o consumo de diesel. É ou não é uma vergonha?

Recorrendo a cálculos provavelmente subestimados — admitir-se que nos quatro grandes eixos rodoviários paulistas circulem apenas 250 mil veículos/dia e todos de apenas dois eixos —, teremos um "faturamento" mensal de 30 milhões de dólares, o suficiente para restaurar 250 km/mês (3 000/ano) ou reconstruir 120 quilômetros de estradas por mês (1 440/ano).

O caso é tão grave que caberia até uma intervenção do governo federal a título de conspiração contra os esforços empreendidos para baixar a inflação. Um semi-reboque graneleiro de seis eixos, veículo típico de transporte do arroz-e-feijão de cada dia, gasta Cr\$ 72 000,00 para chegar e sair de São Paulo, ou atravessar o estado, nada menos de 147,2 litros de diesel, o que significa um acréscimo de Cr\$ 2,40 por quilograma transportada de qualquer produto apenas para o pagamento de pedágios.

O confisco faz com que um veículo deste tipo deixe nos pedágios 111 kg de arroz ou 96 kg de feijão, 228 kg de soja, 360 kg de milho, 225 kg de batata, 206 kg de cebola, 21,8 kg de carne de primeira, 36 kg de carne suína, 45,6 kg de carne de frango ou 60 dúzias de ovos tipo extra a preços de venda direta do produtor.

Transportando o custo do pedágio para o transporte coletivo de passageiros, ele é tão abusivo que equivale à passagem que uma pessoa paga por uma viagem de 300 km. Já houve tempo em que este mesmo governo que aí está, do PMDB, jogou toda a sua ira contra o pedágio, que ele próprio considerava bitributação, pois dos proprietários de veículos já é cobrado o IPVA.

Pior é que essa verdadeira guerra da secessão é empreendida por dois órgãos (DER e DERSA) nascidos para fazer a mesma coisa e no mesmo espaço físico, o que faz supor que a implantação deles tenha sido uma artimanha para arranjar maior número de empregos burocráticos.

A discriminação do coletivo pelo particular, aliás, vai exatamente contra o discurso demagógico dos governantes de que estimulam o transporte não individual. Por que, afinal, indo de encontro às ações antiinflacionárias, o governo não isenta desta taxa os veículos de transporte comercial, seja ele de passageiros ou carga? Num país como o nosso, os produtos básicos viajam muito e da própria circulação de pessoas depende nossa economia.

Pelo grau de deseducação do povo brasileiro, a contrapartida poderia vir de salgados aumentos nas transgressões à lei da balança, itens de segurança etc. e preços dos mesmos pedágios maiores para os automóveis e até mesmo as motos, que se não estragam as estradas são totalmente perniciosas à economia do país, pois têm o maior consumo veicular per capita.

Mas, positivamente, o que não pode continuar a acontecer é que todo o produto brasileiro, seja ele no Rio Grande do Sul ou do Rio Grande do Norte, com destino aos pólos opostos tenha que pagar um tributo ao Estado de São Paulo, à primeira vista para manter sua rede de rodovias. Mesmo porque todo cidadão brasileiro que mora em São Paulo já paga impostos para este fim. E caros.

Pedro Bartholomeu Neto

Este anúncio é o mais importante para a sua empresa



É por isso que é importante que ele tenha a qualidade Rhodia



Terkron MTO é um filme de poliéster de sucesso comprovado, desenvolvido pela Rhodia para itinerários e luminosos. É ultra leve, resistente e reutilizável. Esse filme vai ficar na história.



Comarca s.a.

Representante exclusivo Terkron Rhodia

Rua Cel. Lisboa, 849 - Vila Clementino
CEP 04020 - São Paulo - SP
Tel. (011) 572-4755
Fax. (011) 570-9680

Passado e futuro

Parabenizo a equipe pela extraordinária revista TechniBus, publicação que consegue conjugar muito bem o passado, o presente e o futuro. Por falar nisso achei linda a história da Caio, na edição n.º 4, um passado que precisa ser lembrado. Aprecio a revista também porque até do Ceará ela fala, o que para nós é motivo de orgulho, tão interessante quanto falar sempre dos assuntos internacionais.

Francisco Carlos Bezerra Paz
Fortaleza, CE

Francisco, suas sugestões foram anotadas.

Mais reportagens

Quero parabenizar toda a equipe de TechniBus pela elaboração desta bela revista, onde todas as matérias publicadas, editoriais, seções e até mesmo os anúncios merecem elogios pelos leitores. Gostaria de pedir, também, que em cada número seja feita uma reportagem sobre encarroçadoras, como a publicada sobre a Caio, tanto as em operação como as que já foram desativadas.

Edegar Rios Lopes Filho
Rio de Janeiro, RJ

Trabalho de equipe

Parabéns à toda equipe de TechniBus, publicação que achei de ótima qualidade.

José Nello Marques
Baneser - Banespa Serviços Técnicos
São Paulo, SP

Objetividade

Parabéns pela publicação da revista TechniBus. Gosto de sua qualidade e conteúdo. As informações são transmitidas com muita objetividade.

João Gomes da Silva Filho
Diretor
São José de Toledo Turismo
Toledo, MG

Primeira mão

Parabenizamos a equipe de TechniBus pelo excelente trabalho que vem realizando e que torna a revista cada vez mais interessante e mais lida, com inúmeras reportagens e informações de primeira mão sobre o nosso ramo de atuação.

Kaomer Chieppe
Superintendente Regional
Viação Águia Branca
Salvador, BA

Profissionalismo

Folheei a revista TechniBus página por página e fiquei muito impressionado com a qualidade e profissionalismo da equipe, que realmente está de parabéns. Tenho muito interesse em me tornar um assinante da revista, pois estou há mais de 8 anos envolvido com empresas fabricantes de ônibus aqui nos Estados Unidos e trabalho atualmente numa empresa distribuidora de minibus diretamente das fábricas, oferecendo inclusive assistência técnica. TechniBus será uma preciosa fonte de informação, pois brevemente estaborecerei intercâmbio entre o Brasil e os EUA nos mercados de transportes urbano e privado.

Charlie Mello
Service Manager/Creative Bus Sales
Santa Ana, Califórnia - EUA

Cartas para: TECHNIBUS, Editor, av. Marquês de São Vicente, 10 — CEP 01139 — São Paulo, SP. Por razões de espaço ou clareza, as cartas podem ser publicadas resumidamente.

MAFERSA TECNOLOGIA EM TRANSPORTE

- Monobloco integral
- Suspensão pneumática
- Degraus baixos
- Motor Cummins série C de 218 cv
- Cinco alternativas de eixos
- Pneus radiais com ou sem câmara
- Peças universais
- Assistência técnica personalizada
- Veículo de grande capacidade



Tudo que um ônibus deve ter para que você ofereça a máxima qualidade em transporte

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.

cte companhia teperman de estofamentos

RUA JOSÉ ZAPPI, 255 - V. PRUDENTE - CEP 03129 - SÃO PAULO - BRASIL
CX. POSTAL 8448 - END. TELEGR. "ESTOFAMENTOS" - TELEX: 11 21037 CTEEBR
TELEFONE: (PABX) - (011) 272-7022 - (011) 273-4716 - FAX: (011) 274-5281



Uma constelação respeitável

A Mercedes-Benz acaba de completar a produção de 1 milhão de veículos no Brasil. São 36 anos de história recheados de desafios, desenvolvimentos, aperfeiçoamentos e investimentos no mercado de transporte nacional. Ao longo desses anos foram produzidos 740 mil caminhões e 260 mil ônibus para as mais variadas solicitações.



Fotos: Divulgação

Do total de ônibus, 61,6 mil ou 23,5% são de monoblocos; 10,4 mil ou 4% represen-

tam as plataformas; e 190 mil são chassis destinados à indústria encarroçadora. No mercado interno foram comercializados 217 mil ônibus, equivalendo a uma participação global de 87%. Já para o mercado externo a MBB enviou 92 mil veículos comerciais de passageiros.

Levando-se em conta a atual frota nacional de ônibus de 180 mil veículos, incluindo urbanos e rodoviários, cerca de 85% tem a estrêla da MBB. Isso não se deve apenas ao fato de a concorrência ter chegado bem depois, mas também à diversificação de modelos e à feliz introdução do monobloco, um veículo de custo mais acessível à nossa realidade. Hoje a montadora possui 13 tipos de chassis e plataformas e 6 ônibus completos.

Com essa performance, a empresa pôde justificar os investimentos na fábrica de Campinas, exclusiva para ônibus. Para se ter uma idéia do crescimento, a produtividade desta unidade saltou de 13 para 18 veículos/dia. Agora, enquanto incrementa negociações com o mercado externo, a MBB se empenha também no aperfeiçoamento do ônibus à gás, o seu exemplar ecológico.

Itinerário da ressaca

Em Dublin, na Irlanda, um serviço de ônibus "leva-você-para-casa-tarde-da-noite", inaugurado pouco antes do último Natal, tem gerado severas discussões entre motoristas de táxi e proprietários de empresas de ônibus.

A iniciativa surgiu a partir da necessidade de dar uma opção àquelas pessoas que exageram na bebida e depois tomam o volante de seus automóveis, uma combinação fatal, que em boa parte das vezes engrossa em muito as estatísticas de acidentes de trânsito.



A bronca dos taxistas está baseada no argumento de que o serviço quebra as regras de licenciamento de linhas de ônibus, uma vez que os ônibus boêmios circulam fora das rotas normais para incluir os bares nos seus itinerários da madrugada.

Negócio da China

O ímpeto dos reajustes de preços parece estar perdendo terreno diante das dificuldades do mercado. O que já ocorre na comercialização de automóveis, com a concessão de régios descontos e elásticos parcelamentos, está chegando também ao mercado de ônibus.

A grande sensação do nordeste, no momento, é a promoção feita em conjunto entre a Rodobens e Mercedes-Benz, para a venda de chassis OF-1315. O valor de cada chassi é dividido em 24 parcelas mensais com correção apenas pelo IGPM, e juros de 12% aa. Depois de pagas três parcelas as empresas têm garantida a entrega do bem imediatamente.

"Éta consórcio porreta", disse um empresário já pensando em desistir de 33 ônibus pesados pelos quais a montadora regateava em apenas dividir a entrada em quatro vezes. "Esse esquema é um consórcio que não tem fundo de reserva, nem juros e tampouco taxa de administração".

Mesmo levando-se em conta que o mercado tem praticado descontos por volta de 28% sobre a tabela cheia, que afinal é efetuada neste esquema, o negócio lembra os velhos tempos de inflação de um dígito.

Expectativa baixa venda

Que os pessimistas não se empolguem. O freio de mão puxado no último mês nas vendas de ônibus tem uma explicação clara. Dezenas de empresários entraram em hibernação nas compras esperando uma queda nos preços dos veículos.

Embora as gorduras sejam bem menores que as do setor de automóveis, esperam os empresários que os governos baixem o ICMS sobre os veículos e o IPI incidente sobre as peças e componentes. Todo mundo está esperando uma forcinha da dona Doroteia. Por que não?

Natal diz não ao cólera

Levando a sério a capacidade de marketing do ônibus, a Transflor, empresa de transporte coletivo de Natal, aderiu incisivamente à campanha anti-cólera. Segundo o Relações Públicas da empresa, Marcos Pedroza, a Transflor está usando o seu boletim, que circula nos próprios ônibus e em locais tradicionais de comércio, para prestar esclarecimentos e informações de prevenção à doença. Uma prestação de serviço público oportuna, simpática e muito providencial. Valeu.

Entrega quase imediata

O sistema de produção de ônibus semi-prontos implantado pela Mafersa está colhendo os primeiros grandes frutos. A Fioravante comprou 15 ônibus M-210 na segunda, 30 de março, e os recebeu até a sexta-feira, 3 de abril, da mesma semana. A rapidez de entrega produziu um *handicap* e tanto junto ao grupo de Nenê Constantino, proprietário daquela empresa de Sorocaba.

A estratégia da Mafersa vai de encontro aos anseios dos empresários, que contabilizam as perdas com o encarroçamento de chassi. Numa conjuntura econômica estabilizada num patamar de inflação de 20% ao mês, não há dúvida, a agilidade conta pontos preciosos.

Biarticulado está sendo repotenciado

Com 23 610 mm de comprimento de carroceria, o primeiro biarticulado brasileiro montado sobre chassi Volvo B 58 e encarroçado pela Ciferal está sendo repotenciado pela montadora curitibana. Para os técnicos da Volvo as principais modificações que estão sendo realizadas referem-se à potência do motor, aos sistemas de frenagem e elétrico, à relação de redução e também ao design frontal do veículo.

Desenvolvido para ter capacidade de movimentar 270 passageiros por viagem — o que equivalerá a uma capacidade do sistema de até 22 000 passageiros/hora/sentido, a mesma do metrô carioca —, o biarticulado terá o motor original de 250 cv substituí-



do por outro entre 340 e 400 cv. O sistema de freio também será reforçado para conferir maior segurança ao veículo em operação com a carga máxima.

Por essas e outras é que Curitiba é conhecida pelas soluções racionais que aplica. Enquanto Brasília opta por um irracional sistema VLT para uma demanda terrivelmente concentrada nos horários de pico, a capital paranaense achou uma solução econômica.

Em vez de gastar US\$ 240 milhões com a implantação do bonde, Curitiba implantará o biarticulado, um ágil e flexível sistema VLT sobre pneus a um custo de US\$ 60 milhões. Mas isso não é de se estranhar, Curitiba é a cidade brasileira inteligente o bastante para exportar sistemas de transporte para os Estados Unidos, enquanto Brasília é apenas uma espécie de cidade-chupim dos impostos alheios.

Brasil em primeiro

A Mercedes-Benz do Brasil arrebatou o título de principal produtora mundial do grupo no ano de 1990 ao fabricar 10 155 ônibus, metade do alcançado pela empresa em nível mundial. A Mercedes-Benz AG, da Alemanha, a segunda colocada, ficou com 5 336 ônibus acima de 8 toneladas produzidos pela companhia.

A Mercedes-Benz, em 1991, confirmou o recorde mundial na produção de ônibus. A Scania do Brasil, igualmente, é o maior mercado mundial da montadora sueca. Em 1991 a Scania de São Bernardo colocou no mercado doméstico 1 969 ônibus. A segunda fábrica Scania em produção foi a Espanha, com 279 unidades.

De volta ao passado

O desmembramento do ex-Ministério da Infra-estrutura gerou expectativas positivas, com a nomeação de um executivo para o novo Ministério dos Transportes e Comunicações. Gerou. O escolhido foi Affonso Camargo, ex-ministro cujo feito maior foi instituir o Vale-Transporte, durante o governo Sarney. Da administração Camargo para cá que as rodovias brasileiras entraram em colapso.

Mais articulador político do que qualquer coisa, quem sabe Camargo aproveite esta nova oportunidade e faça pelo menos duas coisas: coloque o Vale-Transporte para funcionar efetivamente e lance um Vale-estrada. Afinal já está hora. Não é ministro?

Funcionários itinerantes

A Mercedes-Benz do Brasil todas as semanas desloca 220 funcionários, residentes na Grande São Paulo, até a fábrica de Campinas, distante 90 quilômetros da capital, onde a empresa mantém sua produção de plataformas e monta seus ônibus completos. Foi a maneira encontrada pela Mercedes-Benz para resolver a um só tempo dois graves problemas: o excesso de mão-de-obra na unidade de São Bernardo do Campo, causado pela queda da venda

de caminhões, e a escassez de funcionários em Campinas.

A transferência de todo esse pessoal requereu a implantação de um esquema logístico, pois envolve planejamento de transporte, alimentação, hospedagem e despesas afins, além de um adicional de salário. A estratégia iniciou com o deslocamento de 60 operários, aumentou para 150 e, em meados de março já havia alcançado cerca de 220 funcionários.

Conmetro muda até julho

Até o início de julho estará pronta a revisão da resolução n.º 14 do Conmetro que normatizou a produção de ônibus no Brasil. Numa reunião realizada em 31 de março, no Rio de Janeiro, na sede do Inmetro, finalmente foi decidida a participação da Fabus, Anfavea, CNT, NTU, ANTP, além das encarroçadoras Mafersa e Inceal, junto aos órgãos gestores, o DNER e o Contran.

Com a abertura, espera-se que o grau de flexibilidade da norma aumente, já que em várias regiões o regulamento até agora é praticamente inviável. "Não podemos aceitar uma norma de prateleira, hipócrita", diz um dirigente do nordeste, região que juntamente com o norte brasileiro sofrem as consequências de uma norma lançada somente por burocratas.

Assim, até julho os empresários espe-



ram conseguir maior tolerância nas medidas impostas pelo órgão e importantes alterações no regulamento. Entre as reivindicações mais esperadas estão: aumento da altura do primeiro degrau, maior comprimento do balanço traseiro, maior comprimento do veículo, diminuição significativa da bandeira fixa, diminuição da altura do pega mão e diminuição do número de lux da iluminação, para eliminar o problema de ofuscamento à visão do motorista.

Qualidade e tarifa

O executivo Geraldo Magela, da Empresa São Paulo, de Recife, diz que finalmente seus reclamos estão sendo ouvidos. "A EMTU está fazendo justiça na câmara de compensação. Agora acaba de incorporar o item passageiro transportado e qualidade de serviços na planilha. Antes havia muitas empresas 'esquecendo' passageiros nos pontos".

Para a operação ficar redondinha, segundo Magela, só falta mesmo a Mercedes-Benz firmar um contrato com uma fabricante argentina de reguladores de pressão para que seus veículos a gás melhorem em rendimento. "A queda de rendimento chega a 30% em relação ao diesel", diz ele. "Precisamos de muito mais eficiência".

Para mostrar seu otimismo, Magela anuncia que a São Paulo comprou mais dez ônibus a gás. No ano passado a empresa renovou 33% da frota e este ano deverá renovar outros 20%.

O reverso da medalha

A cidade de Campinas que possui um dos mais impecáveis sistemas de transporte urbano do país, faz as contas das conquistas da atual gestão. Definitivamente contra o sistema de tarifa zero, moda que tentou "pegar" nas administrações petistas, a cidade resolveu o problema tarifário com um modelo próprio que fundiu a filosofia do vale-transporte com a taxa de transporte francesa, onde os setores da sociedade que mais se beneficiam do sistema pagam mais por sua utilização — comércio, bancos etc. E deu certo.

E de uma frota que, no início da gestão em 1988, 70% beirava 7,2 anos, hoje 10% dos carros têm essa idade. Segundo o secretário dos Transportes local, Laurindo Junqueira Filho, isso só foi possível graças a um financiamento do BNDES e aos esforços das empresas locais. Atualmente grande parte da frota tem idade média de 2,6 anos. "Temos que adquirir uma mentalidade de primeiro mundo". Segundo ele uma pesquisa feita em três grandes países da Europa, cada 10 minutos que o passageiro perde no transporte urbano — por má manutenção, falha do sistema, frota velha etc. — reflete numa perda de 4% na sua produtividade de trabalho. "Um super prejuízo, por isso o transporte tem que ser assumido em parte pelos setores beneficiários", completa.

