



Santana, em São Paulo, um ponto de captação de passageiros

**Expobus'96,
uma feira que
deu resultados**

**O incômodo
avanço
dos lotações**

TECHNI
bus

ANO 6 • NÚMERO 35 • DEZEMBRO/96 • R\$6,00

**Informática
entra de vez
nas catracas**



**A vitória
da Campo Belo**



**Governo libera
ônibus de 14 metros**

Planalto Transporte já adota o novo comprimento

PARADISO



O único ônibus brasileiro de dois

Marcopolo Paradiso GV 1800 Double-Decker. Sua frota e seus clientes merecem este diferencial, de conforto e de mercado. Um produto de exportação, já liberado para trafegar em território nacional. Sem restrições.

DOUBLE-DECKER



andares. Agora também no Brasil.

Para maiores informações sobre o Double-Decker, consulte o representante Marcopolo da sua região:

Rede de vendas no Brasil: Belém (091) 249-4788, Belo Horizonte (031) 443-1542, Brasília (061) 248-1877, Campo Grande (067) 382-3500, Cariacica (027) 226-8222, Cascavel (045) 225-2002, Cuiabá (065) 634-5007, Curitiba (041) 362-2122, Florianópolis (048) 248-1011, Fortaleza (085) 281-2211, Goiânia (062) 271-3344, Manaus (092) 644-4322, Londrina (043) 348-5050, Pelotas (0532) 28-2844, Porto Alegre (051) 374.2655, Porto Velho (069) 225-1565, Presidente Prudente (018) 221-5177, Recife (081) 471-1733, Rio de Janeiro (021) 590-3449, Salvador (071) 255-0056, São Paulo (011) 954-9499.

Caxias do Sul (054) 222-4422



MARCOPOLO

Soluções e serviços para transporte coletivo

Leasing Real. O meio veloz



Leasing Real* é o jeito mais rápido e vantajoso de sua empresa arrendar ônibus, caminhões, automóveis e equipamentos sem imobilizar seu capital. Você escolhe o bem que precisa para crescer, começa a usá-lo imediatamente e, ao final do contrato, pode optar pela compra. Além de ter um longo prazo para pagar: 24 a 36 meses. Se o seu sucesso não pode esperar, procure uma agência do Banco Real. Soluções duradouras para sua empresa se modernizar no ato.

*Sujeito a análise de cadastro e aprovação de crédito.

Banco Real

ITAPEVA



FILIADA AO 

Ano 6-nº35 - dezembro/96

Diretores

Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana

REDAÇÃO

Editor

Ariverson Feltrin

Editor Assistente

Eduardo Alberto C. Ribeiro

Arte

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

Colaboradores

Marcos R. Silva

Fotografia

Paulo Igarashi

Documentação

Maria Penha da Silva

Jornalista Responsável

Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Assessora de Diretoria

Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade

Mitugi O.
Izaura A. do Nascimento

Departamento Comercial

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

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) 224.9749 - Fone/Fax: (051)
339.4926

Representante Brasília

Walter Filippetti
Fone/Fax: (061) 327.2572

Redação, Administração, Publicidade

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

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 + Anuário)
à vista

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

Circula no mês subsequente ao de capa

E-mail: transporte@ibm.net

ÍNDICE

O LOTAÇÃO AVANÇA E GANHA ESPAÇO - O número de perueiros ou kombeiros aumentou 40% em 1996, em relação a 1995. Em São Paulo, já estão tirando 15% da receita das empresas de ônibus **14**

SPTRANS TENTA ORDENAR O CAOS - O transporte urbano de São Paulo ganha terminais e corredores para ônibus, e o sistema entra na ordem do dia das discussões com a chegada da nova administração municipal **16**

AQUI COMO EM TODA A AMÉRICA - O governo autoriza a circulação de ônibus de 14 metros. Os primeiros 30 ônibus já começam a circular, com vídeo, bar, ar condicionado e geladeira. **19**



EXPOBUS'96 - A FEIRA DO PASSAGEIRO - Os números, as frases, as personalidades, os lançamentos e os negócios milionários realizados durante a Expo-bus'96, o maior evento do setor de ônibus da América do Sul, que avalancou o setor no último trimestre de 1996 **24**

A INFORMÁTICA EMBARCA NOS ÔNIBUS - Diante de uma realidade bastante diferente daquela dos tempos da inflação, as operadoras buscam na informática melhorias de produtividade e de receita **31**

A NOVA ROUPAGEM DA CAMPO BELO - A Viação Campo Belo, de Formiga, MG, foi a vencedora do Concurso de Pintura de Frotas e Comunicação Visual, instituído há 29 anos pela revista Transporte Moderno **34**

QUANDO O SANTO DE CASA FAZ MILAGRE - A Cia. São Geraldo de Viação realiza, em Belo Horizonte, seu V Seminário Nacional de Qualidade, e mostra por que optou pela qualidade como meta a ser atingida **38**

ENTREVISTA - Maxwell Cola, diretor superintendente da Viação Itapemirim e da Tecnobus, fala sobre o lançamento do novo Tribus e da transição sucessória no grupo, que foi coordenada pelo consultor João Bosco Lodi **40**

UMA VAN COM SOTAQUE PORTENHO - A Mercedes-Benz produz na Argentina, um veículo globalizado para brigar, no Brasil, com os "tigres asiáticos" **43**

CORRENDO CONTRA O CALOR - Com a economia em fase de estabilização, o mercado de ar condicionado chama a atenção dos fabricantes estrangeiros que querem investir no país **45**

SEÇÕES

Ponto de Vista **7** Cartas **8** Panorama **8** Galeria **42** Dicas **48** Opinião **50**

Substitua
T30
9000



Biarticulado Volvo. Capacidade de até 279 pa\$\$ageiros.

Biarticulado Volvo. A melhor relação custo/passageiro do mercado. Alta disponibilidade. Uma exclusividade com a tecnologia e a resistência Volvo.

VOLVO
Resistência a toda prova.

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE.

Um problema nacional

Nas cidades brasileiras de médio e grande porte, está vicejando forte a figura do perueiro, kombeiro, seja lá qual for o designativo para qualificar prestadores de serviços que atendem carências de usuários do transporte público.

Trata-se de um problema nacional que está tirando o sono e as perspectivas de muitos empresários de ônibus.

O perueiro é fruto de uma oportunidade de mercado, pois existe uma demanda de passageiros. É também resultado de permissibilidade das autoridades, que amolecem diante da pressão de grupos organizados. Mas é um fato: o lotação é gerado muitas vezes pelo descuido das empresas de ônibus em relação ao futuro do seu negócio.

Discutimos o tema nos painéis de debates que aconteciam pelas manhãs na Expobus'96. Da discussão brotaram algumas idéias, entre elas uma lapidar, porém correta: os perueiros só existem porque há espaço.

Outra observação é o desemprego crescente, que leva uma porção preponderante de pessoas a comprar um utilitário e a colocá-lo a serviço do transporte de pessoas.

A movimentação de pessoas virou um caos no Brasil. De um lado, o desemprego gerou o surgimento dos lotações; de outro, a indústria automobilística, embalada pela estabilidade do real, anda vomitando carros aos borbotões. Em 1996 a

indústria brasileira produziu 1,8 milhão de veículos. No ano 2000 quer chegar a 2,5 milhões, já com a ajuda de pelo menos cinco novas fábricas em fase de gestação.

Acuado entre perueiros e automobilistas, os ônibus estão ficando cada vez mais impotentes e lerdos para o exercício de transportar.

Em consequência da falência operacional do transporte coletivo urbano, as pessoas estão perdendo mais tempo nas ruas, o que só faz crescer o chamado Custo Brasil. A persistir este quadro, dentro de pouco tempo as grandes cidades vão estar atadas num grande nó cego. Aí é como se diz: quem não quis ceder o anel por bem o fará por mal, entregando o dedo.



BVA financia Tiradentes e decide operar leasing



Parte da frota da Viação Cidade Tiradentes financiada pelo BVA

O Banco BVA, a nova opção para o frotista de ônibus no mercado financeiro, acaba de concluir uma de suas maiores operações, no valor de R\$ 5 milhões para a Viação Cidade Tiradentes, de São Paulo. "Repassamos o valor na modalidade Finame especial com prazo de 96

meses", disse a Technibus o presidente do BVA, José Augusto Ferreira dos Santos. A Tiradentes financiou a compra de 60 ônibus tipo Padron de três portas com chassis Volvo e carrocerias Alpha da Caio.

O BVA, instalado no Rio e criado em

1994, vai fechar 1996 com ativos de R\$ 60 milhões na carteira de crédito (30% para empresas de ônibus; 45% em operações de Crédito Direto ao Consumidor e o restante em outras modalidades de empréstimos). O planejamento para o próximo ano prevê chegar em junho com ativos de R\$ 100 milhões. Segundo Ferreira, a atuação em nichos, como o de transporte, exige relacionamento aprofundado com os empresários. "Meu sócio Luís Antônio Wanderlei traz este conhecimento", salienta ele.

O BVA tem uma carteira diversificada que em 1997 incluirá outro produto, o leasing. A área de transporte, de ônibus em particular, continuará sendo tratada com especial atenção. "Final, é um setor muito importante, firme, cuja inadimplência é nula", conclui o presidente do banco.

CARTAS

Expobus '96



Quero cumprimentá-los pela realização de mais uma Expobus e, em especial, pelo "Museu do Ônibus".

É muito importante que existam pessoas que tenham interesse, disposição e, principalmente, iniciativa de preservar a memória. Não se trata aqui de querer que tudo permaneça imutável, porque o mundo precisa evoluir. Tampouco de saudosismo, porque viver no passado não é saudável nem ao corpo nem à alma. Mas, sim, de conservar ícones representativos da roda da história e a energia vital que eles carregam.

Adelmo Masetti Filho
São Paulo, SP

Argentinos

Sou leitor e assinante da Technibus e gostaria de ver publicada uma relação dos ônibus de turismo argentinos. Dos que vi no Brasil, não sei o que é marca e o que não é: Cametal, San Antonio, DIC, El Detalle, Zanello, De Carolli, Troya. Gostaria ainda de saber se a Auto Viação 1001 tem participação de algum grupo Constantino.

Israel Caracosa de Oliveira
Ribeirão Preto, SP

Caro Israel: Entramos em contato com nossos representantes na Argentina e estamos pesquisando sobre o assunto sugerido por você. Podemos lhe adiantar que o setor de carrocerias de ônibus argentino está em crise. Quanto à Auto Viação 1001, não procede a informação sobre a participação do grupo Constantino na empresa. No entanto, vai aí o endereço para você entrar em contato e tirar todas suas dúvidas sobre a 1001: Estrada Amaral Peixoto, Km 2. CEP-24140210, fone: 719-2121, Niterói, RJ.

Rápido Aragarina

Agradeceria a divulgação do endereço do Rápido Aragarina, sediada em Goiânia e Zuca Lopes, de Teresina.

Reginaldo Lopes
Rio das Pedras, SP

Viação Aragarina, Av. Industrial, 105, CEP 74435-050 Goiânia, GO ; Transportes Zuca Lopes, Rua 24 de Janeiro, 868N, CEP 64000-230 Teresina, PI.

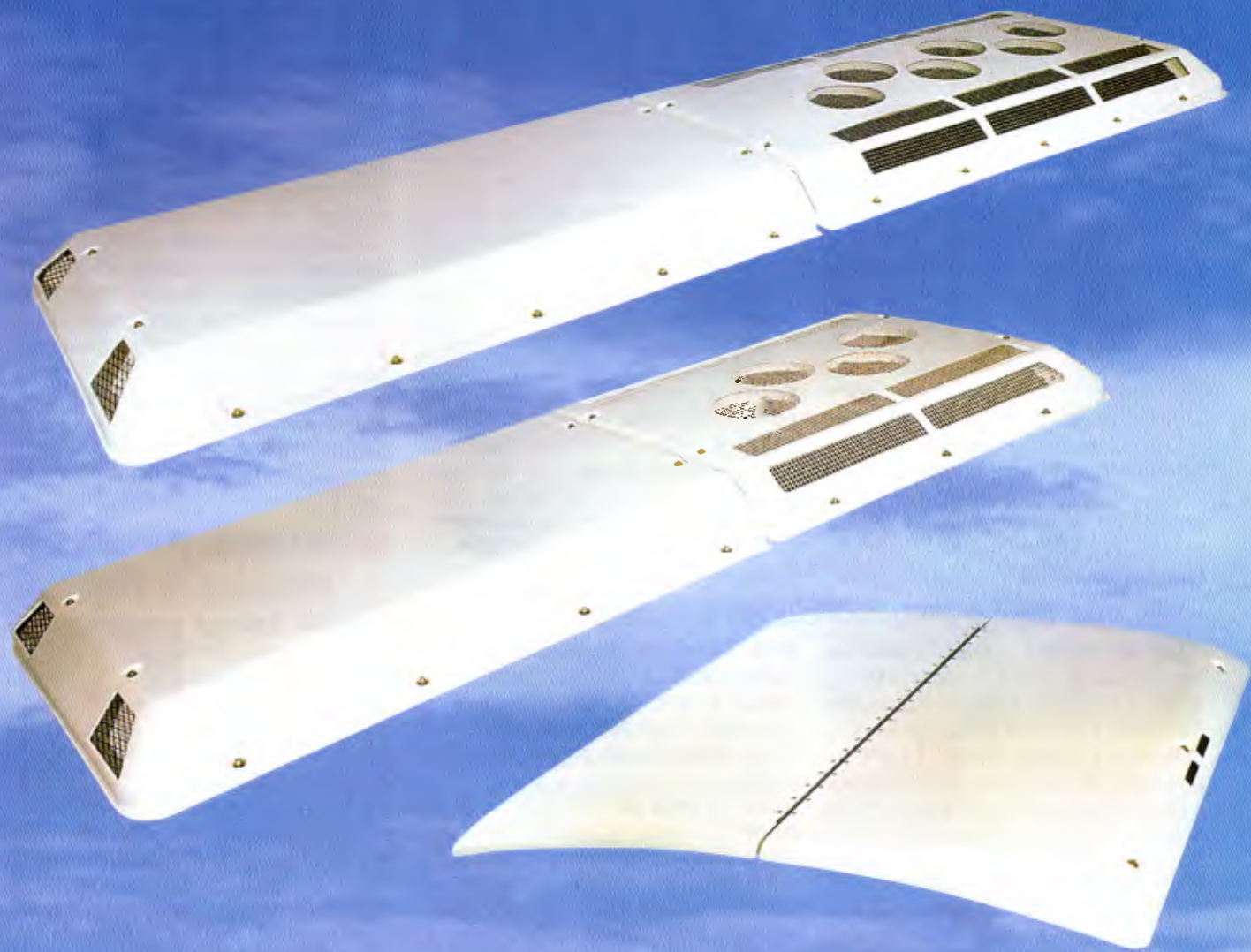
Privatização

Gostaria de obter o número atrasado da revista Technibus onde saiu reportagem sobre a privatização da Cia. Transporte Municipal de São Paulo (CMTC).

Luiz R. Viana
Ipeúna, SP

Caro Luiz: Encaminhamos ao nosso Departamento de Circulação seu pedido do número atrasado da revista com a reportagem sobre a privatização da CMTC (Nº 23, Mar-Abr/1995).

***NO AR, OS EQUIPAMENTOS
MAIS FINOS
DO MERCADO.***



***NOVA LINHA DE
AR CONDICIONADO***



RECRUSUL
DEPARTAMENTO DE AR CONDICIONADO

*RECRUSUL S/A - Departamento de Ar Condicionado - End.: Rua Catumbi, 1350 - Belenzinho - São Paulo - SP
CEP: 03021-000 - Fax: (011) 608.3929 - Fone (011) 608.3066*

Vendas na Engerauto crescem



O Thor, que deu um novo impulso...

A nova carroceria Thor, nas versões urbana e intermunicipal, fortaleceu a Engerauto, empresa com fábrica em Tatuí, SP, que vai fechar o ano com uma produção de 380 unidades. Os últimos negócios, no total de 92 unidades, bastante diversificados em empresas e cidades, tiveram como clientes a Viação Santa Catarina, de Campinas, SP, que comprou 10 unidades Thor sobre chassi OF-1620 com três portas e os seguintes itens especiais: piso Taraflex, janelas sem borracha, bloqueadores automáticos das três portas – duas delas de 1,10 m cada. Outras 82 unidades do Thor foram negociados com os seguintes frotistas: Viação Vitória – Organizações Guimarães, Fortaleza, CE (5); Via-



Foto: Paulo Higarashi

à Engerauto, tem piso em Taraflex

ção Águia Branca, Teresina, PI (10); Viação São Luís, MA, (15); Ministério da Aeronáutica, RJ, (28); Ministério da Marinha, RJ, (8); Viação Santa Cruz, Recife, PE, (3); Viação Jacktur, de Salvador, BA (8); Viação Morauto, São Luís, (2); Viação Rosa, Tatuí, SP (2) e Viação Caxiense, Caxias, MA (1).

Vicente Goduto Filho, gerente comercial da Engerauto, lembra que alguns destes negócios foram encaminhados ou praticamente fechados na Expobus'96, onde a empresa comandada pelo empresário João Zarif teve destacada presença. As vendas de 1996, com 380 unidades, deverão ser ligeiramente superiores às do ano passado (350).

Scania compra consórcio do grupo Battistella

Um dos maiores e mais respeitados consórcios de ônibus e caminhões do Brasil, o Consórcio Nacional Scania, administrado pelo grupo Battistella, foi vendido para a Scania. Eriodes Battistella, presidente da Battistella Administração e Participações, disse que essa transferência teve uma boa relação custo-benefício: "A Scania fez uma boa oferta. Sentimos que era hora de passar o risco à frente. Ficaremos com a gestão", disse.

É o segundo negócio ligado à área financeira que o grupo Battistella vende em pouco tempo. O primeiro foi o Banco Battistella negociado com o grupo

Verdi. "Temos um grande projeto de reflorestamento em Santa Catarina e no Paraná e estamos investindo ali boa parte daquilo que apuramos com a venda do consórcio e do banco", comentou Eriodes.

Nos 14 anos em que administrou o consórcio Scania, o grupo Battistella entregou 20 mil caminhões e 1 mil ônibus, todos da marca Scania. A montadora informou que manterá a estrutura administrativa e as mesmas instalações.

Estima-se que o consórcio tenha em carteira 8,8 mil veículos, o equivalente a cerca de um ano de produção da Scania.



Volvo bate recorde

A Volvo, que em 1997 lança o B12 nacionalizado, encerrou 1996 com recorde na venda de ônibus, fato atribuído a vários fatores, entre eles o deslanche dos articulados em S. Paulo.

Chassi B12 nacionalizado na Expobus

Vem aí o segmentado da Goodyear

A Goodyear vai investir em suas cinco fábricas brasileiras para a produção de pneus para faixas segmentadas do mercado, tendência que começa a ganhar corpo no Brasil. A empresa deve aplicar US\$50 milhões para ampliação e modernização de suas fábricas com vistas à produção de pneus radiais para ônibus e caminhões, "conforme o trajeto feito por esses veículos, levando-se em conta a distância percorrida e a qualidade das estradas", disse o diretor-presidente da empresa, Michael J. Roney, em almoço de final de ano. O lançamento dos pneus segmentados, deverá ocorrer entre o primeiro e o segundo semestres de 1997.

A Goodyear pretende chegar ao ano 2000 com um faturamento de US\$ 1 bilhão. A empresa fechará 1997 com exportações de US\$ 200 milhões, para um faturamento de US\$ 850 milhões, explicou Michael Roney.

"Os pneus segmentados serão de acordo com os serviços executados pelas frotas, com resistência variada conforme as condições e extensão dos trechos percorridos", disse Roney.

GENTE

Padovan na Ford

● **Flávio Padovan** (foto) é o novo gerente de Vendas e Marketing de Caminhões e Ônibus da Ford, no lugar do norte-americano John Duhig, que se aposentou e retornou aos EUA. Padovan veio da Volkswagen, onde era gerente de Marketing de Caminhões e Ônibus.



