

Articulado continua avançando



Carroceria articulada Ciferal:
nova opção no transporte paulistano



Conforto e redução de custos em

Dose Dupla

PNEUS

**Vipal dá
garantia à
reforma**

POLUIÇÃO

**Empresários
se antecipam
à inspeção**

ESTADOS UNIDOS

**Novos ônibus
incorporam
o piso baixo**

**Simulador torna
motorista mais
eficiente**

CARROCERIAS

**Comil vende
para o grupo
Itapemirim**

EMPRESA

**Revigorada,
Viação Motta
chega aos 30 anos**

Qualidade



CAIO, a maior encarroçadora de ônibus urbanos do Brasil, e há mais de 50 anos em atividades no país sai na frente outra vez.

Certificada pela Fundação Vanzolini com a ISO 9001, passa a ter um Sistema de Qualidade reconhecido internacionalmente

E o que isto significa?

A ISO 9001 é a garantia de qualidade do sistema de **projeto** e **desenvolvimento**, além do processo e **assistência técnica**, portanto, o mais abrangente.

A CAIO é a primeira e única encarroçadora brasileira a obter a ISO 9001. Um dígito que faz a grande diferença também na ISO.

CAIO, a nº 1 em Qualidade Total e liderança de mercado.



Qualida

certificada



de **CAIO.**



THOR, tecnologia e design em constante evolução



PARCERIA

Esse foi o trabalho feito junto aos frotistas para desenvolver o novo ônibus THOR, urbano e intermunicipal. Essa parceria começou desde os primeiros estudos de design até o projeto final.

DESIGN

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



OPÇÕES

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

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

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



UMA EMPRESA DO GRUPO SANTO AMARO

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

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

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

Telefax: (0152) 51-3207



FILIADA AO **IBM**

Ano 6 - nº 36 - março-abril/97

Diretores

Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana

REDAÇÃO

Editor-chefe
Ariverson Feltrin

Editor
Eduardo Alberto C. Ribeiro

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

Colaboradores
Marcos R. Silva

Fotografia
Paulo Igarashi

Documentação
Mária Penha da Silva

Jornalista Responsável
Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Assessora de Diretoria
Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade
Mitugi Oi
Izaura A. do Nascimento

Departamento Comercial
Mônica B. Barcellos
João Teixeira
Carlos A. B. Criscuolo
Vito Cardaci Neto
Mária Rita Fleury Zani

Circulação
Claudia Regina de Andrade

Representante R. de Janeiro
Sérgio Ribeiro
Tel.: (021) 532.1922

Representante Paraná e Sta. Catarina
Gilberto A. Paulin
Tel.: (041) 222.1766

Representante R. Grande do Sul
Ivano Casagrande
Tel.: (051) 224.9746

Redação, Administração, Publicidade
Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000 - Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil
Tel: (011) 862.0277 (Sequencial)
Fax: (011) 862.4630 (Redação), 825.6869

Tiragem
10.000 exemplares

Periodicidade
Circula a cada 45 dias

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

Technibus Editora Ltda.
CGC 65.633.232/0001-22
Registro Jucesp 35209992653
Inscrição Estadual 112.932.190.112
Nº de Registro em Cartório - 225.992

Preço: R\$ 6,00
Assinatura (revista Technibus)
Anual: R\$ 57,00 (7 edições mais anuário)
à vista
Exterior: US\$ 100,00 (7 edições mais anuário) em cheque comprado com dólares a favor de Technibus Editora Ltda. No Brasil, em cheque nominal.

Circula no mês
subseqüente ao de capa

E-mail: transporte@ibm.net

ÍNDICE

VIAÇÃO MOTTA AFINADA COM OS NOVOS TEMPOS

Ao completar 30 anos de existência a empresa se revigora e entra na era da qualidade, sempre preocupada com a satisfação do passageiro

14

NOVAS MARCAS DE ÔNIBUS

A GMC e a Iveco pretendem disputar o mercado brasileiro de ônibus, com a instalação de fábricas no país

17

TRANSMISSÕES AUTOMÁTICAS MONTADAS NO BRASIL

Allison inaugura em São Paulo fábrica de transmissões automáticas, tendo em mira tanto o mercado nacional como outros países