BURAQUEIRA GERAL

Empresas de transporte urbano estão reclamando que o O-371 não está agüentando a sucessão de buracos em que se transformaram as ruas brasileiras e seus pára-brisas dianteiros estão trincando sozinhos. "Não sei, mas pode ser em razão de o pára-brisa ser muito baixo no O-371", tenta diagnosticar um deles.

A ARTE DA TARIFA

Os empresários do transporte rodoviário de passageiros andam reclamando bastante da cada vez mais rarefeita demanda. Precisam ficar atentos também aos preços e à famosa lei da oferta e procura. E sabem muito bem que a diferença de custos operacionais entre veículos desse porte com 20 ou 40 passageiros é quase imperceptível. Equilibrar preços aos bolsos dos usuários, e conseqüentemente com a demanda, é uma arte.

SEMPRE OS MESMOS

O ex-ministro João Santana, da Infraestrutura, se mostrou muito preocupado em manter toda a desenvoltura dos veículos (automóveis) importados de grande cilindrada com o lançamento da gasolina especial. Até hoje ninguém se preocupou em melhorar a qualidade do diesel brasileiro. Já foi tarde.

PREÇOS

Embora os encargos tupiniquins estejam sempre além das medidas é preciso ter certa parcimônia. Mas isso não é coisa comum por aqui, tanto que a primeira empresa a baixar preços foi uma multinacional de sanduíches. Tem outros setores que precisam entrar na linha. Um pneu 1100x22 comprado no Paraguai sai Cr\$ 200 mil mais barato que no Brasil.

BRASIGUAIOS

Tanto que esse pequeno exemplo de contrabando é praticado por alguns microempresários que fretam seus ônibus para Foz do Iguaçu, na famosa linha "bate-e-volta". O estratagema não tem segredo algum, é só trocar o usado pelo novo. E muito mais lucrativo que trazer cigarros brasileiros. Mesmo com os impostos leoninos, o déficit público continua aí.

ÔNIBUS AUTOLATINA

Os ônibus Autolatina serão lançados em janeiro de 1993 e entrarão em linha de produção normal em fevereiro do mesmo ano. A diretoria da montadora trabalha firme para lançar veículos definitivos. Na prospecção de um chassi com índice de defeitos próximo de zero, 20 protótipos serão colocados à prova pelos empresários durante todo este ano. Finalmente os usuários de ônibus médios terão opção de escolha.

PASSE MAIS QUE FÁCIL

Os efeitos da municipalização dos transportes na cidade de São Paulo já vem sendo detectados. Com a segurança da arrecadação independente do número de giros da catraca e a impossibilidade de fiscalização, são vistos cada vez mais passageiros saindo dos coletivos sem pagar. A sem-cerimônia atinge agora passageiros, motoristas e cobradores. Ou seja, liberou geral.

AUTOLATINA CIFERAL

A Ciferal já concluiu o encarroçamento do chassi Autolatina. É a quarta encarroçadora a desenvolver o protótipo, do qual vinte serão testados por empresários até o final do ano. Falta apenas a Thamco concluir o seu. Essa primeira série tem 5,17 m de entreeixos — a segunda deverá ter 6 m — e motores turbo MWM.

Indigesto, caro e sujo

Uma pesquisa feita pelo Instituto Vox Populi, sob encomenda da Rodonal, constatou que na opinião dos usuários os pontos de parada nas estradas brasileiras têm uma péssima imagem. Dos 1 120 entrevistados pela Vox Populi, 64,4% acham os preços cobrados extorsivos, enquanto 28,4%, ao mesmo tempo, consideram os produtos vendidos de ruim ou péssima qualidade. O que faz o DNER que tem a responsabilidade de credenciar ou descredenciar estes postos?

Está na hora de colocar mais esse cartório abaixo. Os pontos credenciados são um tipo de monopólio. Os ônibus só param ali e o coitado do passageiro não tem nenhuma alternativa. Ou engole a exploração ou passa fome. Outro dado da pesquisa aponta que 21,7% dos passageiros acham os pontos uma sujeira só. Fiscalização que é bom, nada.

Ai que saudade

É o que dá, quando se lê a circular nº 127 da Mercedes-Benz do Brasil, datada de 29 de setembro de 1958. Depois de iniciar com um "É-nos grato participar-lhes do lançamento do ônibus modelo O-321-H...", o quarto parágrafo da circular é de dar água na boca. Ele trata das vantagens de se viver e investir num país sem inflação.

— Esclarecemos que no caso de ofertas diretas, até novo aviso, praticaremos o desconto de 5% (cinco por cento) para frotistas (de duas a cinco unidades) e 10% (dez por cento) para os super-frotistas (de mais de cinco unidades), sendo que em ambos os casos a entrada será no mínimo de 30% (trinta por cento) e o restante até no máximo de 15 meses acrescidos dos respectivos juros, despesas de contrato, de reserva de domínio, seguro, etc.

Ou seja, que Finamão que nada.

MWM testa motor a gás

Quem também está entrando para valer na onda do gás é a MWM. As últimas sondagens revelaram que o protótipo já foi a campo para testes de desempenho. Por enquanto é cedo para maiores detalhes, mas sabe-se que a MWM está entrando para dividir mercado com sua patrícia Mercedes-Benz.

Frota paulistana terá embarque pela frente

A inversão das catracas pegou para valer em São Paulo. Depois de constatar que a evasão de receita nas linhas críticas da CMTCC baixou de 25% para algo entre 2 a 3% apenas, o presidente da companhia, Paulo Sandroni, deu ordens para que todos os carros da empresa tenham o acesso de passageiros invertido até o segundo semestre deste ano.

Como o sistema será totalmente municipalizado, Sandroni quer que todas as empresas da cidade adotem essa solução até o início do próximo ano. Além de garantir um substancial aumento de arrecadação, com a queda da evasão, será eliminada também a atual confusão estabelecida nos pontos de parada. Como a maioria da frota ainda tem entrada pela porta traseira, nos ônibus onde a entrada ocorre pela porta



dianteira os tempos de embarque são também substancialmente maiores. Isso sem falar no buzinaço de alguns motoristas, que procuram assim chamar a atenção de passageiros que se dirigem à porta traseira para embarcar.

Retífica ABC turbina motor 100% a gás

A Retífica de Motores ABC pretende ganhar espaço no mercado turbinando motores a gás. Como se sabe, quem comandava essa tecnologia no Brasil, por enquanto, é a Mercedes-Benz que desenvolveu os primeiros engenhos 100% a gás no país.

Por estar ainda sofrendo acertos, os mo-

tores a gás ainda não estão "redondos" em sua resposta operacional, especialmente a perda de torque sofrida nas rampas. Enquanto a engenharia da montadora não acerta o problema, a Retífica ABC, além de converter motores diesel para gás, está promovendo ganhos de potência com o turbinamento. Segundo Rogério Nonis, diretor da empresa, os equipamentos de teste já acusaram uma recuperação de 10% no desempenho de motores a gás.

A era da informática

O II Workshop de Informática, realizado em São Paulo no mês de março, sob coordenação do Instituto Mauá de Tecnologia, mostrou ao público de transporte a quantas andam os avanços tecnológicos desenvolvidos para o setor.

A grande novidade do evento foi a apresentação oficial no Brasil do sistema EDI - Eletronic Data Interchange, amplamente utilizado no primeiro mundo e já em fase de pré-estreia em algumas transportadoras de cargas e indústrias do porte da Autolatina. Trocando em miúdos, esta é uma forma bastante racional de intercambiar papéis e documentos vários com os principais parceiros. Ou seja, monta-se uma rede de informações interligando vários parceiros comuns — indústrias, fornecedores, bancos etc. — e com isso elimina-se custos com bu-

rocracia, correio, mensageiros, com alta eficiência e agilidade. As empresas que estavam apresentando o sistema foram a Inter Change e a GSI-Gerdau.

Contudo, a informatização de serviços também foi contemplada. A BGM Informática, por exemplo, que possui sistemas exclusivos para o setor de ônibus, além dos serviços convencionais de controle de estoque de componentes de manutenção, pneus, administração, operação etc, agora se empenha na implantação de coletores de dados para controlar a carga horária dos carros, motoristas e ainda consumo de combustível e faturamento. Já a RD Análise e Desenvolvimento, que atende várias empresas de fretamento, desenvolve um sistema de fretes segundo os parâmetros de cada mercado, avalia e oferece estatísticas para negociação de preços, sempre evidenciando o volume de produção necessária para pagar custos e dimensionar a frota.

Pequenas empresas estão desaparecendo

O nordeste brasileiro está assistindo a um fenômeno no seu transporte rodoviário interestadual de passageiros, tradicionalmente servido por empresas regionais de pequeno e médio portes. Por todos os estados da região empresas antigas, bem administradas e com frotas impecáveis estão desaparecendo.

Por falta de fôlego ou cansaço esses empresários têm sistematicamente cedido às pressões das grandes empresas ou grupos. Os estados mais atingidos são o Ceará, Piauí, Maranhão e Paraíba. O último exemplo disso é a venda da Expresso Luxo, de Fortaleza, propriedade do grupo Irmãos Paula Joca, ao grupo Jacob Barata, que passa a deter o controle de 18 empresas e uma frota de 2 406 ônibus.

Empresas desenvolvem motor mais eficiente

A Scania, da Suécia, e a Cummins, dos Estados Unidos, acabam de assinar um acordo operacional para o desenvolvimento conjunto de um novo tipo de injeção de combustível para motores diesel. A iniciativa terá como base a experiência da fabricante norte-americana no campo da injeção de alta pressão, conseguida com o desenvolvimento tecnológico do sistema Cummins HPI, High Pressure Injection.

De acordo com o contrato assinado, as duas empresas dividirão o desenvolvimento e a produção do novo processo de injeção de combustível, que ambas deverão implantar em sua linha de produtos. Resumidamente as empresas devem pesquisar um engenho tecnologicamente além do HPI para lançamento na segunda metade desta década.

O objetivo principal é livrar o usuário de bicos injetores sujeitos a entupimento e com uma injeção acima de 20 mil bar estabilizar rotação e regime do motor, afim de elevar o rendimento de trabalho do motor além dos atuais 42%. Esse aumento de rendimento já é conseguido em motores estacionários, que trabalham em alta carga e a rotações bem maiores. Pena que vai demorar.

A revenda Valadares Diesel, que desfralda a bandeira Mercedes-Benz comprou a conterrânea mineira Auto 7, de Sete Lagoas. O grupo VDL agora é proprietário de duas casas que vendem anualmente cerca de 500 veículos da marca entre ônibus e caminhões.

A Mercedes-Benz iniciou os preparativos finais para o lançamento de um nobloco mais potente, motorizado com um engenho da série 400 turboalimentado. Continua a buscar competitividade de total dos ônibus superturismo.

A Mercedes-Benz do Brasil iniciou em março contatos com frotistas para os testes do seu novo chassi pesado, o OF-1625, que deverá ser lançado ainda em 1992 para concorrer com a linha F, da Scania. O OF-1625 deverá utilizar motor OM-355 de 5 cilindros.

Os problemas com empresas ou ônibus clandestinos não é exclusivo de paulistas e cariocas. Em Goiás essas "empresas" já chegaram inclusive a instalar guichês em terminais rodoviários. Outra constatação é que já estão "estabelecidas" várias linhas interestaduais clandestinas.

O atual presidente da Mercedes-Benz do Brasil está de volta à Alemanha, onde assumirá a diretoria executiva. Depois de 14 meses na presidência da subsidiária brasileira, Gottschalk, comandará a divisão de Veículos Comerciais, responsabilizando-se, a nível mundial, pelos negócios com ônibus e caminhões. Ele será substituído por Rudolf Eckrodt, atual diretor da área de planejamento de vendas de automóveis da Mercedes-Benz da Alemanha.

O empresário Alarico Assumpção Júnior, dirigente das concessionárias Jaiaba, com estabelecimentos em Goiás, Distrito Federal, Triângulo Mineiro e Tocantins, é o novo presidente da Abravo — Associação Brasileira dos Distribuidores Volvo, que reúne 24 grupos empresariais, 50 concessionárias e patrimônio superior a US\$ 100 milhões.

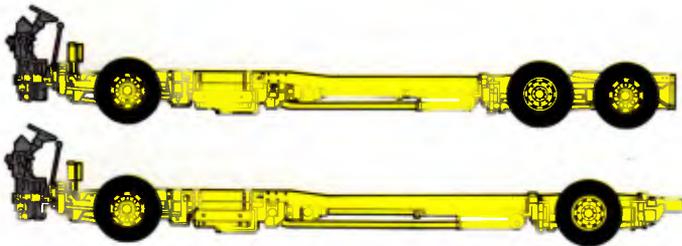
Da nova diretoria da Abravo também fazem parte Norton de Oliveira e Silva, da Lapônia, como vice-presidente; Luciano de Souza Padilha, da Rodovel; José Geraldo Pascholín, da Treviso, e Antônio Carlos Sêncio Paes, da Rivese.

No balanço do primeiro bimestre deste ano a Scania fez bonito. Suas vendas registraram um crescimento de 105,08% sobre o mesmo período de 1991. Foram no total 363 carros. A Mercedes-Benz também incrementou suas vendas em números substanciais. Os 2 676 ônibus vendidos foram num volume 67,15% superior aos 1 601 do ano passado. Apenas a Volvo decepcionou, suas vendas caíram 6,03%, com seus 109 chassis comercializados.

A nova diretoria do Fórum Nacional de Secretários Municipais de Transporte foi assim constituída: Presidente, Eládio Gomes da Silva (Salvador, BA); vice-Presidente, Nazareno Affonso (Santo André, SP); Ariel Pizzolatti (Joinville, SC) e Juranir Nogueira (Campo Grande, MS).

Entre 12 a 15 de maio realizar-se-á no Centro de Convenções de Brasília a CNT'92 — 1ª Conferência Nacional para Integração e Desenvolvimento do Transporte. A promoção é da CNT — Confederação Nacional do Transporte. Maiores informações pelo telefone (021) 220-2097.

CURTAS



Volvo B10M. Ônibus Rodoviário.

Se você não quer que seu lucro seja passageiro, ofereça para seus clientes o privilégio de viajar num ônibus rodoviário Volvo B10M.

A resposta certa para empresas que procuram maior rentabilidade sem abrir mão do conforto e da segurança. Projetado com a mais moderna

Moeda Corrente.

tecnologia, o Volvo B10M percorre as maiores distâncias com a certeza de chegar ao seu destino.

Resistente e econômico, o Volvo B10M tem baixo custo operacional, elevada disponibilidade e alto rendimento. Ônibus rodoviário B10M. O lucro de circulação nacional.

VOLVO



Felios - Caudo Anouca

Fechando o cerco

Com o agravamento dos casos de cólera no país, terminais e empresas de ônibus aumentam prevenção

No Terminal Rodoviário do Tietê, o principal de São Paulo, que recebe milhares de pessoas por dia, a Socicam, administradora do terminal, e a Vigilância Sanitária estão realizando uma rigorosa fiscalização em todos os ônibus que

chegam das regiões central, norte e nordeste do país.

Segundo Roseli Bernardes da Socicam, esse trabalho foi iniciado em março do ano passado, quando a doença atravessou a fronteira vinda do Peru. Agora, com o agravamento da situação, esse serviço ganhou caráter permanente. "Do carnaval à Semana Santa a fiscalização será reforçada porque aumenta consideravelmente o trânsito de pessoas" explica.

O critério adotado consiste em encaminhar todos os ônibus que chegam das regiões de risco para a mangueira ou desembarque estratégico — área criada para esse fim — e lá efetuar uma triagem nos passageiros que apresen-

tem sintomas de diarreia e vômito. Os suspeitos são levados numa viatura do terminal para o Pronto Socorro do Mandaqui, que está estruturado para atender a estes casos. Os outros passageiros são cadastrados pelo pessoal da Vigilância Sanitária (com dados como nome, endereço, origem, destino etc.) e em seguida transportados com suas bagagens por outro ônibus para a plataforma de desembarque. Isso é feito durante 24 horas ininterruptamente.

Já os ônibus ficam retidos para limpeza e desinfecção que é feita pelo próprio pessoal da Socicam e só então são liberados para nova operação ou para suas garagens.

Segundo a Vigilância Sanitária, os motoristas das empresas também já estão treinados para estes casos. "Se algum passageiro apresentar sintomas durante o percurso, a ordem é deixá-lo no PS mais próximo, desinfetar o carro num ponto de apoio e seguir viagem", comenta Orlando Antonio Silva, diretor substituto da Vigilância Sanitária. Além disso, as empresas são obrigadas a levar um kit anticólera com medicamentos como soro, luvas, como cloro e desodorizante e material de limpeza para fazer a desinfecção.

"Após cada viagem o motorista faz um relatório detalhado da viagem: locais de parada, horários, quem substituiu quem e onde", explica Roseli. Tudo isso para se ter um histórico apurado havendo alguma confirmação. Os motoristas devem usar luvas sempre que manipularem objetos de passageiros com os sintomas.

BOLETIM ECONÔMICO NEVA

EM DUAS EDIÇÕES



DIÁRIO



OU SEMANAL

Os discos para tacógrafo representam, há mais de 40 anos, a melhor fonte de informação que o frotista pode ter com relação à economia, segurança e preservação de seus veículos, pois fornecem um controle total sobre as velocidades atingidas, distância percorrida, o tempo gasto no percurso e as paradas, seja no período de 24 horas ou em 7 dias.



R. Anhaia, 982 - CEP 01130 - São Paulo - SP
Tel. (011) 221.6944 - Fax (011) 221.0266

DISCOS NEVA PARA TACÓGRAFOS. FAZENDO ECONOMIA PARA VOCÊ.



Fotos: Celso Moraes

O ônibus feito pelo cliente

Os chassis Autolatina chegam em janeiro. Seu projeto foi quase todo refeito para atender às sugestões dos empresários do setor

Pedro Bartholomeu Neto

A partir de janeiro do próximo ano as empresas do transporte urbano de passageiros terão oportunidade de integrar às suas frotas o primeiro ônibus desenvolvido em conjunto entre o fabricante e o próprio cliente. O ônibus Autolatina vem sendo apresentado aos empresários desde o ano passado e seu projeto foi bastante modificado, adequando o veículo, e em especial o chassi, às necessidades do mercado. E melhor, de acordo com as observações dos próprios empresários.

da maturação de seu desenvolvimento. Isso equivale aos cuidados no feitiço de um terno sob medida, que uma vez pronto não requer mais nenhuma alteração. É exatamente essa a idéia e é por isso que tem sido feitas tantas provas. O alinhamento final dar-se-á até o final do ano, o lançamento será em janeiro e a produção começará em linha em fevereiro.