Foto: Paulo Higarashi

● **Herbert Demel**, 43 anos, assumirá dia 1 de julho de 1997 a presidência da Volkswagen do Brasil no lugar do belga Pierre-Alain de Smedt, que assumirá a presidência da Seat, empresa do grupo Volkswagen na Espanha. Demel vai coordenar a construção da nova fábrica do grupo no Brasil que produzirá, no Paraná, os veículos Audi e Vento.

Peter Hartz, substituiu o controvertido José Ignácio Lopes de Arriortúa, que deixou a presidência do Conselho de Supervisão da VW do Brasil e Argentina.

Caio projeta crescimento de 52,4%



Foto: Paulo Higarrashi

A encarroadora paulista Caio, que lançou na Expobus'96, o Alpha Intercity, (foto), fez uma projeção de receita e produção até o ano 2003, quando espera montar 7.842 carrocerias e faturar R\$ 224,8 milhões, respectivamente 52,4% e 61,1% mais que os resultados projetados para 1996. No período de oito anos, de 1996 a 2003, a Caio espera acumular faturamento superior a R\$ 1,5 bilhão, e fabricar 52.696 carrocerias.

A Caio, empresa fundada em 1946, no bairro da Penha em São Paulo, SP, ocupa hoje uma área de 280.000 m². na rodovia Marechal Rondon, km 252, em

Botucatu, SP, e exporta para mercados da América do Sul (Colômbia, Equador, Peru, Chile, Venezuela, Bolívia, Paraguai, Uruguai e Argentina) e outras regiões do mundo como a América Central, Caribe, África, Leste Europeu, Afeganistão e Nova Caledônia.

Na Expobus'96, a Caio comercializou 310 veículos junto a empresas de ônibus brasileiras e estrangeiras, num valor bruto superior a R\$10 milhões.

Ano	Faturamento Líquido(*) (milhões de R\$)	Produção Carrocerias
1996	139,5	5.146
1997	168,6	5.880
1998	175,3	6.115
1999	183,2	6.390
2000	193,3	6.742
2001	204,9	7.113
2002	214,1	7.468
2003	224,8	7.842

(*) Carrocerias + peças e serviços.

Fonte: Assessoria de Comunicações da Caio

Blue Bird em toda frota

A Viação Piracicabana, com cerca de 85 ônibus, introduziu o computador de bordo Blue Bird, da IBM, em toda a frota. "Queremos ver o comportamento do equipamento. Até o final do primeiro semestre já teremos uma avaliação exata de sua eficácia. Quero dizer, de antemão, porém, que acredito muito no pro-



duto", declarou a Technibus o empresário Joaquim Constantino (foto), diretor da Piracicabana, operadora-laboratório no Grupo Constantino.

Decreto anistia estouro de peso

O Decreto 2.069 publicado no Diário Oficial da União no dia 13 de novembro anistia os ônibus que estão fora da lei do peso de balança. Diz o parágrafo 6º do artigo 82: "Os ônibus com peso por eixo superior ao fixado neste artigo, registrados e licenciados até a data de

publicação deste Decreto, poderão circular até o término de sua vida útil, conforme regulamentação do Conselho Nacional de Trânsito, desde que respeitado o disposto no art. 79 deste regulamento, observadas as condições do pavimento e das obras de arte rodoviárias".

Garcia compra com isenção

A Viação Garcia, que participou da Expobus'96 com um estande-tema "Aqui Tem História" (foto), adiou de outubro para novembro o recebimento de 12 ônibus para se beneficiar da chamada lei do ICMS, pela qual o imposto pago na compra de ônibus pode ser descontado no recolhimento do mesmo tributo incidente na venda de passagens. Acredita-se que o benefício poderá se

constituir em forte alavanca de venda de ônibus rodoviários, já que na modalidade urbana as empresas são beneficiárias porque têm isenção de ICMS.



GENTE

Gandolfo na Nielson

● **José Paulo Gandolfo** (foto), depois de passar 35 anos na Mercedes-Benz – aposentou-se há dois anos – está de volta ao mundo do ônibus, assessorando diretamente Harold Nielson, o diretor-presidente da Nielson. "Meu trabalho vai ser o de relações-públicas junto aos empresários e autoridades, no Brasil inteiro". Gandolfo é um dos mais conhecidos executivos na área de ônibus no Brasil. Sua experiência será importante na nova fase da empresa.



Gandolfo tem acompanhado nos últimos anos a evolução do setor. Por obra das mais de três décadas vivenciadas na Mercedes-Benz, conseguiu um amplo relacionamento no setor de ônibus. "Estou voltando depois de três anos afastado do convívio, mas, tenho a certeza, em pouco tempo, estarei afinado com a realidade", conclui Gandolfo.



● **Ferdinand Panik**, diretor de Desenvolvimento da Mercedes-Benz do Brasil, está de volta à Alemanha. Sob o comando de Panik, a empresa avançou tecnologicamente. O ponto culminante de sua gestão foi a inauguração de um centro de pesquisa e desenvolvimento em São Bernardo, ABC paulista, que chegou a reunir mais de mil empregados.

● **Euclides Fontana** (foto) se despediu da Mercedes-Benz do Brasil depois de 34 anos na ativa. Desde 1986, estava no cargo de gerente de Comunicação Social.



Jornalista e ex-seminarista muito bem preparado, domina com fluência o alemão, fato que facilitou sua ligação direta com os últimos cinco presidentes da subsidiária. Por ora, ainda se adaptando à saída da Mercedes, divide o tempo entre a residência no ABC paulista e o sítio em Tatuí, no interior. Escrever livros e ter uma atividade intelectual integram seus planos.

Quando o da ISO faz



CAIO, a maior encarregadora 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 encarregadora brasileira a obter a ISO 9001. Um dígito que faz a grande diferença também na ISO.

CAIO, a nº1 em Qualidade Total e liderança de mercado.



número 1 a diferença



SISTEMA DA QUALIDADE
CERTIFICADO
NBR ISO 9001



FUNDAÇÃO VANZOLINI

IMETRO





Foto: Pauc / Igarashi

A falta de um sistema de transporte eficiente está retirando 15% da receita dos operadores de ônibus em São Paulo

■ CIDADES ■

O avanço dos lotações

O transporte coletivo por ônibus se ressentiu da investida dos utilitários e quer medidas para conter esse verdadeiro exército de franco-atiradores

O sistema de transporte coletivo urbano de São Paulo e de várias grandes cidades brasileiras parece que está sendo ameaçado pelo avanço dos chamados lotações regularizados e clandestinos.

Somente em São Paulo existem 2.200 lotações regularizados, segundo informações fornecidas pelo Departamento de Transporte Público, DTP, número esse que coincide com as informações tanto dos empresários do setor de transporte coletivo urbano, como do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo – TransUrb.

Não existem dados oficiais sobre o número total de kombeiros ou perueiros que estão em operação na cidade de São Paulo, mas tanto empresários quanto TransUrb acreditam que exista algo em torno de 7.000 deles, entre regularizados e clandestinos.

O número de kombeiros, autorizados ou não, cresceu em 1996 na proporção de 40% em relação ao ano de 1995,

numa atitude considerada por empresários do setor como "permissiva por parte do poder público".

Este não é um fenômeno existente só em São Paulo. Outras capitais brasileiras convivem com o mesmo tipo de problema, que se agrava, principalmente em ano de eleições, quando candidatos a cargos menores, como vereador, precisam oferecer algum tipo de recompensa aos seus cabos eleitorais e eleitores. Nas capitais nordestinas, além de kombeiros, ainda existe o chamado moto-táxi, que transporta pessoas em veículos motorizados de duas rodas.

Os kombeiros, tanto regularizados como clandestinos, transportam pelo mesmo valor do bilhete pago nos ônibus do sistema de transporte da capital paulista, hoje R\$ 0,80 (embora exista uma tabela que permite a cobrança de valores maiores), e aceitam todo o tipo de pagamento, inclusive o vale transporte, criado para incentivar o transporte coletivo por ônibus, e concorrem até com os táxis que já perderam 60% de

seu movimento diário.

Os kombeiros transportam em média 300 passageiros/dia, e por veículo que comportam de 12 a 16 pessoas, em linhas regulares e corredores onde concorrem com o transporte coletivo por ônibus. Para o diretor-presidente do TransUrb, Maurício Lourenço Cunha, "o avanço dos perueiros faz com que o país caminhe para trás. Hoje, estamos mais para uma republiqueta latino-americana do que para país a caminho do Primeiro Mundo".

"Os kombeiros não trabalham na hora do pico, não transportam os carteiros e idosos gratuitamente, como nós, do sistema de transporte paulistano, que operamos com ônibus", disse o empresário Belarmino de Ascensão Marta, diretor de um grupo de empresas de transporte de passageiros em São Paulo.

Na opinião de Belarmino Marta, "perdemos hoje 15% da receita para as vans. Esta evasão não favorece o sistema. Operamos um sistema de transporte coletivo urbano e não um simples negócio



Fotos: Paulo Igarashi

Celso Munhoz e Antônio Joaquim transportam 300 passageiros/dia por veículo

temporário, como os kombeiros, e oferecemos empregos, pagamos impostos e reinvestimos parte do lucro em nossa frota, melhorando e renovando os ônibus", disse o empresário, acrescentando que "se esses kombeiros estão fora da lei, não pagando imposto, deve-se aplicar a lei com rigidez".

O Departamento de Transportes Públicos faz blitz diária para coibir e tirar das ruas os kombeiros que não estão regularizados, mas dispõe de apenas 80 fiscais, e se o clandestino for apanhado, vai ter o veículo apreendido, e recebe multa e cobrança por remoção e estadia do veículo nos pátios do órgão, num valor médio de R\$ 600,00 – valor que corresponde ao faturamento dos kombeiros durante dois dias e meio.

Enquanto as empresas de ônibus recolhem impostos aos cofres públicos, dão emprego direto a mais de 80 mil pessoas, e estão preocupadas com a melhoria do sistema de transporte, os kombeiros regularizados pagam uma taxa anual de R\$ 50,00.

Uma das soluções sugeridas por alguns empresários seria a regularização dos kombeiros, e transformá-los em empresários do transporte urbano, como foi feito, anos atrás, com os ônibus clan-

destinos.

Outra solução aventada pelos empresários seria a entrada em funcionamento do sistema integrado que utilizasse a bilhetagem eletrônica por *smart cards*. Este sistema inibiria a ação dos lotações, pois a maioria dos passageiros é constituída de trabalhadores que dependem do vale-transporte para se locomover, e os kombeiros aceitam, como pagamento da passagem o vale transporte. Com o *smart card* não teriam como receber, do passageiro, o preço da passagem, a não ser em moeda corrente.

Em um ponto todos são unânimes: este tipo de transporte existe para atender carências dos usuários do transporte coletivo e é fruto de oportunidade de mercado, pois existe demanda de passageiros.

A expansão na América Latina

O desemprego é um forte aliado da expansão dos lotações. Em Lima, no Peru, a demissão de funcionários públicos empreendida no primeiro governo Fujimori provocou uma forte disseminação do serviço de lotações.



Número de lotações aumenta mais em ano de eleição. Em 1996, cresceu 40%

Em Lima, Peru (abaixo), ônibus velhos e mal cuidados fazem ampliar o número de lotações



Na capital peruana o serviço coletivo por ônibus é de péssimo nível, formado por ônibus antigos e mal conservados, o que favoreceu a multiplicação de perueiros.

Outra alavanca foi a importação de vans de segunda mão do Japão a preços vantajosos.

Em Montevidéu, as vans também estão se espalhando. Segundo o jornal Transporte Carretero, o Ministério dos Transportes e Obras Públicas do Uruguai iniciou uma ofensiva para levantar e punir os utilitários que estão cumprindo ilegalmente o transporte nacional e internacional - na ligação até Buenos Aires. O órgão lançou uma campanha pública para advertir os responsáveis que vão sofrer sanções por este tipo de serviço irregular.

No Brasil, a abertura do mercado de veículos importados e a onda de desemprego estimularam o avanço dos lotações. Em 1996 os utilitários vão representar 75 mil unidades vendidas no mercado interno, 200% a mais do que o volume comercializado em 1992 (ver gráfico ao lado).

Mercado brasileiro de utilitários (*)

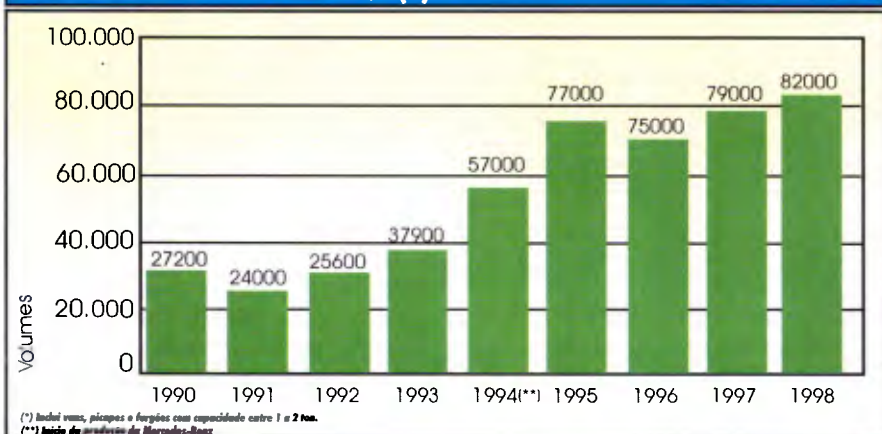




Foto: Paulo Higrash

Os 16 corredores, quando concluídos, devem beneficiar mais de 1,5 milhão de usuários por dia com uma frota média de 2.110 ônibus. Na foto o terminal (já em operação) de Vila Nova Cachoeirinha

No rumo certo

O transporte coletivo de São Paulo muda mais uma vez, mas ainda está longe do que os paulistanos desejam

Marcos R. Silva

São Paulo cresce em número de habitantes e, conseqüentemente, em problemas, na mesma velocidade, e é preciso que se veja o sistema de transporte como um todo, em que vários meios de transportes devem interagir e se encaixar para que o problema seja, senão solucionado, pelo menos reduzido a proporções mínimas suportáveis.

A cidade de São Paulo dispõe de um organismo próprio para gerenciar e administrar o transporte coletivo urbano através de ônibus, São Paulo Transporte S.A. (SPTrans), que veio substituir a estrutura pesada e arcaica da antiga Cia. Municipal de Transporte Coletivo, CMTC, que até 1993 abrigava sob suas asas um contingente de 25 mil funcionários (hoje a SPTrans opera com 1.100 funcionários) e um sistema caótico e em precárias condições de funcionamento.

A SPTrans é uma empresa de economia mista, cujo acionista majoritário é a prefeitura de São Paulo. Para Francisco Christovam, diretor presidente da empresa, "a CMTC era forte em mão-de-obra, enquanto a SPTrans é forte em inteligência". O sistema de transporte urbano da cidade de São Paulo opera com uma frota de 11.951 ônibus (ver quadro), distribuídos entre 52 empresas de transporte coletivo urbano, e é responsável pelo deslocamento de cerca de 6 milhões de pessoas/dia.

Para se locomover em São Paulo, hoje a quarta maior cidade do mundo, o ci-

dadão tem como opção o metrô, o sistema de transporte coletivo urbano, feito através de ônibus comuns Padron, ônibus articulados e trólebus, e os trens da antiga Santos-Jundiaí, hoje, estadualizada, com o novo nome de Cia. Paulista de Trens Metropolitanos, CPTM.

O metrô, que seria a solução ideal se não fosse o seu alto custo de execução, cresce apenas 2 km por ano e, por isso, não consegue solucionar, sozinho, o problema de transporte, ou ainda, uma boa parte do problema. Os trens suburbanos operados pela CPTM, que deveriam resolver outra boa parte dos problemas de transporte, são poucos e ineficientes.

Com tais deficiências, os sistemas de transporte coletivo urbano, através de ônibus e trólebus, arcam com a maior parte do serviço de locomoção na cidade de São Paulo, e têm, segundo pesquisa feita pela SPTrans, um índice de aceitação, entre bom e ótimo, da ordem de 43%, por parte da população, o que é muito baixo.

A solução para o problema seria, além da união de esforços de todos estes meios de transportes, que cada um realizasse seu serviço com um nível de excelência acima de 70%, aproveitando-se de todas as idéias e dando maior foco para as soluções de baixo custo.

Uma das soluções encontradas pela SPTrans foi o melhoramento dos corre-

dores viários (que já existiam), com obras de baixo custo, ao longo da extensão de cada um deles. Assim, dos 16 corredores programados para serem executados, cinco deles já foram entregues com suas obras concluídas.

A SPTrans desenvolveu um plano que engloba não somente a construção de terminais definitivos e a recuperação de corredores viários, mas também a integração de todo o transporte coletivo por ônibus urbano da cidade, para facilitar o deslocamento dos passageiros, diminuir o tempo de viagens e aumentar a velocidade comercial dos coletivos.

Neste plano, em 1996 foram investidos cerca de R\$ 132 milhões. A previsão orçamentária para a primeira etapa de 1997 é de aplicar mais R\$ 116 milhões, quando deverá abranger outras regiões (Rio Bonito, Guarapiranga, Itapeirica da Serra, ligação Guido Calói e Pirituba), em corredores que atingirão mais de 46 Km de extensão.

No ano de 1996, foram reformados e construídos seis terminais e cinco corredores viários urbanos abrangendo as seguintes regiões: Cidade Tiradentes, Terminal da Praça da Bandeira, Terminal do Parque Dom Pedro II, (o maior terminal de ônibus urbano da América Latina), Corredor Anhaia Melo, Corredor da

Avenida Celso Garcia, Corredor Radial Leste, Terminal Penha, Terminal do Largo da Batata, Corredor Santo Amaro-

SPTrans melhora os corredores viários

Nove de Julho (responsável pelo recorde de acidentes), Terminal João Dias e Terminal Vila Nova Cachoeirinha.

Os 16 corredores, quando concluídos, irão beneficiar cerca de 1,5 milhão de usuários/dia, utilizando uma frota/média de 2.110 ônibus, entre o tipo Padron, articulados (já estão em operação 147, e até o final de 1996, serão mais 50 ônibus articulados), e convencionais. Como resultado, haverá uma maior segurança para o usuário, redução de ônibus/hora, ganho de tempo nos percursos, e economia em recursos econômicos por diminuição de horas perdidas no trajeto.

**Parque D. Pedro II:
o maior terminal urbano
da América Latina
opera 771 ônibus por dia**

Com a execução do plano de recuperação dos corredores e construção de terminais, 70% dos deslocamentos serão feitos através do sistema "tronco-alimentado", ou seja: um terminal no chamado subcentro que recebe os passageiros da periferia da cidade e, a partir deste terminal de subcentro, opera-se uma linha troncalizada, utilizando veículos de grande capacidade de transporte de passageiros – ônibus articulados e biarticulados, ligando o terminal de subcentro até o destino final da viagem.

Este sistema vai permitir uma velocidade média de 15 km/h, (contra



Foto: Paulo Higarashi

os 5 km/h anteriormente feitos nos mesmos corredores). Segundo Francisco Christovam, "os corredores que hoje foram recuperados já existiam e eram tradicionalmente utilizados, o que fizemos foi melhorá-los e fazer com que aumente a velocidade de tráfego, para que se consiga, quando o sistema estiver em pleno funcionamento, uma velocidade de 25 km/h".

Todos os terminais de passageiros englobados neste plano da SPTrans ganharam cobertura, equipamentos sanitários higienizados, telefones públicos, posto policial e de informação, comunicação visual adequada e salas de controle operacional e administração.

As áreas dos Terminais de Passageiros são fechadas com grades, garantindo maior segurança e conforto. Para facilitar e agilizar o acesso aos novos terminais, as bilheterias estão funcionando com bloqueadores eletrônicos, semelhantes aos do metrô, podendo o usuário, comprar antecipadamente os bilhetes.