18

VIAÇÃO GARCIA INOVA COM SERVIÇO REQUINTADO

Empresa de Londrina lança o Double Decker em linhas regulares para oferecer serviço sofisticado e atrair passageiros

20

PARCERIA PARA CONQUISTAR CLIENTES

A Viação Sudeste e a Comil desenvolveram um ônibus intermunicipal para cativar até os usuários mais exigentes

22

CRESCER A FROTA DE ARTICULADOS

A cidade de São Paulo já possui 201 ônibus articulados em operação e a meta é chegar a 1.300 veículos

24

ÔNIBUS PARA O SÉCULO 21

O setor de ônibus dos Estados Unidos e do Canadá prepara-se para iniciar o novo século com veículos que incorporam novas tecnologias

28

TREINAMENTO HIGH-TECH

Simulador interativo norte-americano facilita e acelera o treinamento de motoristas de ônibus

32

CONJUNTURA

A indústria brasileira de ônibus, embora afetada por problemas inibidores da demanda, mantém níveis de produção e comercialização estáveis

34

ATENDIMENTO A VIAJANTES RODOVIÁRIOS

Real Expresso e Grupo Grau aliam-se na operação de uma unidade de alojamento e serviços na BR-050, em Uberaba, MG

36

LUBRIFICANTES PARA VEÍCULOS A DIESEL

A Shell lança 11 lubrificantes com o objetivo de conquistar 22,7% do mercado previsto de 370 milhões de litros

37

CONTROLE DE EMISSÕES

Pressionadas pelas medidas oficiais de combate à poluição, operadoras começam a comprar equipamentos para medir as emissões de veículos

38

REFORMA DE PNEUS

A Vipal, de Nova Prata, RS, lança programa de reforma garantida e nomeia quatro dezenas de reformadores autorizados

42

Seções

CARTAS 6 PONTO DE VISTA 7 PANORAMA 8 DICAS 44 OPINIÃO 46

Linhas alternativas

Ao ler as matérias: "Um problema nacional" da coluna Ponto de Vista, e a matéria "Avanço das lotações" (Technibus nº 35), aliás, muito bem escritas, cheguei à conclusão de que as empresas urbanas de transporte coletivo se acomodaram, oferecendo ao longo de vários anos apenas um tipo de serviço para o transporte de pessoas, sem atrativos e sem diferenciações, principalmente na cidade de São Paulo, onde moro.

Se as empresas de ônibus do segmento urbano se preocupassem em fazer pesquisas periódicas entre os seus usuários, já teriam detectado esta demanda latente, hoje explorada pelas vans e kombis, e absorvido elas próprias esta fatia desse mercado com a utilização de "micros" na versão urbana oferecida por vários fabricantes de ônibus. Os "micros", por serem menores, movimentam-se com maior rapidez, e poderiam ser utilizados em linhas ponto-a-ponto (linhas que ligam um ponto final a um ponto inicial, sem paradas intermediárias), ou linhas expressas (linhas que param em pontos especiais, já pré-determinados e conhecidos pelos usuários), diminuindo assim, o tempo de percurso das viagens e, se possível, com o mesmo valor da tarifa oficial.

Entendo também que os fabricantes de ônibus deveriam pensar em criar um modelo para urbanos, com poltronas semelhantes aos dos ônibus rodoviários, claro que com adaptações: o ângulo de inclinação seria limitado para não atrapalhar a movimentação dos passageiros das poltronas de trás, assim como a largura, para que os corredores não se tornassem mais estreitos.

Finalizando, diria que essas adaptações para melhoria e comodidade dos passageiros seriam coroadas com a utilização de ar condicionado nos urbanos, como disse Odilon Filho (pág. 26 de Technibus nº 35).

GIL GRECO VILLANI
Serpro São Paulo
São Paulo - SP.

Expobus'96

Gostaria de parabenizá-los pelo excelente evento realizado em novembro do ano passado, a Expobus, onde os senhores haviam frisado que seria o ano do usuário, pois grande parte dos expositores visou ao desenvolvimento de seus projetos voltados para o conforto do passageiro. É uma forma de atrair mais passageiros para suas empresas.