A idéia não é original. Na essência o sistema é adotado pelas montadoras japonesas há anos. As diferenças do método oriental para o ocidental, do ponto de vista de vantagens para os clientes, porém, são monstruosas. As modificações necessárias no produto de origem japonesa (como neste caso) são feitas durante o período de desenvolvimento do equipamento. Entretanto, uma vez lançado o bem, descartam-se outras alterações.

O sistema norte-americano não tem esse cuidado. O maior número de modificações é processado pouco antes e pouco depois do lançamento. São gastos até 5 meses neste processo, durante os quais os compradores apressados têm que arcar com as eventuais dores de cabeça.

A técnica utilizada no Japão é conhecida como QFD, ou Desdobramento da Função Qualidade, que traduz as necessidades dos clientes em requisitos específicos para cada atividade da companhia envolvida no desenvolvimento do novo produto. Em suma, é a voz do cliente ao longo de todo o processo de desenvolvimento.

O primeiro veículo lançado no Brasil nesse sistema foi o caminhão canavieiro Volkswagen 24.250 6x4, um carro desenvolvido praticamente no campo, e sob a orientação ostensiva de várias usinas de álcool de reconhecida competência técnica no trato de sua frota e extremamente críticas e analíticas na hora de comprar veículos.

Um ônibus feito sob medida

“Esta é a maneira mais moderna de se fabricar um bom veículo e tem como característica o atendimento aos anseios do mercado”, explica o eng. Fernando de Almeida, diretor de Desenvolvimento do Produto da Autolatina. A alternativa é especialmente recomendável no caso desta montadora, que pela primeira vez desenvolve um chassi exclusivo para o mercado de ônibus.

A impossibilidade de erro e a responsabilidade de lançar um produto para um mercado tão exigente levaram a empresa a adotar o método até como prevenção a insucessos.



Nova versão do chassi terá entreixo de 6m

Esse método de desenvolvimento busca a otimização da definição do produto ao longo



Caio e Marcopolo, na ordem inversa, foram os primeiros a encarregar os chassis Autolatina. O Ciferal está pronto e em breve estará concluído o modelo Thamco

Mas, segundo Almeida, todos os veículos da Autolatina em desenvolvimento seguem este mesmo modelo.

Assim, a garantia de qualidade e confiabilidade nasce durante a fase de desenvolvimento do produto e as metas são alcançadas pela implantação de um sistema de comunicação eficiente, que garante respostas rápidas. A foto da capa de *TechniBus*, por exemplo, é um atestado à essa rapidez, pois vários empresários orientaram a empresa no desenvolvimento simultâneo de um ônibus adequado para o transporte intermunicipal.

De posse dos dados prioritários recolhidos junto aos potenciais clientes, a fábrica entra em contato com fornecedores através de um outro sistema: a engenharia simultânea. No caso do ônibus Autolatina, a montadora, MWM, Cummins, ZF e Eaton, entre outras, estão intimamente ligadas. Dependendo do grau dessa intimidade os departamentos de engenharia de cada uma delas "conversam", através de seus sistemas CAD/CAM interligados *on line* à Autolatina.

No mesmo instante em que uma alteração é processada a montadora acompanha e faz milhões de simulações que acabam correspondendo a uma qualidade final ótima, com margem de erro quase zero.

No desenvolvimento do projeto do ônibus Autolatina, Almeida adianta que dezenas de alterações já foram processadas, de acordo com pedidos e sugestões dos frotistas. "Assim estamos tentando fazer o veículo que o cliente quer e não impingir um carro que nós achamos que é o perfeito", explica.

Detalhes que na maioria das vezes passam despercebidas pelos fabricantes, quase sempre são os primeiros a ser observados por quem é diretamente do ramo. Assim, detalhes como posicionamento de peças, portas e até o regime de operação dos motores e relações de marcha transformam-se no fiel da balança entre o sucesso e o fracasso de um lançamento. "E o sucesso é a nossa única expectativa", confere Fernando Barata de Paula Pinto, por enquanto, ainda gerente geral de Marketing &

Vendas de Caminhões.

Na busca do ônibus quase perfeito, antes do lançamento em janeiro próximo, a Autolatina terá colocado à prova nada menos de 20 protótipos encarroçados pela Busscar, Caio, Marcopolo, Ciferal e Thamco, cada um deles mais evoluído que o anterior. "Em janeiro o produto assumirá sua configuração final", diz o engenheiro Almeida.

Essa extensa prospecção revela-se prodígia também na procura de componentes inéditos e que podem solucionar problemas comuns a certo tipo de operação. Um dos exemplos disso é o acompanhamento que a engenharia da Autolatina faz sobre o desenvolvimento de uma caixa seca como a Eaton R T 7608 que pode se transformar numa transmissão semi-automática, através de sua integração a um governador eletrônico. Em desenvolvimento nos EUA, tal transmissão pode se transformar num "ovo de Colombo", com vida útil superior a 1 milhão de quilômetros, para não dizer milhas", assegura Almeida. "O motorista precisa engatar apenas a primeira marcha, pois as outras entram com a simples debreagem", explica.

Trem de força típico para operação

A idéia básica é oferecer um ônibus low-turbo, ou seja, com uma relação adequada ao pára-e-anda da operação. Um motor de grande potência estrangulado, por exemplo, pode se mostrar o ideal para cidades como Salvador, onde o veículo tem que vencer rampas íngremes e necessita de todo torque possível.

Outra situação típica é a dos ônibus intermunicipais, um grande mercado no Brasil, mas que já requer um eixo traseiro que possibilite alta velocidade média, enquanto o motor precisa mais de potência que de torque. Todos esses detalhes e sob as mais diversas condições estão sendo estudados para que a operação dos ônibus Autolatina não seja uma experiência a mais para as empresas de transporte ur-

bano e intermunicipal.

No capítulo motores, MWM e Cummins desenvolvem engenhos otimizados à operação, movidos à diesel e a gás. Quem está à frente neste campo é a MWM, que já dispõe das séries 10 e os 6.10 a gás. "Ofereceremos motores turboalimentados, com picos menores para os percursos urbanos, todos com camisa molhada e desenvolvendo por volta de 190 cv.", afirma Fernando de Almeida. Até mesmo o posicionamento dianteiro do motor é uma requisição dos empresários.

"Acima de tudo precisamos respeitar a vontade do cliente", diz Vicente Goduto, gerente de Operação de Campo da Autolatina, divisão Ford. Sem dúvida a maioria dos chassis vendidos pela Mercedes-Benz, caso dos OF, obedece essa configuração. É o ônibus médio, resistente e ágil, não só usado nas cidades de pequeno e médio portes, mas também nas metrópoles brasileiras.

Diversas modificações foram efetuadas também no habitáculo dos motoristas, o que denota uma crescente preocupação com a segurança na operação. "Adequamos o posicionamento do motorista, combinando as sugestões aos postulados da ergometria", explica Fernando de Almeida.

Atenções especiais também foram dispensadas aos itens de desgaste, casos do sistema elétrico, incluindo luzes normais e de advertência, setas e lanternas, "de uso extraordinariamente maior que nos caminhões em virtude do tipo de operação".

É o caso dos freios. Entre os sistemas em testes está o Master, da Fras-le, que utiliza lonas sem amianto. Particularmente, este item está sendo testado em vários percursos da serra e litoral gaúchos, levantando-se os dados de eficiência e durabilidade.

Entre os potenciais clientes da marca a expectativa também é grande. "Hoje temos apenas uma opção, a não ser que a empresa tenha linhas compatíveis com veículos pesados", diz um empresário, que arremata: "não há dúvida que a concorrência produzirá veículos cada vez melhores." ■

São Paulo adere aos seletivos

Ônibus rodoviários começam a circular em São Paulo este ano. A médio prazo esta frota deverá chegar a 1 300 ônibus

A cidade de São Paulo quer criar 156 linhas especiais para servir passageiros que pretendem viajar de ônibus, mas que não utilizam o sistema convencional por julgá-lo de alguma forma ineficiente. Uma primeira licitação foi feita, mas houve pouco interesse. A Secretaria Municipal de Transportes, responsável pela concorrência, fez algumas concessões, aliviando assim as exigências — numa delas o veículo deveria ficar totalmente vinculado ao sistema.

Agora, a empresa pode utilizar o veículo de segunda a sexta e, no final de semana, operá-lo também em turismo, por exemplo.

As primeiras 24 linhas já têm donos. São oito empresas que vão operar um total de 192 ônibus. A Rek Construtora, empresa especializada em coleta de lixo e varrição de ruas em Ribeirão Preto, São José dos Campos e Rio de Janeiro, conseguiu metade das 24 linhas e colocará 100 ônibus em circulação — estão previstos 192 carros.

A contar do início de janeiro de 1992, 58% das 12 rotas deveriam iniciar a operação em 30 dias; 17% em 60 dias; e 25% no prazo de 90 dias. Isto indica que, até o final de março, as 1 121 viagens diárias do lote inicial — 15%



Foto: Marcelo Spalalora

EXISTEM DUAS MANEIRAS DE EVITAR UMA RETÍFICA FORA DE HORA:



DEIXANDO O SEU VEÍCULO PARADO PERDENDO DINHEIRO, OU...

pela manhã; 44% no período do vale; 20% no pico da tarde e 21% nos demais horários — deverão estar em plena operação.

A fase inicial, admite Lucio Gregori, secretário paulistano dos Transportes, será de estudos e observações. "Muitas empresas que pretendem entrar no sistema especial querem avaliar o resultado das pioneiras", assinala.

O fato é que a experiência tem tudo para dar certo. Os ônibus especiais, do tipo rodoviário, circulando exclusivamente com a lotação de bancos, vão praticar no máximo uma tarifa quatro vezes superior à dos ônibus de linhas convencionais. Assim, uma ligação de 14 quilômetros na zona sul estará na categoria mais cara, em torno de Cr\$ 1 400,00, cotação de janeiro/92. A mais em conta — Lapa/USP, por exemplo, de 13 quilômetros — custaria, em janeiro 1,3 vezes a tarifa convencional, ou seja, em torno de Cr\$ 450,00.

As empresas interessadas tiveram a liberdade de escolher, nas

Cidade de São Paulo Linhas de Ônibus Especiais (quem vai operar e onde)					
Rota	Empresa	Linhas	Viagens/dia	Frota (em unidades)	Ext. (km)
4	Transtur	Old. Dutra/Term. Rod. Tietê Jd. Angela/Term. Rod. Tietê	78	15	30,1 28,1
5	BB Transportes	Lapa/P.Ramos (circular)	48	7	27,2
6	Recanto	Brasília/Centro (circular)	49	10	42,0
8	Primavera	S. Mateus/Av. Paulista	49	13	27,3
10	REK Construtora	C. Empresarial/Av. Paulista C. Empresarial/Av. Paulista (Moema) Chac. S. Antonio/Av. Paulista Aeroporto/Av. Paulista	156	36	16,0 19,5 17,5 12,5
11	Tropical	Pq. Continental (USP) Metrô Consolação Pq. Continental (USP) Metrô Trianon	152	13	21,0 25,0
17	Toriba	Shopping Lapa/Centro (circular)	61	7	30,9
21	Marques & Marques	Aeroporto/Lar Center (Term. Rod. Tietê)	56	10	17,5
28	REK Construtora	Centro Empresarial/Ipiranga Chac. S. Antonio/Ipiranga Aeroporto/Ipiranga Itaim/Glicério	152	32	19,0 21,2 15,5 11,5
35	Marques & Marques	Term. São Mateus/Term. Rod. Bresser	42	8	18,0
37	REK Construtora	Moções/Itaim C. Empresarial/Metrô Conceição Interlagos/Metrô Árvore Chac. S. Antonio/Metrô S. Cruz	156	32	14,0 16,5 23,0 12,0
38	Tropical	Lapa/USP Bonfíglioli/USP	122	9	13,0 11,0
Totais			1121	192	

Fonte: Companhia de Engenharia de Tráfego - CET

rotas onde apresentaram propostas, as linhas que julgavam mais interessantes. A proposta de tarifa também foi feita pelas pretendentes. O Poder Público, no caso, fez a análise e chancelou ou não a pretensão.

A idéia é dar algum tempo — claro que o Poder Público pretende decidir a questão antes das eleições municipais, previstas para outubro de 92 — até que se lance nova licitação para os demais lotes. A Prefeitura quer colocar 1 300 ônibus especiais em circulação com o objetivo de retirar automóveis de circulação. Na fase inicial, a pretensão é tirar das ruas de São Paulo um total de 13 mil automóveis.

Gregori deverá criar, na segunda etapa de licitação, o que ele chama de especial "estandar b", ou seja, linhas especiais, mas com um padrão inferior de serviço — e de exigência de carros — com o objetivo de tentar legalizar os 1 500 clandestinos que operam os chamados ônibus-piratas. ■

INSTALANDO UM SISTEMA VIGIA DE PROTEÇÃO AUTOMÁTICA DE MOTOR.



Se você não quer perder dinheiro com uma retífica fora de hora, está na hora de instalar um **SISTEMA VIGIA DE PROTEÇÃO AUTOMÁTICA DE MOTOR**. Dotado de sensores ultra-sensíveis, **VIGIA** detecta em segundos alta temperatura ou baixa pressão de óleo e corta automaticamente o funcionamento do motor, evitando maiores danos. Seu painel é de fácil leitura e dispõe de dois contatos metálicos que em caso de emergência ao serem

tocados simultaneamente, liberam o funcionamento do motor para que o veículo seja estacionado em segurança. Este equipamento foi desenvolvido para todos os tipos de motores, **Inclusive estacionários**.

Por tudo isso, não fique aí parado, perdendo tempo e dinheiro. Instale na sua frota o **SISTEMA VIGIA DE PROTEÇÃO AUTOMÁTICA DE MOTOR**.

S I S T E M A



O MÁXIMO EM PROTEÇÃO



Modelo VC 118



NEVA-COLVEN INDUSTRIAL LTDA.
R. Anhaia, 982 - CEP 01130 - São Paulo - SP
Tel. (011) 221.6944 - Fax (011) 221.0266

Qualidade é o nosso compromisso

Quem não é o maior tem que ser o melhor. Dezenas de empresários já sabem muito bem que as nossas carrocerias não têm pontos altos, simplesmente porque elas não tem pontos baixos. Acabamento, robustez, beleza e espaço interno conjugado ao máximo conforto são prioridades equivalentes. E isso sem falar do padrão MOV de atendimento ao cliente.



Microônibus MOV
O melhor para você e para os seus passageiros



INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CARROCERIAS LTDA.
AV. AMADOR BUENO DA VEIGA, 4.668 - PENHA - CEP 03652 - SÃO PAULO - SP
TEL. (011) 943.1800 - 943.1828 - FAX: (011) 206.4216



FOTOS: D. VILGACÃO

Consórcio pode ter vez

Redução nos recursos da linha Finame pode estimular consórcio de chassis

O mercado de ônibus não vive mais a euforia registrada com destaque durante o transcorrer de 1991 notadamente, quando, literalmente, salvou do fracasso o desempenho de algumas montadoras. É claro, também, que o negócio não está derrubado feito o comércio de caminhões. Pois bem: ainda quente, uma das saídas para não esfriar a atividade poderá ser o sistema de consórcio.

De certo ficou bem caracterizado que a pujança nas compras de ônibus tem como fundamental alavanca o financiamento via Finame, uma linha que oferece carência e taxas reais de 12% ao ano, enfim, condições saudáveis para o comprador. Mas, em 1992, a Agência Especial de Financiamento, que controla a Finame, tem menos recursos para emprestar. Houve um corte substancial de ver-

bas que fizeram cair em 10 pontos percentuais o limite do empréstimo. Em consequência, a contrapartida do frotista aumentou.

As administradoras de consórcios pretendem agora, aumentar sua participação nas vendas de ônibus. Assim, simultaneamente à redução de recursos da Finame, as empresas de consórcios passam a oferecer maior flexibilidade. Uma delas: repassar para o cotista eventuais descontos praticados pelo mercado.

O Rodobens, forte distribuidor de produtos Mercedes-Benz, quer engordar sua carteria de negócios com a incorporação de mais cotas de ônibus. Um trunfo é o oferecimento de descontos na mesma proporção daquele praticado normalmente pelas leis de mercado. "Só 15% das unidades que entregamos é ônibus. O restante fica com os caminhões", diz Wal-

demar Verdi Júnior, diretor-superintendente do Rodobens.

Antonio Carlos Rocha, diretor do grupo Battistella que administra o Consórcio Nacional Scania, quantifica o resultado do ano passado. "Em 1991 entregamos 1996 caminhões pelo sistema de consórcio, o que representou 58% das vendas da Scania. Já nos ônibus, entregamos 288 unidades, apenas 14% de participação na comercialização da marca". Rocha atribui o fraco desempenho dos consórcios de ônibus ao fato de, segundo ele, "a atividade ser muito concentrada na mão de poucos frotistas".

Mas há outras explicações. O frotista em geral prefere fazer compras de ocasião. Ou faz compras apenas diante de uma necessidade premente por exigência do órgão público ou, ainda, por causa de uma concorrência vencida etc.

Embora existam consórcios programados, que garantem a entrega do bem quase instantaneamente à compra, a resistência à modalidade ainda é uma tônica. "Prefiro comprar via Finame", atesta José Ruas Vaz, líder do grupo Ruas, que controla uma dezena e meia de empresas de ônibus urbanos em São Paulo. Sua preferência está ligada à condição de compra: "É a taxa de juros mais em conta".

Luiz Carlos Pimenta, diretor executivo da Vocal, revenda da marca Volvo de São Paulo, acredita, no entanto, que o custo financeiro fica em segundo plano em certos casos. "Não é propriamente o componente financeiro que dificulta a venda do consórcio de ônibus, mas, sim, o componente da incerteza do prazo de entrega", diz.

Se Pimenta tem razão quando diz que o comprador de ônibus torce o nariz na opção pelo consórcio de chassis ou plataformas, na aquisição da carroceria a via do consórcio é uma saída bem difundida. "Operamos em dobradinha com a Nielson", informa Rocha, do consórcio Scania. "Foi através da venda de cotas que nossa participação atingiu de 20 a 25% das vendas de carrocerias fabricadas pela empresa instalada em Joinville", assegura.

Ainda segundo Rocha, a tendência é de um aumento nos descontos concedidos aos ônibus. Lembra ele que no segundo semestre as vendas deverão baixar naturalmente por causa das eleições municipais, época em que os prefeitos, para garantir seu sucessor, fazem das tripas coração para não autorizar reajustes nos preços das passagens. Mas, muita gente já não acredita nesta hipótese, pois os mais ferrenhos defensores do achatamento das tarifas mudaram radicalmente de posição depois de eleitos. ■

Atendimento 5 estrelas.



Seu Mercedes-Benz merece ser cuidado pelos melhores profissionais de manutenção, usar apenas peças genuínas da fábrica e ter um acompanhamento de primeira-classe. Sua empresa precisa ter à disposição um serviço de pós-venda categorizado e altamente especializado em veículos da marca Mercedes-Benz.