Todos os corredores viários urbanos recuperados ganharam faixas exclusivas, com novos abrigos, sinalização adequada e pintura amarela nas paradas.

Foram instalados novos gradis para aumento da visibilidade e segurança, substituição das barreiras rígidas existentes por barreiras tipo *new jersey* (separador de via de proteção de veículos particulares), e outras adequações geométricas.

A faixa amarela, exclusiva dos ônibus, recebeu tratamento especial, com aplicação de polímero acrílico com cimento Portland aditivado com sílica, para proteger o asfalto e o concreto das paradas do ataque do óleo diesel, aumentar a vida útil do pavimento, melhorar a aderência e sinalizar o espaço reservado ao transporte coletivo, aumentar a segurança e inibir a invasão pelos veículos.

A SPTrans espera, com estas medi-



Terminais têm bloqueadores eletrônicos iguais aos do metrô

das, solucionar parte do problema de locomoção do paulistano.

Para Francisco Christovam, com a integração de todos os meios de transportes coletivos existentes hoje em São Paulo, ônibus, metrô e os trens metropolitanos, o poder público "poderá oferecer aos usuários, um transporte decente, possibilitando ao usuário deixar seu carro em casa e ir para qualquer parte da cidade com certo nível de sofisticação, segurança, conforto, eficiência e rapidez".

Corredor Celso Garcia

No corredor Celso Garcia foram recuperados 23 km de faixa à direita das pistas integrantes do chamado Sistema Celso Garcia que inclui o viaduto 25 de Março, a avenida Rangel Pestana, a rua do Gasômetro, a avenida Celso Garcia, e as ruas Coronel Rodovalho e Comendador Cantinho, além de outras dez ruas e avenidas. Ao longo desse trecho o maior volume de ônibus está na avenida Celso Garcia, com mais de 360 ônibus/hora em momento de maior solicitação, atendendo uma demanda de 172 passageiros/dia. O custo da obra foi de R\$ 5,5 milhões.

Corredor Radial Leste

Este corredor recebe 210 ônibus/hora, atendendo a uma demanda de 105 mil passageiros/dia, e sua recuperação teve

A frota de São Paulo

Empresas	Ônibus
A.V. Brasil Luxo Ltda.	391
Viação Nações Unidas Ltda.	330
Via Norte Transp. Urb. Ltda.	200
Empresa Paulista de Ônibus	124
E.A.O. Penha São Miguel Ltda.	754
Empresa O.V. São José Ltda.	274
A.V. Tabu Ltda.	220
Viação Cidade Tiradentes Ltda.	331
Viação Izaura Ltda.	138
E.O. Vila Ema Ltda.	345
E.O. Santo Estevam Ltda.	230
Viação São Paulo Ltda.	225
E.V. Taboão Ltda.	370
Viação Bristol Ltda.	317
Tupi-Transp. Urb. Piratininga	212
Viação Urbana Transleste	293
Viação Paratodos	267
Viação Bola Branca Ltda.	454
Viação São Camilo Ltda.	211
Viação Santo Amaro Ltda.	230
Auto Viação Jurema Ltda.	431
Emp. São Luiz Viação Ltda.	541
E.O. São Bento Ltda.	162
Viação Campo Limpo Ltda.	123
Viação Tânia de Transportes	185
G. Americanópolis Transp.Urb.	167
Santa Cecília V. Urb. Ltda.	132
Viação Castro Ltda.	185
Viação Santa Madalena	183
Viação Gato Preto Ltda.	280
Viação Santa Brigida Ltda.	391
TUSA - Transp. Urb. Ltda.	462
Royal Bus Transporte Ltda.	108
Viação Cruz da Colina Ltda.	61
Consórcio Arc	74
Rápido Zefir Ltda.	60
Masterbus Transportes Ltda.	353
Consórcio Transkuba	173
Primavera Transp.Tur. Ltda.	51
Viação Paratodos Ltda.	75
Consórcio Alfa	105
Consórcio Transdaotro	130
Viação Astro Ltda.	74
Viação Jaraguá Ltda.	226
Expresso Talgo Transp.Tur. Ltda.	290
Viação Jabaquara Ltda.	138
Itamarati Transp. Urb. Ltda.	115
Cooperativa Comun. de Transp.	131
Consórcio Eletrobus	238
Transbaçal P.Ser.Ind.Com.	114
Columbus Transportes Ltda.	63
Leopoldina Transp.Urb.Ltda.	114
Total	11.951

um custo da ordem de R\$ 4,5 milhões, recebendo o mesmo tratamento dado a todos os corredores paulistanos.

Corredor Inajar de Souza/ Vila Nova Cachoeirinha

A SPTrans reconstruiu o terminal V. Nova Cachoeirinha, colocando faixas exclusivas, reformando os 5 km existentes e implantando mais 7,6 km. Foram construídas paradas com plataformas elevadas, e revistas as seis linhas existentes e integração de mais três linhas no terminal e, com isso, os 90 ônibus convencionais saem para dar lugar a 30 ônibus articulados e 60 Padron. Como resultado, conseguiu-se um maior conforto e segurança na integração, aumento da população atendida (100 mil passageiros/dia) e maior velocidade no corredor com ganho de 10 minutos no percurso até o centro da cidade, com uma economia de tempo equivalente a R\$ 6 milhões/ano.

Corredor Anhaia Melo

No corredor Anhaia Melo foram implantados 20 km de faixa exclusiva para ônibus, recuperado o pavimento e construídos abrigos com informação aos usuários, além de criação da linha tronco entre o bairro São Mateus e o Terminal Parque D. Pedro II.

Para isso, foram substituídos os ônibus convencionais por 32 ônibus articulados, que transportam o dobro de usuários (10.000 atualmente) e com ganho de tempo equivalente a R\$ 600 mil/ano.

Corredor Santo Amaro/9 de Julho

Neste trecho, a SPTrans construiu o Terminal João Dias, com reforma do corredor viário, realocação da parada João Lourenço, e a colocação de nove linhas integradas ao terminal, sendo duas novas linhas tronco para o centro e o bairro de Itaim. Com substituição da frota, entraram em funcionamento 69 ônibus articulados e 82 Padron sendo retirados os 234 ônibus convencionais).

Como resultado, ganhou-se maior segurança, no trânsito e para o usuário, com redução de até 120 ônibus/hora, aumento da fluidez e ganho de 18 minutos no percurso até o centro da cidade. Esta ação gerou uma economia de tempo equivalente a R\$18 milhões/ano, beneficiando 250 mil usuários do sistema/dia.



Foto: Paulo Higarashi

Os terminais (na foto, o de Santo Amaro) foram construídos no padrão definitivo.



Foto: Paulo Higarashi

197 ônibus articulados vão estar operando nos corredores viários de São Paulo

TERMINAIS			
Terminais	Usuários / Dia	Linhas	Frota
Bandeira	200 mil	18	400
Parque D. Pedro II	200 mil	45	771
Penha	50 mil	06	96
Lgo. da Batata	25 mil	16	51
João Dias	70 mil	08	73
N. Cachoeirinha	140 mil	09	74

Fonte: SPTrans - 1996

CORREDORES		
Corredores	Usuário/Dia	Ônibus/Hora
Anhaia Melo	73 mil	136
Celso Garcia	172 mil	360
Radial Leste	105 mil	210
Sto. Amaro/9 de Julho	460 mil	151
Inajar de Souza/ V. N. Cachoeirinha	180 mil	83

Fonte: SPTrans - 1996

O Corredor Santo Amaro/Nove de Julho, inaugurado em 1986, passa agora por sua primeira reforma, melhorando o desempenho operacional dos ônibus e dando maior segurança aos usuários

do transporte coletivo e pedestres.

Segundo dados da Companhia de Engenharia de Tráfego, CET, no primeiro semestre deste ano, foram registrados naquele local 197 acidentes envolvendo ônibus, sendo 16 com vítimas, 116 sem vítimas e 65 atropelamentos.

Somente na Parada João Lourenço ocorreram 35 atropelamentos durante o ano de 1995. Para corrigir este trecho, a SPTrans trocou o local da parada de ônibus, colocando-a próxima da avenida Juscelino Kubitschek. A substituição dos gradis e acertos geométricos serviu para aumentar a segurança e facilitar a travessia dos usuários e pedestres, dando uma maior visualização ao motorista.

A substituição dos gradis e acertos geométricos serviu para aumentar a segurança e facilitar a travessia dos usuários e pedestres, dando uma maior visualização ao motorista.

■ Ônibus de 14 metros ■

Liberado para o Brasil

Comprimento do veículo simples aumenta 80 cm e melhora a relação custo-benefício do setor



Marcopolo Paradiso GV 1150, um dos 30 primeiros ônibus de 14 m a operar no Brasil, encomendados pela Planalto Transportes

No mínimo, era uma incoerência. Países vizinhos aceitam, mas aqui era proibido. Agora, depois de muita polêmica, o ônibus de 14 metros foi liberado para ser operado por empresas brasileiras. A autorização veio através do Decreto 2.069 publicado no Diário Oficial da União de 13 de novembro de 1996.

A primeira empresa a aderir ao ônibus mais longo foi a Planalto Transporte, de Santa Maria, RS. "Vínhamos acompanhando o assunto e estávamos com um pedido colocado na Marcopolo de 30 unidades na medida-limite anterior, de 13,20 m", diz Paulo Teixeira, diretor-presidente da Planalto Transporte, de Santa Maria, RS, empresa com 200 ônibus que rodam 30 milhões de km e transportam 4,5 milhões de passageiros/ano em linhas intermunicipais, interestadu-

ais e internacionais. "Transformamos a encomenda em ônibus de 14 m, o que permitirá manter 50 lugares com mais espaçamento de poltronas. Vínhamos operando com o mesmo número de lugares, mas em 13,20 m. Quer dizer, ampliamos o conforto", explica.

Os ganhos da Planalto

Os primeiros 30 ônibus de 14 m a operar no Brasil levam a marca Marcopolo, modelo Paradiso 1150, sobre plataforma Mercedes O400 6x2. Vêm equipados com ar condicionado Thermo King, bar, vídeo e geladeira.

"Estamos dobrando o número de car-

ros com ar condicionado, adotando o ônibus de 14 m, tudo para cativar o passageiro e enfrentar a concorrência do automóvel e do avião", acrescenta o presidente da Planalto.

A adesão ao ônibus de 14 m não foi repentina, mas resultado de estudos, observações na Alemanha e parceria com a Marcopolo. Eis os passos e as providências da Planalto Transporte para tirar vantagens em distribuição de peso a partir da nova dimensão:

- retirou o estepe do balanço dianteiro e o recolocou na traseira, junto ao terceiro-eixo;
- retirou o tanque originalmente junto ao eixo dianteiro e o colocou na traseira, entre o assoalho e o rodado de tração;
- mudou o posicionamento da bateria, colocando-a junto ao motor;

● modificou a posição do porta-ferramenta, colocando-o na frente do balanço dianteiro.

Com tais modificações, foi possível enquadrar o ônibus de 14 m dentro do limite de peso permitido por lei no eixo dianteiro. "Com o rearranjo também ganhamos 4 m³ de bagageiro, o que é muito útil para nós que movimentamos encomendas", acentua o presidente da empresa, Paulo Teixeira.

O empresário revela que vinha estudando há tempo a possibilidade de adotar o ônibus de 14 m. "Aí veio a liberação e uma viagem à Feira de Hannover, na Alemanha, onde vi configurações de distribuição de pesos que oxigenaram minha mente", confessa.

Teixeira quantifica a vantagem de conforto de um ônibus de 14 m em relação ao de 13,20 m: num carro de 50 lugares o espaçamento entre espaldar e espaldar das poltronas sobe para 920 mm, ante 860 mm.

Os pontos fortes do ônibus mais comprido levam o empresário a planejar

outras compras. "Os próximos carros que vamos encomendar terão 14 m", acentua. O veículo custa cerca de 8% mais que um de 13,20 m e é compatível com a maioria das linhas da empresa, intermunicipais, ou interestaduais ligando Santa Maria, RS, a Barreiras, BA, ou Palmas, TO.

Por ora, Teixeira não quer adotar ônibus de piso e meio ou de dois andares com 14 m. "Mas estamos estudando a possibilidade de adotar o Double Decker de três eixos, mas com pneu single na dianteira e no terceiro-eixo, o que alivia muito a tara", antecipa.

Permitido o quarto eixo

A Planalto não pretende adotar o segundo eixo direcional. "Vamos reivindicar, isto sim, que o Brasil adote, como na Europa, um eixo dianteiro com capa-

cidade para 8,5 t brutas", comenta.

A mesma lei que liberou o ônibus de 14 m autorizou a utilização do segundo eixo direcional – "no conjunto de dois eixos dotados de dois pneumáticos cada, desde que direcionais, o limite máximo de peso será de 12 toneladas", diz o parágrafo 2º do Artigo 83 da lei. "A partir de agora as empresas brasileiras terão possibilidade de usar ônibus com 14 m e 4 eixos, o que antes era só permitido a empresas de outros países", lembrou Valter Gomes Pinto, diretor corporativo da Marcopolo, empresa que até agora só fazia ônibus de 14 m para exportação.

De acordo com o empresário, duas versões especiais poderão ser executadas com carroceria mais longa: o Double Decker e o Low Driver com menor número de poltronas – leito ou semi-leito – na configuração de três eixos, 6x2.

No quadro atual das frotas brasileiras, seis entre dez carrocerias rodoviárias utilizam o comprimento de 13,20 m.

"Acredito que a produção dentro de

Peru adota o super-ônibus

Fabricado no Brasil o ônibus tem 15 metros e duas classes

Se no Brasil o ônibus de 14 m começa a surgir agora, em países como o Peru a lei permite veículos de 15 m, uma das atrações mostradas no estande da Carrocerias Nielson, na Expobus'96. É um produto que surpreende pelo tamanho e pela novidade de incorporar, tal e qual em trens e aviões, o serviço de duas classes, a mais requintada, chamada leito-turismo, outra popular, convencional. O proprietário da empresa compradora do super-ônibus, Miguel Ciccía, explicou a Technibus que o veículo atende desejos dos passageiros e racionalização de custos.

Miguel Ciccía dirige a Civa, empresa peruana com 107 ônibus, 90% Busscar (o restante Marcopolo e Caio). Está há 25 anos na área de transporte de passageiros.

A opção por ônibus brasileiros é motivada por fatores determinantes, entre eles a sensível redução de preço frente a produtos similares existentes no Primeiro Mundo. "A qualidade é outro indutor da nossa escolha", afirma Ciccía.

"O Brasil tem em ônibus tecnologia de ponta". Na mesma hierarquia de importância surge o financiamento brasileiro como muito convidativo, salienta Ciccía, empresário que acumula cargo de senador e aptidões de poeta, músico, compositor, cantor e pintor abstrato.

Homem de sete instrumentos, ele conta que sua atividade no trans-



Ciccía: duas classes e tarifas diferenciadas

porte de pessoas começou por acaso, ou melhor, por obra de sua atividade na condução de caminhões. "Eu tinha dois Fiat com carroceria, muito socilitados por passageiros. O ônibus de 15 m faz parte de um lote encomendado à

Busscar. A divisão de classes é seguida por valores diferenciados de tarifas. Uma viagem de 1000 km vale US\$ 15 na segunda classe e US\$ 25 na primeira. Na alta estação, estes valores sobem para US\$ 23 e US\$ 33 respectivamente.

algum tempo terá o seguinte mix: 40% abaixo de 13,20 m; 30% com 13,20 m e 30% no comprimento de 14 m", estima Adelir José Boschetti, da área de projetos da Marcopolo.

O novo comprimento, pelo menos de início, deverá recair sobre chassis de três eixos – configuração 6x2. Já sobre o layout interno, os empresários têm duas opções: aumentar o número de lugares ou melhorar o espaçamento entre poltronas.

Antonio Camilo Policastro, da Nielson, acredita que no primeiro momento, se o número de lugares for ampliado, poderá ocorrer uma redução na quantidade de ônibus encarroçados. "No entanto, os empresários poderão utilizar os 80 cm a mais no comprimento para promover rearranjos, introduzindo, por exemplo, um novo tipo de sanitário", explica.

De qualquer forma, de acordo com o diretor da Nielson, aquilo que já era vendido para o Uruguai e Argentina agora poderá beneficiar frotistas brasileiros. "O decreto veio dar reciprocidade de concorrência, uma vez que os ônibus de outros países com 14 m já trafegavam em território brasileiro".

Jair Bez, gerente técnico da Comil, está muito confiante no sucesso do ônibus de 14 m por causa de sua vantagem na relação custo-benefício. Estima-se que custe em torno de 5% mais. "Em compensação, permite ao empresário ampliar de 46 para 50 o número de lugares, mantendo-se um bom conforto e ampliando a receita", diz ele.

O ônibus de 14 m agrega valor ao transporte rodoviário de passageiros neste momento em que é fundamental a contenção de custos fixos. Outra vanta-

gem é que a adição de peso não influi nos limites da Lei da Balança.

Urbanos: sem mudanças

O decreto 2.069 não visa atingir os ônibus urbanos, cuja maioria mede entre 12m ou 12,60 m de comprimento.

"Poucos ônibus urbanos têm 13,20 m, pois dependem da configuração interna do layout para permitir que o número de lugares seja sempre compatível com o peso admissível do chassi", diz Valter Gomes Pinto, para enfatizar: "Outro agravante para o ônibus urbano é sua relação comprimento / manobrabilidade".

Decreto autoriza 14 metros e anistia ônibus fora do peso

Eis a íntegra do decreto publicado no Diário Oficial da União de 13 de novembro de 1996.

Decreto Nº. 2.069, de 12 de novembro de 1996.

Dá nova redação aos arts.ºs 81,82 e 83 do Regulamento do Código Nacional de Trânsito, aprovado pelo Decreto nº. 62.127, de 16 de janeiro de 1968.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso da atribuição que lhe confere o art. 84, Inciso IV, da Constituição,
DECRETA:

Art. 1º. Os arts. 81,82, e 83 do Regulamento do Código Nacional de Trânsito, aprovado pelo Decreto nº. 62.127, de 16 de janeiro de 1968, passam a vigorar com a seguinte redação:

"Art.81. As dimensões autorizadas para veículos, com ou sem carga, são as seguintes:

- I - largura máxima: 2,60 m;
- II - altura máxima: 4,40 m;
- III - comprimento total;

- a) veículos simples: 14,00 m;
- b) veículos articulados: 18,15 m;
- c) veículos com reboque: 19,80 m;

§ 1º. - São fixados os seguintes limites para o comprimento do balanço traseiro de veículos de transporte de passageiros e de cargas:

- I - nos veículos simples de transporte de carga, até sessenta por cento da distância entre os dois eixos, não podendo exceder 3,50m;
- II - nos veículos simples de transporte de passageiros:
 - a) com motor traseiro: até 62% da distância entre eixos;
 - b) com motor dianteiro: até 71% da distância entre eixos;
 - c) com motor central: até 66% da distância entre eixos.

§ 2º. A distância entre eixos prevista no parágrafo anterior será medida de centro a centro das rodas dos eixos dos extremos.

§ 3º. Não é permitido o registro e o licenciamento de veículos com dimensões excedentes aos limites fixados neste artigo, salvo configuração que incorpore inovação tecnológica devidamente regulamentada pelo Conselho Nacional de Trânsito.

§ 4º. Os veículos em circulação com dimensões exce-

dentes aos limites fixados neste artigo poderão circular até o sucateamento, mediante autorização específica, a ser regulamentada pelo Conselho Nacional de Trânsito.

§ 5º. Não se sujeitam ao disposto nos parágrafos anteriores os veículos especialmente projetados para o transporte de carga indivisível de que trata o Art. 85."

