

TECHNI
bus

TECHNIBUS - ANO 7 - Nº 41 - R\$8,00

**EXPO
BUS
78**

8 a 12
de setembro
no Expo
Center Norte

Volvo entra na disputa dos ônibus de 16 toneladas



Bilhetagem eletrônica acerta os passos em Campinas

Double Decker conquista as linhas regulares





CONSÓRCIO NACIONAL VOLVO.

O SEU VOLVO INTEIRO.

MAS VOCÊ PAGA EM 100

PEDACINHOS.

VOLVO

Consórcio Nacional Volvo

GARANTIA DE FÁBRICA
AS MENORES TAXAS DO MERCADO
PLANOS DE 24 A 100 MESES
ASSEMBLÉIAS VIA EMBRATEL



B7R

VOLVO

PELO NOME JÁ DÁ PRA VER QUE É SEGURO.



FILIADA AO 

Ano 7 - nº41 - Jun/Jul - 1998

Diretor
Marcelo Ricardo Fontana
Odair Vicente Locanto

REDAÇÃO

Editor
Eduardo Alberto Chau Ribeiro

Arte
Daniel Lamano da Costa
Alexandre Batista

Colaboradores
Carmen Lígia Torres
Sílvia Andrade
Rose Neves

Fotografia
Paulo Igarashi

Assessora de Diretoria
Ho Yen de Castro

Secretária (Redação)
Maria Penha da Silva

Administração e Contabilidade
Aquiles José Baffa
Izaura Aparecida do Nascimento
Vera Lúcia Bernardino

Departamento Comercial
São Paulo -
Carlos A. Criscuolo, Vito Cardaci Neto,
Mônica B. Barcellos, Maria Rita Fleury Zani

Circulação
Claudia Regina de Andrade

Representante R. de Janeiro
Sérgio Ribeiro
Tel.: (021) 262-8390 e 220-5515

Representante Paraná e Sta. Catarina
Gilberto A. Paulin
Tel.: (041) 222-1766

Representante R. Grande do Sul
Ivano Casagrande
Tel.: (051) 231-1902

Representante Brasília
Walter Filipetti
Telefax: (061) 327-2572

Redação, Administração, Publicidade
Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000 - Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil
Tel.: (011) 3662-0277 (Sequencial)
Fax: (011) 3662-4630 (Redação)
825-6869/
826-0882 (Comercial)

Tiragem
9.500 exemplares

Assinatura
Anual: R\$ 64,00 (sete edições mais um Anuário)
à vista. Pedidos com cheque ou vale postal a favor
de Editora Technibus Ltda. Exemplar avulso: R\$
8,00. Em estoque apenas as últimas edições.

Periodicidade
Circula no mês subsequente ao de capa

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

Technibus Editora Ltda.
CGC 65.633.232/0001-22
Registro Juceesp 35209992653
Inscrição Estadual 112.932.190.112
Nº de Registro em Cartório - 255.992



Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda,
CEP 01139-000, São Paulo, SP
Tel.: (011) 3662-0277
Fax: (011) 825-6869 e 3662-6120

ÍNDICE

LANÇAMENTO DA VOLVO - A montadora de Curitiba introduz novo chassi na faixa de 16 t equipado com motor traseiro e muitos componentes dos seus ônibus pesados. **16**

VIAÇÃO 1001 REFORÇA ESTRATÉGIA - A Viação Cometa acaba de repassar para a 1001 uma de suas linhas na Ponte Rodoviária Rio-São Paulo. Com isso, a empresa fluminense quer transportar 7% dos passageiros dessa rota. **20**

DOUBLE DECKER NAS LINHAS REGULARES - A Marcopolo, encarregadora que estava sozinha nesse segmento, terá de dividir o mercado a partir de agora com a Nielson. **22**

CAIO SE REESTRUTURA - Cláudio Regina, diretor da Caio, acredita que o retorno do comando da encarregadora aos administradores originais e a reestruturação em curso devolverão a posição de líder no segmento de urbanos. **24**

DE OLHO NO BRASIL - A Dimex, do grupo mexicano Dina, pretende crescer no Brasil a partir da região sul. **26**

GOIÂNIA DE CARA NOVA - A capital de Goiás reestrutura sistema de transporte coletivo, com a implantação de novos corredores e adoção da bilhetagem eletrônica. **28**

BELO HORIZONTE: ACERTO NA RENOVAÇÃO - A capital mineira remaneja linhas do seu sistema de transporte por ônibus, alivia o trânsito no centro e tem a aprovação da maioria dos seus habitantes. **30**

BIARTICULADO EM SÃO PAULO - Em setembro começam a circular na cidade 20 ônibus biarticulados, de 25 m de comprimento. É a única cidade a usar esses ônibus depois da pioneira Curitiba. **32**