E na hora da compra, você tem de contar com a melhor assessoria, para escolher o modelo certo para suas necessidades.

Conte com nossa experiência nos produtos Mercedes-Benz e tenha garantia total da melhor compra e do mais alto padrão em serviços. Essa é a nossa marca registrada. Divena. Qualidade e excelência em serviços e o melhor atendimento da praça.



Mercedes-Benz

Concessionários Mercedes-Benz
Urbano Veículos (011) 445-3300
Divena - Distribuidora de
Veículos Nacionais (011) 491-0100
Aradiesel Veículos (0162) 22-1355
São Carlos Diesel (0162) 71-8210



Foto: Divulgação

Preços vão baixar

Concessionárias Scania prometem baixar preços a partir de julho

Palavra de Eriodes João Battistella, a rede de concessionárias Scania diminuirá sensivelmente os preços de peças e componentes a partir de julho. E sem depender de milagre. Os preços vão cair porque um entendimento entre a Assobrasc — Associação Bra-

sileira dos Concessionários Scania, e a própria Scania tornará menos custosa a operação de compra e venda.

“Já comercializamos peças e componentes a um preço bem abaixo dos oferecidos pelas outras redes, mas agora teremos condi-

ções ainda melhores de competitividade”, diz Battistella. Segundo ele, atualmente a rede Scania comercializa as peças a um preço até duas vezes superior ao do mercado, enquanto as outras redes chegam a cobrar entre quatro a cinco vezes mais.

Isso ocorre em virtude dos altos custos agregados e à sobreposição de encargos e taxas, estocagem, transporte e burocracia. “Os pedidos que eram mensais já passaram a quinzenais e serão semanais, possibilitando um giro mais rápido de estoque e menores custos”, afirma. A adequação do sistema de pedidos economizará tempo, custos de embalagem, manipulação e estocagem.

Um protocolo de intenções já assinado propõe a compra de peças e componentes pela rede diretamente da indústria de autopeças, com a supervisão direta da fábrica. Isso permitirá a eliminação de procedimentos caros e que atualmente são incorporados aos preços finais dos veículos.

A racionalização não será boa apenas para a rede e usuários. A própria Scania lucrará, com a desmobilização parcial de um gigantesco estoque de 24 mil itens. Também os usuários de veículos antigos poderão obter suas peças a preços mais realísticos com a desagregação de faturas e os passeios inúteis das peças.

Para otimizar o atendimento ainda, desde março a rede conta com dois caminhões contratados de transportadores para levar exclusivamente peças. “Com a entrega própria nenhuma peça Scania demora mais de 48 horas para chegar ao seu destino”, afirma Battistella. A rede também se esforça para ampliar sua capacidade de atendimento, elevando o número de box disponíveis de 1540 para 1657 e o de concessionárias de 70 para 74.

Diminua o consumo de sua frota em até 15%

O TACOMAX é o que existe de mais moderno e econômico para evitar o desgaste precoce do motor. Ele possui um sistema de alarme que avisa ao motorista a rotação ideal para efetuar a troca de marcha. Caso seja ultrapassado, o TACOMAX registra o tempo em que o motor trabalhou acima do limite máximo de rotação. Tudo isso para melhor orientar e fiscalizar seu motorista, possibilitando uma condução econômica e segura.

TacomaX

Sinônimo de economia

- O que você ganha com o TACOMAX:
- Economia média de 15% no consumo de combustível.
 - Maior vida útil do motor
 - Redução no consumo de lubrificantes.
 - Maior segurança nos percursos.
 - Reeducação dos motoristas.
 - Garantia total de seis meses.
 - Baixo custo e fácil instalação.

FRT - Tecnologia Eletrônica Ltda.
R. Cel. Célio Regueira, 353
Recife - PE Cep 50740
Fone/Fax (081) 453-1257

São Paulo (011) 575.8944 - Rio de Janeiro (021) 287.1543
Bahia (071) 240.0722 - Ce/Pi/Na (081) 227.3762



Uma boa idéia

Viação Ouro e Prata apelou para o bafômetro e baixou drasticamente o número de acidentes

Olides Canton



Fotos: Cezario Jover

Em 1989 a direção da Viação Ouro e Prata, a empresa de transporte rodoviário de passageiros de melhor desempenho no Rio Grande do Sul, tomou uma sábia decisão. Chegara a hora de agir com todo o rigor para frear o então crescente índice de ocorrência de acidentes. “Não podíamos mais continuar sem tomar uma atitude drástica”, lembra o atual diretor Roberto Solar Ellwanger.

E não era para menos. Naquele ano a Ouro Prata, que hoje roda 2,15 milhões de quilômetros mensalmente, havia registrado seu maior pico de acidentes, nada menos de 8,58% sobre as viagens realizadas por mês. O alarme foi dado pelo acompanhamento desta média, que apresentava um crescimento vertiginoso. Em 1987 o índice indicara 2,83%, crescendo no ano seguinte para 3,58%. Os 8,58% de 1989 foram a gota d’água. A solução foi procurar alternativas que levassem os motoristas a uma condução mais segura e, paralelamente,

à extinção das causas, informa o gerente de Tráfego da empresa, Gerson Rocha. Uma das opções foi a de submeter os motoristas a testes de bafômetro.

“Quando implantamos os bafômetros — recorda-se Ellwanger —, ainda em 1989, constatamos que 40% dos motoristas apresentavam problemas com a ingestão de bebidas alcoólicas.” A iniciativa, além de baixar radicalmente o número de acidentes, serviu também para conscientizar o pessoal de operação a respeito dos riscos que representavam a ingestão de álcool a nível de reflexos, sonolência e apuro na condução dos veículos.

Hoje, apenas 1% dos motoristas ainda são flagrados com excesso de álcool no sangue. Pioneira na utilização do bafometriso em empresas de transporte rodoviário de passageiros, a Ouro e Prata vem recebendo dezenas de consultas de outras empresas que também desejam implantar este método para redução,

e repressão, do hábito dos motoristas de tomarem uma birita durante o trabalho. A própria Companhia Carris Portoalegrense, a operadora estatal do transporte urbano da capital gaúcha, é uma das empresas que estuda a possibilidade de implantação do sistema.

Roberto Solar Ellwanger é enfático ao afirmar que a adoção dos bafômetros não foi a única medida adotada para combater o alcoolismo entre os funcionários da empresa. “Criamos outros mecanismos tão importantes quanto a aquisição dos aparelhos em si.” Uma das “ferramentas” usadas para aliviar o problema do alcoolismo foi a instalação de um Grupo de Trabalho, que além de executar os testes diagnósticos nos funcionários durante o serviço também faz avaliações médicas e psicológicas continuadas sobre cada motorista individualmente.

Os resultados da aplicação dos testes com bafômetro — feitos antes das viagens — não



Roberto Ellwanger: "Para aumentar o nível de segurança da operação usamos o bafômetro e avaliações médica e psicológica

oderiam ser melhores. Em 1990, ano subsequente à implantação da medida, o percentual de acidentes despencou para 3,42%, já inferior ao dos anos normais e em 1991 o resultado foi mais alentador ainda: 2,5%. Enquanto no ano de 1989 a cada 243 023 km ocorria um acidente, no ano passado os ônibus da empresa percorreram 891 461 km para registrar um acidente. A estatística feita pelos técnicos da Ouro e Prata mostra ainda que a aplicação dos testes reduziu drasticamente os prejuízos materiais na empresa. Em 1989 foram registrados 103 acidentes pelos 189 ônibus da Ouro e Prata, ocorrência que danificou apenas 30 carros no ano passado, o que significa uma economia substancial em peças e materiais de oficina e na própria mobilização de pessoal de manutenção.

Segundo Roberto Solar Ellwanger, é difícil orçar os custos de implantação do programa,

mas ele não se furta a dar pistas. "Adquirimos cinco aparelhos importados de alta precisão por US\$ 2 mil cada um", adianta, ressaltando, todavia, que existem também equipamentos nacionais de boa qualidade.

40% dos motoristas apresentavam problemas de alcoolismo

Operacionalmente, segundo Ellwanger, a aplicação dos testes não é ostensiva. Em primeiro lugar, os motoristas se submetem ao exame em ambiente fechado, e não em público, para não se sentirem constrangidos. Além disso, os testes são feitos por amostragem, o que quer dizer que nem todas as vezes que o motorista sai para uma viagem é

submetido ao bafômetro.

A implantação dos testes com bafômetro na Ouro e Prata foi feita sem consulta ao sindicato da categoria dos condutores. "Tomamos uma decisão a nível interno da empresa, assim entendemos que não havia necessidade de submetê-la ao crivo do sindicato", explica Ellwanger.

No Sindicato dos Trabalhadores em Transportes Rodoviários do Estado do Rio Grande do Sul, a informação é que desde a implantação do sistema não ocorreu nenhuma demissão em decorrência de alcoolismo atestado por teste de bafômetro. Aliás, muito discretamente, o sindicato até que apóia as empresas que resolveram, como a Ouro e Prata, implantar sistemas de testes por bafômetros para reduzir o número de acidentes provocados pelo alcoolismo nos motoristas.

"Os companheiros sabem que local de trabalho não é para beber", sintetiza José Joaquim Gomes Camargo, da diretoria do sindicato. A Primeira Delegacia de Polícia de Canoas, município da região metropolitana de Porto Alegre, no entanto, registrou o primeiro incidente relacionado com os testes com bafômetro. Um motorista foi demitido depois que o aparelho detectou estar ele dirigindo embriagado. Tudo foi parar na Delegacia.

Para resumir o caso, o único bafômetro da Viação Canoense foi apreendido e só depois liberado pelo delegado de plantão. Ilso Pedro Menta, diretor da Canoense, informou que o assunto passou para o setor Jurídico da Polícia Civil. Isto porque, no entender dos policiais de Canoas, o bafômetro é um aparelho que somente pode ser usado por forças policiais públicas, como as Polícias Rodoviárias Federal e Estaduais. Será? ■

Uso do bafômetro não é ilegal

"Não existe nenhum impeditivo legal que proíba as empresas do transporte rodoviário de passageiros de se utilizarem do bafômetro, como meio de controlar as condições físicas de seus motoristas", afirma um assessor jurídico da Rodonal — Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários Interestaduais e Internacionais de Passageiros.

Ou seja, o uso do bafômetro não é de uso exclusivo das forças policiais, podendo ser utilizado pelas empresas privadas como instrumento de conscientização de seus profissionais quanto aos perigos que represen-

tam a ingestão de bebidas alcoólicas numa profissão que depende em muito da rapidez de raciocínio e dos reflexos, como a de motorista por exemplo.

É evidente que as empresas devam tomar todos os cuidados no sentido de não expor seus funcionários a nenhum tipo de constrangimento, lembra um dos advogados da associação. Para que isso não ocorra, basta à empresa tomar providências para que os testes sejam feitos em sala exclusiva e jamais na presença de outros funcionários, a não ser os diretamente envolvidos nesse controle.



Fotos: JCS and Chieppe

Vôo à modernidade

A Viação Águia Branca investe em recursos humanos e na qualidade dos serviços prestados aos usuários

Marco Antonio Carvalho

Em janeiro passado a Viação Águia Branca completou trinta e cinco anos de atuação, sem qualquer comemoração especial: a hora não é muito propícia para festas ou gastos supérfluos, segundo a visão de Adi Silva Gama, vice-presidente da empresa capixaba com sede em Cariacica, na Grande Vitória.

Na verdade, a empresa nasceu ainda antes, em 1946, quando Carlos Chieppe e seu cunhado Ângelo Dalla Bernardino dirigiam um único ônibus em uma estradinha de barro no interior de Minas Gerais, entre Teófilo Otoni e Governador Valadares.

Somente em janeiro de 1957 é que a empresa se instala definitivamente no Espírito Santo — em Água Branca, uma colônia de imigrantes poloneses, no norte do estado —, quando Valêncio, filho de Chieppe, compra a empresa que ali atuava e se associa a seus irmãos e um cunhado, criando a empresa que hoje atua no Espírito Santo, Minas Gerais e Bahia.

Em 1970, a empresa se muda em definitivo para a sede atual, em Cariacica, e adquire o direito de operar as linhas que interligam Vitória ao norte do estado e ao sul da Bahia. Ao mesmo tempo, opera linhas urbanas em Minas Gerais, no Vale do Aço, entre as cidades de Ipatinga, Coronel Fabriciano e Timóteo.

Hoje a empresa capixaba emprega quatro mil funcionários e tem uma frota de mil ônibus — todos Mercedes Benz, com carrocerias Busscar ou Viaggio Marcopolo, sobre pneus Michelin, unicamente —, divididos entre vinte e quatro parques rodoviários, o que a coloca entre as cinco maiores empresas de transportes de passageiros do país. Com essa frota a Águia Branca atua tanto em linhas urbanas de curto percurso quanto em linhas longas — a maior delas de 1 100 km entre Salvador e Itanhém, no sul da Bahia.

Para Adi Gama, a principal questão no transporte de passageiros é o atendimento — e, exatamente por isso, a empresa tem uma atenção toda especial para o setor de recursos humanos: o motorista, por exemplo, deve passar por um treinamento contínuo, que reforça a segurança das viagens e a relação com os passageiros.

Outra preocupação básica da empresa é com as paradas dos ônibus nas estradas, um problema que todo passageiro que tenha um mínimo de sensibilidade e exige qualidade nos serviços já enfrentou país afora. Gama adianta, no entanto, que a solução não é simples e que uma das tentativas atuais da Águia Branca é a construção de paradas próprias e que já há um projeto nesse sentido em andamento em

Valença, na rota Salvador-Itabuna.

A solução definitiva para essa dramática questão, crê Gama, deve passar por um acordo entre as empresas de transportes e grupos que atuem nacionalmente no setor de alimentação — uma proposta inédita que, ele adianta, ainda não foi tentada e que só deve surgir, no mínimo, a médio prazo.

A manutenção é outro item que pesa na imagem e na eficiência de qualquer empresa de transportes e, exatamente por isso, a Águia Branca tem buscado a especialização da mão-de-obra através de treinamentos em concessionários e nas próprias fábricas.

Mas nem mesmo esse treinamento contínuo — neste ano serão 170 cursos que criarão 1 225 qualificações para 730 funcionários da empresa — basta para manter em dia toda a frota da empresa. Dessa forma, a Águia Branca criou dezenas de pontos de apoio nos três estados atendidos pela sua frota, a no máximo 250 quilômetros de distância entre si e cada um desses pontos tem condições de resolver os eventuais problemas que surjam nos ônibus durante a operação.

Para administrar essa frota, porém, a empresa fez mais: além da diretoria central, sediada em Cariacica, criou mais dois comandos, em Salvador e Itabuna, dirigidos por um dos sócios da empresa, o diretor regional Wagner Chieppe.

Todas essas propostas, no entanto, esbarram na questão vital da tarifa, que continua a ser comandada por interesses políticos, quando não eleitoreiros. A solução que a Águia Branca encontrou, explica Gama, foi "buscar um subsídio interno: como são várias as empresas de transportes do grupo, uma acaba subsidiando a outra".

É a partir dessa experiência que Gama pode afirmar que "as linhas interestaduais estão com as tarifas bem mais próximas da realidade dos custos", se comparadas com as urbanas, "ainda que na Bahia esse preço chegue a 50% do que seria a realidade".

Para Adi Gama, a questão da tarifa não tem uma solução simples e deve ser discutida pelos empresários a nível nacional, através das entidades de classe, como a Rodonal — "toda empresa de transportes deve ser representada na Associação", lembra ele, — e na Associação Nacional de Transportes Municipais, NTI, cujo presidente é Aylmer Chieppe, diretor de relações externas da Águia Branca. Somente assim a tarifa deixará de ser tratada apenas politicamente e se aproximará dos gastos reais, diz Gama — e, nesses gastos, a mão-de-obra representa hoje 50% do total faturado.

Apesar da situação economicamente complexa do país e da queda de 20% na venda de passagens da empresa, a programação de aquisição de veículos por parte da Águia Branca está definida para este ano: serão 120 ônibus (sendo 80 rodoviários e 40 urbanos), vinte a mais do que em 1991.

Esse fato não quer dizer que a empresa viva qualquer euforia ou alienada da realidade



Gama: atenção especial para recursos humanos



Treinamento de funcionários e uso da informática. A preocupação fundamental é melhorar atendimento

de brasileira: Adi explica que, há algum tempo, a Águia Branca implantou um "programa de adequação à recessão" e é sob esta ótica que tem atuado. Dessa forma, ele não vê grandes modificações no panorama econômico-financeiro do país para os próximos meses.

A desregulamentação é mais um palavrão relacionado ao setor de transportes — ainda que um palavrão bem-recebido em determinadas empresas: é o caso da Águia Branca. Para Gama, a desregulamentação traria mais vida e competitividade ao setor — mas, por enquanto, ele só ouviu promessas sobre o assunto e nada de prático.

Apesar de favorável a essa idéia, Gama adverte que a desregulamentação não pode ser a instalação do "à vontade", onde qualquer um pode entrar para o setor e disputar linhas", porque isso traria um caos ainda maior aos transportes. Ao contrário: a desregulamentação deve criar condições para que empresas já instaladas e com uma história possam crescer e aumentar a competitividade do setor.

Dessa forma, diz Gama, "o gerenciador permaneceria sendo o Estado e o regulamento será apenas uma regra mínima". Mas ele gostaria que essa regra evitasse que "as grandes empresas sufocassem as menores". Mais



uma vez, creê que a arena ideal para a discussão desse tema seja as entidades de classe.

Uma crítica que os empresários sempre fazem é a condição das estradas do país, especialmente nos meses de verão, quando o risco das viagens aumenta. Para enfrentar esses perigos, a Águia Branca trata de criar condições internas: faz campanhas através de filmes, fotos e até camisetas promocionais. É o que deve fazer toda empresa consciente, diz Gama, porque o DNER e os DER não têm condições de "fazer mais do que fazem", por absoluta falta de recursos humanos ou tecnológicos. ■

O Grupo Águia Branca

Criada há décadas pela família Chieppe, a Viação Águia Branca é hoje dirigida por Nilton (presidente), Aylmer (diretor de relações externas) e Wagner (diretor regional), todos com o mesmo sobrenome do fundador, Carlos Chieppe.

A empresa faz parte de uma *holding* a Águia Branca Participações, que reúne seis empresas, dedicadas ao transporte, turismo, comercialização de veículos e peças para informática.

É exatamente esta última coligada — a Unimicro — que está desenvolvendo um projeto pioneiro no setor de transportes, informatizando todo o serviço de atendimento aos passageiros, além de facilitar o serviço de Administração da transportadora. Mais: coleta e analisa dados como o desempenho da frota, horários e manutenção.

Esse projeto, iniciado há três anos — em conjunto com a SID Informática —, tem trazido bons resultados não apenas internos: a Águia Branca cedeu a utilização do sistema

para outras sete empresas e entregou em março um sistema mais sofisticado para a paranaense Viação Garcia, que se interessou pela sua implantação.