Randel Vieira Araújo
São Paulo - SP.

Gostamos muito da qualidade da última edição da revista Technibus, principalmente as matérias e informações sobre a Expobus'96. O ônibus de 16 m, a feira internacional de Hannover e os demais artigos também estão muito bons, incluindo o marketing das empresas Peças e Serviços. A revista está de parabéns, pois passa informações importantes, como organização empresarial, inovações, estratégias modernas de trabalho, tecnologias e qualidade. É para nós, empresas do setor de transporte de passageiros, uma excelente ferramenta de negócios.

LEANDRO RODRIGUES
Linhatrastur Ltda.
Vitória - ES.

Parabéns a toda equipe de Technibus pela Expobus'96, que foi um evento sensacional. Foi ótimo conhecer os lançamentos da indústria brasileira de ônibus, a alta tecnologia dos produtos e a prestação de serviços como o Top Bus da Garcia. Foi excelente conhecer o museu do ônibus, o pioneirismo das empresas que antigamente operavam com pequenas jardineiras.

A Expobus foi a oportunidade que eu queria para me relacionar com pessoas ligadas no setor de ônibus.

DAVID VIEIRA
Embu - SP.

Cores políticas

Gostei da chamada que o leitor Carlos Alberto, de São Paulo, deu a respeito de cores nos ônibus. O tema pode parecer insignificante se levarmos em conta itens mais prioritários como segurança. Afinal, muitos ônibus com apenas cinco anos de uso, colocados à venda e procedentes de empresas com "bom nome", apresentam inúmeros defeitos e "gambiarras" produzidos por mecânicos destreinados e oficinas próprias, mas incompletas, por "questões econômicas".

Uma boa parcela da população brasileira é semi-analfabeta ou tem problemas de visão. Somos brasileiros e não suecos, e bem sabemos como anda o sistema educacional neste nosso país. Números e nomes, muitas vezes em letras mal conservadas, constituem um problema para esses tantos passageiros. A cor, ao contrário, é identificada de longe, e ajuda até os afiadados na leitura.

Não adianta criar sistemas "só para inglês ver", atropelando a realidade cultural do país. O transporte é para o povo, e não para endeusar administrações. A evolução deve vir para facilitar ambos os lados — operacional e dos passageiros — e não só o operacional.

Infelizmente, a política em muitas cidades tem adquirido sintomas ditatoriais. Os partidos estampam suas cores em tudo que é lado e os ônibus têm sido muito visados: trocam-se as cores conforme troca-se o prefeito.

Os filmes da Kodak vêm na caixa de cor amarela, os da Fuji na verde. Todas as empresas procuram preservar suas cores originais para identificação à distância pelos consumidores. Mais importante que a beleza das cores é a informação da linha que transmite aos usuários. Talvez as autoridades da área de transportes no país ainda não tenham se tocado da importância que isso representa para o povo.

GEORGE ANDRÉ
Jundiá - SP.

Errata

No Guia de Fornecedores constante do Anuário do Ônibus 1997, foi publicado incorretamente o endereço da

ZF do Brasil S.A. A empresa está sediada na Av. Conde Zeppelin, 1.935, Eden, Sorocaba, CEP 18103-000, SP, Tel.: (015) 235-2525, Fax: (015) 235-2230

A providencial sacudida

Em nenhum outro tempo os empresários de ônibus estiveram tão envolvidos com a evolução do seu negócio. A sacudida certamente deve ser creditada ao avanço do transporte alternativo, que vem roubando os passageiros do sistema regular.

De todos os cantos do país há notícias de avanços. Em Belém, as empresas estão adotando televisores e caixa automática. Fortaleza, também. O ar condicionado nos urbanos já começa a virar realidade. E nesta evolução os operadores incluem a bilhetagem automática para afinar os controles e certamente conter o avanço da

concorrência, que em muitas capitais é feita até por motos.