TRANSPORTE INTERMUNICIPAL RACIONALIZADO - O governo estadual deu um grande passo no processo de racionalização do transporte por ônibus na Grande São Paulo que prevê a implantação de 32 terminais e recuperação de 300 km de vias. **33**

BILHETAGEM ELETRÔNICA - O sistema de bilhetagem eletrônica adotado por Campinas desde o final de 1997 é o único até agora em operação a abranger todos os tipos de tarifas. **34**

AR CONDICIONADO EM EXPANSÃO - Com o aumento do interesse dos empresários pelo uso desse equipamento nas suas frotas, os fabricantes se preparam para atender ao aumento da demanda, principalmente entre os ônibus urbanos. **36**

LEGISLAÇÃO - Apesar de a demissão dos motoristas que acumularem 20 pontos em infrações de trânsito estar prevista na lei, as empresas preferem conscientizar os motoristas das novas normas em vez de aplicar essa punição. **41**

ADMINISTRAÇÃO - Diante da queda da demanda de passageiros, os empresários do setor devem saber analisar seus dados para ter uma avaliação correta do seu empreendimento e adotar a estratégia apropriada para reverter a tendência. **43**

SEÇÕES

Editorial 6 Panorama 10 Galeria 38 Dicas 40 Opinião 44

E-mail: transporte@ibm.net

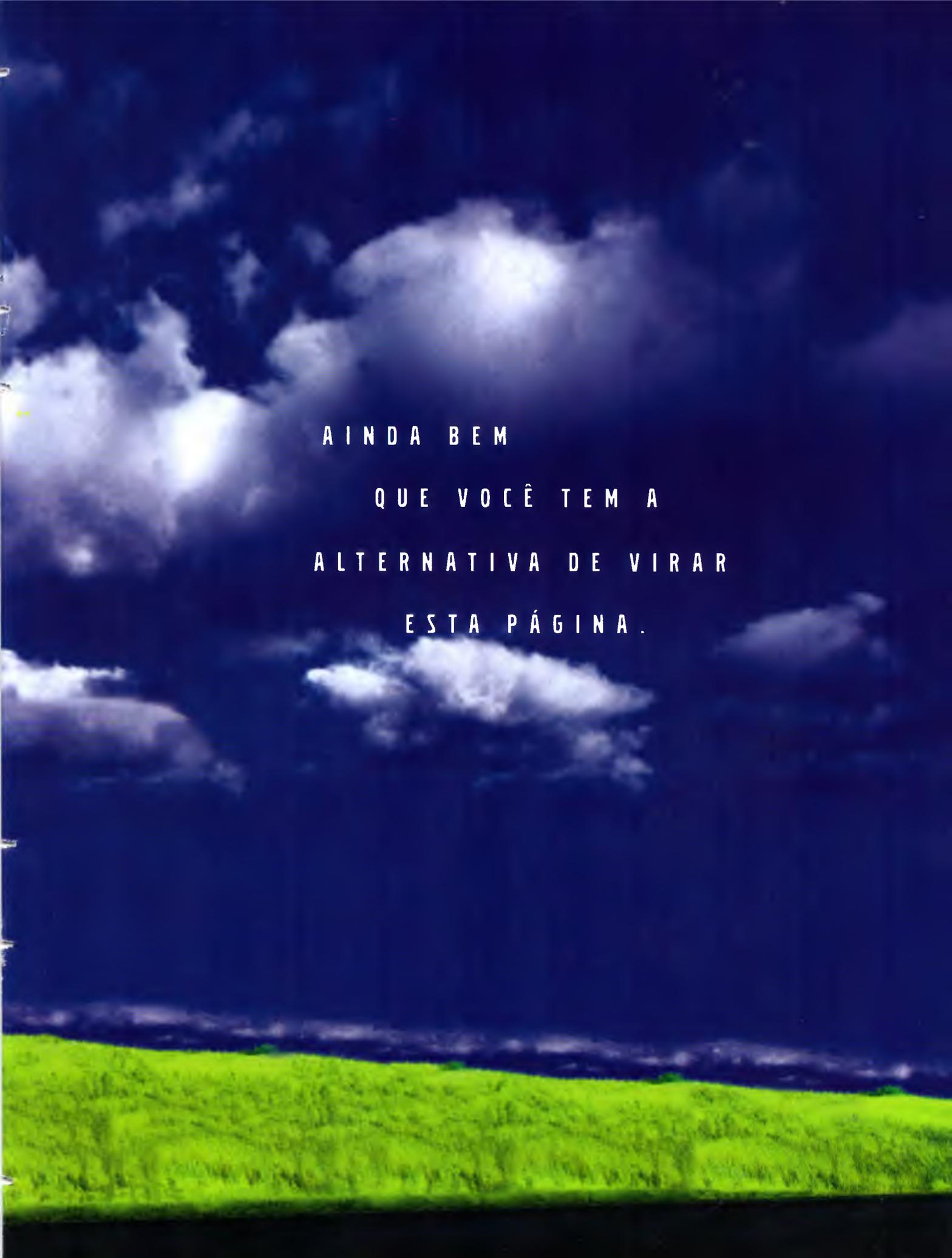
Desafio temporário

O “boom” do setor de transporte rodoviário de passageiros já passou. Agora é a hora de trabalhar para manter os negócios e não ser esmagado pela evolução da atividade de transportar pessoas. É a opinião manifestada neste mês por um conhecido empresário do setor que está sentindo na pele o agressivo avanço das empresas aéreas em sua área de atuação: quatro de suas linhas de médias distâncias registraram sensível perda de passageiros desde a introdução dos descontos nas passagens aéreas. A campanha publicitária das linhas aéreas não só despertou interesse dos viajantes tradicionais como também atraiu até quem nunca fez uso do do avião como transporte pessoal na vida. O mesmo empresário, em um dos vôos de média distância, viajou ao lado de uma família que manifestamente até então nunca tinha estado dentro de um avião.

A concorrência inesperada, aliada ao fim da exclusividade na exploração de linhas rodoviárias decretado pelo governo, deixou alguns empresários desconfiados do que poderá vir pela frente. Os donos das empresas de ônibus alegam que a indefinição das regras de jogo e a abertura do mercado poderão inviabilizar financeiramente a exploração de algumas linhas rodoviárias. Os empresários reivindicam a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro das operações, previsto nos contratos de concessão, já afetado pela redução da margem de lucro após o Plano Real.