Art. 82. São fixados os seguintes limites máximos de peso bruto total e peso bruto transmitido por eixo de veículos às superfícies das vias públicas:

- I - peso bruto total por unidade ou combinações de veículos: 45 t.
- II - peso bruto por eixo isolados: 10 t.
- III - peso bruto por conjunto de dois eixos em tandem, quando a distância entre os dois planos verticais que contenham os centros das rodas for superior a 1,20m e inferior ou igual a 2,40m: 17 t.
- IV - peso bruto por conjunto de dois eixos não em tandem, quando a distância entre os dois planos verticais que contenham os centros das rodas for superior a 1,20m e inferior ou igual a 2,40m: 15 t.
- V - peso bruto por conjunto de três eixos em tandem, aplicável somente a semi-reboque, quando a distância entre os três planos verticais que contenham os centros das rodas for superior a 1,20m e inferior ou igual a 2,40m: 25,5 toneladas.
- VI - peso bruto por conjunto de dois eixos, sendo um dotado de quatro pneumáticos e outro de dois pneumáticos interligados por suspensão especial, quando a distância entre os dois planos verticais que contenham os centros das rodas for:
 - a) inferior ou igual a 1,20m: 9 t.
 - b) superior a 1,20m e inferior ou igual a 2,40m: 13,5 t.

§ 1º. Considerar-se-ão eixos em tandem dois ou mais eixos que constituam um conjunto integral de suspensão, podendo qualquer deles ser ou não motriz.

§ 2º. Quando, em um conjunto de dois eixos, a distância entre os dois planos verticais paralelos que contenham os centros das rodas for superior a 2,40m cada eixo será considerado como se fosse isolado.

§ 3º. Em qualquer par de eixos ou conjuntos de três eixos em tandem, com quatro pneumáticos cada, com os respectivos limites legais de 17 t. e 25,5 t.. A diferença de peso bruto total entre os eixos mais próximos não deverá exceder a 1.700 kg.

§ 4º. Os veículos ou combinações de veículos com peso bruto total superior ao fixado no inciso I poderão obter autorização especial para transitar, desde que não ultrapassem os limites de peso por eixo ou conjunto de eixos, ou o seu equivalente em termos de pressão a ser transmitida ao pavimento, e não infringjam as condições técnicas das obras

de arte rodoviárias, constantes do roteiro a ser percorrido.

§ 5º. O CONTRAN regulamentará configurações dos eixos duplos com distância dos dois planos verticais que contenham os centros das rodas inferior a 1,20m, especificando os tipos de pneus e peso por eixo, ouvido o Ministério dos Transportes, através do seu órgão rodoviário.

§ 6º. Os ônibus com peso por eixo superior ao fixado neste artigo, registrados e licenciados até a data de publicação deste Decreto, poderão circular até o término de sua vida útil, conforme regulamentação do Conselho Nacional de Trânsito, desde que respeitado o disposto no art. 79 deste Regulamento e observadas as condições do pavimento e das obras de arte rodoviárias."

"Art. 83. Os limites máximos de peso bruto por eixo e por conjunto de eixos, estabelecidos no artigo anterior, só prevalecem:

- I - se todos os eixos forem dotados de, no mínimo, quatro pneumáticos cada um;
- II - se todos os pneumáticos de um mesmo conjunto de eixos forem da mesma rotação e calçarem rodas do mesmo diâmetro;

§ 1º. Nos eixos isolados, dotados de dois pneumáticos, o limite máximo de peso bruto por eixo será de três toneladas, quando utilizados pneus de até 830 mm de diâmetro, e de seis toneladas, quando usados pneus com diâmetro superior.

§ 2º. No conjunto de dois eixos, dotados de dois pneumáticos cada, desde que direcionais, o limite máximo de peso será de doze toneladas.

§ 3º. A adoção de eixos com dois pneumáticos com banda extralarga somente será admitida após aprovação do Conselho Nacional de Trânsito, ouvidos o Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo e o Ministério dos Transportes, por intermédio de seu órgão rodoviário, para o estabelecimento dos limites de peso a serem transmitidos às superfícies das vias públicas."

Art. 2º. Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 3º. Revogam-se os Decretos nºs. 88.065, de 26 de janeiro de 1983, e 1497, de 22 de maio de 1995.

Brasília, 12 de novembro de 1996, 175º da Independência e 108º da República.

Fernando Henrique Cardoso
Milton Seligman

BUSSECAR



Um novo conceito de viajar.



Seja para turismo, rodoviário ou fretamento, a **BUSSCAR** oferece a você soluções para cada uma de suas necessidades, para sua empresa ser competitiva e satisfazer os seus passageiros:

a linha **97 JUM BUSS** e **EL BUSS**.

No **JUM BUSS 400 PANORÂMICO**, o top de linha, com 3 ou 4 eixos, a tripulação viaja instalada numa exclusiva cabine no piso inferior, e os passageiros comodamente no piso superior, ambos com visão panorâmica, conforto e sofisticação.

Os **JUM BUSS 380 e 360**, com seus novos e inconfundíveis estilos, reúnem tudo o que você necessita para oferecer aos seus passageiros um serviço superior e diferenciado.

Os **EL BUSS 340 e 320**, com seus novos e atraentes visuais, oferecem conforto, segurança e versatilidade, para sua empresa obter os melhores resultados.

Os seus clientes vão ficar mais satisfeitos sempre que viajarem num **BUSSCAR**.

E você mais ainda, porque sabe que ofereceu a melhor alternativa.

BUSSCAR 97, um novo conceito de viajar.



Rua Pará, 30 - Caixa Postal 477
Tel: (047) 441-1133 - Fax: (047) 441-1103
CEP 89204-420 - Joinville - SC - Brasil
E-MAIL: busscar@netville.com.br



BUSSCAR
A MARCA DO ÔNIBUS
NIELSON

A feira do passageiro

O usuário, em geral pouco lembrado, foi o centro das preocupações dos expositores na maior mostra de tecnologia e negócios de ônibus da América Latina

Ariverson Feltrin

Na maioria dos 150 estandes da quarta edição da Expobus'96, houve uma só preocupação: satisfazer o frotista na necessidade básica de garantir seu negócio. Para isso, uma verdade ficou absolutamente cristalina: o frotista, para sobreviver em regime de mercado aberto, precisa cativar seu público.

O passageiro, de fato, foi o tom das preocupações da Expobus'96, a maior feira de exposições e negócios da América Latina, promovida no início de novembro por Technibus Eventos, empresa do grupo que edita as revistas Technibus e Transporte Moderno.

O que se viu nos seis dias da Expobus'96 foi uma demonstração de cumplicidade de expositores e frotistas com o objetivo de conquistar sua excelência, o passageiro.

O clima de sedução se fez presente entre os expositores, ávidos por mostrar sua tecnologia a serviço do passageiro. Todos os fabricantes de ar condicionado demonstraram avanços num produto que definitivamente veio para figurar na maior parte dos ônibus brasileiros.

A preocupação com o conforto do passageiro se somou outra, a de trazer aos frotistas de ônibus ganhos de qualidade e eficiência na prestação de serviços. Dessa maneira, houve forte presença de fabricantes ou representantes de empresas especializadas em equipamentos de bilhetagem eletrônica, um produto que vem ao encontro dos anseios modernos de melhorar os serviços e reduzir os custos operacionais.

Isto tudo, claro, acompanhado de uma seleta variedade de chassis, plataformas e carrocerias que encantaram as pessoas que convivem e sobrevivem de operar ônibus. De um lado, em expressivo contingente, foram mostrados ônibus capazes de solucionar demandas modernas, marcadas por carência de recursos e fartura de exigências. Nos estandes de montadoras e encarroçadoras havia uma presença de ônibus seguindo tais características, ou seja, despojados de sofisticação, mas que atendem necessidades de um ir-e-vir a tarifas módicas. Neste sentido, as fábricas deram shows de sintonia com o mercado. Se numa ponta, a racionalização se fez presente através de ônibus intermunicipais e de fretamento, no

outro extremo, a Expobus também foi um palco de gala para a exposição de ônibus sofisticados.

O Double Decker da Marcopolo, o ônibus de 15 m de comprimento da Nielson, e o piso baixo da Scania/Marcopolo foram demonstrações de que o mercado está maduro para absorver produtos sintonizados com os países avançados.



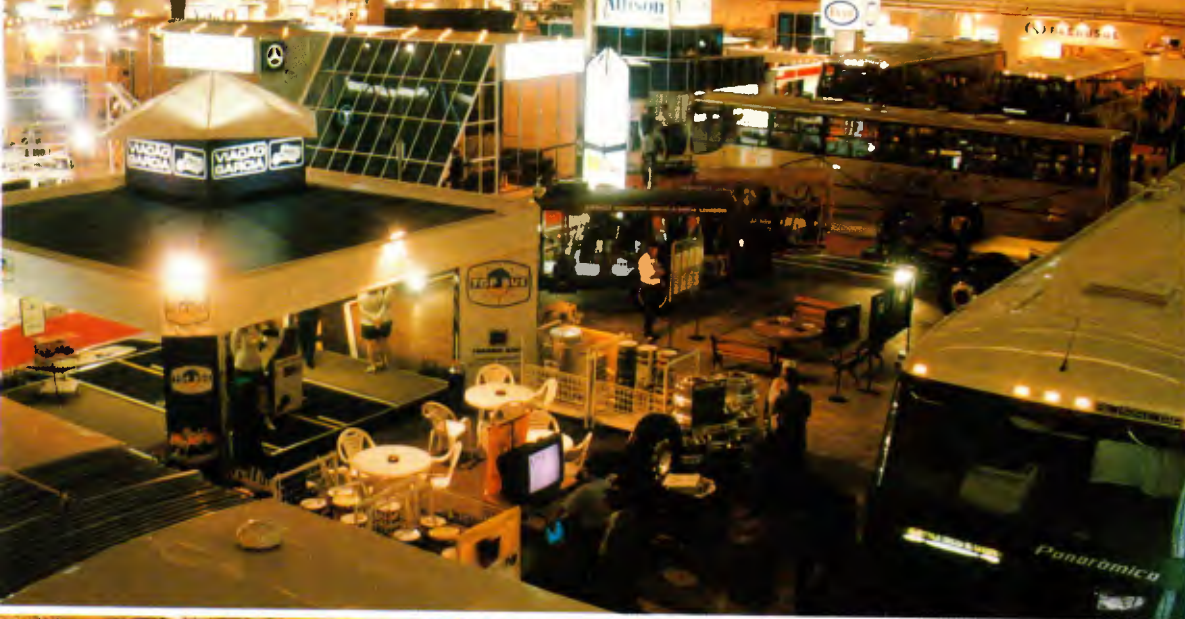
Os ministros Saldanha (ao centro), Gustavo Krause (à esq.) e o presidente da Fabus, Antonio Martins (à dir.)

O ministro à vontade

Alcides José Saldanha falou em privatização na visita à Expobus'96

O gaúcho Alcides José Saldanha tem repetido que seu ministério dos Transportes tem liderado o processo de privatizações no país. "Estamos delegando à iniciativa privada as concessões de operar ferrovias, portos e estradas. O governo, antes, queria fazer tudo; agora, faz de tudo para que outros façam".

Na Expobus'96, onde esteve na abertura e na visita aos estandes, Saldanha ficou à vontade. Afinal, o setor da indústria e operação de ônibus, que movimentava alguns bilhões de reais e 60 milhões de passageiros/dia, é tocado pela iniciativa privada, que muito faz e pouco pede.



Os dois pavilhões reuniram expositores e visitantes em torno de um mesmo ideal: propor soluções e alternativas para aperfeiçoar a tecnologia, a operação e, conseqüentemente, a satisfação do usuário

Foto: Paulo Igarashi



O Double Decker da Marcopolo (dir.), com 4 eixos, foi outra forte atração na Expobus; à esq., o já tradicional Café Scania



A Scania reproduziu uma estação rodoviária, à semelhança de um aeroporto: a rodomoça embarcada recepcionava com gentileza e dava informações sobre o ônibus, um K 113 TL com carroceria Jum Buss superequipada.



Números da Expobus'96

Expositores: 150 estandes distribuídos entre dois pavilhões: Vermelho e Azul, e Interligação do Expo Center Norte, São Paulo, SP.

Visitantes: 35 mil pessoas durante os 6 dias, sendo 98,03% do público constituído de pessoas que decidem, ligadas ao setor de transporte rodoviário de passageiros.

Negócios: Foram realizados negócios de R\$ 55,4 milhões durante o evento, conforme informações dos expositores, projetando movimento de negócios a curto e médio prazos da ordem de R\$ 218 milhões.

Nível/expectativa dos expositores: Para 88,24% dos expositores, a Expobus'96 correspondeu às expectativas em termos de custo/benefício.

Visitação Internacional: A Expobus'96 recebeu visitantes da Argentina, Uruguai, Paraguai, Bolívia, Colômbia, Peru, Chile, Austrália, Estados Unidos, Itália, entre outros países.

Tecnologia em detalhes

Adequação ao deficiente, conforto, praticidade, os ônibus brasileiros incorporam avanços nos mínimos detalhes.



A Expobus'96 foi palco de circulação de empresários, de notícias e de dinheiro

Itapemirim reativa Tecnobus

● O grupo Itapemirim iniciará em março/97 a produção em série de carrocerias para ônibus através da Tecnobus, Serviços, Comércio, Indústria Ltda., cujo diretor-superintendente é Maxwell Cola Gazola. O ritmo será de cinco unidades mensais subindo gradativamente até atingir 10 em julho. A carroceria será construída sobre buggy O-400 RSD. O objetivo no primeiro ano é renovar 10% das carrocerias de duas empresas do grupo, Viação Itapemirim e Penha, ambas com uma frota total de 2 mil ônibus. "Se conseguirmos aumentar a produtividade, está em nossos planos vender carrocerias para terceiros", disse Maxwell.

● A Tecnobus, antes uma divisão do grupo, agora uma empresa autônoma, vai se dedicar também à prestação de outros serviços para terceiros: "Vamos retificar motores, recauchutar pneus, aproveitando nossa estrutura", revelou Maxwell.

● Nem todas as empresas do grupo capixaba serão supridas pela Tecnobus. A Sudeste, operadora de Camilo Cola comprou da Comil 10 carrocerias modelo Versatile sobre plataforma UP Mercedes-Benz.

Palhano na Reunidas

● O ex-diretor Comercial da Carrocerias Nielson, Roberto Palhano (foto) circulou na Expobus falando sobre seu novo desafio como assessor da diretoria da Empresa Reunidas



de Caçador, de Santa Catarina. Palhano, antes da Nielson, trabalhou longos anos na área de vendas de ônibus da Scania.

Ar condicionado nos urbanos

● Odilon Filho (foto), comandante das empresas Transbrasileira, Rápido Araguaia e outras de Goiás, ao ver a profusão de ônibus com ar condicionado na Expobus'96, comentou: "Já queimei minha língua duas vezes ao dizer



que venderia minhas empresas quando os ônibus incorporassem sanitário e terceiro eixo. Isto aconteceu e eu continuo no negócio. O ar condicionado é uma realidade nos rodoviários e tenho a impressão que em pouco tempo estará também nos ônibus urbanos".

Ciferal contrata gente de peso

● Revitalizada com o apoio dos empresários de ônibus que se cotizaram financeiramente para sua privatização, a Ciferal está empenhada em aperfeiçoar produtos e a fábrica de Xerém, RJ. Para isso, logo depois da Expobus contratou um reforço de peso, Fugio Yamanishi, como superintendente industrial. Fugio, desde 2 de dezembro oficialmente na empresa, era o gerente de Produção da Mercedes-Benz do Brasil. Junto com ele vem Ricardo Bicelli, também da Mercedes, que responderá pela gerência de Métodos e Processos. A Ciferal fechará o ano com cerca de 2,4 mil carrocerias produzidas. Para 1997, Gilson Mansur (foto), diretor comercial (também ex-Mercedes), quer elevar a produção para 3,3 mil unidades.



Qualidade dita regras

● Tarcisio Schettino (foto), diretor da Util, tradicional operadora mineira, conta que a empresa já tem hoje 10% da frota dotada de ar condicionado. "A desregulamentação do nosso setor está sendo feita pela qualidade, não por cartel".



BCN vai crescer

● Fernando Guedes, diretor do BCN, com forte presença na Expobus (foto), fez um balanço do banco em 1996: US\$ 530 milhões de operações — entre operações de leasing e Finame. Ônibus e caminhões, meio a meio, representaram 40% do total. Para 1997, ele prevê US\$ 700 milhões, com os mesmos 40% para financiamento de ônibus e caminhões. O BCN está entre os maiores operadores do país em transportes, área para a qual "temos uma equipe de negócios de 15 pessoas".



Pirelli escala 1º time

● A Pirelli trouxe à Expobus o primeiro time de executivos (foto), entre eles Maurizio Prete, diretor na matriz italiana, Oscar Cristianci, o superintendente da subsidiária brasileira, e José Carlos Garcia, diretor comercial, que afirmou: "O Brasil é o terceiro maior consumidor de pneus de caminhões e ônibus do mundo com um mercado total de 3,2 milhões de unidades".



Goiânia vai comprar

● Empresários do setor urbano de Goiânia agitaram os fabricantes de ônibus na Expobus ao acenar com a compra de 200 unidades no primeiro semestre de 1997. Na capital goiana a frota é muito nova e os empresários costumam negociar em regime de pool. Duas marcas de chassis — VW e Mercedes — se revezaram nas duas últimas compras.

Denso chega a Manaus

● A Denso, fabricante japonesa de ar condicionado, anunciou que começa em janeiro de 1997 a montar equipamento para teto de ônibus em Manaus.

Dos expositores, 64,7% encaminharam negócios; 98% consideraram o nível do público entre bom e ótimo

Pesquisa aprova mostra

A organização da Expobus'96 avaliou a feira e seus resultados, através de pesquisa realizada entre os expositores sobre negócios, contatos e vendas de seus produtos durante o evento, além de contatos comerciais que foram realizados na Expobus para posterior fechamento de negócios.

Eis os resultados da pesquisa:

- 64,70% dos expositores realizaram efetivos contatos para posterior fechamento de negócios.
- 25,50% dos expositores fecharam negócios durante a Expobus'96, através de contatos mantidos durante o evento.
- Para 88,24% dos expositores a Expobus'96 correspondeu às expectativas em termos de custo-benefício.
- 98,03% dos expositores consideraram o nível de qualidade do público visitante entre ótimo e bom.
- Para 45,09% dos expositores o volume de negócio foi considerado bom, enquanto 21,56% consideraram o evento como ótimo para realização de negócios.
- 81,05% dos expositores consideraram a organização do evento entre ótimo e bom.
- Antonio Dadalti (foto), gerente executivo de vendas da Volkswagen,



disse que "só na Expobus a Volkswagen está realizando negócios", referindo-se à participação da empresa em outros eventos, e anunciando que a montadora já tinha vendido 20 chassis, no segundo dia do evento.

■ A montadora da estrela divulgou que, com o lançamento do chassi OH 1621 L (foto), na Expobus'96, a Mercedes-Benz encerra o ciclo de produtos do Programa Chassi Década 90, iniciado com o OF-1620.



■ A Grammer-Teperman (foto), fabricante de poltronas para ônibus rodoviário e urbano, fechou negócios durante a feira com a empresa Troiano, de Rosário, Argentina, para fornecimento de seus produtos para 8 unidades de carros de duplo piso, fabricados pela encarroçadora argentina.



■ A Esso Brasileira de Petróleo lançou durante a Expobus'96 o lubrificante Essolube XD3 Extra+, óleo de alta performance para motores turbo-diesel, indicado, segundo a empresa, para 20 mil km em ônibus urbanos e para 45 mil km nas aplicações rodoviárias.

■ A empresa Itamarati, urbana de São Paulo, comprou 110 chassis Volks-

wagen, que serão encarroçados com o modelo GLS Bus da Ciferal. O negócio, que já vinha sendo encaminhado entre as três partes, foi fechado durante a exposição.