A bilhetagem eletrônica é uma realidade, sem volta. Até porque é melhor perder os anéis do que os dedos: o investimento no sistema inibe a utilização do transporte alternativo, que hoje se expande com a aceitação do vale-transporte, um vale que é trocado na empresa de ônibus. Aliás, os empresários perdem duplamente: o passageiro, e ainda por cima têm de receber um vale de um passageiro não transportado.

A bilhetagem será um freio à expansão do transporte alternativo. O cartão certamente não será validado pelas Kombis e Bestas.

Outro avanço alavancado pelo transporte alternativo será o sistema integrado. Quanto mais racional for, maior inibidor será o transporte regular em relação à concorrência. Em cidades como Curitiba e Goiânia, onde o passageiro pode realizar numerosas viagens com um só bilhete, os alternativos não vingam. Ou melhor, nem aparecem.

Durante décadas os empresários de ônibus teimaram em não entregar os anéis. Perpetuaram o *status quo* com medo de investir, perder receita e espaço para os concorrentes. O resultado foi o surgimento de alternativos e clandestinos organizados e dispostos a captar um usuário muitas vezes desprezado e mal atendido.

Felizmente os empresários acordaram. E neste despertar, estão cultivando o espírito de cidadania e o marketing. Em São Paulo, por exemplo, algumas empresas estão adotando o opacímetro, um equipamento sofisticado que mede o nível de fumaça preta e branca. Com isso, o setor de ônibus combate o mal da poluição de forma preventiva, ganhando duplamente, seja deixando de pagar pesadas multas, seja conquistando a simpatia da opinião pública.

O editor

Eucatur entra no B12B

A Empresa União Cascavel – Eucatur, dirigida pelo empresário Assis Gurgacz, foi uma das primeiras a comprar o recém-nacionalizado chassi B12B da Volvo. Acrescido do B de Brasil, o B12, de motor traseiro de 12 litros de cilindrada, tem potências de 360 cv e 400 cv. É turboalimentado com intercooler. A Eucatur comprou cinco unidades. Antes da nacionalização, a Volvo vendeu 300 unidades do B12 (sem B) no Brasil.

Disponível nas configurações 6x2 e 4x2, o B12B na versão 6x2 possui suspensão independente, o que permite

encurtar o balanço traseiro, otimizando a distribuição de peso e reduzindo o peso por eixo, informa a fábrica.

O veículo usa caixa de mudanças G8-EGS, com troca de marchas assistida eletropneumaticamente, ou seja, o trabalho é feito através de ar comprimido e comandado por uma unidade de controle que recebe informações eletrônicas. "Dirigir o B12B é o mesmo que dirigir os mais modernos automóveis do mundo", diz o diretor de Marketing Ônibus da Volvo do Brasil, Osvaldo Schmitt.

Marazul busca uma nova imagem



Viação Marazul, do grupo Áurea (Joachim, Ricardo, Júnior e Henrique Constantino), está operando com ônibus Scania F 113 urbanos encarroçados pela Marcopolo (foto). O fato é relevante por alguns aspectos: a empresa, que está sediada em Praia Grande, SP, e opera

linhas intermunicipais no litoral sul de São Paulo foi comprada em agosto último pelos Constantino com 118 ônibus de idade média de 9 anos; não é muito comum o grupo comprar Scania; a renovação, em veículos e na comunicação visual, atende a um objetivo bem definido: resgatar a imagem da empresa com mudanças bem visíveis para melhorar a imagem e enfrentar os perueiros, que, segundo a empresa, tiram cerca de 20% dos seus passageiros.

A utilização de ônibus pesados no transporte urbano de passageiros é uma tendência que vem crescendo em cidades médias e grandes.

Produção de carrocerias perto do recorde

A produção de carrocerias para ônibus dos associados da Fabus no período janeiro a abril atingiu 5.364 unidades, uma queda de apenas 5,87% em cotejo com o primeiro quadrimestre do ano passado.

Ciferal, Comil e Marcopolo apresentaram alta no quadrimestre. Caio e Nielson

registraram queda.

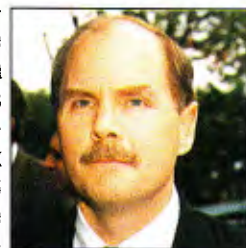
No acumulado rotativo de 12 meses (maio de 1996 a abril de 1997) a produção alcançou 18.163 unidades, um número bastante alto. Para se ter uma idéia, no ano recorde de todos os tempos, 1996, a produção foi 18.498 unidades.