O impacto sobre o setor é inevitável, sem dúvida. O novo quadro exige dos dirigentes das operações de ônibus muita criatividade para superar as dificuldades momentâneas, que, embora representem um grande desafio, não são intransponíveis. É hora de reorganizar as operações, unir forças e investir em tecnologia e qualidade de serviços para continuar a oferecer um meio de transporte de custo acessível, uma viagem tranqüila, segura e confortável, acompanhada de paisagem bucólica. Um serviço a que a grande maioria dos viajantes brasileiros está acostumada e que continuará a usado por muito tempo.

O editor



AINDA BEM
QUE VOCÊ TEM A
ALTERNATIVA DE VIRAR
ESTA PÁGINA.

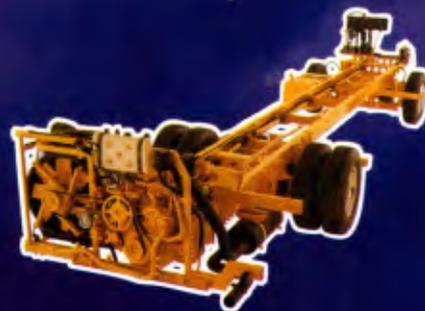
NOVO VOLVO B7R.

AGORA VOCÊ NÃO PRECISA MAIS
COMPRAR O MESMO ÔNIBUS

O RESTO DA VIDA.



VOLVO



PARA NOSSOS CONCORRENTES, SERIA MELHOR QUE VOCÊ NÃO TIVESSE VIRADO A PÁGINA. MAS AGORA É TARDE. VOCÊ JÁ VIU O B7R. UM ÔNIBUS COM MOTOR DE 7 LITROS: O MAIOR TORQUE DO MERCADO EM SUA CATEGORIA, SUCESSO DE ECONOMIA E DESEMPENHO EM TODO MUNDO. SUSPENSÃO TOTALMENTE A AR. A MAIOR ÁREA DE FRENAGEM DO MERCADO EM SUA CATEGORIA. EXCLUSIVA DIREÇÃO AJUSTÁVEL EM 5 POSIÇÕES. A GARANTIA MAIS ABRANGENTE DO MERCADO*, EXCLUSIVA "LINHA B7" (9041-317 8730), LINHA DIRETA, GRATUITA, COM A FÁBRICA E MUITAS OUTRAS VANTAGENS. AGORA VOCÊ JÁ PODE CONTINUAR LENDO ESTA REVISTA. A GENTE TEM A CERTEZA DE QUE VOCÊ NÃO VAI ENCONTRAR NADA IGUAL NO MERCADO.



Volkswagen realiza a maior exportação de ônibus da sua história



A Volkswagen do Brasil efetuou o maior negócio em volume de ônibus da sua história para o exterior: foram vendidas 322 unidades do modelo 16.210 CO (foto), desenvolvido especialmente para o transporte urbano, para o Fondo National de Transportes Urbanos da Venezuela, um órgão ligado ao Ministério dos Transportes daquele país, que está promovendo a renovação da sua frota de ônibus.

Até o dia 1º de julho, a Cotia Trading, empresa que participa da negociação em parceria com a Volkswagen do Brasil, já havia embarcado 145 ônibus completos, encarroçados pela Neobus e 40 chassis, totalizando 185 unidades.