■ A Recrusul (foto) vai fechar o ano de 1996 com vendas de 600 equipamentos de ar condicionado para ônibus. Só nos últimos 60 dias, segundo Alarico Carneiro da Cunha, assessor da diretoria da empresa, foram fechados 119 negócios. A Reu-

nidas, de Caçador, SC, fez a maior encomenda (30 unidades tipo AC 35 de teto). A Expresso Guanabara, de Fortaleza, CE, adquiriu 26 equipamentos; Nacional Expresso, de Uberlândia, MG, ficou com 22 unidades; a Viação Motta, de Presidente Prudente, SP, comprou 17 equipamentos da Recrusul. Rápido Marajó e Viação Paraúna compraram 12 unidades. Já a Viação Real, RJ, comprou 12 equipamentos tipo AC12 para instalação em microônibus.



■ A Neva, empresa que comercializa o Vigar, controlador de pressão de pneus, vendeu até hoje 120 mil unidades do equipamento – 40 mil para uso em ônibus, 80 mil para caminhões. Os maiores usuários são Viação Itapemirim e Penha, que até o segundo semestre de 1997 terão em torno de 1,5 mil unidades no total.

A IMPRENSA NA EXPOBUS'96



Jornalistas do Brasil e do exterior marcam presença na exposição

A organização da Expobus'96 convidou jornalistas de várias partes e veículos de comunicação brasileiros, assim como da América Latina – Chile, Uruguai, Peru, Argentina, Colômbia – Estados Unidos e Itália para a cobertura jornalística do evento que contou com entrevistas coletivas promovidas por um pool de empresas: Pirelli, Mercedes-Benz, Marcopolo, Volkswagen, Scania, Caio e Technibus Eventos.

Na ocasião foram mostrados produtos em lançamento e relatados números

e planos das empresas.

Durante a Expobus'96, a Caio divulgou a certificação da qualificação ISO 9001, que inclui desenvolvimento, produção, instalação, pós-vendas e projeto. A Caio investiu US\$ 800 mil num prazo de 8 meses no programa de qualificação. Durante a mostra, a Caio realizou negócios da ordem de R\$ 12 milhões em vendas de 310 ônibus. A Marcopolo, encarroçadora gaúcha, também divulgou o recebimento da qualificação ISO 9002.

Ônibus na berlinda

Autoridades, técnicos e empresários analisam a ação dos clandestinos e os antídotos para conter o avanço

Todo o santo dia o habitante de cidades brasileiras enfrenta problemas com o trânsito. Como também são de carne e osso, os dois ministros que estiveram na abertura da Expobus'96 fizeram queixas sobre o caótico trânsito. Alcides José Saldanha, dos Transportes, e Gustavo Krause, do Meio Ambiente, relataram atrasos que tiveram em suas agendas de compromissos por causa da fatura de veículos e escassez de infra-estrutura viária.

Este caos urbano foi o tema do seminário "O ônibus: uma solução indispensável para o transporte público", realizada nas manhãs, antes da abertura da Expobus. De fato, o ônibus, consensualmente, é a solução mais racional para atenuar o nó das cidades. Otávio Vieira da Cunha, presidente da NTU, entidade que congrega 2 mil empresas de ônibus responsáveis pelo transporte de 50 milhões de pessoas/dia em 94 mil ônibus foi categórico: "Estamos sofrendo a concorrência de vans e até mototáxis. Em vez do poder de polícia, queremos atacar este problema oferecendo qualidade. Pretendemos, nos próximos cinco anos, comprar 100 mil ônibus novos - 70 mil para renovação e 30 mil para ampliação". Fez duas exigências: prazo entre 7 a 10 anos para pagar e taxa de juros internacionais.

Cunha, um dos debatedores do painel "Financiamento para o Setor de ônibus", endereçou a proposta para o expositor do tema, diretor executivo da Agência Especial de Financiamento Industrial (Finame), Darlan José Dórea Santos, que deu três respostas:

- Sobre recursos, foi incisivo: "Temos de sobra".
- Sobre prazos maiores: "Temos que ter

engenhosidade".

- Sobre taxas menores: "O Brasil está baixando os juros".

No calor do debate, por vezes as soluções parecem estar iminentes. Decorridos 30 dias do seminário, nada havia avançado, como se a proposta da NTU tivesse caído no esquecimento.

Trata-se de uma grande desatenção. Afinal, só os 30 mil ônibus para ampliação da frota vão criar 150 mil novos empregos, sinalizou Cunha. "É muito mais que o desemprego de 118 mil pessoas ocorrido nos últimos tempos no ABC paulista", observou José Antonio Fernandes Martins, presidente da Fabus, entidade que reúne os encarregadores.

Clandestinos, cidades entupidas de automóveis, foram tópicos também lembrados no painel "O ônibus no Limiar do Século 21, Tendências Tecnológicas Operacionais e Institucionais", que teve como expositor Rogério Belda, presidente da Associação Nacional dos Transportes Públicos, ANTP, que enfatizou: "O futuro não se adivinha, se constrói".

Cunha, da NTU, em sintonia com Belda disse que o setor de ônibus urbanos está investindo forte em tecnologia, principalmente bilhetagem automática, e sistemas integrados, citando explicitamente João Pessoa e Goiânia como dois bons exemplos "que devem ser seguidos para se preservar a atividade".

O secretário de Transportes do Distrito Federal, Nazareno Stanislau Affonso, que já ocupou o mesmo cargo em Porto Alegre, disse porque na capital gaúcha não vicejou, como em Brasília, a ação dos clandestinos no transporte público. "A população gosta do clandestino porque sabe que se ele falhar tem o sistema regular", disse. "Além disso, em Bra-

gente à mostra. Ao contrário, os empresários e técnicos vieram em peso para ver as alternativas existentes para exercer sua criatividade num mercado cada vez mais competitivo" (Harold Nielson, presidente da Carrocerias Nielson)

"Colocamos todo nosso pessoal uniformizado, para realizar negócios. Conseguimos bons resultados. Em consequência da Expobus vendemos 350 ônibus" (Valter Gomes Pinto, diretor da Marcopolo)

"Estou estendendo tapete vermelho para



Da esq. para dir.: Francisco Chistovam, da SPTrans; Valter Lemes Soares, presidente da Abrati; Silvano Valentino, presidente da Antavea; José Antonio Martins, presidente da Fabus; Alcides José Saldanha, ministro dos Transportes; Gustavo Krause, ministro do Meio Ambiente; Marcelo Fontana, diretor de Technibus e Plínio Assmann, secretário dos Transportes de São Paulo



Otávio Vieira da Cunha, presidente da NTU; Ariverson Feltrin, editor de Technibus; Darlan Dórea, do BNDES; José Antonio Martins, da Fabus, e Pedro Constantino, empresário



Roberto Ferreira, da Fabus; Ariverson Feltrin, editor de Technibus; Otávio Vieira da Cunha, presidente da NTU; Rogério Belda, presidente da ANTP e Nazareno Affonso, secretário de Transportes do Distrito Federal

sília, ele é formado por muitos policiais e conta com a simpatia dos políticos". Em Porto Alegre o microônibus atende o usuário no sistema porta-a-porta, inibindo a ação dos clandestinos.

Para Cunha, da NTU, o "clandestino" só existe porque tem mercado. E ilustrou com o caso de uma funcionária de sua empresa, em Marabá, PA, que prefere o serviço não regular ao ônibus.

Eduardo Sabóia, consultor da AutoViária São Vicente, de Fortaleza, CE, contou como a ação dos mototáxis está influenciando no sistema de ônibus. "São três mil deles. Usam telefone celular para apanhar o passageiro a domicílio. Numa de nossas linhas perdemos 9 mil passageiros/dia para os mototaxistas", disse, para concluir: "Só há um jeito de conter a concorrência: encantar o passageiro com ônibus, serviços e outros diferenciais".

os meus passageiros. Boa parte da nossa frota está com ar condicionado" (Pedro Faria, foto, diretor da Viação Motta)

"A Expobus é muito profissional. Não é aquela feira caça-níquel. É bem direcionada e específica para o setor" (Paulo Ricardo Campos Velho, gerente técnico da Planalto Transporte, de Santa Maria, RS)

"O prazo de financiamento dos ônibus precisa ser alongado, até porque o veículo evoluiu muito em relação a 10 anos passados" (Pedro Constantino, diretor presidente da Viação Santa Catarina, SP)

O que eles disseram



"A Expobus, se não é a melhor, é uma das melhores mostras de ônibus do mundo" (Roberto Cury, gerente de Vendas de Ônibus da Scania Brasil)

"É a primeira vez que concretizamos vendas numa feira" (Jorge H. Khury, gerente comercial da Ceccato, fabricante de máquinas de lavar)

"Esta 4ª Expobus está superando as anteriores, mesmo com a economia retraída. Eu imaginava que viria menos



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

O Passageiro Agradece!

Modelo para teto



Modelo para traseira



Modelo opcional para ônibus sem
preparação para ar condicionado.



Compressor com
4 ou 6 cilindros



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

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

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

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

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

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

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

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



O AR CONDICIONADO QUE O MUNDO USA.

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

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

NÃO FAÇA MAIS NADA PELA METADE!

TRANS[®] SYSTEM

SISTEMA DE CÁLCULO DE PREÇO

MAIS DE

500

CÓPIAS
VENDIDAS



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

VERSÃO CARGA

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

VERSÃO PASSAGEIRO

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

E TEM MAIS: NAS DUAS VERSÕES O TRANS SYSTEM

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

ATUALIZADO MÊS A MÊS, POR DISQUETE OU VIA INTERNET

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

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

LIGUE JÁ E PEÇA
MAIORES INFORMAÇÕES

(011) 862.0277



Editora TM Ltda.

Cidades encampam a bilhetagem eletrônica

Plano Real acelera a automação nos ônibus, uma eficaz solução encontrada pelas operadoras de ônibus para melhorar produtividade e receita

A utilização de sistemas eletrônicos para gerenciar, controlar e tornar mais eficientes as operações no transporte coletivo de passageiros, que vinha crescendo lentamente nos últimos anos, ganhou ímpeto com a estabilização econômica. O fim da inflação e dos vultosos lucros financeiros, aliada à impossibilidade de repassar o aumento dos custos às tarifas, levou as empresas de transporte por ônibus a se defrontarem com uma realidade diferente: precisam buscar a melhoria da produtividade para sobreviver nas novas condições econômicas. A solução encontrada é a modernização de suas operações e as empresas estão se apressando a introduzir as inovações exigidas para mudar seu perfil operacional. A resistência anterior de muitas operadoras à informatização está sendo vencida pela necessidade de equilíbrio de custos e receitas, sem o qual correm o risco de desaparecer.

Espelhando essa tendência de modernização, cerca de duas dezenas de empresas de informática apresentaram na Expobus'96 novas tecnologias que auxiliam as transportadoras a otimizar suas operações e suas receitas. Há dois anos, apenas quatro empresas dessa área compareceram à edição anterior da Expobus para mostrar seus produtos e serviços às operadoras.

Depois da informatização da área administrativa das empresas de ônibus, do controle eletrônico de estoques e da manutenção, do gerenciamento da frota, chegou a vez da automação da arrecadação. Como as empresas já estão utilizando outros meios de reduzir os custos, a palavra de ordem agora é a adoção da bilhetagem eletrônica, para evitar a evasão da receita e aumentar a produtividade.

A produtividade média do sistema de transporte urbano por ônibus vem caindo sistematicamente, como frisou Otávio Vieira da Cunha Filho, presidente da Associação Nacional das Empresas de



Foto: Divulgação

Ribeirão Preto adota cartão magnético

Transportes Urbanos (NTU) em palestra feita durante a Expobus'96. Segundo ele, o IPK médio, considerando as principais capitais brasileiras, declinou de 2,63 em abril de 1995 para 2,40 em abril de 1996, representando uma queda de cerca de 9%. Apesar dessa e de outras adversidades, ele acredita que as perspectivas para o sistema de transporte coletivo por ônibus são muito boas. "O sistema vem passando por transformações profundas, que com certeza irão modificar totalmente o seu perfil de operação e gestão empresarial a partir da virada do século. Entre estas transformações podemos destacar as inovações tecnológicas, a gestão pela qualidade e produtividade e a reestruturação das redes de transportes", disse o presidente da NTU.

As dezenas de empresas de informática atraídas ao setor de transporte de passageiros vêm introduzindo inovações para saciar a sede por tecnologia, como pôde ser constatado na Expobus'96.

Um exemplo é o sistema eletrônico RSVP de reserva e venda de passagens, criado pela R.J. Consultores Associados, já utilizado por operadoras como a São Geraldo, Gardênia, Pluma, Andorinha, que gerencia o processo de venda de passagens e racionaliza as operações,

melhorando o aproveitamento das viagens. O sistema funciona no equipamento AS/400 fornecido pela Itaotec.

Para a venda de passagens a bordo de ônibus e nos terminais, a Astick fornece o equipamento Astick 100, de tecnologia espanhola.

O uso da informação como base para aprimorar o gerenciamento das empresas estimulou o lançamento de uma série de programas de computação para coleta e processamento de dados de operação.

O software Transystem, da RD Talentum, e o Sistef, da ProUser, realizam controle operacional e cálculo de custos e são utilizados por dezenas de empresas de ônibus.

Para o gerenciamento e controle global informatizado, a TranSoft, de Brasília, oferece o sistema STU – Sistema de Transporte Urbano, dividido em diversos módulos, conforme as necessidades da empresa.

Segundo Alexander K. Hammer-schmidt, diretor presidente da TranSoft, percebe-se nos últimos dois anos uma tendência de informatização das transportadoras com o objetivo de reduzir os custos com base em informações. Nas grandes empresas, acrescentou ele, a informatização da área administrativa já é de 100%, e a dos setores de manutenção e estoques bem como a do tráfego e da arrecadação, de 80%. O controle detalhado do tráfego é adotado por apenas 5% das operadoras. Esse controle de tráfego mais rigoroso – adotado em Brasília e Curitiba, enquanto a maioria das outras cidades faz o controle por faixa horária ou por quantidade de viagens – é proporcionado pelo STU.

Outro sistema de gerenciamento e controle total das operações apresentado na feira é o Globus, desenvolvido pela BGM/Rodotec.

Os computadores de bordo, para coleta e processamento de dados operacionais, vêm sendo bastante usados pelas empresas, como o Redac desen-



Astik acelera venda de passagens

volvido pela Micromac, destinado ao controle de operações, de contabilidade e de arrecadação, assim como o Blue Bird da IBM, lançado recentemente.

A Aeroeletrônica anunciou durante a Expobus'96 que está implantando o Sistema de Controle de Frotas MB em 1.500 ônibus em Porto Alegre. O sistema, com computador de bordo instalado no ônibus e software gerencial no computador da empresa, permite o controle online de um conjunto de informações para melhorar o gerenciamento da frota.

Sistema elimina evasão de receita

O mais recente passo das empresas de ônibus rumo à informatização é a implantação da bilhetagem eletrônica, que facilita a operação dos ônibus e o controle da receita.

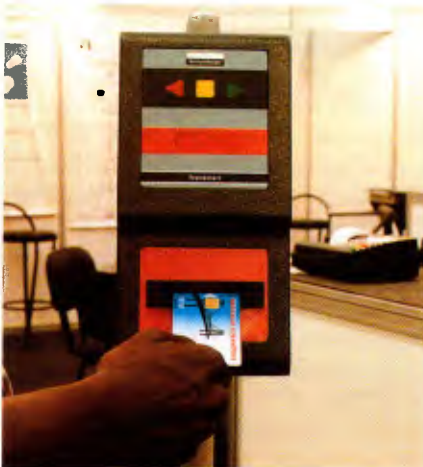
Alguns sistemas já estão em operação ou sendo implantados em cidades do país, como Fortaleza, Salvador, Campinas, São Paulo, Goiânia, Salto de Ituaçu, Ribeirão Preto, Sorocaba, Florianópolis, Criciúma. Outras cidades estão avaliando as diversas opções de tecnologia de bilhetagem automática para seus sistemas de transporte por ônibus antes de abrir licitação. Estão incluídos neste caso Brasília, Recife, Belo Horizonte, Belém e Porto Alegre. O que chama a atenção é a diversidade de sistemas escolhidos até agora: praticamente nenhum sistema implantado atualmente coincide com outro adotado por uma grande cidade no país, embora todas as empresas fornecedoras garantissem que seus sistemas de bilhetagem eletrônica são melhores dos que os das concorrentes. A explicação, de acordo com alguns técnicos do setor, é que os sistemas estão sendo desenvolvidos especificamente para atender às necessidades e às particularidades de cada cidade ou região e os critérios de escolha não se baseiam apenas na tecnologia.

A introdução da bilhetagem eletrônica no transporte coletivo de passageiros

foi iniciada no país há menos de dois anos. Começou com testes nas cidades de Sorocaba e Ribeirão Preto. A cidade de Salto reivindica a primazia em implantação da bilhetagem automática em toda a frota da cidade. Seu sistema - TranSmart (Sistema de Controle de Arrecadação e Tráfego), fornecido pela Schlumberger - é utilizado pela empresa Auto Viação Nardelli há um ano e meio. O sistema é baseado em cartões inteligentes com contato para serem lidos pelo validador TransSmart.

Ribeirão Preto investiu R\$ 800 mil para implantar a bilhetagem automática em toda a sua frota de 280 ônibus. A Autran foi a empresa que desenvolveu o sistema escolhido, totalmente de tecnologia nacional, que usa o cartão magnético ISO, semelhante ao cartão de crédito, recarregável até 50 viagens. O objetivo é a integração do sistema com o uso do cartão para permitir a utilização de mais de um ônibus, pagando uma única passagem. Outras vantagens incluem a aceleração da operação dos coletivos e o aumento de segurança para os usuários e os funcionários das empresas pelo fato de dispensar os cofres para o dinheiro arrecadado.

Fortaleza está implantando no seu sistema de transporte coletivo o GET (Gerenciador Embarcado de Transporte), da Fujitec, que funciona com cartões inteligentes com contato. Inicialmente 1.600 ônibus de Fortaleza terão o sistema, cujo principal objetivo é evitar as fraudes nas passagens reduzidas ou nas gratuidades, que representam uma grande parcela da evasão de receita das operadoras locais. O GET também está sendo usado na linha intermunicipal



Transmart opera nos ônibus de Salto



ControlCit funcionará em Salvador

Parnaíba-Natal.

São Paulo está em vias de iniciar a implantação da bilhetagem eletrônica em seus 12 mil ônibus das 51 operadoras privadas, responsáveis pelo transporte de 1,8 bilhão de passageiros por ano. O sistema já foi escolhido: será a tecnologia Edmonson, semelhante ao bilhete de metrô. As máquinas validadoras a serem fornecidas oferecerão a possibilidade de atualização para uso de cartões inteligente sem contato. As empresas fornecedoras do sistema ainda não foram divulgadas oficialmente.

O sistema desenvolvido pela empresa belga AES Prodata foi o selecionado pela cidade de Campinas. Usará cartão inteligente magnético e será implantado em todos os 890 ônibus da cidade até março de 1997. O investimento, incluindo treinamento do pessoal e dos usuários, totalizará R\$ 10 milhões.

Salvador também já decidiu pela implantação da bilhetagem eletrônica nos 2.400 ônibus de 18 operadoras, que transportam 40 milhões de passageiros por mês. O sistema escolhido é o CITbus (Controlador Inteligente de Transporte), da empresa mineira Tacom, que utiliza cartão inteligente com contato. A implantação do sistema será gradual, para permitir o aculturação dos usuários à nova tecnologia. Até o fim de 1996 estava prevista a instalação dos equipamentos de leitura chamados ControlCit em todos os veículos e começarão a circular 400 mil cartões personalizados com fotografia para estudantes e usuários com direito a gratuidades.

A partir de 1997 a frota de 1.150 ônibus de Goiânia terá bilhetagem eletrônica. Utilizará o sistema denominado Sit Pass, criado pela Ascom Monétel francesa, representada no Brasil pela PEM Engenharia. É um sistema híbrido que integra a utilização de bilhetes magnéticos, padrão Edmonson, e a aplicação dos cartões inteligentes sem contato. O

Fotos: Paulo Igarashi

cartão inteligente sem contato foi inventado há apenas dois anos. A leitura dos dados armazenados no cartão é feita por radiofrequência, bastando que o usuário aproxime o cartão a uma distância de 10 cm do validador. A vantagem do cartão sem contato, apesar de ser mais caro do que o com contato, é permitir o uso mais eficiente: mesmo com a trepidação e o movimento do ônibus, a transmissão de dados para o validador não é afetada, assegura a Monétel.