Os serviços que a informatização oferece são: sistema de controle de movimento diário; sistema de passagem; sistema financeiro; controle de componentes; controle de receitas; sistema de linhas, registros, marcas e patentes; roteador Viação Garcia e coletor de dados. E, apesar da modernidade, todo o sistema é de fácil manejo.

A REK entrou com o pé-direito em São Paulo



MICHELIN

Parabenizamos o ingresso
da REK Express no sistema
de transporte seletivo da
cidade de São Paulo.

Agora não há mais dúvida
que o transporte paulistano
está melhorando para valer.



CONCESSIONÁRIO MERCEDES-BENZ

Ribeirão Diesel

AV: CASTELO BRANCO, 51 - RIBEIRÃO PRETO - SP
FONE: (016) 627-1515 - (016) 627-1626

Consciência verde

Sindicato mineiro encomenda pesquisa sobre emissões

Há no Brasil uma forte tendência para se acusar sem provas. Ao contrário de países onde a justiça é levada a sério, aqui todos são suspeitos até prova em contrário. O Setransp — Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros de Belo Horizonte, por isso mesmo, tratou de garantir seu álibi. Encomendou à Leme Engenharia um trabalho nesse sentido.

A conclusão do "Estudo da Poluição Atmosférica na Região Metropolitana de Belo Horizonte", é que os veículos contribuem uma parcela não superior a 10% da emissão de poluentes atmosféricos naquela região. Especificamente, a frota de ônibus urbanos representa apenas 0,4% de todas as emissões, afirma o estudo. Ou seja, 9,6% ficam para os demais veículos e os restantes 90% da poluição do ar vêm de outras fontes.

Desde 1988 está em funcionamento na capital mineira a chamada "Operação Oxigênio", com o objetivo de controlar as emissões da frota de ônibus. São lavradas muitas aos veículos que emitem fumaça fora dos padrões determinados pela observação da escala de Ringelmann, em aceleração livre. Os testes são aplicados apenas em veículos movidos a diesel não turbinados.

O estudo da Leme Engenharia conclui que não é possível uma avaliação crítica da fiscalização, "uma vez que não existem postos e equipamentos para monitorar o ar da região de maior fluxo de tráfego".

O empresário José Duarte Carvalho, presidente do Setransp, que encomendou a pesquisa num acordo com a Fundação Estadual do Meio Ambiente, está certo de que uma das funções da sua entidade é vigiar as questões ambientais. "Somos alvo freqüentemente da demagogia de políticos. Então decidimos nos proteger de eventuais ataques", diz.

Belo Horizonte é uma capital que, como São Paulo, está a 800 metros acima do nível do mar. Quanto mais alto for o local de utilização do motor menos denso torna-se o ar. Esta rarefação tem um grande inconveniente para os motores: com a combustão incompleta há uma redução de potência (1 cv para cada 100 m de altura) e aumento da emissão de fumaça e gases, além de consumo. "A melhor saída é turboalimentar a frota — diz Carvalho —, hoje nossa frota é turbinada em apenas 20%, mas esperamos chegar a 50%". ■



Foto: Divulgação

A fábrica ecológica

Caio investe na proteção ao meio ambiente e pretende chegar a um produto reciclável

Departamento de proteção ao meio ambiente nos setores siderúrgicos, químicos e de derivados de petróleo é coisa corriqueira, mas pela primeira vez, se tem notícia de uma iniciativa desse tipo num setor que não tem problemas com efluentes. É o que está ocorrendo com a Caio, que acaba de contratar um ambientalista de renome para estudar e desenvolver projetos na área.

Para fazer parte de um macroprojeto chamado PróCaio, que a princípio tem o objetivo de otimizar a qualidade e produtividade na encarroçadora, a empresa contratou o ambientalista Angelo Di Ciero Neto, ex-gerente Geral de Desenvolvimento Estratégico da Duratex, onde nos últimos 24 anos atuou como um dos principais dirigentes da área florestal.

Di Ciero, engenheiro agrônomo, foi contratado para integrar o Gipa — Grupo Interno de Proteção Ambiental, formado por oito funcionários que terão a responsabilidade de tornar a fábrica de Botucatu um paraíso em termos de ambiente. "Faremos um trabalho indutor, buscando a remodelação do ambiente da fábrica, a valorização das áreas próximas e a disseminação de valores ambientais no relacionamento com a comunidade", antecipa o técnico Di Ciero.

Neste sentido, o Gipa atuará como um grupo de gerenciamento ambiental, tal e qual uma auditoria. As prioridades são três: a remodelação do ambiente de fábrica, a valorização das áreas próximas e a disseminação de valores ambientais no relacionamento com a comunidade. Esses objetivos dependem basicamente da conscientização dos funcionários e o grupo procurará formar uma cultura ecológica, que inclui a transformação das instalações da fábrica numa extensão da casa dos seus colaboradores.

A primeira ação ocorrerá internamente e entre as iniciativas está a implantação da coleta seletiva de lixo e progressivamente atingirá até as matérias-primas utilizadas, com o intuito de a médio prazo fabricar um produto com materiais totalmente recicláveis. O estágio intermediário tratará da manutenção e proteção dos mananciais e um extenso trabalho com a comunidade adjacente à fábrica.

A iniciativa pioneira, por fim, deverá redundar realmente no incremento da qualidade e produtividade da própria empresa. O fator indutor para isso será, sem dúvida, a otimização do ambiente de trabalho dos 2 300 funcionários da Caio, nos 2 milhões de m² do seu parque industrial. ■



Serviço nota 10

Usuários dão nota alta para o sistema rodoviário, mas a maioria quer concorrência em todas as linhas

O sistema de transporte rodoviário de passageiros realmente tem do que se gabar. Poucos setores no Brasil têm o reconhecimento público que este segmento desfruta entre seus usuários, que em geral o tem como um meio econômico, prático, confortável e confiável. Em termos de pontualidade e regularidade não há modal que lhe faça sombra e o atestado mais significativo do seu nível de qualidade é comprovado por um índice de excelência de 31,8%, porcentagem de usuários que se mostram totalmente satisfeitos com a qualidade dos serviços, dos ônibus, dos terminais e não fazem qualquer ressalva à disponibilidade e cumprimento de horários.

Para constatar tais fatos, TechniBus foi a campo e entrevistou 129 passageiros no Terminal Rodoviário do Tietê, em São Paulo, o segundo do mundo em movimento de passageiros. Depois de mais de 50 horas de entrevistas, e de compiladas as planilhas, chegamos a estas conclusões e muitas outras, que mostraremos a seguir.

Apesar de atestar o bom nível dos serviços, a maioria dos passageiros reivindica a abertura de concorrência para as linhas atendidas por apenas uma empresa, como meio de melhorar a qualidade de transporte. Os usuários afirmam, entre outras coisas, que escolhem a empresa pelo nível de conforto que os ônibus ofe-

recem, pelo aspecto dos mesmos ônibus e também dos motoristas, e não esquecem sequer as marcas dos chassis e carrocerias. Praticamente seis em cada dez passageiros sabem muito bem sobre que veículo estão viajando. **Quantas empresas cumprem a linha?**

Apenas uma empresa	47,3%
Não sabem	29,4%
Duas empresas	16,3%
Três empresas	7,0%

Para os usuários que viajam em linhas atendidas por apenas uma empresa perguntamos: **Você gostaria que outra empresa fizesse a linha?**

Sim	78,7%	Não	21,3%
-----	-------	-----	-------

Entre os que não acham necessária a oferta de ônibus de outra empresa, a razão segundo os usuários é que

A empresa é boa	61,5%
Os serviços prestados são bons	15,4%
Os horários são bem estabelecidos	7,7%
A viagem é curta	7,7%
É viajante esporádico	7,7%

Porém, entre a maioria que vê com bons olhos a concorrência entre pelos menos duas empresas por linha, as razões são as seguintes:

Maior oferta de horários	50,9%
Concorrência melhora qualidade	27,3%
Oferta de ônibus mais confortáveis	10,8%
Melhor seleção das paradas	5,4%
Maior rapidez nas viagens	5,4%

Os usuários que podem escolher no mínimo entre duas opções, prefere a empresa que:

Oferece os horários mais compatíveis	27,8%
Tem os ônibus mais confortáveis	25,3%
Faz a viagem em menor tempo	13,9%
Presta o melhor atendimento	11,1%
É mais eficiente	11,1%
Faz o menor número de paradas	5,6%
Tem os ônibus mais limpos	2,8%
Tem pontos de parada melhores	2,8%

Para os usuários as empresas precisam ter como prioridade os seguintes itens, que para eles são os mais importantes:

O conforto interno dos ônibus	28,7%
Manter a limpeza dos ônibus	21,5%
Cumprimento dos horários	19,4%
O aspecto dos ônibus	13,8%
A manutenção dos ônibus	6,9%
O aspecto dos motoristas	4,9%
Seleção dos pontos de parada	3,2%
Facilitar compra de passagem	1,6%

A empresa que você utiliza presta um bom serviço?

Sim	83,2%	Não	16,8%
-----	-------	-----	-------

Os ônibus são confortáveis?

Sim	82,2%	Não	15,5%	Regular	2,3%
-----	-------	-----	-------	---------	------

Você sabe em que ônibus viaja?

Sim	58,9%	Não	41,1%
-----	-------	-----	-------

Dos 58,9% que sabem, contudo, apenas 5,3% associam corretamente o veículo como um todo, dando nome à carroceria e ao chassis. A grande maioria dos usuários lembra do nome da montadora, 79,5%, enquanto 20,5% citam nome da encarroçadora.

Entre as citações os números foram os seguintes:

Scania	33,3%
Mercedes-Benz	32,1%
Volvo	11,9%
Marcopolo	9,5%
Nielson (Busscar)	4,8%
Tecnobus	4,8%
Ciferal	2,4%
CMA	1,2%

Neste item constatou-se algumas coisas curiosas. Por exemplo, Tecnobus, a encarroçadora do grupo Itapemirim, ninguém sabe que existe. Força nas citações tem mesmo o veículo (Tribus) e a empresa mãe (Itapemirim). A nova marca Busscar ainda também não foi consagrada, pois empata com o número de citações da holding (Nielson) e do veículo (Diplomata). CMA também disputa lugar com Dinossauro.

O ônibus sai na hora certa?

Sim	86,1%	Não	13,9%
-----	-------	-----	-------

O tempo de viagem é cumprido?

Sim	85,3%	Não	14,7%
-----	-------	-----	-------

É fácil viajar de ônibus?

Sim	72,1%	Não	27,9%
-----	-------	-----	-------

Entre os que afirmaram ser fácil viajar de ônibus as principais razões

É prático	15,9%
É econômico	13,1%
É tranquilo	12,1%
É confortável	9,3%
É seguro	7,5%
É rápido	7,5%
Disponibilidade de horários	6,5%
Melhor que automóvel	5,6%
Não tem opção	5,6%
Acesso fácil	4,7%
Horários são cumpridos	3,7%
Viagem é curta	3,7%
Fácil comprar passagem	2,8%
Não dirige em estrada	1,9%

Todavia, para os que acham difícil viajar de ônibus, os maiores problemas são:

Falta de conforto	32,4%
Difícil acesso aos terminais	16,2%
Não gosta de viajar de ônibus	10,8%
Pequena oferta de horários	10,8%
Atrasos costumeiros	5,4%
Falta de opção	5,4%
Dificuldades com bagagem	5,4%
Empresa presta mal serviço	5,4%
Falta de higiene	2,7%
Falta segurança nas estradas	2,7%
Fumantes perturbam	2,7%

Para 74,4% dos passageiros os serviços terminais rodoviários são bons, enquanto 3,1% os classificam como regulares e 22,5% acham o atendimento e instalações ruins.

Entre os que apoiam os pontos louváveis são os seguintes:

Manutenção da limpeza	32,8%
Boa organização	15,6%
Atendimento	12,5%
Bom nível de informações	14,1%
Segurança nas dependências	10,9%
Manutenção e serviços	9,3%
Outros (sanitários, alimentação, conforto, rapidez e localização)	4,8%

Os que acham que os serviços são ruins contra-atacam dizendo que:

Os preços são abusivos	23,5%
Falta organização	14,7%
Atendimento é ruim	11,8%
Falta higiene	8,8%
Lanchonete ruim	8,8%
Instalações inadequadas	8,8%
Falta segurança	8,8%
Sanitários são ruins	5,9%
Comunicação é falha	5,9%
Pequeno número de guichês	2,9%

Para os usuários do transporte rodoviário de passageiros seria imprescindível oferecer facilidades para a compra de passagens. Entre os 73,6% que as reivindicam seria interessante:

Reservas por telefone	31,8%
Pagamento em cheque	13,1%
Pagamento com cartão de crédito	12,1%
Crediário	11,2%
Agências fora da rodoviária	9,3%
Instalação de mais guichês	7,5%
Reservas antecipadas	5,6%

De qualquer maneira, para os 26,2% que não vêem necessidade de maiores facilidades, a compra de passagens é:

Fácil	57,6%
A viagem é curta	12,1%
Gosta de optar pelo horário	9,1%
É rápido	6,1%
Viaja pouco	6,1%
Reserva antecipadamente	3,0%
Baixo valor das passagens	3,0%
Não responderam	3,0%

Perguntamos aos usuários também se ele usa ônibus leito,

Sim 13,2% Não 86,8%

Para a maioria o ônibus leito não é uma boa opção porque:

É caro	44,1%
A viagem é de curta distância	30,4%
Nunca usou	6,9%
Não há necessidade	3,9%
Não dorme	3,9%
Horários incompatíveis	3,9%
Viaja esporadicamente	2,9%
Não gosta	2,0%

Mas, ainda 13,2% dos passageiros preferem o ônibus-leito nas viagens longas porque:

É mais confortável	82,3%
É mais seguro	5,9%
É mais limpo	5,9%
É mais rápido	5,9%

Outro fato interessante constatado é que a maior parte dos passageiros de ônibus (60,8%) sempre pensa em viajar de avião nas viagens longas, se bem que boa parte delas não concretize o desejo por motivos econômicos. Entre os que gostariam de viajar de avião as razões são as seguintes:

É mais rápido	39,4%
Não usa porque é caro	31,9%
É mais confortável	20,2%
Tem refeições incluídas	4,2%
É mais seguro	2,1%
Em viagem de passeio	2,1%

Entre os 39,2% cativos do sistema rodoviário, o avião nem é lembrado porque:

É muito caro	48,8%
Têm medo de avião	24,4%
Não fazem viagens longas	17,1%
Não gostam	4,9%
Gostam de ver paisagem	2,4%
Não têm opção	2,4%

O PERFIL DO USUÁRIO

Um dos fatos mais importantes desta pesquisa é que ela foi feita de modo totalmente espontâneo, não tendo havido qualquer estimulação aos entrevistados. É por essa razão que várias das respostas podem parecer redundantes. O que procuramos fazer foi manter a definição do entrevistado, não importando a segmentação dos quadros.

A pesquisa foi realizada através da entrevista direta a 129 passageiros que embarcaram no Terminal Rodoviário de São Paulo, o segundo do mundo em volume de passageiros. Foram mais de 50 horas de entrevistas.

Do ponto de vista econômico, a renda individual dos entrevistados, no final de janeiro, era a seguinte, numa amostragem coletada de 104 pesquisados:

Sem renda fixa mensal ⁽¹⁾	14,4%
Até 1 Salário mínimo	9,6%
De 1 a 3 SM	25,0%
De 3 a 5 SM	21,2%
De 5 a 10 SM	24,0%
Acima de 10 SM	5,8%

(1) Donas de casa, estudantes e desempregados

Dos entrevistados 69,1% eram homens e 30,9% mulheres, ocupados em setores com o comércio (18,3%), indústria (8,6%), administração (8,6%), profissionais liberais (7,7%), empresários (6,7%), prestação de serviços (5,8%).

CONCLUSÕES

Pelo que revelou a pesquisa as empresas têm razão em brigar pelo posicionamento dos seus guichês de vendas de passagens nas rodoviárias. Nada menos de 29,4% dos usuários sequer sabem se têm alternativa para escolher outra empresa na linha. O passageiro reclama mesmo é da falta de opções de horários fator preponderante para reivindicar abertura de concorrência nas linhas.

O usuário escolhe a empresa em que viaja pelo nível de conforto dos ônibus e do seu aspecto externo, embora a limpeza, cumprimento de horários e até o aspecto dos motoristas contem pontos na hora de cativar os usuários. Portanto, a seleção da carroceria e chassi é prioritária para empresas que queiram se dar bem diante da concorrência.

E até mesmo o chassi é primordial nessa hora, pois quase 60% dos passageiros sabe muito bem distinguir o equipamento de cada empresa. Nestes termos, a se manter a diferença de preços, os ônibus leito tendem a desaparecer. Outro fato interessante é que numa eventual queda de braço com as companhias de aviação nas linhas interestaduais de longa distância, o avião não tem chance. Sem levar em conta os preços, 29,3% dos usuários de ônibus não tomam o avião simplesmente porque não gostam ou têm medo.



Operadores à paisana

O transporte clandestino cresce em São Paulo e pode ser regulamentado para operar linhas na periferia

Clandestinos, piratas, alternativos. Não importa o cognome, o fato é que esta categoria improvisada que atua no transporte urbano paulistano está ganhando na queda de braço com a prefeitura e passando de vilã a oficial. Pelo menos é o que prevêem os dois pro-

jetos enviados à Câmara por vereadores petistas, que pedem a regulamentação dessa classe, alegando que a frota da cidade não atende às necessidades da população da periferia.

O grande problema está justamente no aval popular, o verdadeiro calcanhar de Aquiles da

SMT - Secretaria Municipal de Transportes e da CMTC - Companhia Municipal de Transportes Coletivos, encarregada da fiscalização. E pior, como o transporte é a principal bandeira da gestão municipal seria inoportuno arrancar do povo aquilo que ele próprio "oficializou".

Baseados nessa relação amistosa com a população é que muitos operadores clandestinos justificam a sua permanência nas ruas, sob a pena de toparem com alguma blitz da CMTC e terem seus carros confiscados. "O povo confia na gente e sabe que transportamos seus filhos com carinho, tanto que nos conhecem até pelos nomes", alega Ricardo Rossero, um chileno que descobriu a galinha dos ovos de ouro e já tem dois ônibus em operação.

A realidade de outros operadores clandestinos não é diferente. "Vivemos exclusivamente da confiança do passageiro, por isso os tratamos com cortesia", lembra Júlio Tadeu Sturaro, outro operador. Segundo Isaias Franco de Lima, um dos líderes do SOS Lotação, uma das entidades representativas da categoria — há outra associação acusada de ter sido criada para dividir o movimento — há em São Paulo cerca de 1500 ônibus clandestinos operando. Para esses operadores há uma solução sendo defendida por vereadores petistas que é a regulamentação da categoria, através da criação de cooperativas com frota de 20 a 100 carros. Uma



Pequenos detalhes tornam eficiente um terminal.