Todo o atendimento de pós-venda e peças será prestado por meio do importador local da Volkswagen. De acordo com informações de Roni Geraldini, gerente executivo de Exportação da Volkswagen do Brasil, as características técnicas adequadas do produto e a tradição da marca Volkswagen, aliadas a

preços competitivos, contribuíram para o sucesso das negociações.

O Brasil é o único país do mundo onde a Volkswagen produz chassis para ônibus e caminhões. A fábrica, localizada em Resende, RJ, produz 17 modelos de caminhões com ca-

pacidade entre 7 e 35 toneladas e dois chassis de ônibus, modelos 8.140 e CO 16.210. A empresa iniciou suas atividades no segmento de caminhões em 1981, e no segmento de ônibus em 1993.

O chassi do ônibus 16.210 CO, desenvolvido para uso urbano, é equipado com o motor turbo alimentado com aftercooler e atinge potência de 206 cv a 2.600 rpm.

A principal característica do modelo é a inclusão da cobertura do motor como item de série que, além de garantir melhor vedação ao ruído e ao calor do motor, diminui o custo do encarroçamento. O tanque de combustível, com capacidade de 275 litros, garante maior autonomia.

As suspensões dianteira e traseira foram dimensionadas para suportar as condições severas de serviços em centros urbanos. A traseira possui molas auxiliares que aumentam o conforto e a segurança dos passageiros.

Concessão de 50 anos para operadoras no Rio

Em 12 de agosto, a câmara de vereadores do Rio de Janeiro aprovou, por 26 votos contra oito, a ampliação do prazo da exploração das linhas de ônibus para até 50 anos. A decisão dos vereadores derrubou os vetos do prefeito Luiz Paulo Conde a artigos e parágrafos do substitutivo dispendo sobre a delegação da prestação de serviços públicos, entre eles, o que estende por dez anos, prorrogáveis por iguais períodos, as permissões para operação das linhas de ônibus.

Conde e a bancada do PT recorreram à justiça contra a nova lei. Eles argumentam que a votação fere o artigo 175 da Constituição Federal, no qual está previsto que todos os serviços públicos têm que passar por licitação. Caso a Justiça não se manifeste contra a decisão do legislativo municipal do Rio de Janeiro, só em 2048 serão realizadas licitações para as linhas de ônibus.

O prefeito do Rio também havia vetado o parágrafo único do artigo 31 do substitutivo, que trata da indenização de empresas permissionárias ou concessionárias em caso da retomada do serviço. A câmara aprovou que, para o cálculo da indenização, serão computados todos os investimentos feitos e a previsão de lucro pelo prazo remanescente do contrato.

Os vereadores cariocas reavaliaram ainda as concessões já vencidas. Por eles, na eventualidade de o poder público pretender declarar caduca a concessão, ficam assegurados às concessionárias amplos direitos e prazos para a sua defesa.

Vendas internas da VW crescem 15,6%

A Volkswagen registrou de janeiro a julho deste ano crescimento de 21,5% nas vendas de ônibus com a comercialização de 1.566 chassis. O resultado elevou a participação de mercado para 15,6%, fatia que sobe para mais 22% se for considerado apenas o segmento de ônibus urbano com motor dianteiro, no qual a empresa está representada pelo chassi 16.210 CO. Desde o seu lançamento, em 1993, o Volksbus apresen-



8.140 CO: crescimento no 1º semestre

tuou crescimento na participação de mercado.

No primeiro ano de atuação, a Volkswagen detinha 14,1%; em 1997, fechou o ano com 20,2% e, neste ano, em março atingiu o pico de 27,1%. No segmento de microônibus, o chassi 8.140 CO da montadora também registrou crescimento no primeiro semestre: 43,2% (138 unidades em 1998, comparadas com 95 em 1997).

A ASE, grife dos mecânicos, está com inscrições abertas

A certificação ASE (Automotive Service Excellence), uma norma criada nos Estados Unidos e referendada por pesos-pesados da indústria automobilística como um símbolo de excelência em mecânica, está com inscrições abertas até o dia 15 de outubro para o seu quinto teste, que acontece em 29 de novembro. Mecânicos de norte a sul do país vão prestar as rigorosas provas, formuladas por profissionais da área automobilística indicados pelo conselho da ASE no Brasil, integrado por 59 executivos que representam a maioria das montadoras.

Até hoje, desde o primeiro teste realizado no Brasil, em dezembro de 1996, 11.444 profissionais prestaram os exames e desse total foram aprovados 5.144 mecânicos. Como cada candidato pode prestar mais de um teste, o total de certificações chega a 6.375. "Com essa quantidade de profissionais aprovados, a ASE está definitivamente im-

plantada no Brasil.