A indústria de carrocerias poderia es-

Volume de Produção de Carrocerias	Abr/97	Jan-abr/97 (a)	Jan-Abr/96 (b)	Varição % (a/b)
Caio Sul	452	1.530	1.933	-20,84
Marcopolo	525	1.765	1.745	1,14
Nielson	278	1.051	1.102	-4,62
Ciferal	187	690	621	11,11
Comil	88	328	298	10,06
TOTAL	1530	5.364	5.699	-5,87

Henderson assume GM

É o mais jovem presidente da história da General Motors do Brasil. Trata-se de Frederik Henderson, 38 anos, homem de



Frederik Henderson

finanças que entrou na General Motors Corp. há apenas 13 anos. Graduado em Administração de Empresas pela Universidade de Michigan e com mestrado pela Harvard, Henderson presidia a Delphi Saginaw, divisão da GMC. Sua missão é substituir Mark Hogan



Mark Hogan

(passa a ser presidente da NAO, o braço do grupo que produz carros subcompactos). Hogan acumula no currículo brasileiro duas ações de destaque: pilotou a retomada da GM do Brasil na área de caminhões e, na sua despedida do Brasil, em maio, anunciou a entrada da marca GMC em chassis de ônibus. Henderson assume uma operação que no ano 2000 estará faturando US\$ 12 bilhões – 10% representados por caminhões e ônibus.

tar exibindo números melhores não fosse a escassez de chassis que perdurou em boa parte do primeiro quadrimestre, o que provocou dois aumentos seguidos do chassi OF-1620 – 2% em cada vez.

Um atento observador do setor de ônibus disse a Technibus que, além da falta de chassis, outro inibidor de vendas internas foi a tarifa: até meados de maio poucas cidades haviam concedido reajustes para os ônibus urbanos.

Os bons números demonstrados pelos associados da Fabus no primeiro quadrimestre tiveram forte contribuição das exportações.

Para o segundo semestre – com os reajustes tarifários nos ônibus urbanos, a esperada normalização no fornecimento de chassis e a manutenção do ritmo das exportações – prevê-se uma reação na produção de carrocerias, e até mesmo a superação do recorde de 1996.

Modernização elimina gargalos



A Cia. Americana e Industrial de Ônibus – Caio, instalada em Botucatu, SP, é uma empresa moderna, com uma fábrica enxuta e bem resolvida, graças a uma completa reformulação do sistema de produção que eliminou substancialmente o tempo do veículo em linha. Antes, a montagem de uma carroceria da Caio tinha 146 etapas, reduzidas para 52 posições. "Só a célula onde se monta o assoalho perdeu 20 posições", revela José Luiz Bassi, diretor de Engenharia.

Com isso, a produtividade aumentou. Antes das mudanças a empresa produzia 18 carrocerias a cada 16 horas. Hoje, em apenas oito horas, faz 21 unidades.

Um dos gargalos era a seção de pintura, que obrigava a empresa a adotar



A adoção de processos avançados na fábrica da Caio reduz de 146 para 52 as etapas de montagem

dois turnos de trabalho. O reposicionamento das cabines e a instalação de estufas aceleraram o processo e eliminaram o gargalo.

"O ganho de produtividade se deu com processos e não com terceirização. Ao contrário, aumentamos nossa verticalização", diz Bassi. A Caio, em 14 meses, completou a produção de 7 mil Alpha.

Os negócios da Caio



Alpha da Rápido Araguaia

A Caio vendeu um total de 150 carrocerias Alpha em Brasília, para a Viplan, do grupo Canhedo, e Viva Brasília, do grupo Valdir Amaral.

Outro negócio da Caio: 35 ônibus vendidos para as empresas catarinenses Transol, Canas Vieiras, Zanata Turismo e NevaTur.

Goiânia também comprou carrocerias Caio. Foram as empresas TCA, Rápido Araguaia e Araguaína.