Para lembrar de todos eles, nada como contar com uma empresa que cuida de todos os detalhes há mais de 40 anos.

TRIÂNGULO

Engenharia especializada em transporte



**tri
ângulo**
Construtora

Rua Jacurutã, 874
Rio de Janeiro RJ
Fone: (021) 260.9231
Fax: (021) 290.3741

fórmula superada e com tendência a desaparecer em cidades como Santiago (Chile), Lima (Peru), Caracas (Venezuela) etc.

O transporte urbano de São Paulo é operado hoje por 28 empresas, incluindo a CMTC, que movimentam cerca de 6,5 milhões de passageiros por dia, numa frota de 9,6 mil carros, distribuídos em 572 linhas. Isso dá uma média de 656,2 passageiros por ônibus ao dia, um número muito elevado.

Sabe-se contudo que há muito o sistema necessita de um reestudo. As áreas de operação são mal divididas, o IPK médio histórico é baixo (3,5 antes da municipalização de janeiro de 1992) e há pelo menos 3 ou 4 linhas que ninguém quer, devido às péssimas condições dos

itinerários e a pouca utilização, além de inúmeras linhas sobrepostas e regiões completamente abandonadas.

A idéia da CMTC, que auxilia a Secretaria nesse sentido, é colocar os clandestinos, devidamente regulamentados, para cobrir as falhas do sistema, especialmente nas regiões desatendidas. Contando com vitória certa, os operadores clandestinos não se inibem ao afirmar que o negócio é bastante lucrativo e que são isentos de tributação e sanções dos órgãos competentes. A única queixa é a dificuldade na troca de passes, barrada pela CMTC, mas que até agora eles tem conseguido "dando um jeitinho", confessa o chileno Ricardo.

A idade média da frota clandestina estima-

da pelo próprio SOS Lotação é de 13 anos. A origem dos carros é das próprias revendas de usados, que dispõem de sistemas de comercialização atraentes. Para se ter uma idéia, um ônibus de 1977 tem uma diferença de custo de 50% em relação a uma Kombi 0 km, com uma capacidade oficial de transporte até 3 vezes maior. Assim fica fácil entender porque os clandestinos das Kombis compraram ônibus. Porém, a arrecadação tarifária está muito aquém das possibilidades de renovação de frota. Segundo um grande empresário do setor seria necessário transportar cerca de 1200 passageiros/dia para esse fim. A média de movimentação clandestina hoje não chega a 400 passageiros diários.

Abriga do SOS Lotação é incutir na cabeça dos operadores clandestinos a necessidade de se fazer manutenção: primeiro pela idade avançada dos veículos, depois para não serem alvo das blitz da prefeitura. Outra recomendação é a de que eles não operem em corredores e vias convencionais, mas em trajetos alternativos. Assim, já há grupos se conveniando à oficinas para realizar revisão preventiva e até comprando máquinas de lavagem. Há quem fale em renovação, em pintura padronizada, em uso de uniformes, mas não sabem nem nunca ouviram falar do "tal" Conmetro. ■



Legalização dos clandestinos (sic) admite até uma frota com idade média superior à das empresas legalmente contituadas

GaryTrans Transportes

Especializada no transporte de chassis e plataformas sobre carreta especialmente projetada, a GaryTrans também executa serviços de transporte de chassi e ônibus encarroçados. Para isso pos-

sui frota de veículos novos e equipamentos específicos para movimentar de 2 a 3 unidades por viagem, proporcionando grande economia de custos e maior agilidade na entrega.

A empresa coloca à sua disposição pessoal altamente treinado e atua em conjunto com concessionários, procuradores, fabricantes, encarregadores até o cliente final. Além de oferecer

um serviço com total segurança, a GaryTrans faz seguro total para o transporte. Isso sem falar de estacionamentos próprios de 11 mil m² e toda a infra-estrutura administrativa.



GaryTrans Transportes Ltda.
Estrada dos Alvarengas, 4.551
CEP 09850 - Jardim Thelma
São Bernardo do Campo - SP
Tel. (011) 451-6699
Fax. (011) 451-2003

Sem cara de rodoviária

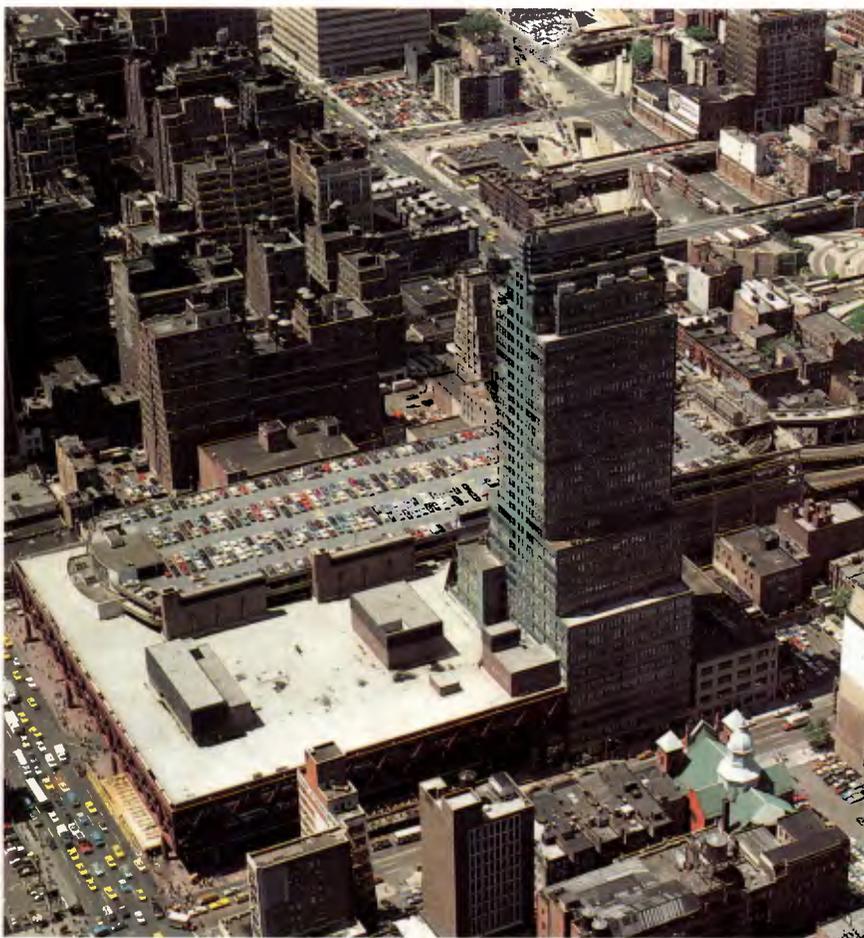
- O terminal rodoviário de Nova York é um exemplo de que o usuário deve ser tratado com muito carinho e dispor de serviços da melhor qualidade

Jaime dos Santos

Anualmente, cerca de sessenta milhões de passageiros, transportados por dois milhões de ônibus, utilizam o Port Authority Bus Terminal, a principal estação rodoviária da cidade de New York. Apenas num fim de semana típica, são aproximadamente duzentos mil usuários e sete mil ônibus. Se a imagem que tais dados lhe trouxeram é a de congestionamentos e imensas filas, esqueça: uma boa infraestrutura de instalações e serviços oferece condições plenas para essa operação.

Localizado na parte oeste da ilha de Manhattan, o Bus Terminal é um centro de transporte que oferece rotas para praticamente qualquer localidade dos EUA, Canadá e México. As quarenta empresas de transporte que ali operam prestam seus serviços 24 horas ao dia. Embora o transporte de passageiros seja a sua primeira preocupação, este terminal também está preparado para cumprir seu papel na vida da comunidade, com seus mais de cinquenta pontos de serviços, lojas e restaurantes, além de incluir, entre as suas atividades regulares, shows de arte, feiras e programas musicais.

O projeto original de US\$ 24 milhões do Bus Terminal foi aberto ao tráfego em 15 de dezembro de 1950. Em resposta ao aumento da demanda, um novo pavimento operacional foi construído, em 1963, ao mesmo tempo que o



Terminal possui alças de acesso próprias

edifício-garagem começou a ser implementado, com três andares. Um segundo projeto de expansão (Asa Norte) foi concluído em 1983, para otimizar o tráfego na hora do *rush*.

Dessa forma, o complexo tomou sua forma atual: andar principal, entre a Oitava e Nona Avenidas com Rua 41. A Asa Sul ocupa o bloco inteiro, enquanto a Asa Norte atinge meio bloco. Para baixo, o primeiro nível subterrâneo é utilizado para serviços — da mesma forma que o andar principal —, seguido de mais um apenas para baías de embarque (divididos em duas Asas, seguindo o esquema do prédio).

Acima, também o primeiro andar é destinado a serviços e dois outros para embarque e desembarque. Os três últimos andares são reservados para estacionamento de automóveis, com capacidade para 1 080 vagas fixas (um dos maiores da cidade).

Assim, o terminal oferece capacidade para 235 operações simultâneas. São 41 plataformas no subterrâneo, utilizadas para tráfego de longa distância. Nos outros níveis, elas são divididas conforme o uso — linhas para curta distância, plataformas comuns para desembarque ou espaço para ônibus aguardarem seu horário de partida. De uma maneira geral, cerca de 150 plataformas são destinadas a partidas, enquanto 85 são reser-

vadas para desembarque e espera.

Para que os ônibus de longa distância evitem contato com o intenso tráfego de New York — praticamente paralisado a maior parte do tempo —, todos os andares possuem rampas de acesso para o Lincoln Tunnel, uma das principais saídas da cidade. O conforto também é estendido ao edifício de estacionamento, possibilitando que viajantes de outras localidades não percam seu tempo. Estas rampas são aquecidas no inverno, favorecendo o tráfego em “qualquer clima”.

Neste emaranhado de andares, acessos e túneis — todos os níveis são interligados por

passagens internas —, cinco diferentes cores indicam aos viajantes como atingir sua plataforma de embarque — vermelho, azul, verde, âmbar e púrpura, dependendo da localização.

Se os números operacionais do Bus Terminal causam surpresa, a quantidade de serviços oferecidos aos passageiros demonstra seu grau de sofisticação. O Serviço de Informações funciona em duas diferentes áreas do terminal, das 6 à 1 hora da manhã. Da 1 às 6 horas, uma guarita especial faz o plantão. Porém o usuário também pode utilizar o serviço telefônico de informações, que opera 24 h por dia e pode ser acionado, gratuitamente, a partir de qualquer telefone interno da estação, através do código 56. Os viajantes podem contar ainda, em caso de dúvidas, com o Serviço de Auxílio, feito através dos "Jaquetas Vermelhas", funcionários que estão em constante movimentação pelo prédio, das 7 às 24 horas.

Um impressionante mundo de serviços

Para o monitoramento das operações e vigilância sobre todos os locais remotos do Bus Terminal são utilizados sessenta circuitos fechados de TV, também com funcionamento ininterrupto. Para dar maior segurança, existem duas diferentes vigílias. É que o terminal possui sua própria patrulha policial, além de contar com uma força tarefa designada especificamente para suas instalações pela força policial de New York. Em casos de emergência, estas patrulhas podem ser acionadas pelo código 50; nos telefones internos.

Os deficientes também não foram esquecidos. Todas as entradas principais foram projetadas para dar o maior conforto à pessoas com dificuldades de locomoção. Usuários que necessitem de cadeiras de rodas ou qualquer

outro tipo de assistência devem entrar em contato com o Centro Operacional de Controle ou discar 2244 nos telefones internos. Um telefone especial presta informações aos deficientes auditivos.

Assistentes sociais e policiais especialmente treinados atendem aos casos de menores extraviados, retornando-os, no caso de fuga, para seus lares. Crianças abandonadas ou sem-teto (*homeless*) são encaminhadas para locais apropriados.

No caso de maiores sem-teto, uma força-tarefa especial se incumbem do diálogo e tratamento. São os "Voluntários da América", uma agência privada de assistência social com mais de cem anos de experiência no assunto. Esse pessoal realiza esse trabalho, no caso do Bus Terminal, entre as 6 e 2 horas da manhã.

Os viajantes podem contar, ainda, com um escritório para Auxílio aos Usuários/vítimas. Com instalações próximas ao terminal, este escritório solicita atendimento em casos de emergência ou necessidade de informações mais detalhadas.

Existe também o serviço de achados e perdidos. Porém, o Departamento de Despachos de Bagagem, responsável por ele, está equipado para atender a préstimos de maior praticidade para os passageiros. Entre eles, o despacho de qualquer item com 24 horas de antecedência da partida do ônibus, uma comodidade que custa uma pequena taxa ao viajante. Os carregadores de bagagem (bonés vermelhos) também estão lá e podem ser acionados por telefone, através do código 54 acionado nos próprios aparelhos do próprio terminal.

O pessoal do Port Authority Bus Terminal opera um serviço de despachos de táxis, alertando os passageiros quanto às características da tarifa — o táxi-metro vale para todas as localidades dentro de Manhattan, com adicionais apenas nos pedágios. Localidades como Wetchester e Nassau County são tarifadas pelo dobro do preço marcado no táxi-metro. No destino do Aeroporto Internacional de Newark (New Jersey) é cobrado um adicional de US\$ 10 e os

pedágios. Os motoristas são obrigados por lei a aceitarem viagens para todas as destinações em New York e não podem cobrar adicional por bagagem.

O Air Transcenter é um serviço que interliga o Bus Terminal com os principais aeroportos da região: La Guardia, John F. Kennedy e Internacional de Newark. Estes aeroportos também são gerenciados pela The Port Authority of NY and NJ (veja quadro).



Área interna se assemelha aos shopping centers

Desde a sua abertura, o Bus Terminal de New York já foi utilizado por mais de 2,05 bilhões de pessoas e, até 31 de dezembro de 1989, o investimento realizado neste empreendimento atingia a espantosa cifra de US\$ 301 589 000,00. ■

Um exemplo de intermodalidade

The Port Authority of New York & New Jersey é uma empresa onipresente, em se tratando de transportes nestas duas cidades. Companhia mista, subsidiada pelas duas cidades, ela é responsável pela infra-estrutura urbana (construção de pontes e túneis de acesso às cidades, além de algumas rodovias), serviços (operação das linhas de metrô e ônibus, serviço de balsas para passageiros, autos e cargas), além de atuar no ramo imobiliário. A empresa é autora do projeto e implantação do World Trade Center, aquelas duas torres gêmeas famosas de postais da cidade.

Ela é responsável ainda pelo gerenciamento dos três principais aeroportos da região — La Guardia e os Internacionais de Newark e John F. Kennedy — e atua também nos portos de New York e New Jersey.

Porém, sua performance não estava sendo considerada a desejada pelos contribuintes. No início deste ano, a empresa enfrentou diversas restrições para novas dotações orçamentárias dos dois governos, necessárias para cobrir um enorme déficit. Motivo alegado do déficit: transporte metropolitano subsidiado e queda de produção nos portos. Ao menos essa conversa, nós conhecemos muito bem...



Os ônibus ficam confinados ao mezanino do prédio

Começando do zero

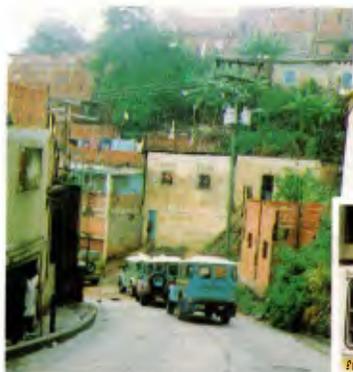
O transporte na Venezuela funciona sem regras nem sistemas, mas pode obter uma injeção de US\$ 1 bilhão

Ligja Maria Cruz

A Venezuela, país de forte tradição democrática da América do Sul, vive seus piores dias. A economia vai mal; a popularidade do governo Andres Perez está em baixa e os serviços essenciais, especialmente o transporte urbano, entraram em colapso. Em Caracas há cerca de 6 milhões de habitantes dos quais 11,5% estão desempregados, boa parte da população vive em favelas que circundam toda a cidade.

Recentemente, quando o governo anunciou um aumento de 20% nas tarifas do transporte houve uma rebelião popular que resultou em cerca de 100 mortos. Isso porque a população desembolsa somas cada vez maiores para um transporte decadente e de péssima qualidade. Os operadores, por sua vez, não conseguem cobrir os custos operacionais extremamente elevados devido a avançada idade da frota. Acuada, o governo, para não capitular, precisa de medidas de curto prazo para solucionar problemas estratosféricos. A grosso modo, o desafio implica em implantar um sistema de transporte, criar mecanismos de financiamento para a compra de equipamentos, reformar vias e rodovias, organizar os operadores em empresas ou cooperativas e adotar um sistema de tarifas subsidiadas para conter o descontentamento entre a população e os empresários.

A primeira medida do governo foi pedir aos Bancos Mundial e Interamericano de Desenvolvimento um socorro de US\$ 1 bilhão. Em



No centro os micros. Na periferia as ladeiras exigem veículos 4 x 4



contrapartida o BID impôs a condição de que a Venezuela busque consultoria em países que têm modelos de transporte integrados e aconselhou o Brasil como opção.

Numa missão de governo, o assessor do ministro dos Transportes e Comunicações, Fernando Perera Diaz, esteve no Brasil no fim do ano passado para conhecer os modelos de Campinas e Curitiba, além da fábrica de ônibus da Mercedes-Benz. Segundo o secretário de Transportes de Campinas, Laurindo Junqueira Filho, houve grande interesse pelo sistema tarifário da cidade, que conjuga o vale-transporte do Brasil e a taxa de transporte da França — que subsidia apenas parte da tarifa. "O enfoque da situação venezuelana é puramente econômico. A solução para eles é buscar financiamentos que não dependam do estado e o BID concorda com isso", diz.

A inexistência de uma gerência de todos

os serviços de transportes privados faz com que o improvisado seja a única regra. Por exemplo o número de carros numa linha é estabelecido pela demanda e a rota é negociada com as autoridades locais, que também fixam os critérios de operação e as tarifas, aleatoriamente, sem estudos.

A falta de gerenciamento, a concepção errônea do cálculo tarifário, o alto custo dos insumos e as incertezas da economia tem levado os operadores a agirem com extrema cautela e até a abandonar o negócio.

Para ajudar o vizinho a sair desse impasse, a Agência Brasileira de Cooperação tem enviado comitivas de técnicos para lá. Além disso, o Banco Interamericano também contratou consultoria brasileira para realizar estudos e propor alternativas para Caracas. Segundo William A. Aquino Pereira, diretor da ANTP e consultor contratado pelo BIRD os estudos revelaram uma necessidade de compra de 15 mil veículos a curto prazo. Entretanto, a realidade exige mais. "O ideal para eles é ter uma frota mista de 25 mil veículos com tração dupla para 18 passageiros e outros 15 mil ônibus médios, Padron e articulados", detalha William, que lembra ainda da necessidade de recuperação de vias e construção de estradas. "Lá não há indústria automobilística e só três encarroçadoras. É um excelente negócio para o Brasil, sem contar a necessidade de empreiteiras e pavimentadoras".