Além disso, está se tornando uma ferramenta indispensável para o profissional automotivo que pretende entrar no mercado de trabalho e também um referencial de qualidade importante para o consumidor, que vai ter a certeza que o profissional que presta serviços a ele está gabaritado tecnicamente", afirma Geraldo Luiz Santo Mauro, presidente da ASE no Brasil.

Nesta quinta edição da ASE, os candidatos poderão fazer os testes nas seguintes áreas: Reparo de Motor, Sistema Elétrico/Eletrônico, Freio, Funilaria, Pintura e Motor Diesel. Os manuais de inscrição podem ser solicitados pelo telefone 0800-552199 (ligação gratuita), nos balcões do Sebrae, nas Escolas Senai, nas associações que representam as concessionárias de cada montadora ou nas sedes regionais do Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios.

Martins assume presidência do Simefre



José Antônio Fernandes Martins (foto), vice-presidente da Marcopolo, é o novo presidente do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipa-

mentos Ferroviário e Rodoviário em São Paulo, Simefre. A solenidade de posse aconteceu no dia 25 de agosto passado, no Salão Nobre da Fiesp, com a presença do ministro dos Transportes, Eliseu Padilha, entre outras autoridades convidadas, que também participaram do seminário "Novo Panorama do Setor de Transportes", promovido pela entidade.

Com larga experiência na direção de entidades nacionais de classe (já presidiu a Fabus – Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus), Martins vai coordenar o trabalho da nova diretoria no período de 1998 a 2001. O Simefre congrega 233 empresas associadas e representa as indústrias de materiais e equipamentos ferroviários e rodoviários do país.

Ônibus levam forró pelo Brasil

As bandas de forró "Mastruz com Leite" e "Cavalo de Pau" estão percorrendo os quatro cantos do Brasil em dois ônibus El Buss 340, fabricados pela Busscar Ônibus, de Joinville, SC. Montados sobre chassis Mercedes-Benz modelo O-400 RSE, os ônibus foram adquiridos recentemente pelo empresário Emanuel Gurgel, diretor da Somzoom Gravações e Edições Musicais, de Fortaleza, CE, para levar a música nordestina em turnês por todo o país.



Sofisticados, os El Buss 340 possuem um visual moderno, com cores discretas na pintura especial, trazendo em destaque os logotipos das bandas. No interior, muito conforto para os artistas, acomodados em 26 poltronas leito, com ar condicionado, geladeira, TV, vídeo, rádio e toca-fitas, janelas com vidro fumê e sanitário.



Além das bandas "Mastruz com Leite" e "Cavalo de Pau", muitos outros artistas brasileiros estão montando suas logísticas de shows em ônibus. Há pouco tempo, o cantor sertanejo Sérgio Reis também adquiriu um El Buss 340 para oferecer mais conforto aos integrantes da sua banda.

Televisão em ônibus urbanos paulistanos

Programas de televisão já podem ser vistos dentro de ônibus urbanos e terminais rodoviários na cidade de São Paulo. Os programas, de duas horas de duração, são produzidos pela Vídeo-Bus e são exibidos nove vezes ao dia em 32 ônibus executivos de três linhas da empresa Transtur Voyager: Jardim Ângela, Parque Cocaia e Valo Velho. Os ônibus saem do Terminal Rodoviário Tietê, na zona norte, e levam cerca de uma hora de meia para chegar ao destino, na zona sul. Os programas também são exibidos em televisores de 29 polegadas em cinco terminais de ônibus na cidade.

A produtora ganha com a publicidade veiculada nos vídeos. Um terço da programação é de reportagens de variedades e o restante dividido entre comerciais e anúncios institucionais da SP Trans e de entidades filantrópicas.

Operadoras querem menor ingerência do poder público

Em 19 de agosto, aconteceu em Brasília o simpósio "Transporte Público Urbano" - Crise e Oportunidade. Organizado pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) e Fórum Nacional de Secretários de Transporte Urbano, o evento teve por objetivo analisar os problemas do setor, tendências do mercado, modelos de concessão, regulamentação e novos métodos de gestão dos transportes públicos.

Segundo o gerente técnico da NTU, Carlos Henrique Carvalho, o setor de transporte público do país passa por uma crise, que se expressa na queda do volume de passageiros e no aumento da quilometragem devido à expansão periférica das cidades.

Os resultados de uma pesquisa encomendada pela NTU revelam que na cidade de São Paulo, em 1995, o transporte coletivo público transportou 1,965 bilhão de passageiros. Em 1996, este número caiu para 1,828 bilhão, uma queda de 7%. Em 1997, novo recuo, desta vez de 11,4%, para 1,620 bilhão de pessoas. Dados da pesquisa constataam que a situação é parecida em quase todas as nove grandes cidades e capitais pesquisadas.