Já a Viação Santa Catarina, de Campinas, SP, adquiriu 40 Alpha de alto luxo, com piso taraflex, vidro fumê e banco estofado.

O Grupo Mário Saraiva, que opera a Urubupungá e a Santa Brígida paulistanas, também encomendou Alpha.

Alpha aprovado nos momentos difíceis

A Caio, certificada com o diploma ISO 9001 pela Fundação Vanzolini (que inclui projeto, fabricação e comercialização de carrocerias de ônibus e micros), obteve certificado que atende à Resolução Contran nº 811/96 nas "condições de resistência frente ao capotamento" e "condições de resistência frente a impactos na lateral esquerda".

Os certificados, válidos para os ônibus urbanos Alpha em estrutura de aço e alumínio, foram emitidos pela Fundação para o Incremento da Pesquisa e do Aperfeiçoamento Industrial (Fipai), da Escola de Engenharia de São Carlos, da Universidade de São Paulo.

TV nos urbanos

Em vez de câmbio mecânico, é automático. Em vez de monotonia, dois aparelhos de televisão, um na frente, outro no centro dos 75 ônibus com chassis B10M e carrocerias Marcopolo que duas empresas paraenses – Transportes Marituba, operadora na Grande Belém, e Viação Perpétuo Socorro, de Belém – compraram para renovar sua frota que totaliza 480 ônibus.

O objetivo da empresa, fundada pelo empresário Américo Barata, é melhorar o conforto e aumentar a comunicação com os clientes. A capital paraense tem uma tarifa de R\$ 0,50, certamente inibidora da entrada do transporte alternativo. Com televisão/vídeo e câmbio automático, espera-se aperfeiçoar os serviços.

Privatizado corredor de trólebus

A operação do corredor metropolitano São Mateus– Jabaquara, em São Paulo, da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos, EMTU, passa à iniciativa privada em fins de maio. O corredor, segregado para ônibus, tem 33 km de extensão e nove terminais de integração e está em operação desde dezembro de 1988. Com uma frota de 189 veículos, transporta em média 250 mil passageiros por dia.

A empresa vencedora do processo de privatização, a Metra Sistema de Transporte Ltda., assumirá a operação do corredor por 20 anos.

FHC a bordo do 15 m



Presidente ao lado do Jum Buss 400



Rafael Greca e Harold Nielson

Um Jum Buss 400 Panorâmico de 15m transportou o presidente Fernando Henrique Cardoso na sua visita a Joinville, SC, no início de março. Harold Nielson, diretor-presidente da Busscar apresentou o produto a FHC e à comitiva, integrada, entre outros, pelo então ministro dos Transportes, Alcides Saldanha, e Maurício Borges, diretor geral do DNER. O ônibus, de quatro eixos, é exportado para o Peru, onde a legislação permite a circulação de ônibus com essas características e tamanho.

Outro visitante ilustre foi o ex-prefeito de Curitiba e atual secretário estadual de Planejamento e Coordenação Geral do Paraná, Rafael Greca de Macedo, que esteve no mesmo mês na empresa para conhecer os últimos modelos de ônibus Busscar. Também foi recebido pelo diretor-presidente Harold Nielson.

Articulados em Blumenau

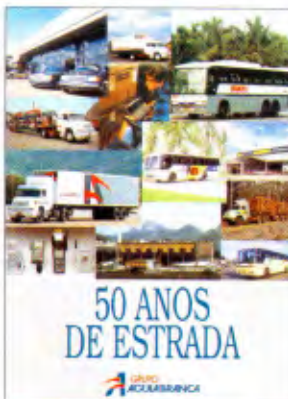
Os primeiros ônibus articulados a operar em Blumenau, SC, serão oito Volvo B10M-ECOO, com carrocerias Comil e Busscar e capacidade para 160 passageiros, adquiridos pela operadora do sistema na cidade, a Viação Glória.

Os novos articulados começarão a circular em junho em substituição a 32 veículos do tipo padron, que hoje atendem a linha Diametral, transportando 21 mil passageiros por dia.