Foto: Desenvolpção



Fotos: Divulgação

Ônibus brasileiros lideram nas Américas

Veículos produzidos no Brasil conquistam a preferência dos países americanos que buscam modernizar suas frotas

Não importa se eles são completos, chassis ou plataformas. O fato é que o ônibus brasileiro definitivamente assumiu a liderança no mercado norte e latino americanos. A reboque de seu estágio tecnológico, bem como da implantação de sistemas, além da diversificação de modelos, padrão brasileiro de ônibus encaixa como uma luva em todos os países que necessitam urgentemente modernizar sistemas e frotas.

Ativos nas importações estão países como o Chile, México, Estados Unidos e Argentina, enquanto começam a ensaiar grandes compras o Uruguai, Venezuela e outros. O uruguai, por exemplo, pretende renovar totalmente a sua frota com a compra de 2 mil ônibus. Há produção.

Só a Mercedes-Benz do Brasil contabilizou um total de 9,3 mil veículos vendidos em 1991, dos quais 60% de ônibus. Um resultado que produziu um faturamento de nada menos de 400 milhões de dólares.

A razão direta dessa ótima performance, segundo o presidente da MBB, Bernd Gotts-

chalk, está associada à competência e a evolução tecnológica da filial brasileira, cada vez mais próxima da matriz na Alemanha. De qualquer forma, para ele, os resultados poderiam ter sido melhores ainda. "As taxas do dólar ainda necessitam de um pequeno ajuste, há uma defasagem de 5%" — assegura Gottschalk —, que complementa: "Os mecanismos de crédito precisam ser ampliados e os serviços portuários, ineficientes e caros, precisam ser otimizados", enumera o executivo.

Mesmo assim, a proposta de tornar possível a importação de 1 dólar para cada 2 ou 3 dólares exportados tornar-se-á um grande incentivo à indústria brasileira. De qualquer maneira, as expectativas para este ano são ainda mais promissoras para os técnicos da Mercedes-Benz brasileira. A fábrica espera faturar US\$ 500 milhões com a exportação de agregados e 10 mil veículos, dos quais 7 mil são ônibus.

Paralelamente à produção de seu milionésimo veículo, a MBB comemora também 30 anos de participação no programa de expor-

tações do país. No período 1961-1991, a montadora faturou US\$ 3 bilhões com a remessa de 136 mil unidades para o exterior. Desse lote global foram embarcados 44 mil ônibus.

Atualmente o mercado latino mais atraente é o mexicano, que importou no ano passado o equivalente a US\$ 80 milhões entre cabines de caminhão, motores e 350 ônibus. Neste ano já há um pacote aprovado de 500 ônibus rodoviários 0-371, 10 mil motores e 7500 cabines. É possível que aquele governo adquira também ônibus a gás.

Já para os Estados Unidos continuam as exportações de motores e ônibus. Este ano, além do fornecimento de 500 motores OM 366 LA à Freightliner Corporation, há uma meta de complementar mais uma parte do contrato de entrega de 500 ônibus Apollo — só a prefeitura de Houston adquiriu 50 unidades.

Nos planos da empresa, entretanto, também fazem parte contatos com a Argentina, por exemplo, no sentido de apressar os ensaios para implantação do Mercosul.

A Scania do Brasil, por sua vez, fechou recentemente um dos maiores contratos de exportação de ônibus assinado por montadoras brasileiras. O contrato foi firmado com a Dina Autobuses, o mais importante fabricante mexicano de ônibus.

Para o México, serão embarcados entre 1992 e 1996, nada menos de três mil ônibus fabricados em São Bernardo do Campo. Os primeiros 600 já estão acertados. Serão do modelo K 113 TL, metade deles encarregados pela Marcopolo, de Caxias do Sul, e os outros

300 seguirão para o México semidesmontados, pelo sistema CKD. Lá a Dina Autobuses encarroçará os chassis em sua fábrica da cidade de Sahagun, perto da Cidade do México.

A empresa Tres Estrellas de Oro, que conta com uma frota de 3 mil ônibus, é a compradora do lote inicial, todos eles de ônibus rodoviários. A Scania brasileira espera completar esse embarque ainda este ano.

Os ônibus Scania-Marcopolo da Tres Estrellas de Oro vão rodar em linhas entre a capital mexicana e a cidade de Tijuana, na fronteira com o estado da Califórnia, nos Estados Unidos. Os carros destinam-se à renovação da frota da empresa. A Tres Estrellas, como a maioria das co-irmãs, é administrada num regime que lembra uma cooperativa, onde os sócios, mais de uma centena, têm cotas fixas de veículos.

O negócio demorou pelo menos seis meses para ser concluído. Na verdade é um acordo de compra e cooperação de montagem. Os lotes que seguirão entre os próximos quatro anos serão definidos em etapas. Assim, do lote total, cerca de 2400 ônibus farão parte de um programa de integração de componentes e terão itens agregados no México. O contrato entre a Scania e a Dina ainda prevê a distribuição de peças no mercado mexicano.

Com esse negócio, pelo menos em 1992, o México passa a ser o maior importador da Scania do Brasil. Aliás, desde 1991 aquele país já é o principal comprador da Mercedes-Benz brasileira.

Por enquanto das montadoras brasileiras, apenas a Volvo está afastada, pois é um mercado atendido pela própria matriz sueca da empresa, embora talvez esteja no Brasil mais conveniente para venda para aquele país. É bom lembrar que a produção dos B-58 cessou na Suécia, e ele é o carro mais econômico produzido pela Volvo.

De qualquer maneira, a América do Sul também é um atrativo mercado para a Volvo brasileira que vende em CKD para o Peru (a empresa tem uma montadora no país) e em PKD (veículos semimontados) para o Uruguai. Isso sem falar de outros vizinhos como Argentina, Paraguai e Chile.

Esse mercado é tão importante que a partir de junho Claudio Mader passa a atender o departamento de ônibus para toda a América do Sul. "Esse mercado é muito importante", concorda ele. Tanto que a Scania concretizou a venda de 494 veículos em 1991 apenas para esse continente, exportando 242 praticamente a mesma quantidade de caminhões (252). Do total de ônibus, 103 foram enviados ao Chi-



0-371 sendo embarcados para o México

le, mas a fábrica faz prospecção intensa em mercados como a Bolívia, Uruguai, Paraguai, República Dominicana e Costa Rica. Afinal, o resultado do ano de 1991 foi o melhor dos últimos 10 anos.

Auto Peças Porto-Eixo



MERCEDES
SCANIA
VOLVO
FIAT



- Venda de motores, câmbios, diferenciais, latarias e peças em geral, novas e usadas.
- Compra e venda de caminhões, ônibus e tratores.

**ATENDEMOS
TODO BRASIL
E EXTERIOR**

AUTO PEÇAS PORTOEIXO LTDA

Rua Diamantina, 1017 - CEP 02117

Fone - 954.1699 / Fax - 954.4454 - Vila Maria - S. Paulo

WINDOW

A GRIFE EM JANELAS PARA ÔNIBUS



- Fabricadas em alumínio, pintadas em Epoxi preto ou polidas.
 - Janelas de correr ou fixas.
 - Vidros incolores, verdes ou fumê. Com exclusivo sistema de fecho e perfil de alumínio as janelas Window atende a todas as necessidades de ônibus urbano ou rodoviário.
- Atendemos encarroçadores, frontistas, distribuidores e vidraçarias.



DESENVOLVEMOS JANELAS ESPECIAIS.

WINDOW IND. E COM. LTDA.
Rua 3º Sargento João Lopes Filho, 500
Parque Novo Mundo - São Paulo - SP.

ATENDEMOS TODO O BRASIL - TEL.: (011) 954-3917 - TEL / FAX: 955-4132



CMTC negocia seu futuro

Estatual paulistana de transporte queima gorduras, ajusta as contas e sai do fatídico vermelho

A CMTC — Companhia Municipal de Transportes Coletivos, de São Paulo, é famosa por diversas razões. Palco preferido de políticos como Jânio Quadros — que além da vassoura adorava envergar o boné de motorneiro — e Adhemar de Barros, a empresa entraria tranquilamente para o Guinness como recordista em causas trabalhistas perdidas e mais contemporaneamente teve de se livrar de um “papagaio” de 1 bilhão de dólares.

Desde 1988 sob as rédeas do PT, depois de algumas gestões desastrosas a CMTC vem se recuperando pelas mãos do economista Paulo Sandroni, cuja primeira meta foi derreter a bola de neve em que se transformaram os débitos da empresa. E conseguiu. Hoje a empresa é lucrativa e passa até a planejar o seu futuro.

“Tivemos que nos desvencilhar de dívidas contratadas nas administrações de Reynaldo de Barros, Mário Covas e Jânio Quadros — lembra Sandroni —, e arcar com multas que atingiam até 748 000%.” Este recorde foi decorrente de uma multa do Banco Central, em razão de pagamentos com cheque sem fundo.

Na renegociação da dívida, Sandroni e equipe descobriram, por exemplo, que 85% das dívidas diziam respeito a comissões. Hoje, segundo ele, a dívida caiu para apenas 1% do que era e o fôlego aumentou com uma fatura pagável em seis anos.

Entre as várias ações levadas a efeito na busca da racionalização, uma das mais importantes, para Sandroni, foi a de reduzir o quadro de funcionários, que caiu de 29 mil para 25,8 mil e deverá murchar em mais 3 mil oportunamente. “Baixamos também a jornada de trabalho em 20%”, diz.

A administração Sandroni tratou também de erradicar a superposição de chefias e de demitir o pessoal de operação por excesso de faltas. “Começamos a dar mais funções às chefias paralelamente”, lembra Sandroni. O índice de absenteísmo, então, caiu de 8% para 3,5%. “Empreendemos uma verdadeira caçada aos atestados médicos falsos”, prática que havia levado a produtividade a níveis críticos.

Sob o aspecto de manutenção da frota, Sandroni afirma que teve que investir Cr\$ 500 milhões em equipamentos, para devolver a ca-

pacidade de operação ao setor. “Os tornos tinham folga de 1,5 mm”, recorda-se Sandroni. Hoje a empresa recupera cerca de 40 ônibus por mês na garagem Santa Rita, a principal da empresa. Depois de devolver 80 carros à operação em 1991, este ano a CMTC deve reformar outros 380 coletivos. Ao mesmo tempo em que está leiloando 500 carcaças.

Outro programa prioritário é o da racionalização das compras. Buscando adquirir peças e componentes em melhores condições, a empresa aumentou de 194 para 417 o número de fornecedores, entre janeiro de 1991 e janeiro deste ano.

A adequação das garagens também foi levada a cabo. “Algumas garagens tinham 15 tipos de ônibus diferentes”, lembra Sandroni. Hoje, pelo menos, há padronização de carros por garagem, racionalizando os serviços e a ocupação do pessoal.

Para ele, contudo, as preocupações não se restringiram apenas à manutenção — 70% das lavadoras automáticas também estavam quebradas —, a evasão também entrou no circuito. Para inibir o número de passes falsos, a empresa montou um verdadeiro bureau de investigação, além de não aceitar passes seriados passados pelas empresas. “Temos hoje 40 agentes de segurança à paisana trabalhando para observar qualquer tipo de malandragem”, diz Sandroni.

Graças a esse controle mais de 20 funcionários já foram demitidos por alguma infração.

TECNOLOGIA & DURABILIDADE



Scorpion com estrutura especial para ônibus pesados de grande capacidade. Em duralumínio ou aço tubular galvanizado. De acordo com as especificações do CONMETRO - Tipo II e exigências do Finame especial.



THAMCO

THAMCO - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ÔNIBUS LTDA.
RODOVIA PRES. DUTRA KM 218,5 - Av. Papa João Paulo I
nº 2236 - Tel. (011) 912.2933 - CEP.07170 - Telex 1162807
THIO-BR - Fax (011) 912.8639 - Guarulhos - SP

Diretamente sobre a operação e fiscalização de outras empresas, a idéia de Sandroni é aumentar o número de fiscais em mais 500 pessoas fechando um grupo de 1500 pessoas. Da evasão de passageiros parece que a CMTC se livrou. "Até o início de 1992 todas as linhas estarão com as catracas invertidas, permitindo a entrada pela porta dianteira e baixando a evasão para índices normais, entre 2 a 3%", acredita Sandroni.

Outra preocupação da empresa é o alívio de emissões de gases e sujeira. Já contando com 75 ônibus a gás, a CMTC tem como meta a compra de 10 ônibus a gás por mês com recursos próprios. "O ideal seria ter uma frota composta por ônibus a gás e trólebus, mas a rede de elétricos está congelada em razão dos altos custos com energia elétrica", explica Sandroni. De qualquer forma, ele tem intenção de discutir com a concessionária local de energia, para que a CMTC se torne responsável apenas pelos veículos, enquanto a fornecedora trate da manutenção da rede e das subestações.

Quanto aos ônibus a gás os planos são ambiciosos. Até o final deste ano estarão em circulação 195 veículos e a garagem Barra Funda tornar-se-á a maior sede de ônibus a gás. "Terá quatro compressores e capacidade



Sandroni: renegociando dívidas para investir em equipamentos e por ordem na casa

de para abastecer 250 carros a gás", entusiasma-se Sandroni. A meta é substituir de 10 a 20 ônibus diesel por outros a gás no centro da cidade todos os meses e aliviar substancialmente a poluição naquela região.

A adequação da frota às necessidades integra também a prioridade de compra de ônibus pesados, para elevar a capacidade de transporte. Neste sentido mais 39 articulados

Volvo-Caio estão sendo incluídos na frota de 2 850 coletivos da empresa.

"Hoje nossa grande preocupação se voltou à seleção e treinamento rigorosos — complementa Sandroni —, para se ter idéia, no último concurso para motoristas dos 3 mil inscritos apenas 5% foram aprovados". Para ele este item foi fundamental para baixar o número de acidentes em 30% no último ano. ■

VENDA INFORMATIZADA DE PASSAGENS

SISTEMA VIP - VENDA INFORMATIZADA DE PASSAGENS - Qualquer que seja o volume de vendas de passagens da sua empresa, a UNIMICRO tem a solução.



PONTO DE VENDA PORTÁTIL (PVP) - ideal para pequenas e médias empresas. Este conjunto composto de um Coletor de Dados Telxon e uma impressora substitui o TPV em rodoviárias com pequeno ou médio volume de vendas.

COLETOR DE DADOS TELXON (CDT) - Uma extensão da rodoviária. Uma solução prática e eficiente para empresas de qualquer porte. Um equipamento portátil de 590 gramas para a venda de passagens dentro do ônibus pelo próprio cobrador. Facilita a prestação de contas e controla a receita evitando a evasão.



TERMINAL PONTO DE VENDA (TPV) - A solução para grandes empresas. O TPV agiliza, otimiza e controla a emissão de bilhetes e reservas nas rodoviárias com grandes volumes de vendas. O sistema gerencia frotas, linhas, localidades, datas, poltronas e etc.; com até 365 dias de antecedência.

UNIMICRO_{MR}

Unindo a tecnologia de ponta aos seus negócios

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1106 - Cjs. 410/415 - CEP 01452 - São Paulo - SP - Tel. (011) 212-3133 - FAX (011) 815-5276
Brasília (061) 366-2527 - Fortaleza (085) 261-5295 - Porto Alegre (051) 227-2446 - Vitória (027) 325-3894 - Salvador (071) 358-8520



Fotos: Divulgação

De olho na operação

A EMTU de Recife implanta sistema sueco de fiscalização eletrônica pioneiro no país

Ligia Maria Cruz

Quando os custos e a ineficiência começam a pesar nas contas, o jeito é buscar soluções para sair do impasse. Até bem pouco tempo, Recife vivia situação parecida, na fiscalização da operação do transporte público: muita gente tomando conta para poucos resultados.

A EMTU - Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de Recife, que controla toda a operação na Grande Recife, mantinha um quadro de 55 fiscais (16 por turno, mais os reservas) em oito postos espalhados nos principais eixos de movimentação, para fazer a checagem de frequências e horários dos carros. Com essa equipe diminuta e insuficiente para fazer uma fiscalização mais rigorosa, não apenas na operação em si, mas também nos carros, a qualidade da função estava deixando a desejar. "Por esse motivo resolvemos colocar em prática a implantação de um siste-

ma de fiscalização automática já em uso na Europa", comenta Alfredo Bandeira, diretor de Operações da EMTU.

Para viabilizar a idéia a EMTU contactou a Saab-Scania Combinitech da Suécia que possui um sistema de contagem automática de veículos operando com sucesso em vários países. "A EMTU está fazendo algumas adaptações para substituir a rede de microondas por outra tecnologia disponível no Brasil", adianta Alfredo Bandeira, assinalando a possibilidade de nacionalização desse sistema. Para se ter uma idéia, as microondas são utilizadas nos EUA nas comunicações da Nasa com a Challenger, quando em órbita, e também nos mísseis Patriot, aqueles que foram utilizados durante a Guerra do Golfo. Segundo técnicos desse setor, uma tecnologia inacessível economicamente e um desperdício, visto que o Brasil não possui invernos rigorosos, com tem-

pestades de neve etc., que dificultariam as comunicações.

Segundo Bandeira, o sistema sueco, com algumas adequações, custará algo em torno de US\$ 700 mil. Ele consiste da implantação de 35 pontos de fiscalização automática (sempre com pares de antenas, uma para cada sentido dos corredores), concentradores de dados, transmissores e um decodificador de sinais. As antenas microondas emitem sons numa frequência de 2,45 GHz (Giga Hertz), intensidade tão baixa que não incorrerá no agravamento da poluição magnética, comum nos grandes centros. Cada antena mede entre 20 e 40 cm e serão colocadas ao longo dos corredores, em pontos estratégicos.

A transmissão é feita via telefonia e o funcionamento é bastante simples. Cada carro terá um transmissor de ondas, uma espécie de etiqueta adesiva de 42 cm², que emitirá dados para as antenas, como código de linha, número do ônibus e nome da empresa, e estas para a Central que decodificará as mensagens e as transformará num relatório. Em milésimos de segundos a Central obterá as informações. Assim, toda a jornada de trabalho de cada carro será controlada individualmente, com precisão e agilidade.

Em princípio, dos 35 pontos previstos neste ano serão implantados 17 que permitirão controlar 92% da frota de 2200 ônibus das 252 linhas existentes que opera na Grande Recife. O restante entrará em operação em 1993. A prioridade é a implantação dos pontos na região central, por onde trafega a grande maioria dos carros.