Em 1997, o volume anual de passageiros no transporte coletivo intermunicipal na região metropolitana de São Paulo declinou 10,7% em relação a 1996. Em 1996, a redução do número de passageiros já tinha sido de 2,8% em relação a 1995. Em Florianópolis, a queda foi de 8,4%, em Porto Alegre, de 3,5%.

Carvalho avalia que são diversas as causas para a redução do volume de passageiros transportados. As principais, em sua opinião, são a explosão nas vendas de automóveis, o deslocamento a pé de um setor importante da população, que possui baixo poder aquisitivo e, principalmente, o transporte informal, realizado por vans e microônibus.

Em 1990, as indústrias automobilísticas instaladas no Brasil venderam 661,3 mil carros particulares. Esse número aumentou para 1,8 milhão em 1997. Um crescimento de quase 300%.

"Como consequência desta situação temos uma queda significativa da produtividade das empresas de transporte público. O Índice de Passageiro por Quilômetro (IPK), que mede a produtividade do setor, caiu bastante nos dois últimos anos", observa Carvalho.

Em Campinas, interior de São Paulo, em 1997, houve uma queda de 16,4% no índice de produtividade, em comparação com o mesmo período de 1996. Em Curitiba, a queda foi de 9,8%, no Rio de Janeiro, de 9,7% e, em São Paulo, de 8,5%.

Outro problema que o setor enfrenta, analisa Carvalho, está relacionado com a política de tarifa única aplicada pelos municípios. "O usuário que precisa se locomover apenas três quilômetros acaba pagando relativamente mais do que outro que precisa se locomover 20 quilômetros. "O que está ocorrendo é que o usuário que vai fazer um trajeto curto, está preferindo ir a pé", revela.

Para Carvalho, a intervenção dos municípios na regulamentação do transporte público acaba engessando as em-

presas que querem resolver a situação acima relatada. "Hoje, é primordial a segmentação da tarifa", afirma.

O gerente técnico da NTU avalia que o simpósio serviu para o setor traçar medidas para combater as dificuldades pelas quais passa. "A principal delas está relacionada com a necessidade de se rever o modelo de regulamentação do transporte público, flexibilizando as leis. A relação do poder público com o setor tem que deixar de ser tão onipotente", opina.

Carvalho esclarece que o objetivo final é o de atender cada vez melhor o usuário e que, para tanto, é preciso que as empresas tenham condições para se adequar a novas situações. Segundo ele, na cidade do Rio de Janeiro, por exemplo, onde há uma maior autonomia para operar, as empresas de ônibus estão conseguindo reagir à nova realidade do setor.

"No Rio, está ocorrendo uma retração do transporte informal, devido a uma maior liberdade de atuação das empresas. Em algumas regiões, onde era preciso, estão utilizando vans e microônibus, prestando assim um serviço melhor à população do que o transporte informal", diz.

De acordo com Carvalho, outra conclusão importante do simpósio refere-se à necessidade de se avançar para uma visão mercadológica do setor. "Temos que rever a oferta de transporte, realizarmos pesquisas, inclusive com o segmento que deixou de usar o transporte público, para dessa forma redefinirmos os nossos limites de atuação", conclui.

Berkhof mostra novo urbano



O novo ônibus urbano Premier SB250 que a holandesa Berkhof mostra em setembro na IAA, a feira de veículos comerciais em Hannover, Alemanha, tem design futurista, com suas linhas arredondadas características. Um aspecto marcante do ônibus é a integração do radiador ao teto, o que proporciona aos passageiros, incluindo os dos assentos posteriores, uma visão ampla.

Além disso, o piso baixo, totalmente

plano, e a ausência de degraus em todas as três entradas permitem aos passageiros entrar e sair rapidamente. O ônibus tem 12 m de comprimento e capacidade para 30 passageiros sentados e 55 em pé. O novo modelo tem motor DAF RS 160 e transmissão automática com retarder embutido. A empresa operadora da cidade holandesa de Amsterdã já encomendou 55 desses ônibus.

A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS DO MERCADO DE ÔNIBUS



8 a 12
de setembro

HORÁRIO
**das 14h00
às 22h00**

LOCAL
**Expo
Center Norte
São Paulo-SP**

ORGANIZAÇÃO
TECHNI
bus
EVENTOS

PATROCÍNIO

FABUS

Proar investe em novo conceito de automação veicular



A indústria gaúcha Proar Equipamentos Pneumáticos Ltda., fabricante de sistemas para a automação da indústria e do transporte acaba de constituir com a espanhola S.A. Masats, uma *joint-venture* denominada Bode-Masats Proar Ltda - BMP, visando impulsionar negócios dirigidos aos segmentos de carrocerias de ônibus e trens.

A Proar atua há 14 anos no Brasil, e fornece cilindros pneumáticos, válvulas e sistemas completos para carrocerias de ônibus, tendo como principais clientes a Marcopolo, a Busscar e a Comil.