Outra vantagem desse tipo de cartão é a velocidade de transferência de dados, de aproximadamente 0,1 segundo, enquanto a do cartão com contato demora cerca de dois a três segundos. Em testes feitos com o sistema, esse tipo de cartão permite a passagem de 55 pessoas/minuto, comparadas com 15 no caso do uso de cartão com contato.

Inicialmente serão emitidos cartões inteligentes apenas para os usuários de transporte que tenham algum tipo de desconto ou gratuidade, como estudantes, idosos e deficientes físicos, porque o principal objetivo da adoção do cartão inteligente é reduzir as fraudes por uso indevido de carteiras e passes gratuitos.



Cartão com contato para Fortaleza

O investimento para implantar o Sit Pass está estimado em US\$ 14 milhões e a entrada em operação do sistema prevista para o segundo semestre de 1997.

A cidade gaúcha de Esteio optou pelo sistema de cartão com ficha codificada plástica Optech, desenvolvido pela empresa Sanremo. Para decodificar as fichas, o validador VSR-100 da Sanremo utiliza uma combinação de leitura ótica e magnética, o que, segundo a empresa, oferece segurança contra falsificações. O sistema, de baixo custo de implantação, funciona em 80 ônibus da cidade.

Em Criciúma, SC, a bilhetagem auto-

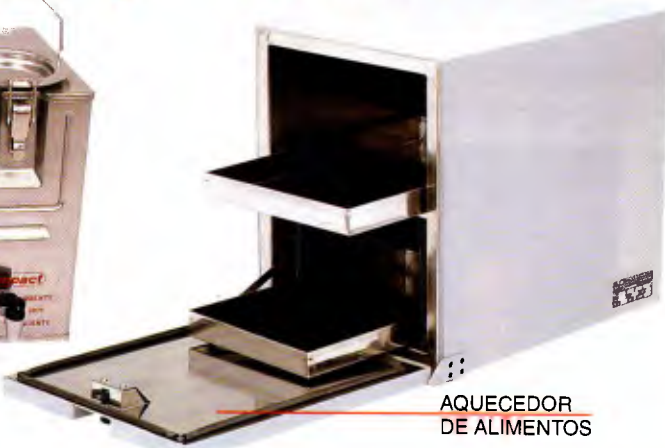
mática já funciona em 110 ônibus. O sistema escolhido é o Deggy, que utiliza a tecnologia "Button" (memória com contato), fornecido pela empresa Exata. A tecnologia foi desenvolvida nos Estados Unidos no começo da década de 90. De acordo com a Exata, o "Button" apresenta vantagens sobre os cartões inteligentes por ter alta resistência mecânica, elétrica e térmica, por ser à prova d'água e por oferecer mais segurança contra falsificações, já que possui um único código serial gravado a laser no seu microcircuito blindado de aço inox. Além disso, sua velocidade de leitura é de apenas 0,05 segundo.

O sistema de Criciúma é equipado com a catraca Wolmax, fabricada pela Wolpac, que se interliga com qualquer sistema de bilhetagem eletrônica. A catraca Wolmax vai ser usada também em Goiânia, com o sistema Monétel. "Os empresários foram visitar as fábricas de catracas no país e nos escolheram devido às características do produto: trabalha com desacelerador linear, possui boa ergonomia e blindagem, sendo inviolável", afirma Carlos Wolf, presidente da empresa Wolpac.

OFEREÇA A SEUS PASSAGEIROS O SEU SERVIÇO CINCO ESTRELAS



TÉRMICA OU CAFETEIRA COMPACT
Capacidade: 6,5 litros



AQUECEDOR DE ALIMENTOS

REFRIGERADOR ELÉTRICO RODOBAR
Várias opções



PRODUTOS DISPONÍVEIS EM 12V OU 24V - CC

INSTALE REFRIGERADOR ELÉTRICO RODOBAR, CAFETEIRA, TÉRMICA E AQUECEDOR DE ALIMENTOS COMPACT NOS SEUS VEÍCULOS. DEIXE A GARANTIA DA SATISFAÇÃO DOS SEUS CLIENTES POR NOSSA CONTA

BRUNING - TECNOMETAL LTDA.
DIVISÃO COMPACT
Fab.: Rua Oscar Schneider, 399 - Panambi - RS - CEP 98280-000
Fone: PABX (055) 375-3838 - FAX (055) 375-3777
Escritório em São Paulo: FONE/FAX (011) 961-3663

CompactCold
CONFORTO A BORDO

Imagens comunicativas

O Concurso Pintura de Frotas premiou a Campo Belo na soma dos quesitos estética, originalidade, segurança, praticidade e identificação



Os grafismos das laterais associam a identificação da marca da Campo Belo, alternados nas cores padrão da empresa.



Viação Campo Belo, de passageiros, conseguiu 246 pontos na soma dos quesitos estética, originalidade/atualidade, segurança, praticidade, identificação/promoção. Com uma frota de 14 caminhões e cinco veículos de apoio, e 138 funcionários, a Campo Belo classificou-se em primeiro lugar com *design* do projetista Alexandre Antunes Libânio, da CEP 30 Mil Criações e Publicidade, de Belo Horizonte, MG. “Nossa intenção principal foi a de explorar ao máximo, e de forma bem visível, a marca do grupo AMEP”, explicou Libânio, notando que o elemento visual, representando a letra A, estilizada, numa perspectiva de horizonte, contribui para a



Aníbal Salete de Oliveira e Arlindo de Melo Filho, diretores da Campo Belo recebem o troféu Pintura de Frotas

identidade do veículo na estrada.

“Os grafismos das laterais dos ônibus associam a identificação da marca Campo Belo ao símbolo da empresa que domina a traseira do veículo”, continuou Libânio, assegurando que esses elementos, alternados nas cores-padrão da empresa (vermelho e grafite) transmitem movimento e reforçam a identificação do veículo na estrada. Quanto à estética da pintura, na opinião do arquiteto João de Deus Cardoso, a Campo Belo foi a que mostrou “a traseira melhor resolvida que a lateral”.

Em termos de segurança, o professor Gerhard Wilda reconheceu na pintura “uma certa calma visual”, mas ressaltou que, quanto à identificação, “em-



Novo design trouxe "calma visual"

bora o branco seja estético, não colabora para a imagem positiva". Ainda sobre a estética, Carlos Castilho realçou que a solução encontrada foi "suave e harmoniosa". "A cor vermelha facilita a visibilidade", acentuou Achim Lubbe, notando que "as partes que mais precisam de repintura são de fácil execução".

QUEM PARTICIPOU DO CONCURSO

Categoria Passageiros

- Alprino - Auto Lotação Princesa do Norte
- Axé Transportes Urbanos
- Empresa Colibri Transportes
- Empresa Liberdade de Transportes
- Empresa de Transportes Acreana
- Empresa de Transportes Andorinha
- Etapa Empresa de Transporte Alto Paraíba
- Expresso Tereza Cristina
- Rápido Federal
- Real Expresso
- Santa Branca Transportes
- Silvatur - Transportes e Turismo
- Transiltra - Ilha Bela Ag. Viagens e Turismo
- Turismo Santa Rita
- Viação Campo Belo
- Viação Ouro Verde
- Viação Planalto de Campina Grande
- Viação Safira
- Viação Vale do Iguaçu
- Vix Locadora e Transportes

Categoria Cargas

- Águia Branca Cargas
- A. Angeloni & Cia.
- BM Transportes Rodoviários
- Dana (Albarus S.A. Ind. e Com.)
- Expresso Araçatuba
- Expresso Mirassol
- Gominha Transportes
- Itaipu - Lyon Empresa de Transportes
- Metropolitan Informática Transportes
- Refrigerantes Arco Íris
- Sada Transportes e Armazenagens
- Trana Transportadora Nacional
- Transfúel Transportes
- Transmarco Transp. Cargas
- Transportadora Continental
- Transportadora Rodrigoão

DANVAL
Luminator

em base de
ISO 9002
mãe-lã

MAIS DE 40 ANOS SIMBOLIZANDO QUALIDADE



- Relés Temporizadores
- Campainhas
- Interruptores de Cordel
- Botões de Parada
- Buzinas de Ré
- Reatores Inversores
- Painéis de Parada Solicitada



- Monitor 10" e Vídeo Cassete (12 ou 24 Vcc)



- Relógios e Indicadores de Toilette



- Multisets



- Itinerários Eletrônicos



Empresas que já utilizam **Itinerários Eletrônicos** Danval/Luminator: Circullare, Tca, Masterbus, V Catarinense, Marcopolo, Breda Rio, Caio, Nielson, Technibus, Progresso. **Multisets** Danval-Ellamp: Ciferal e Cometa. **Tv e Vídeo**: Viação Garcia

Rua Enéas de Barros, 593
São Paulo - SP. CEP: 03613-000
Telefone: (011) 684-7000
Fax: (011) 684-5577
e-mail: danval@sanef.com.br

DE 8 A 13
DE SETEMBRO
de 1997 no
ExpoCenter Norte
em São Paulo

*A direção
certa para
conduzir
e fechar grandes
negócios.*



INICIATIVA:




ORGANIZAÇÃO:



VEÍCULO OFICIAL:



- 
- *A feira do transporte rodoviário de cargas, embarcadores, implementos, montadoras, peças, pneus, combustíveis, lubrificantes, equipamentos de oficina, movimentação de cargas, financiamento, seguro e serviços.*
 - *Uma feira fechada, especialmente dirigida a profissionais do Brasil e do exterior.*
 - *Uma vitrine de produtos e serviços que destaca os principais lançamentos e a evolução de um segmento que movimenta US\$ 30 bilhões e gera 3,3 milhões de empregos diretos.*

ENATRAD 27

FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE

APÓIO:





Foto Paulo Igarashi

São Geraldo: frota de 800 ônibus e 4 mil funcionários

QUALIDADE

Qualidade, um caso sério

A segunda maior empresa do país discute satisfação do usuário em congresso particular a nível nacional

Marcos R. Silva, de Belo Horizonte

Com a moeda estável a ordem é suprimir despesas desnecessárias, atender melhor o cliente e otimizar os recursos, regras que, se obedecidas, tendem a resultar em lucros.

Para isso, cada setor de uma empresa precisa melhorar o desempenho através da redução do fator tempo na execução ou concepção de serviços, economizar no consumo de matéria-prima e energia, e evitar desperdícios. E isso pode ser conseguido na prática através do desenvolvimento do potencial de cada funcionário.

A Cia. São Geraldo de Viação, segunda maior empresa do transporte rodoviário de passageiros em receita operacional líquida segundo As Maiores do Transporte, desde 1993, quando iniciou a gestão da qualidade, conseguiu um estimulante avanço, mensurado em 86% no índice de satisfação do passageiro. O próximo passo é chegar a 89,5% em 1997, adianta o presidente do conselho administrativo da empresa, Heloísio Lopes.

Para chegar ao estágio em que se encontra, a empresa já investiu cerca de R\$ 3 milhões em programas de gestão de qualidade, o que resulta em R\$ 1 milhão por ano.

Na virada do século a meta da São Geraldo é alcançar 98% de satisfação

dos passageiros.

Uma das formas de investir e alcançar resultados é reunir periodicamente os representantes das sete regionais que compõem a empresa para que cada uma exponha os trabalhos desenvolvidos. São os seminários da São Geraldo.

Technibus participou do V Seminário Nacional da Qualidade realizado pela empresa no final de outubro nas dependências do Brasilton Hotel, em Belo Horizonte, que reuniu cerca de 300 funcionários da empresa a nível de gerência, assessores e diretoria executiva. Foram apresentados 13 temas que, depois de planejamento, testes e execução durante vários meses, serão adotados pela empresa.

Tais encontros contam com a efetiva participação dos acionistas, até porque gestão pela qualidade deve começar de cima para baixo, ou seja, com a decisiva participação dos patrões. As quatro famílias que detêm o controle acionário da São Geraldo — Braga, Lopes, Maciel e Porcaro — participaram ativamente do V Seminário, que teve como título "Filosofia Corporativa da Companhia São Geraldo de Viação".

A rotina dos trabalhos prevê, no final das apresentações dos temas pelos funcionários, uma avaliação dos trabalhos feita pelos membros da diretoria junto

com três auditores de qualidade da Fundação Cristiano Ottoni, de Belo Horizonte.

Os trabalhos premiados foram apresentados pelas regionais de São Paulo — "Padronização da rotina de trabalho no dia a dia" e "Problemas de retrabalho nas bilheterias e rodoviárias e gerenciamento da rotina de trabalho diário", tema da regional de Recife.

Não há prêmio em dinheiro para primeiro ou segundo lugares, disse Heloísio Lopes. O reconhecimento é feito através de certificados. "Os vencedores são eles e nós", resume.

A São Geraldo, ao orientar seus trabalhos pela gestão da qualidade teve, segundo Lopes, a visão de tornar-se, no decorrer desta década, uma transportadora rodoviária referencial de qualidade.



Fotos: Divulgação

No alto, Leonardo Braga, Eliane Porcaro, José Maciel e Francisco Lopes, integrantes do Conselho de Administração que julgaram os melhores trabalhos conferidos às regionais de São Paulo e Recife



Mercedes/Marcopolo:
a dobradinha escolhida

Acordo com a Mercedes

Padronização da frota
reduz custos

A São Geraldo hoje tem 4.000 funcionários e opera uma frota de 800 ônibus com idade média de 3,8 anos que deverá estar totalmente padronizada, por força da assinatura de "Termo de Intenção" com a São Geraldo, Mercedes-Benz e Marcopolo.

Nesse termo de intenção estão incluídos ainda instrução e treinamento de pessoal, em local próprio, dentro das dependências da São Geraldo, com o fornecimento de peças de reposição, ferramentas e instrumental próprio e garantia. As plataformas Mercedes tipo O-400 serão encarroçadas pela Marcopolo.

A padronização da frota, segundo Heloísio Lopes, "foi uma forma encontrada para diminuição de gastos com peças de reposição, melhor assistência técnica, uma vez que a São Geraldo, a Mercedes-Benz e a Marcopolo passam a trabalhar em sistema de parceria, e ganharemos, desta forma, uma sensível redução dos custos".

Com a padronização da frota, os ônibus antigos da São Geraldo estão sendo vendidos, passando antes por uma revisão geral dentro da própria empresa, onde a carroceria e o interior são totalmente reformados (a carroceria ganha nova pintura), e os pneus são colocados em perfeito estado. Os veículos são entregues ao comprador através de financiamento próprio da São Geraldo, ou em parceria com o Bradesco. Estes ônibus usados são da marca Scania 112 e Volvo B 58 e B10M.

Somente em 1996 foram vendidos 230 ônibus usados, acelerando o processo de renovação e padronização da frota.

De grão em grão

Um pequeno pedaço de mangueira
promove grande economia

Pode parecer absurdo, mas um simples pedaço de mangueira economizou combustível suficiente para que um ônibus da São Geraldo pudesse rodar mais 13.103 km num ano.

Após detectar um problema de sujeira de óleo no local onde os veículos eram abastecidos, e tentar encontrar os motivos do problema, os funcionários da empresa, da regional de Feira de Santana, Bahia, chegaram à seguinte conclusão: a sujeira (restos de óleo) no chão do local onde estavam as bombas de combustível era decorrente de vários fatores:

- boca do tanque muito apertada;
- falta de treinamento dos funcionários responsáveis pelo serviço de abastecimento dos ônibus;
- o local das bombas de óleo diesel deixava o funcionário exposto à chuva, sol;
- veículos mal estacionados;
- falta de suporte para os bicos;

- tanque muito cheio;
- falta de vedação nas tampas.

Após utilizar o sistema "5w e 1h" (*where, when, what, who, why e how*), iniciou-se uma série de tomada de atitudes práticas através de treinamento dos "bombeiros" (nome dado a quem trabalha nas bombas de combustível), sobre como eliminar o desperdício de óleo diesel e técnicas de abastecimento sem derramar o óleo diesel.

Detectados o problema e o desperdício, verificou-se que o alongamento do bico do injetor evitaria que o combustível derramasse. Esta prática foi eficaz.

O próximo passo será a compra de bicos automáticos e de suportes para as bombas.

O lucro obtido, com a economia de combustível (que antes era desperdiçado), corresponde a sete viagens do tipo Feira de Santana/São Paulo, representando um ganho da ordem de quase R\$ 30 mil em custo de combustível.

O caso das bagagens

A estratégia da empresa para reduzir
excesso de bagagem

Em 1993 a diretoria de marketing da São Geraldo criou a superintendência de encomendas para retomar o transporte nos bagageiros. O processo foi iniciado quando verificou-se que o excesso de bagagem reduzia a capacidade de transporte de encomendas, e detectou-se um outro nicho de receita que era o da cobrança por excesso de bagagem.

Durante o processo, verificou-se ainda que, além do excesso, havia também um alto índice de extravio de bagagem, e, a partir deste ponto, resolveu-se montar um plano de ação para atuar neste novo problema.

Em maio de 1996 foi realizada pesquisa sobre a melhor linha para que um padrão de atendimento pudesse ser implantado como piloto. A escolhida foi a rota São Paulo/Garanhuns/São Paulo, onde se concentrava o maior índice de extravio de bagagens. Em julho ficou evidente que, ao aplicar o processo, ob-

teve-se uma redução de 98% no extravio de bagagem.

Os motivos para o extravio eram muitos. Desde a ação de pessoas estranhas no embarque e desembarque, passando pela forma errada de entrega de bagagem, além da não-conferência do tíquete; desembarque no meio do caminho, e outras. Todos estes fatores contribuíram para que se atingissem picos de mais de 59 bagagens extraviadas, em determinados trechos, de um total de 1 milhão de bagagens/ano transportadas.

A São Geraldo tomou várias medidas para trazer satisfação ao cliente:

- monitoramento do veículo ao longo da viagem, o que permitiu queda de extravios para 13 bagagens entre 1 milhão por mês;
- treinamento das equipes que trabalham nas rodoviárias, junto aos agentes credenciados;
- controle da movimentação de bagagens.

A nova Itapemirim

Grupo cria holding, realoca diretoria executiva, numa das maiores mudanças já registradas nas empresas de Camilo Cola

Ariverson Feltrin

O grupo Itapemirim, o maior operador de ônibus rodoviários do Brasil passou no final de 1996 por uma reestruturação, um dos primeiros passos da transição sucessória coordenada pelo consultor João Bosco Lodi, especialista no assunto.

O grupo passa a contar agora com uma holding, batizada de MC Empreendimentos e Participações, integrada por Camilo Cola Filho, Antonio Cipriano, Romildo Ribeiro Tavares e presidida pelo fundador Camilo Cola.

Os comandos dos três braços mais importantes do grupo – segmentos de passageiros, cargas e concessionárias – foram agrupados por áreas afins. Assim, Maxwell Cola Gazola, que era o diretor-superintendente da Tecnobus, a empresa que produz ônibus, acumulará o comando da Viação Itapemirim e Penha, cargo que pertencia a José Luiz Santolin.

Santolin, por sua vez, agora é o diretor-superintendente da Itapemirim Cargas e Itapemirim Transporte Aéreo (Ita), posto que era ocupado por Olímpio Morato, que passa a comandar as revendas Mercedes-Benz, Fiat e de pneus do grupo.

Maxwell Cola, sobrinho de Camilo Cola, contou em dezembro a Technibus, um dia depois de oficializadas as mudanças, seus planos à frente da Tecnobus e da Viação Itapemirim.

Technibus – As mudanças já eram esperadas?

Maxwell Cola – A decisão, agora oficializada, ocorreu há alguns meses. Nada foi feito repentinamente, mas fruto de muita reflexão e troca de idéias. Não estava dando muito certo separar carga rodoviária da aérea. Acreditamos que o comando por áreas afins é um forte trunfo para um crescimento consistente.