As vantagens do SIMAV - Sistema de Monitoração Automática de Veículos estão além do melhor aproveitamento do quadro atual de fiscais, cuja função agora será de "viajar" nos carros apurando os problemas da operação em si, semelhante ao sistema adotado nas empresas rodoviárias. Agora, com a incursão da fiscalização automática, haverá também a agilização do fechamento da câmara de compensação. "Atualmente a câmara paga por quinzena, as empresas demoram para pagar e a EMTU para receber e redistribuir. Com o Simav, a apuração das tarifas poderá ser feita em três dias e em futuro próximo será até diária", explica Bandeira, lembrando os benefícios de se ter dinheiro em caixa mais rapidamente. "Poderemos reinvestir no sistema com mais dinamismo". Além disso, o sistema identificará também prováveis transtornos no tráfego, através do controle dos horários dos carros. "Se um ônibus demorar além do previsto para passar por determinado ponto de fiscalização, é sinal de que há congestionamentos no percurso, isso permitirá ações rá-



Alfredo Bandeira: utilização do sistema aumentará em muito a eficiência e a fiscalização será perfeita



pidas do pessoal do controle de tráfego'', comenta. Além de se contar também com um melhor controle semafórico, com prioridade para os corredores.

Embora em princípio o modelo sueco seja idealizado para a monitoração dos carros em operação, com algumas adequações, permite avanços como o controle da catraca. "Estamos investigando um sistema usado em Buenos Aires, um caixa eletrônico embarcado, que registra as tarifas e a receita diária de cada veículo", adianta o diretor. Outra otimização seria uma prestação de serviços aos usuários. "Em cada ponto colocaríamos um display com informações úteis aos passageiros", divaga, concordando ser mais um sonho para o futuro.

O sistema de fiscalização eletrônica já está sendo testado por duas empresas. Segundo Carlos Gustavo Van der Linden, engenheiro da Empresa Metropolitana a idéia é muito boa, faltam apenas pequenos ajustes e melhorias, por exemplo uma melhor afiação da etiqueta eletrônica que se solta facilmente. "Se houver melhorias na operação será bom para todos", resume Linden.

Já para a EMTU de Recife, que disputa com Curitiba a liderança nacional de melhor operação do transporte urbano, essa iniciativa vem demonstrar a preocupação do governo local para com o transporte público. "O retorno desse investimento só teremos mesmo em dois anos". ■

FRT tropicaliza fiscal eletrônico

Na corrida pela nacionalização do sistema de monitoração eletrônica de veículos, a FRT - Tecnologia Eletrônica saiu na frente. A empresa já vem colhendo os frutos com o feliz lançamento do Tacomax, já em uso em muitas empresas do país, e se prepara para mais este desafio.

Neste capítulo de controle de carros, a empresa garante que o seu produto, Fiscal Eletrônico, apresenta mais avanços que o sistema sueco e o que é fundamental, custa bem mais barato.

Segundo Cláudio Cardoso, engenheiro e diretor da empresa, a idéia base é a mesma do modelo da Saab, porém permite um aproveitamento imediato mais amplo. "Não é necessário fazer adequações para ampliar a utilização e incorporar mais serviços. Já idealizamos nosso produto prevendo uma série de be-

nefícios", comenta Cardoso.

Dentre as otimizações realizadas pela FRT estão a obtenção da hora exata da fiscalização que sai imediatamente no relatório: a capacidade de retenção de dados na memória, caso a linha telefônica esteja congestionada — no modelo sueco as informações se perdem — e a incorporação de uma bateria com autonomia para 8 horas para assegurar a continuidade do envio de informações caso haja uma queda da rede de transmissão — fato bastante comum nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste do país.

O Fiscal eletrônico da FRT foi desenvolvido exclusivamente para o transporte urbano por ônibus e contempla também a sua utilização na contagem de passageiros na catraca, a leitura do tacógrafo entre outros avanços. "Tudo vai depender do tipo de serviço que

a empresa necessite", diz enfatizando a ampla gama de possibilidades do sistema.

A grande vantagem do sistema FRT, é a total nacionalização dos componentes, inclusive o método de transmissão. "Adotamos a transmissão por infra-vermelho porque é tão eficiente quanto o microondas e tem mais a ver com o Brasil", explica. Por isso, o custo deste sistema é infinitamente mais baixo. Para se ter uma idéia, com o mesmo orçamento da empresa sueca daria para implantar três sistemas equivalentes a 35 pontos cada mais a infra-estrutura necessária. "Um conjunto básico composto de uma antena, um concentrador de dados um transmissor e um *modem* (decodificador de sinais em mensagem) sai por US\$ 8 mil hoje", calcula Cardoso. Além disso, a assistência técnica é oferecida pela própria FRT em todo território nacional.

Negócios à vista



*A maior variedade de marcas e modelos
e o preço mais competitivo do mercado
você encontra na Pacaembus,
a revenda que não se importa apenas com a grandeza,
mas principalmente com a qualidade dos serviços
e o melhor atendimento.
Venha fazer o melhor negócio
nas modernas instalações da Pacaembus.*

Pacaembus
O endereço certo do ônibus



PACAEMBUS

PACAEMBUS COMERCIAL LTDA.

Av. Marques de São Vicente, 10 CEP 01139 -
Telex 1132061 Fone: 825-3044 (PBX) Fax: (011) 826.0882 - S. Paulo

Proteção à toda prova

A perda de um motor provocada pela falha de algum componente ou contratempo de última hora já não é mais um problema para empresas previdentes. Pensando justamente em resguardar a alma dos veículos desses riscos foi que a Inter-Tec, indústria brasileira, desenvolveu o Genius II, um protetor eletrônico de motores.

Esse protetor é um equipamento avançado de 3ª geração dotado de um dispositivo eletrônico de segurança que aciona um alarme sempre que a "saúde" do motor estiver em risco. Esse dispositivo chamado Chek-System avalia o funcionamento da máquina item por item a fim de detectar problemas. A qualquer anormalidade o alarme é acionado

automaticamente ao mesmo tempo em que aparece no visor luminoso a indicação do problema que está ocorrendo. Assim evita-se perda de tempo na manutenção e agiliza-se a resolução do defeito mediante um diagnóstico preciso.

Entretanto quando houver algum risco iminente para o motor, como falhas no sistema de refrigeração e lubrificação, o Genius II interrompe imediatamente a operação. Além disso, ele é o único equipamento no mercado com sensor de temperatura capaz de manter a calibragem em décimos de graus durante um prazo de 10 anos de uso contínuo.

O Genius II permite ainda a incorporação de um sistema anti-roubo que interrompe a irrigação de combustível, impedindo o veículo de se movimentar.



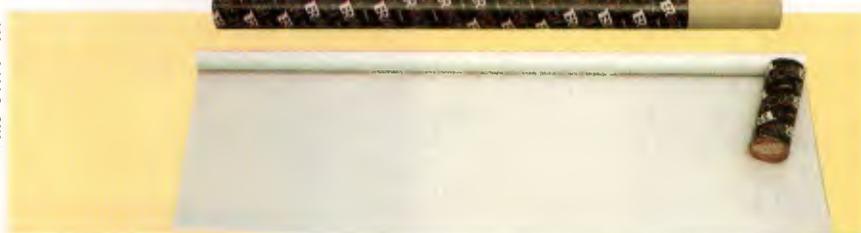
O equipamento, distribuído pela Jota-Jota, custa aproximadamente US\$ 280 com mais 10% de acréscimo se for integrado o dispositivo anti-roubo. A Jota-Jota atende a pedidos pelos tels. (016) 636-4251/636-4027, ou pelo Fax (016) 636-4027

Itinerário com qualidade Rhodia

O velho problema de painéis de itinerários rasgados e manivelhas engripadas já acabou. A Comarca S.A., distribuidora exclusiva da Rhodia para filmes de poliéster, lançou no mercado um produto que pode destronar de vez os convencionais painéis de percaline.

Para atender também às necessidades das empresas de ônibus a Rhodia desenvolveu o Terkron MTO, um tipo de filme de poliéster específico para luminosos e itinerários. Esse material, apesar da aparência delicada é altamente resistente e cerca de quatro vezes mais durável. E por ser ultra-leve não acarreta problemas mecânicos na manivelha mecânica do rolo e também não sofre alterações de cor com a ação da luz e do sol.

Além disso, o Terkron MTO é reutilizável. Ou seja, no caso de alteração de linha a inscrição antiga pode ser eliminada com qual-



quer tipo de solvente, sem danos para o material.

Para um melhor resultado, a Rhodia já está desenvolvendo uma tinta específica para o Terkron MTO e brevemente apresentará o produto ao mercado. Mas, isso não significa que as tintas convencionalmente usadas tenham resultado insatisfatório. Empresas como a Água Branca, Tusa, Itapemirim, Thamco, Marcopolo e outras já são consumidoras do produto.

O Terkron MTO é fornecido em bobinas de 50 m com 1,20 m de largura, no tamanho padrão dos rolos de itinerário. Porém, pode ser adquirido também por metragem. A Rhodia assessora as empresas na realização da pintura e na solução de outras dúvidas. O metro de Terkron custa Cr\$ 11 900,00 (preço de fevereiro de 1992).

A Comarca, representante da Rhodia, atende a pedidos pelo tel. (011) 572-4755, em São Paulo.

Um sócio à altura

A Micro Mac desenvolveu um sistema exclusivo para o segmento de transporte. Trata-se de um coletor de dados de alta eficiência que permite análises comparativas para um melhor uso da frota, a um custo baixo e com extrema simplicidade.

O computador Micro Mac possui um software básico bastante flexível, que permite à empresa compatibilizar o programa à sua rea-

lidade operacional. A capacidade de realização de serviços do equipamento é ampla, podendo coletar dados como a velocidade empreendida pelo veículo na operação, excessos de velocidade e rotação, uso da banguela, tempo de parada, motivo de parada etc. Com base nessas informações a empresa pode obter uma avaliação analítica do próprio computador dos itens que devem ser readequados para um melhor uso da frota. A gama de possibilidades é generosa, portanto cabe à empresa eleger suas necessidades.

Para operar esse computador de bordo é necessário que a empresa tenha um micro computador compatível com o IBM-PC, facilmente encontrado no mercado. No carro em si, é instalado o computador de bordo que consiste de um coletor de dados e um módulo visor. As dimensões do equipamento são simi-

lares às de um toca-fitas convencional e pode ser instalado na lateral do posto do motorista. A operação é simples e qualquer motorista pode acessá-lo para prestar informações durante a operação (tempo de parada, motivo da parada entre outros.)

Segundo a Micro Mac, a maioria das empresas que já tem esse sistema implantado detectaram uma ociosidade entre 10 a 20% na frota. Para auxiliar na análise dos dados fornecidos pelo computador de bordo, a Micro Mac oferece um treinamento gratuito para funcionários de empresas, independente de serem ou não clientes. Além disso, a empresa possui assistência técnica direta da fábrica em São Paulo ou junto à rede de representantes nos outros estados. O preço médio de um sistema está em torno de US\$ 800. A empresa atende pelo tel. (011) 524-2728 e Fax 548-6463.



■ GALERIA ■



O primeiro monobloco brasileiro

O O-321 H foi lançado no Brasil em 1958, 4 anos depois de seu lançamento mundial

O primeiro monobloco brasileiro foi lançado pela Mercedes-Benz em 1958. O O-321 H foi apresentado nas versões urbana e interurbana. O lançamento mundial do O-321 ocorreu em 1954, ocasião na qual a Daimler-Benz apresentou o novo conceito de ônibus na Exposição Internacional do Automóvel de Frankfurt, na Alemanha.

A idéia revolucionou o transporte coletivo de passageiros. Os usuários até então viajavam sobre chassis de caminhão adaptados ao transporte de passageiros. O O-321 H era, porém, um ônibus integral, que dispensava o uso de longarinas e travessas de aço, substituindo-as basicamente por chapas e tubos de aço retangulares na formação de um conjunto único de alta rigidez.

O ônibus integral certamente foi o progresso mais importante depois do desenvolvimento tecnológico dos motores. A evolução deve-se originalmente à empresa Kässbohrer, também alemã, com base na construção de aviões. Foi ela que apresentou em 1953 em Setra S8, ônibus monobloco estruturado com tubos de seção quadrada, soldados em forma de jaula. Alojando o mo-



tor, câmbio e eixos, a nova estrutura dispensava os pesados perfis em U, usados nos chassis de caminhões, além dos pesados suportes.

Desta maneira, houve drástica diminuição do peso do veículo, incrementou-se a estabilidade e permitiu-se a fabricação em série de ônibus, seguindo o sistema de elementos intercambiáveis, portanto um progresso que atingia em cheio até

a própria produtividade das montadoras.

No Brasil, o lançamento do O-321 H, representou uma outra evolução no transporte rodoviário de passageiros: a consagração do uso de veículos movidos à diesel. Neste sentido, também a Mercedes-Benz do Brasil foi pioneira com o lançamento dos chassis O-312 em 1956.

O sucesso do O-321 foi absoluto, pois sua ca-

renagem permaneceu praticamente a mesma até o início dos anos 80 quando o O-362 foi substituído pelo O-364. Outro fato interessante é que, à luz da racionalização e intercambialidade, o O-321 H foi lançado com pára-brisas frontais e traseiros iguais. Na sua versão original foram fabricados mais de 30 mil unidades.



José Luiz Felício

Presidente do Sinfrepas — Sindicato de Fretamento de Passageiros de Ribeirão Preto e Diretor da Viação Passaredo

A necessidade de se implantar serviços rodoviários especiais

Já se tornou comum, até no transporte urbano das grandes cidades brasileiras, a oferta de serviços diferenciados de locomoção de passageiros, a exemplo dos sistemas de transporte Especial, em São Paulo, e Executivo, no Rio de Janeiro. A oferta de linhas especiais no segmento interurbano, todavia, continua sendo um verdadeiro tabu.

Apesar de a disponibilidade desse tipo de serviço contribuir de forma inequívoca para o aumento da segurança, para a baixa dos índices de poluição e a economia do consumo de combustíveis as autoridades continuam a vê-lo com desdém e não como uma oportunidade real de aumento da qualidade de vida dos cidadãos.

Num momento em que só se fala em qualidade e produtividade, executivos de cidades distantes até 500 km das capitais de estados são obrigados a tomar o próprio carro para resolver seus problemas, diante dos pouco confortáveis ônibus de linhas convencionais e dos raros horários de ligações aéreas combinado com os preços abusivos das empresas aéreas regionais que atende essas regiões.

Só no Estado de São Paulo são incontáveis os automóveis que trafegam diariamente em direção à capital, servindo de condu-

ção individual e desperdiçando milhões de litros de combustível. É no retorno que o stress alimenta os índices de acidentes e é no percurso que o país joga dólares fora desnecessariamente.

Para esse tipo de passageiro, que se sente desconfortável nos ônibus rodoviários regulares e tampouco podem bancar o alto custo das passagens aéreas, é imperativo a opção de um transporte especial, feito sobre ônibus luxuosos, de grande potência e que ofereçam ar condicionado, serviço de bordo, toa-lete e videocassete, além de um atendimento primoroso.

A burocracia para se obter a permissão para instalação de uma linha desse tipo, todavia, transforma a vida dos empresários que pretendem implantar esse serviço diferenciado numa via-crucis. Não há razão para que os serviços charter rodoviários não sejam regulamentados.

Eles não interferem na rotina das empresas rodoviárias de linhas normais, não tiram seus passageiros e mais, não podem praticar o mesmo preço das linhas convencionais. Mas mesmo com todo o marketing sobre a necessidade de incrementar a qualidade dos serviços à população as dificuldades continuam quase que intransponíveis.

Numa época em que também muito se fala em descentralização, a fiscalização desse tipo de serviço seria muito mais fácil para os municípios, a quem caberia vigiar a estrutura operacional das empresas e o nível dos serviços, além de atestar a idoneidade dos empresários.

Aliás, para ser perfeito, o serviço especial deve ser conjugado a agências de turismo, para a venda de passagens com pacotes fechados de ida e volta; a hotéis para hospedagem de passageiros e até a estacionamentos e restaurantes, com os respectivos convênios.

Em troca de todos esses serviços o usuário obviamente pagaria uma passagem também distinta da praticada pelo sistema rodoviário convencional. Mesmo assim, com tudo isso quem ganha é o próprio passageiro que assim pode praticar o sagrado direito de escolher e viajar com todo conforto, livre dos riscos das estradas e economizando também tempo e dinheiro.

Para que isso aconteça sem medos nem rancores, seria necessário que os representantes da população no congresso se empenhassem na regulamentação desse transporte diferenciado até para que a seleção das empresas seja impecável. Mesmo porque todos têm a ganhar com isso. ■

Sistema de dupla garantia



A marca Mercedes-Benz já é uma garantia que ninguém duvida. Mas, algum dia você vai perceber que se o seu veículo também levar a assinatura da De Nigris cedo ou tarde as vantagens se multiplicam. Na hora de comprar ou no momento de manter sua frota em cima da linha não se esqueça da De Nigris. Peças e serviços com dupla garantia. E o melhor preço de revenda.



Av. Dr. Rudge Ramos, 859 - São Bernardo do Campo - Fone (011) 457-1944 - Fax 457-6007
Av. Otaviano Alves de Lima, 2600 - São Paulo - Fone (011) 266-2111 - Telex 30.388 Fax 858-5648

JUM BUSS

Uma completa e sofisticada linha de rodoviários na medida certa das suas necessidades:

JUM BUSS 380, JUM BUSS 360 e o novo JUM BUSS 340.



JUM BUSS 360

JUM BUSS 380

O lançamento do JUM BUSS 340 vem complementar a família BUSSCAR de ônibus rodoviários de grande porte, cujas características marcantes são a imponência e o atraente visual externo.

Aliado ao conforto interno, os JUM BUSS nas versões "high decker" 380, "middle decker" 360 e "low decker" 340, proporcionam uma visão ampla e panorâmica aos passageiros, bem como um perfeito dimensionamento de bagageiros.

Além disso, a linha JUM BUSS apresenta um moderno projeto aerodinâmico, mecânica facilitada, materiais e equipamentos adequados, tudo para possibilitar uma otimizada manutenção dos veículos.

Os JUM BUSS são oferecidos sobre chassis Mercedes Benz, Scania e Volvo, com 2 e 3 eixos, ou chassis de outras procedências.

Seja pela imponência, versatilidade ou funcionalidade, qualquer um deles é uma excelente escolha para o turismo nacional e internacional, serviços VIP, executivos e receptivos, leito ou semi-leito e rodoviários.

E o que é muito importante, os produtos BUSSCAR, através dos JUM BUSS 380 - 360 - 340 e dos EL BUSS 360 - 340 - 320, formam a mais completa linha de rodoviários do mercado brasileiro, na medida certa das suas necessidades.



BUSSCAR
ÔNIBUS E CARROCERIAS

Você sabe,

e **MILGON**

45
ANOS

JUM BUSS 340

Rua Para 30 - C P 477 e D-017 - Fone (0474) 25-1133 - Tlx (474) 477 - Fax (0474) 25-1133 - 89200 JOMVILLE - SC