Já a Bode-Masats é uma empresa formada pela alemã Gebr. Bode e a S A Masats, integrante do grupo empresarial do setor de fabricação de sistemas e mecanismos para automação e portas de alumínio para ônibus e trens, localizada em Manresa, Barcelona. A indústria tem participação nos principais mercados da Europa, Estados Unidos, Ásia e África, atuando no desenvolvimento de novas soluções para os principais fabricantes de ônibus do mundo, bem como serviço de pós-venda.

Um dos diretores da Proar, Cesar Ramos, diretor da Proar, faz questão de ressaltar que a atual estrutura da empresa continuará a atender somente o setor de automação industrial, direcionando para a nova Companhia-BMP todo o segmento de transporte coletivo. "É importante destacar que os equipamentos a serem desenvolvidos e fabricados

pela BMP serão especialmente projetados para a aplicação em carrocerias de ônibus e trens. Com isso, resultarão equipamentos robustos e de simples manutenção, prevendo o regime crítico de trabalho dos veículos aos quais se destinam."

Cesar explica que a BMP iniciará atividades em outubro próximo, com uma unidade comercial, e a fábrica deverá inaugurar em março de 1999, quando estará concluído o seu primeiro módulo, de 2000 metros quadrados de área, na cidade de Campo Bom, Grande Porto Alegre. Serão investidos, nos primeiros três anos, cerca de 3,9 milhões de dólares, com incentivo fiscal do Fundopen-Propeças. "Com esse novo empreendimento, Proar e Masats dão importante passo na consolidação do mercado mundial de equipamentos de movimentação e controle em ônibus e trens", frisa o empresário.

A BMP, cujo lançamento oficial será feito na Expobus'98, que ocorre em São Paulo, em setembro, oferecerá ao mercado mecanismos pneumáticos e eletroeletrônicos destinados a portas de ônibus rodoviários e urbanos, mecanismos para bagageiros, sistemas de controle e segurança, segundo a legislação de cada país, e rampas de acesso para deficientes físicos. Produzirá, ainda, cilindros pneumáticos, válvulas, botoeiras, *kit* sensibilização, caixas eletrônicas, motores elétricos e filtros de ar.

Novo software de venda na Aragararina

Um novo software está sendo implantado nas agências da Aragararina. Com isso, a venda de bilhetes passa a ser feita em sistema on-line, possibilitando a reserva de passagens, rapidez no repasse de informações e maior agilidade na abertura de horários extras. Para o usuário, a novidade não poderia ser melhor, pois essas características praticamente anulam a chance de erro nas agências. A Aragararina lança mão de tecnologia de ponta e utiliza linhas privadas da Embratel e da Telegoiás para manter a transmissão de dados on-line. O software apresenta tela de consulta que permite visualizar todas as poltronas livres, as já vendidas e as reservadas. O sistema está programado para cancelar as reservas, automaticamente, no vencimento do prazo estabelecido para o passageiro comparecer no guichê e retirar o bilhete.

Inicialmente, seguindo o cronograma da Divisão de Tecnologia e Informação, as reservas estão sendo feitas para a linha Goiânia-Brasília. Até o final do ano, porém, todo o eixo Paracatu, MG - Brasília, DF - Goiânia, GO - Barra do Garças, MT, deverá oferecer essa facilidade para os clientes da Aragararina.

Nova versão Trans System 3.0

A Editora TM e a RDT-Modernizar lançarão na Expobus'98 a versão 3.0 do Trans System - Sistema de Cálculo de Preços para o setor de fretamento e turismo. Trata-se de um sistema totalmente reformulado que privilegia a simplicidade na operação e a simulação dos preços.

Na nova versão a operadora poderá informar o preço praticado pelo mercado e o Trans System mostrará o que acontecerá se o preço for adotado. O Trans System mostrará se com o preço de mercado a empresa terá lucro ou prejuízo, se poderá renovar a frota, se suas despesas administrativas estão adequadas ao seu preço e muito mais. Mais do que calcular o preço do fretamento e do turismo o Trans System indicará o que se deve fazer para obter os melhores rendimentos. Informações e pedidos pelo fone (011) 3662-0277.

Modernização da frota da Pluma inclui uso de rodas de alumínio

A Pluma Conforto e Turismo adquiriu 195 rodas forjadas de alumínio Alcoa, para pneus com câmara, para equipar os novos ônibus de sua frota, recém-adquiridos. A compra faz parte de seu programa



de atualização tecnológica que envolve a expansão e modernização de sua frota e visa conquistar uma maior participação no mercado.

O processo de reestruturação, iniciado em 1996, com a implantação do projeto Pluma 2000, está preparando a empresa para o mercado globalizado. Até o fim de 1997, a Pluma investiu US\$ 12 milhões na compra de 60 ônibus, modelos leitos e executivos, para atender à demanda crescente por esse tipo de transporte.