TB – E como fica o plano da Tecnobus de lançar o novo Tribus em março?

MC – Estamos cumprindo o cronograma à risca. (No final de dezembro estava prevista a conclusão do protótipo).

TB – A nova carroceria lembra a do



Maxwell Cola Gazola, numa viagem aos Estados Unidos: recolhendo informações para o encarroçamento do Tribus IV

monobloco O400? Vocês estavam pretendendo comprar os gabaritos do monobloco?

MC – De fato o design lembra o monobloco O400. O carro vai se chamar Tribus IV, para acompanhar a sequência cronológica. Fizemos proposta para a Mercedes-Benz no sentido de absorver os gabaritos da fábrica de Campinas. A montadora ficou de estudar, mas como temos pressa, decidimos fazer nós mesmos os gabaritos.

TB – Qual chassi vocês vão utilizar?

MC – De início preparamos o nosso, mas vamos operar também com O400 RSD. Aliás, com a liberação do comprimento de 14 m nos ônibus, vamos utilizar tal configuração, sempre com 3 eixos. Para não exceder o peso de balanço estamos realocando o tanque de combustível para o balanço traseiro. Vamos continuar com ar condicionado no teto, mas também reposicionado.

TB – A propósito, qual será a proporção de equipamento de ar condicionado na frota?

MC – Vamos fechar 1996 com 360 ônibus com ar condicionado, sendo 260 para a Itapemirim e 100 na Penha. Queremos terminar 1997 com um total de 450 ônibus com este equipamento.

TB – O grupo comprou monobloco da Mercedes em 1996?

MC – Adquirimos 87 unidades, inclusive o último produzido em Campinas, que levou na nossa frota o prefixo 40.519. Aliás, temos também, ainda rodando na linha Cachoeiro-Rio, o primeiro monobloco fabricado modelo O370, ano 1986.

TB – Qual será a produção inicial do Tribus IV?

MC – Ainda não definimos números exatos, mas prevejo algo em torno de 120 unidades/ano, distribuídos num mix de três configurações: leito, executivo e convencional.

TB – Como foi o movimento de passageiros do grupo e quais as as previsões para 1997?

MC – Fechamos com uma queda de 9% no volume de passageiros. O declínio ficou nesta faixa em todas as nossas empresas, tanto nas linhas médias como nas longas. A demanda empatou com 1993, mas foi inferior à registrada em 1994 e 1995. Para 1997, ainda não temos uma noção do movimento. Estamos, no momento, estudando os cenários da economia.

TB – O grupo Itapemirim está sendo muito afetado pelos ônibus piratas?

MC – O avanço dos chamados clandestinos diminuiu de intensidade. Não está mais com o mesmo ímpeto daquele registrado na época em que se discutia a desregulamentação do setor rodoviário de passageiros.

TB – O grupo estuda a possibilidade de promover a venda de passagens a crédito como forma de estimular a demanda?

MC – Sim. A estabilização da moeda propicia ações promocionais. Logo depois de passada a alta estação, vamos planejar a venda de passagens com algum tipo de financiamento. Temos condições de estimular a demanda de viagens programadas, pagas antecipadamente pelos usuários.

THOR, tecnologia e design em constante evolução



Modelo THOR urbano



PARCERIA

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

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

DESIGN

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



Modelo THOR intermunicipal

OPÇÕES

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

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

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

 **ENGERAUTO**

UMA EMPRESA DO GRUPO SANTO AMARO

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

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

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

Telefax: (0152) 51-3207

No tempo da ramona

A história destes dois pré-ônibus – mais pareciam cristaleiras ambulantes – se dá na década de 30 quando o português José Rodrigues Salgueiro começou seu negócio de transportar pessoas entre Mirassol, Monte Aprazível, Macaúbas, Birigui e Araçatuba, cidades do interior paulista.

O encarroçamento, de madeira, era feito na Carroceria Genari, de Mirassol, na época em que o nome da cidade ainda se escrevia com apenas um s. Era literalmente feito a mão.

No ano de 1940 José deu um salto e comprou, de uma só vez, três novos ônibus, todos Ford. Mas, em seguida, vieram os efeitos da Segunda Guerra. A gasolina, então o combustível utilizado nos ônibus, sofreu racionamento e ruiu o então próspero negócio.

O jeito foi partir para outro ramo. E José Salgueiro foi ser mascate na vida.



As duas "jardineiras", Chevrolet 1937 (acima) e Ford 1937 (ao lado), encarroçadas em madeira pela Carroceria Genari, de Mirassol, fazem parte da história de José Rodrigues Salgueiro, cujo filho Celso ainda sonha em voltar ao ramo de transporte de passageiros

Recebia os artigos que vendia não em dinheiro, mas em espécie, na forma de aves, ovos, suínos, enfim, a moeda de troca dos colonos era aquilo que produziam.

No final dos anos 40, por conta das trocas, José Salgueiro era um dos mais fortes compradores de aves e ovos da região de S. José do Rio Preto, SP. Ven-

dia o produto nas grandes cidades. Veio daí a idéia de montar uma empresa de cargas, a Expresso Mirassol. "Levava aves vivas e ovos em caixotes e retornava com o vasilhame", lembra o filho Celso Salgueiro, que ainda guarda um sonho: "Se tivermos uma oportunidade gostaríamos de retornar ao transporte de passageiros, que é a nossa origem".

Há uma maneira de conhecer profundamente uma empresa de transporte



A Engenharia da Informação em seu computador

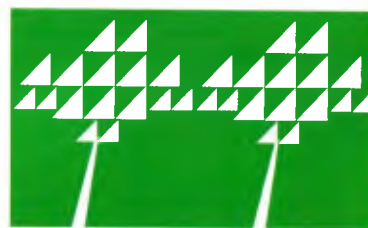
Informe-se:

RODOTEC Sist. de Controle Ltda.
 Av. Rio Branco, 245 - salas 706 a 709
 CEP: 20.040-009 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil
 Tel.: (021) 542.0521 - Fax: 240.9055

BGM Informática
 Rua Dr. Jesuino Maciel, 1.751
 CEP: 04.615-000 - Campo Belo
 São Paulo - SP - Brasil
 Tel./Fax: (011) 542.5200



BORRACHAS PARA ÔNIBUS



Indutex

- Guarnições
- Perfis sólido ou esponjoso.
- Tubos isolantes térmicos.
- Pega-mão para poltronas
- Chapas e tiras para vedações.
- Peças moldadas com metal e ou lona.

Consulte-nos Fone: (011) 496-3100
 Fax: (011) 496-3739

Indústria de Artefatos de Borracha Indutex Ltda.
 Av. Pedro de Moraes, 1023 - Parque Industrial
 Embu Guaçu - SP - CEP 06900-000

O salto da estrela

Montado na Argentina, o Sprinter vai aumentar em 40% a receita da Mercedes-Benz do Brasil, que importará 80% da produção

Ariverson Feltrin, de Buenos Aires



Voltou a esperança em González Catán, província de Buenos Aires, uma fábrica com o nome de Juan Manuel Fangio, inesquecível piloto argentino, construída em 1951. Há razões para isto, pois desde o final de 1996 é em solo argentino que está a linha de montagem do moderníssimo utilitário Sprinter, produto que substitui a linha MB 180 e coloca a Mercedes-Benz como forte concorrente no ascendente segmento de comerciais leves.

A fábrica argentina é cosmopolita. Recebe peças estampadas e câmbio da Alemanha; do Brasil, vêm eixo traseiro Albarus, motor Maxion, freio Varga e embreagem Sachs. Pela primeira vez na sua história a empresa utiliza um motor de terceiro, é certo que carimbado com a marca da estrela.

O projeto exigiu da Mercedes alemã investimentos de US\$ 100 milhões de 1993 a 1996. Além da Argentina, o Sprinter só é produzido em Dusseldorf, Alemanha, onde foi lançado em 1995.

O Brasil absorverá 11 mil das 15 mil unidades/ano que serão produzidas em González Catan na primeira etapa. A Argentina ficará com 3 mil unidades. A fábrica tem capacidade para 20 mil Sprinter por ano.

Roberto Bogus, diretor comercial da Mercedes-Benz do Brasil disse que a linha Sprinter é muito importante para a subsidiária, pois significará 40% de aumento de receita.

Uma das versões do Sprinter (além da picape e furgão) é para o transporte de passageiros. Bogus insistiu que utilizará à exaustão dados comparativos, do tipo:

- o motor do Sprinter é diesel turboalimentado de 95 cv, o mais potente da categoria;
- há três configurações (mais que os



O Sprinter, lançado na Expobus '96, é montado na Argentina com motor Maxion turboalimentado produzido exclusivamente para a marca da estrela; Bogus (ao lado): apostando no sucesso do comercial leve por causa das vantagens comparativas; Schiemer: de início, 89 revendas vão operar com o Sprinter para garantir atendimento perfeito



concorrentes) no modelo van, com 10, 13 e 14 lugares;

- dispõe de sete cores diferentes.

A partir de fevereiro, quando será iniciada a comercialização no Brasil, a Sprinter contará com a sustentação de uma forte campanha promocional. "Isto nos garante que seremos bem sucedidos", diz Bogus.

No mix de negócios a van tem 40% das vendas (a versão furgão possui 40% e a picape, 20%).

Philipp Schiemer, gerente de Vendas do Sprinter e dos automóveis Mercedes no Brasil diz que, no primeiro ano, dos 203 concessionários da marca, apenas 89 serão credenciados para vender a linha Sprinter. A região Sul terá 23 revendas, a Sudeste 25, o Centro-Oeste 18, o Nordeste 12 e a região Norte outras 11. "É a adequação da rede ao produto. Revenda que não tiver condições de vender 30 unidades/ano não consegue espe-

cializar um vendedor no veículo, tampouco pode prestar um bom pós-venda", entende. "Por isso, é preciso ter um certo volume para oferecer oficina, peças e vendas com direcionamento específico ao produto".

O preço da nova linha Sprinter só será conhecido próximo ao lançamento, mas deve variar entre R\$ 23 mil, na picape, a R\$ 35 mil, na van. A empresa divulgou apenas o valor médio, de R\$ 25/26 mil.

O Sprinter é um produto globalizado, mas com o semblante do Mercosul: a Mercedes procurou desenvolver peças a preços compatíveis com os bolsos dos habitantes da região.

Na divisão de responsabilidades, a Argentina manda a linha Sprinter e recebe caminhões e ônibus.

A Mercedes brasileira exportará em torno de US\$ 300 milhões/ano e receberá da irmã argentina em torno de US\$ 200 milhões, um desequilíbrio para o qual, claro, o lado argentino deve reivindicar correção.

SPRINTER E A CONCORRÊNCIA

Nº DE ASSENTOS	9+1	11+1	12+1	14+1
Sprinter	X		X	X
Mitsubishi L-300		X		
Asia HI-Topic				X
Kia Besta	X	X		
VW Kombi	X			
Hyundai H-100		X		

BUSINESS

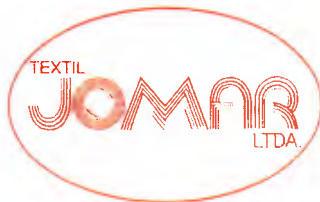
A QUALIDADE ATESTADA POR QUEM ENTENDE DE QUALIDADE



MARGOPOLLO

VOLVO

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



RUA DO CAFÉ, 380 - JARDIM PÉROLA - TEL/FAX (019) 458-4648
TLX.: 193580 JOMR BR - CEP 13450-000 - SANTA BÁRBARA D'OESTE - SP



Comercial LUNITEC Ltda.

DISTRIBUIDOR EMPER ABC E REGIÃO

Recuperadora de peças Pneumáticas,
Elétricas, Hidráulicas, Velocímetros,
Instrumentos, Combinados, Catraca
de Freio e Catraca-Borboleta

Av. das Nações, 360 - Parque Novo Oratório
CEP 09260-000 - Santo André - São Paulo
Fone: (011) 716-1034 - Fax (011) 415-4201

BUSINESS

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

LIGUE JÁ

862-0277

O melhor
do mundo
em solo
brasileiro.



AMORTECEDORES KONI. A DURABILIDADE AMORTECE TODO O INVESTIMENTO INICIAL.

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

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



Continua a expansão

Já são quatro os fabricantes instalados no Brasil, enquanto um quinto sonda o crescente mercado brasileiro

Há quatro fabricantes de ar condicionado para ônibus — três em operação — e a Denso, japonesa, em final de instalação de fábrica em Manaus. Uma quinta empresa, de origem alemã, estaria sondando o mercado.

A razão de tanto interesse — até a década de 90 só havia duas empresas, Thermo King e Recrusul — é a explosão do mercado, revelada pelas estatísticas das três principais encarregadoras de ônibus rodoviários. Comil, Nielson e Marcopolo instalaram 1.202 aparelhos em 1994, saltaram para 1.440 aparelhos no ano seguinte e devem atingir pelo menos 2 mil em 1996.

Há algumas explicações para a virada nos últimos anos: uma delas, claro, é o maior nível de exigência do usuário. Outra razão do avanço do ar condicionado, sem dúvida, é o fato de ter sido uma brecha encontrada pelas empresas para praticar uma tarifa maior.

A abertura das importações e a estabilização da moeda, fenômenos registrados nos anos 90 deram ao brasileiro maior poder de comparação e exigência. Eder Pinheiro, diretor da Real Expresso, conta que passou a adotar ônibus de vidros laterais colados equipados com ar condicionado em estrada de chão batido, na ligação Brasília-Salvador.

Um paradoxo. É igual a colocar um Rolls-Royce para rodar em atoleiro. "Sabe por que fizemos isto?", pergunta e já responde Pinheiro: "Foi para enfrentar o automóvel. Queremos o passageiro do carro. E para isso, só oferecendo uma boa relação custo-benefício".

De fato em todos os fabricantes de carrocerias rodoviárias já se ouviu a mesma afirmação: estão vendendo ônibus de vidro colado (como as janelas não se abrem, é imprescindível o ar) cada vez em maiores quantidades.

O vidro colado é recente. Foi lançado em 1995 pela Carrocerias Nielson. Desde lá avançou, a princípio nos carros de turismo. Há poucos meses, aquilo que



O equipamento já começa a ser instalado em OF-1620, como fez a São Pedro

AR CONDICIONADO			
Equipamentos instalados			
	1994	1995	1996*
COMIL	54	102	195
NIELSON	235	422	442**
MARCOPOLO	913	916	986**
% sobre o total de carrocerias produzidas			
COMIL	14,17	17,06	44,52
NIELSON	15,80	20,33	36,35
MARCOPOLO	49,03	36,18	57,06

* Previsão
** Até outubro

parecia impossível, aconteceu: deslançou com vigor. A Nacional Expresso, de Uberlândia, por exemplo, acaba de receber 22 ônibus com chassis B10 M com carrocerias Comil dotadas de vidros colados para linhas executivas regulares. "O vidro colado é uma tendência. O ônibus fica mais atraente para o passageiro", diz Silvio A. de Marchi, gerente de Vendas.

O ar condicionado parece não encontrar barreiras. Até mesmo num chassi OF1620 encontra compatibilidade. A Expresso São Pedro, de Santa Maria, RS, colocou dois chassis com motor dianteiro e três eixos, encarregados pela Comil, na linha Santa Maria a Florianópolis.

Para o gerente de Vendas da encarregadora de Erechim, as exigências da concorrência são cada vez maiores que até os ônibus urbanos dentro de algum tempo estarão equipados com ar condicionado. Odilon Filho que dirige a Rápido Araguaia, de Goiânia, GO, também tem um palpite: "Em breve o ar chegará nos urbanos".

A forte competição dos perueiros na maioria das cidades brasileiras deverá apressar a tendência.

A Planalto Transporte, sediada em Santa Maria, RS, em 200 ônibus da frota, tem 75 unidades equipadas com ar condicionado. "Nas linhas acima de 3 horas de percurso estamos tirando passageiro do automóvel. Nas mais longas, do avião", garante. Na linha Santa Maria-Porto Alegre, nossa demanda cresceu de 3% a 4%, incremento conseguido com o automobilista", quantifica.

Empresa conquista o automobilista

A Planalto optou por praticar no ônibus com ar condicionado a mesma tarifa do ônibus convencional. "Uma tarifa diferenciada nos obrigaria a criar novas frequências e agregar custos. A passagem única nos dá muita mobilidade".

Enquanto Teixeira vê a introdução do ar condicionado como uma qualificação natural do serviço de transporte regular, alguns empresários se mostram seletivos. "O aumento de receita gerado pela possibilidade de cobrar a mais com ar condicionado é eliminado pela taxa menor de ocupação nos ônibus e pelo custo de aquisição e operacional do equipamento".

Quatro destaques

Fabricantes de aparelhos de ar apresentam modelos com tecnologia de ponta

Itapemirim testa Carrier mexicano



Com área de teto 33% menor

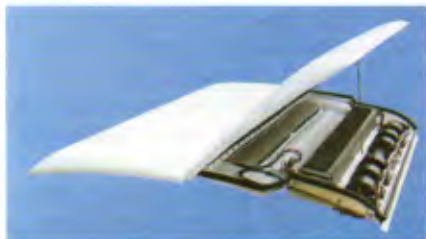
Importado da Cidade do México, o modelo Apex GR-60, da Carrier Transicold, é um sistema de ar condicionado que se caracteriza por tamanho e peso (220 kg) reduzidos, além de proporcionar até 25% a mais de capacidade de resfriamento em relação aos convencionais. As partes do condensador externo e do evaporador interno têm peso, altura e comprimento menores que os convencionais. Trabalha com gás refrigerante tipo R-134a, que não afeta a camada de ozônio, e dispõe de comando eletrônico e painel digital.

Estruturado em uma peça única, o modelo Apex utiliza até 33% a menos de área de teto que o convencional de duas peças. Já está sendo testado no ônibus Tecnobus, da Viação Itapemirim (ES), em várias estradas da Bahia e de Mato Grosso.

Em 1997, no Brasil, serão produzidas 30 ou 40 unidades por mês.

Mais informações: Cód. 35-Carrier Transicold, Fax: (011) 862.4630.

Recrusul põe mais potência



Com estrutura baixa (87 mm)

Os equipamentos de ar Recrusul, modelos AC-183/183T, para ônibus com 4

m de altura, apresentam unidades de teto mais potentes em relação a aparelhos anteriores da própria empresa. Com estrutura baixa (87 mm), caso a curvatura do teto seja correspondente, os modelos são produzidos com compressores de maior capacidade (96.550 BTU/h e 112.600 BTU/h, respectivamente), e operados com gás refrigerante R134a, antipolvente.

Três unidades foram instaladas em ônibus rodoviários da Socaltur, Busscar e Scania. Outras duas em ônibus de turismo da Chimatur, de Venâncio Aires, e Cidade, de Porto Alegre (RS). Dezoito unidades seguiram para a Venezuela.

Mais informações: Cód. 35-Recrusul, Fax: (011) 862.4630.

Sistema para turismo e circular



Painel de alarme acusa falhas

O aparelho de ar MRT-I da Thermo King, fabricado em Minneapolis (EUA), é indicado para montagem em teto de ônibus rodoviário de turismo ou circular urbano, com até 13,20 m de comprimento e 18 cm de altura. Trabalha com gás ecológico tipo 134a.

Oferece, opcionalmente, o sistema de autodiagnóstico denominado *Smart Controller*, para monitoração e teste do sistema, além de registrador de horas e dispositivo de interrupção preventiva. No caso de falta de gás no compressor, esse dispositivo desliga automaticamente o aparelho.

Ao contrário dos sistemas de controle mecânico ou eletrônico, o *Smart Controller* utiliza microprocessador que per-

mite leitura precisa das temperaturas interna e externa. O *display* mostra a temperatura de ajuste (*set-point*).

O painel de alarme acusa possíveis falhas de funcionamento. Por exemplo, se ocorrer uma falha de alta pressão (conector desligado ou fio rompido), o painel acenderá duas lâmpadas, laranja e vermelha. Nesse caso, uma vez acionada a tecla triângulo (de alarme) no *display*, surgirá o código do defeito.