Águia Branca com 50 anos de estrada

O Grupo Águia Branca está completando 50 anos de atividade e toda a saga da família Chieppe está contada em uma publicação de autoria de Elizabeth Braz com o título de "Grupo Águia Branca – 50 Anos de Estrada", que a empresa fez publicar e está distribuindo aos seus clientes e amigos.

O Grupo Águia Branca iniciou suas atividades em 1946, em Santa Catarina, quando Carlos Chieppe trocou o caminhão por um ônibus Chevrolet, modelo 42, e deixou para trás o transporte de cereais e café, inici-



ando o transporte de passageiros, cujo destino era a linha que ligava Governador Valadares a Teófilo Otoni, em Minas Gerais.

Pouco tempo depois, Carlos Chieppe mudava-se, com toda a família, para Minas Gerais, onde, após seis meses, fundava a empresa que levava o nome de Auto Viação 13, com dois ônibus.

Quem estiver interessado na história desses pioneiros do transporte coletivo urbano, pode entrar em contato a empresa pelo telefone (027) 346-1200, Cariacica, ES.

ABC contra a luta de classes

Felizmente, os bons exemplos estão se multiplicando e atingindo várias empresas de ônibus – fato que as torna cada vez mais indispensáveis à população e as imuniza contra as idiosincrasias dos políticos. O marketing dos operadores de ônibus é investir no bem-estar dos passageiros e dos funcionários, como faz o grupo de empresas ABC, Icarai e ABC Turismo. Suas ações de qualidade incluem a oferta de ônibus específicos para transporte escolar e de deficientes, com o objetivo de humanizar os serviços. Além disso, cons-

truiu um terminal rodoviário na região atendida pelo grupo para solucionar a falta de segurança e conforto dos usuários e criou o serviço de pesquisa para aferir a satisfação dos usuários.

"As pessoas crescem com uma visão negativa do patrão de tanto ouvir seus pais reclamarem de seus chefes. O importante é que a relação patrão-empregado seja a mais honesta possível para que, aos poucos, se possa ir desfazendo esse antagonismo", sublinha o empresário José Henrique Neto, do grupo ABC.

A força do vale-transporte

Pesquisa realizada em outubro de 1996 pela Associação Nacional de Transportes Públicos – ANTP revela que o uso do vale-transporte é muito acentuado nas viagens por ônibus. As cidades em que o vale representa acima de 40% das viagens foram: Aracaju, 41%; Belo Horizonte, 54%; Boa Vista 82%; Campo Grande 50,1%; Curitiba, 52%; Fortaleza, 50%; Macapá, 60%; Porto Alegre, 54%; Recife, 47%; Salvador, 48,7%; Vitória, 46%; Blumenau, 43%; Campinas, 43%; Cascavel, 66%; Juiz de Fora, 43%; Novo Hamburgo, 43,6%; Pelotas, 50%; Petrópolis, 60%; S.B.Campo (ABC paulista), 50%; S.J. Campos, 43%; Uberaba, 50% e Volta Redonda, 60%.

De Nigris recebe ISO 9002

A De Nigris Distribuidora de Veículos Ltda., concessionária Mercedes-Benz, foi auditada pela BRTUV e conquistou o certificado ISO 9002 na classe de comércio varejista de veículos, peças, motores, acessórios e serviços, com validade até março do ano 2000.

Também as revendas Araguaia e Pirasa, localizadas respectivamente em Campinas e Piracicaba, ambas pertencentes ao Grupo Pirasa, de Joaquim Mário Pires, e concessionárias Mercedes-Benz, conquistaram a certificação ISO 9002, cujo processo durou quatro anos e foi conduzido sob a orientação da Diagrama, empresa de consultoria em qualidade de Campinas.

VIAÇÃO MOTTA



FOMOS BUSCAR NA BELEZA DO SEU CORAL,
INSPIRAÇÃO PARA SAUDÁ-LOS PELOS 30 ANOS
DE EXISTÊNCIA REPLETA DE CONQUISTAS E SUCESSO.



PARABÉNS VIAÇÃO MOTTA.
MUITO NOS HONRA FAZER PARTE DA SUA HISTÓRIA

 **BUSSCAR**
A MARCA DO ÔNIBUS
NILSON