De abril a novembro de 1996, a Thermo King comercializou cerca de 100 unidades do modelo MRT-I para clientes do Rio de Janeiro (Breda Turismo, Salutaris, Auto Viação 1001, Normandy) e do Rio Grande do Sul (Unesul, Planalto).

Mais informações: Cód. 35-Thermo King, Fax: (011) 862.4630.

Denso, o mais leve do mercado



Equipamento pesa 198 kg

Para instalação sobre o teto de ônibus e destinado apenas ao resfriamento do ambiente, o Ar Condicionado Denso, utiliza gás ecológico e apresenta duas diferenças em relação aos convencionais: pesa 198 kg, o mais leve do mercado, com o compressor e a embreagem totalizando apenas 50 kg.

Em relação ao sistema de controle da temperatura interna do ônibus, o modelo Denso possui um termistor *by-pass* do gás refrigerante nos evaporadores (parte do equipamento onde o ar interno é resfriado), que garante a menor flutuação (50%) da temperatura. "E também, menor desgaste de peças móveis do compressor (polia magnética, rolamentos, correias etc.), e melhor dirigibilidade do veículo, devido à estabilidade no torque do motor", acentua José Eduardo Paterlini Oliveira, supervisor de Vendas.

Mais informações: Cód. 35-Denso, Fax: (011) 862.4630.

BUSINESS



**CONTROLE NO PAINEL
A ECONOMIA DA SUA FROTA**

PH.D.

PRODUTOS: TACOTESTE - SINAL CONVERT - DETECTOR DE PULSOS - LFTJ - FECHADOR DE ARDS - MAGNETIZADOR - SIMULADOR - FONTES E ACESSÓRIOS: PLACAS PARA CONTAGIRO, TIMER E HORÍMETRO

APLICAÇÕES: AFERIDORES PARA INSTRUMENTOS DE PAINÉIS - VEÍCULOS DE PASSAGEIRO, PESADO, AGRÍCOLA E AERONAVES: TACÓGRAFOS, VELOCÍMETROS, CONTAGIROS, HODÔMETROS E HORÍMETROS

Com a Linha de produtos que desenvolvemos você vai obter resultados economicamente visíveis. Nossos produtos são fabricados com materiais de altíssima qualidade, e know-how próprio, adquirido com muitos investimentos e anos de trabalho junto a Frotistas, Concessionárias e Oficinas de todo o Brasil, que atuam com veículos leves e pesados, utilizando os nossos equipamentos. Tendo como resposta a praticidade e economia na manutenção.



Comendador Macedo 315 - Centro FONE/FAX (041) 262.8371 Curitiba - Paraná

**USE TRISK NA SECAGEM DA SUA
REPINTURA...**



E NÃO QUEIME O SEU DINHEIRO !

A Mecânica Fravo está trazendo para o Brasil os mais modernos Irradiadores de Infravermelho do Mundo. Com eles você aumenta a sua produção e diminui seus custos.

Eles reduzem o tempo de secagem em 80% e consomem 70% menos energia elétrica. Isso sem falar na qualidade, pois funcionam por ondas curtas, secando a tinta de dentro para fora, pelo substrato. O resultado do serviço é visto na hora, sem surpresas.

Esqueça os problemas de má qualidade. **TRISK**

Infra-red. Ultra-fast.



MODELO
ETS-2

FRAVO INDUSTRIAL IMPORTS

45 ANOS PINTANDO E SECANDO COM QUALIDADE !

MECÂNICA FRAVO LTDA.
ESTRADA DOS ESTUDANTES, 325 - COTIA - SP
TEL: (011) 7922-2644 - FAX: (011) 7922-2837
INTERNET: fravoim@amcham.com.br

LINHA AUTOMOTIVA PARKER

A Parker Hannifin, Divisão Schrader Bellows, através de seus distribuidores autorizados, coloca mais perto de você uma completa linha de produtos originais para o sistema de ar comprimido em caminhões, ônibus, colheitadeiras e tratores. Com suporte de fábrica, nossos distribuidores, mantém estoque de produtos como: cilindros, válvulas, conexões, mangueiras, kits de reparo, etc...

Consulte um Distribuidor Autorizado Linha Automotiva Parker, e tenha sempre produtos originais em seus veículos.

Distribuidores Autorizados

São Paulo - SP



Radip Com. de Auto Peças Ltda.
Rua Rodovalho Júnior, 735 - Penha
CEP 03605-000 São Paulo - SP
Tel.: (011) 941-2342/941-5892
Fax: (011) 218-1674

Rio de Janeiro - RJ



TRES TEC Distrib. Téc. e Ser. Ltda.
Estrada Engenho da Pedra, 576 - Loja A
CEP 21031-030 - Rio de Janeiro, RJ
Tel.: (021) 270-4069

Limeira - SP



Otopreças - Com. Distr. Automotiva Ltda.
R. Amorim, 16-A Vila Esteves
CEP 13480-628 - Limeira, SP
Tel.: (0194) 51-5823
Tel./Fax: (0194) 51-2333

Ciãl. Distribuidora
Automotiva Ltda.

FONE: (0194) 51-5823
FAX: 51-2333



<http://www.parker.com.br> Motion & Control

Agrale produz dois chassis de microônibus

A Agrale está comercializando dois novos chassis - o MA 7,0T e o MA 7,5T - específicos para encarroçamento de microônibus. Trazem como novidades a instalação do eixo dianteiro e do motor mais à frente do que os da concorrência, propiciando aumento de espaço para os assentos.

Apresentam opções de tamanho, para rodado simples ou duplo, e podem ter de 3,5 m a 4,2 m de distância entre-eixos. O 7,0T tem motor aspirado MWM, série 10, e potência de 95 cavalos. O 7,5T, com motor MWM da mesma série, na versão turboalimentada, tem potência de 122 CV.

As longarinas planas e retas oferecem mais opções de encarroçamento para passageiros, cargas ou operações especiais, como ambulância ou oficina. Se-



gundo a fábrica, esses chassis podem servir às empresas de turismo e fretamento, e também para transporte de tropas de exército ou polícia militar, carro-forte, ambulância com UTI móvel, pois permite movimentar equipamentos para pequenas cirurgias.

Mais informações: Cód. 35-Agrale, Fax: (011) 862.4630.

Sistema Optilevel controla combustível



Um conjunto de equipamentos para monitorar o consumo de combustíveis em frotas de ônibus e caminhões - o Sistema Optilevel - foi lançado no mercado pela Excel. Munido de controlador, sensor e software, esse sistema reduz perdas e analisa a performance de cada veículo em operação.

Pode medir estoques e acompanhar o abastecimento dos veículos de forma automática.

O controlador Autofuel, para quatro

bombas, atua por meio de um identificador do veículo. Uma vez acionado, por teclado, cartão magnético ou *transponders*, permite o abastecimento automático, emitindo registros de horários, data, volume abastecido, do responsável pela operação.

O *transponder* armazena um código específico para cada veículo, que reconhece a placa, o chassi ou o seu código interno, gravando todas as informações desejadas, como consumo médio, último abastecimento, motorista, data de fabricação, revisões previstas etc.

O sensor, localizado no tanque, identifica o nível e a temperatura do combustível, detecta vazamento ou acúmulo de água e controla estoques. O software centraliza informações a serem acessadas, de forma rápida e conclusiva, com visualização em tela, e permite impressão de relatórios.

Desde o final de outubro, a Transcol, de Uberlândia (MG), com frota de 305 ônibus urbanos e rodoviários, vem testando o sistema. "Ele é automatizado e economiza muita mão-de-obra", conclui Vanderlei Alves Souza, chefe de Custos, tomando por base as informações processadas pelo microcomputador sobre consumo, quilometragem e outros itens.

Mais informações: Cód. 35-Excel, Fax: (011) 862.4630.

Serviço de reparo em pára-brisas

O kit de serviços Reparabrisa é um sistema de reparos de pára-brisas laminados para ônibus e caminhões que diminui custos para o frotista, pois evita a troca de pára-brisas danificados por impacto de pedras (cerca de R\$ 350 a unidade).

Sem a necessidade de remover o pára-brisas do lugar - com o tempo de execução do serviço em torno de 2 h - o frotista pode obter até 95% de transparência, dependendo do tipo de dano e do tempo de existência do mesmo. A Reparabrisa JMT oferece treinamento técnico e operacional aos usuários.

A Viação Ouro e Prata, de Porto Alegre (RS), utiliza o Reparabrisa há dois anos. Na avaliação de Reinaldo Gustavo Wanke, gerente de Manutenção, uma concessionária cobra R\$ 40/hora pelo custo mecânico para a troca de pára-brisas. "Neste ano, tivemos cerca de 70 pára-brisas danificados", estimou, admitindo que o uso do kit, na frota de 180 ônibus, significou "uma economia substancial".

Mais informações: Cód. 35-JMT, Fax: (011) 862.4630.

Máquina de pintura elimina névoa

A CVA Representações está comercializando a máquina de pintura Graco, séries 900, 1200 e 2000, para ônibus e caminhões, que elimina a poluição e a névoa durante o trabalho de pintura. Os modelos são do tipo HVLP (*high volume low pressure*) e proporcionam uma economia de tinta da ordem de 35%, segundo a fabricante Graco Inc., de Minneapolis (EUA).

A série 900, a de maior demanda, apresenta turbina melhorada para a pulverização da tinta. Hoje, o maior problema no trabalho de pintura é a umidade relativa do ar, e este equipamento não altera a qualidade de acabamento por causa das variações de temperatura durante o dia.

Mais informações: Cód. 35-Graco, Fax: (011) 862.4630.

JDF CONSULTORIAS LTDA.
GERENCIAMENTO DE QUALIDADE TOTAL



Assessoria técnica especializada em:

- ➔ Frotas de transporte rodoviário de cargas
- ➔ Frotas de ônibus urbanas e rodoviárias
- ➔ Treinamento de mecânicos
- ➔ Treinamento de motoristas (condução econômica)
- ➔ Otimização de layouts de oficinas
- ➔ Simplificação dos processos de montagens e desmontagens de componentes mecânicos

JDF Consultorias Ltda.
 Rua Milton M. dos Santos, 271 - B - 101 - Jardim Camburi - Vitória - ES
 Fone/fax: (027) 337-5615, 325-7169 e celular 971-3888

CONFORTO NA ESTRADA

110 VCA NO ÔNIBUS

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

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

ASSISTÊNCIA TÉCNICA - ENGENHARIA ESPECIALIZADA

CONSULTE-NOS:

FONE/FAX: (011) 459-3756

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

NÃO DEIXE SEU PATRIMÔNIO SEM RUMO



MB Microcomputador de bordo

- Controle total sobre a operação de seus veículos de carga e passageiros: velocidade, rotação, treading, nº de passageiros, aquecimento do motor, eventos executados e outros dados importantes;
- Economia de combustível, pneus, manutenção;
- Monitoramento preventivo: demonstra antecipadamente problemas com seus veículos;
- Avaliação da forma de condução dos motoristas, orientando-os para o uso adequado, seguro e econômico;
- Diminuição do risco de acidentes;
- Reconstituição de rotas percorridas, via satélite;
- Fácil instalação, operação e análise das informações;
- Transferência de dados por cabo, cartão de memória ou radiofrequência;
- e muito mais vantagens. Consulte-nos sobre a aplicação do MB em sua frota.



AEROELETRÔNICA

Av. Sertório, 4.400 - CEP 91040-620 - Porto Alegre, RS
 FONE: (051) 361-1222 - FAX: (051) 361-2773
 E-mail: aroel@aeromot.com.br

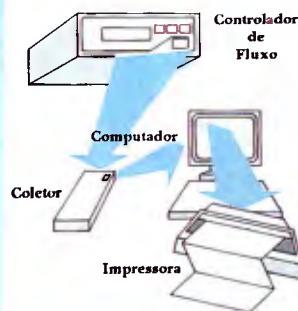
BUSINESS

862-0277
**Pequenos
 anúncios
 grandes
 negócios**

LIGUE JÁ

862-0277

CONTROLADOR ELETRÔNICO DE FLUXO DE PASSAGEIROS



O equipamento é composto de uma armação modular instalado na porta de acesso do veículo, sem interferir na entrada e saída dos passageiros. Sensores eletrônicos instalados registram o número de passageiros que subiram e/ou

desceram discriminando-os se adulto ou criança e os totais por viagem e horário.

INSTALAÇÃO e MANUTENÇÃO SIMPLES e RÁPIDA

PAGA-SE SOZINHO
 com o fim da
 evasão de receita



DIGICOUNTER

PRODUTOS ELETRÔNICOS Fone/Fax: (051) 334-9227
 Rua Original, 55 - CEP 91430-170 - Porto Alegre - RS

Nazareno Stanislau Affonso é presidente do Fórum de Secretários de Transportes Urbanos, vice-presidente do Fórum Nacional de Secretários de Estado dos Transportes, vice-presidente da ANTP e secretário de Transporte do Distrito Federal



Disputando o mercado com o automóvel

O setor de transportes urbanos tem, infelizmente, atuado de forma muito tímida, para não dizer conservadora, com relação ao seu mercado. Isso tem levado ao fortalecimento do corporativismo e, consequentemente, a disputas de um mercado cativo que se modifica a cada dia pela própria evolução tecnológica.

Temos um setor que, com raríssimas exceções, parece conformar-se com a perspectiva de um transporte público sempre ruim, servindo de fonte de influências políticas para lucros conjunturais. Com isso, de um lado há um empresário que é lento para aceitar as mudanças e de planejar o desenvolvimento do setor a longo prazo e, de outro, as áreas técnicas dos governos fortemente refratárias a um trabalho que envolva o conjunto do setor (rodoviários, empresários, usuários), por se acharem os únicos com o saber técnico e, logo, com as "soluções" para os problemas de transporte.

Quando a Associação Nacional de Transporte Público (ANTP) e o Fórum de Secretários de Transportes Urbanos lançam o projeto Transporte Humano, cujo mote é a unificação do setor para fazer do transporte público um pressuposto do desenvolvimento sustentável de nossas cidades, a reação desses setores é fria como se não lhes dissesse respeito. No campo da circulação e dos transportes, vigora a descrença e o imediatismo, com o pensamento voltado sempre para o presente e não para a realidade em mutação.

Há dez anos era difícil acreditar que uma restrição ao uso dos automóveis, permitindo sua circulação em dias determinados, através do número da placa (pares e ímpares), tivesse tão boa aceitação pelos próprios usuários, como aconteceu em São Paulo; ou, que em Brasília, onde a

velocidade era a marca ou a cultura da cidade e de seus visitantes, pudéssemos reduzir a velocidade das vias após uma manifestação da população que reuniu 25 mil pessoas pela Paz no Trânsito; ou ainda que fosse possível, na Europa, por meio de um plebiscito, proibir a entrada de carros na área central.

A tendência internacional caminha para uma convivência pacífica entre o automóvel, o transporte público, o uso das bicicletas, e os deslocamentos a pé. Além disso, começam a ser contestados os permanentes subsídios ao automóvel pelo Estado, por intermédio do barateamento dos combustíveis, dos financiamentos para aquisição de veículos e ampliação do sistema viário e sinalização. Questionam-se, também, os crimes ao meio ambiente, provocados pelo aumento da poluição e de congestionamentos.

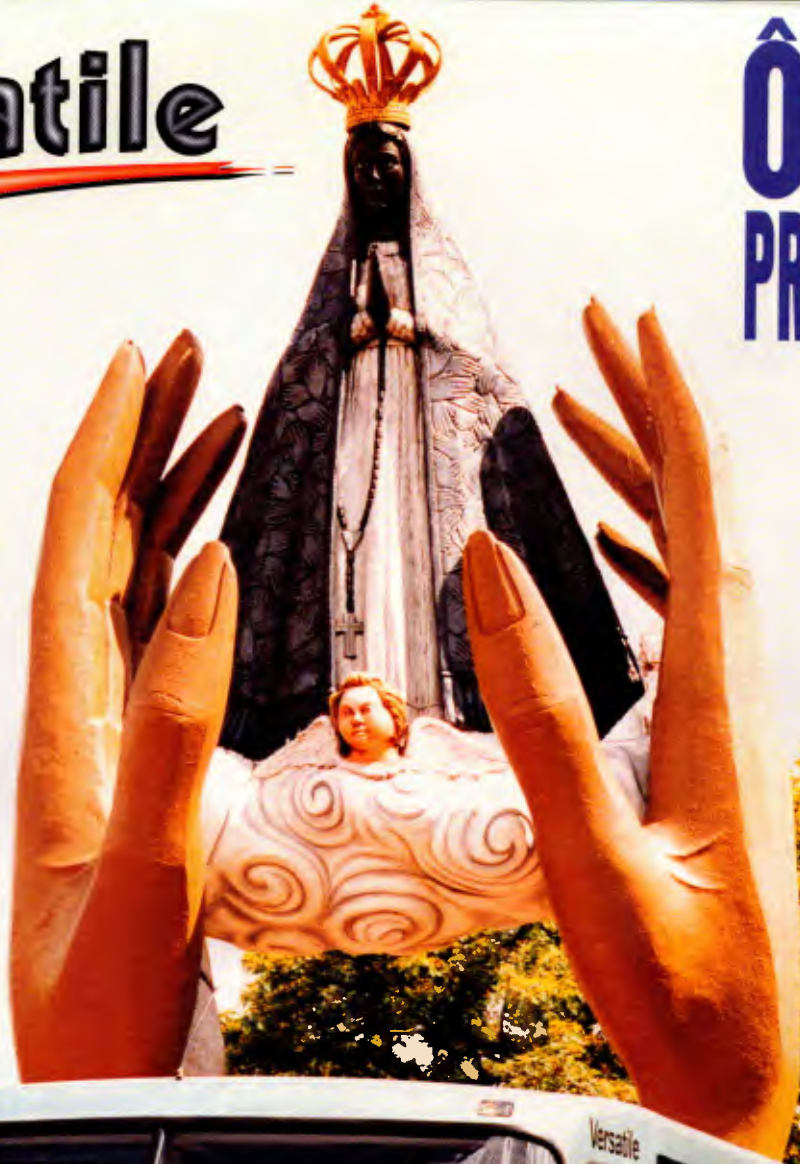
As condições para essa revolução nos paradigmas da circulação e dos transportes, propiciando melhoria na qualidade de vida e o mercado para o transporte público, dependem da ação unificada do setor para vencer o corporativismo e os interesses imediatistas.

Com uma ação conjunta na linha do projeto Transporte Humano é possível contestarmos de frente o subsídio ao automóvel e reivindicarmos que ele seja carreado para o transporte público e para o desenvolvimento das cidades, viabilizando a descentralização das atividades no espaço urbano. Para isso, a qualidade do serviço de transporte deve melhorar significativamente, como já vem ocorrendo em várias cidades do país. Ao mesmo tempo, é urgente promovermos uma ampla campanha publicitária para mudar a imagem do transporte público.

Se o setor continuar com essa inércia, estaremos dando oportunidade para que o automóvel se reabilite, produzindo veículos bem menores, atraindo mais compradores por causa das vantagens como o menor preço, economia de combustível, redução da poluição e facilidade de estacionamento. Não é possível permitirmos que, no século XXI, as nossas cidades continuem com altos custos de produção para financiar o deslocamento porta/porta pelo automóvel, quando o transporte público tem a responsabilidade social de ser o pressuposto básico da circulação no desenvolvimento sustentável.

Versatile

ÔNIBUS PRA TODA OBRA.



COMIL

TEL. (054) 522-3434 - FAX (054) 321-3314



O Banco que trouxe a estabilidade ao setor de transporte.

O Banco BVA é jovem, nascido em 1995, junto com
a estabilidade econômica.

É um Banco que veio para somar e trazer
bons resultados ao setor de ônibus e caminhões.



Banco BVA S.A.

Av. Rio Branco, 109 - 13º andar - Rio de Janeiro - RJ

Fone: (021) 224-0025 - 224-7753