“A frota equipada com rodas de alumínio apresentou uma economia de combustível de 4,67%, em comparação com rodas de aço, rodando em linhas idênticas e com carrocerias iguais”, enfatizou Luiz Pordwato, diretor opera-

cional da empresa “O consumo de pneus e do sistema de freios também foi positivo, mas os percentuais ainda estão sendo finalizados. Ficamos plenamente satisfeitos com essa aquisição”, afirmou.

Fabricadas em alumínio, as rodas são até 50 kg mais leves do que as de aço e permitiu o aumento de até 500 kg na capacidade de transporte do ônibus. Forjadas em peça única, essas rodas não possuem emendas ou soldas, e são até cinco vezes mais resistentes do que as rodas de aço, garante a Alcoa.

Fundada em 1966, a Pluma atua no transporte rodoviário de passageiros e carga. Tem hoje cerca de 500 veículos e transporta cerca de 2,2 milhões de pessoas por ano, segundo a empresa.

Lançamentos da Mercedes na IAA

Na 57ª Feira Internacional de Veículos Comerciais (IAA), em Hannover, em setembro, a Eurobus, divisão da Mercedes-Benz Bus, vai apresentar uma série de lançamentos de ônibus urbanos e rodoviários. Incluem os recém-desenvolvidos Midi Cito e vários acréscimos às atuais famílias de veículos, como o articulado Citaro, de piso baixo, o Citaro de serviço rural e versões de 15m do Citaro e do Integro, e o highdecker O 350 Turismo SHD rodoviário.

A Mercedes-Benz Bus oferece soluções completas a operadoras de ôni-

bus que preferem usar veículos de marca única para todas as suas operações de transporte. O destaque da marca na feira é o Cito totalmente novo, de design moderno e piso baixo. Uma característica importante é sua nova propulsão híbrida: trem-de-força diesel/elétrico.

O Cito não tem transmissão intermediária e permite aceleração suave, além de ser altamente econômico para a operadora. Esse conceito faz sua estréia no Cito e fornecerá uma base para futuros ônibus híbridos e a célula de combustível.

Novo presidente da Goodyear

Christopher Wells Clark (foto) é o novo presidente da Goodyear do Brasil, em substituição a Michael Roney que está deixando o



páís para assumir a vice-presidência responsável pela região da Ásia. Roney permaneceu no Brasil por mais de 13 anos, cinco dos quais como presidente da empresa, e agora vai atuar na sede da corporação em Akron, Estados Unidos.

Clark, que fala português, já trabalhou na Goodyear do Chile, Austrália, Venezuela, Indonésia e Brasil, onde foi diretor-financeiro entre março de 1991 e setembro de 1993.

Segundo o novo presidente, os investimentos já anunciados pela companhia serão mantidos, incluindo a construção de uma nova fábrica de pneus no Rio Grande do Sul.

Fusão amplia serviços e produtos

Desde junho de 1998 a RD-Talentum, sediada em São Paulo, e a Modernizar, com sede em Belo Horizonte, oficializaram a fusão. Agora sob o nome RDT-Modernizar as duas empresas, que já ofereciam sistemas informatizados para o setor de transporte de passageiros e de carga, e serviços de consultoria em planejamento, logística e custos somaram forças e experiências.

Na Expobus'98 a RDT-Modernizar fará o lançamento do Gestor, sistema de gestão para o setor de transporte. Conforme a empresa, o sistema incorpora a tecnologia de desenvolvimento e recursos avançados que permitem análises apuradas dos resultados das transportadoras e é uma ferramenta eficiente de gerenciamento para as empresas de transporte.

Volvo lança B7R para disputar segmento

Após quatro anos de desenvolvimento, o chassi de ônibus B7R da Volvo chega ao mercado e mostra seus trunfos: motor de 7 litros, suspensão a ar e chassi com longarinas retas



Novo Volvo B7R, motor de 285 cv, equipado com ar condicionado é indicado para uso rodoviário

A Volvo lançou o B7R, um chassi para ônibus urbano e rodoviário de curta e média distâncias para entrar firme na disputa do segmento de ônibus de 16 toneladas, hoje dominado pela Mercedes-Benz. Esse segmento de mercado de ônibus, com motor dianteiro de seis a sete litros, representa cerca de 70% das vendas totais,

ou seja 12.000 unidades anuais.

Com o lançamento do B7R o mercado tem agora uma opção, afirma Oswaldo Schmitt, diretor de Marketing de Ônibus da empresa de Curitiba, que promete que o veículo vai ser “o mais vendido da marca”. O principal trunfo do modelo é o motor traseiro de sete litros, com potência de 230 cv ou 285 cv, com baixos

níveis de emissão. As outras características do novo ônibus são o quadro de chassi com longarinas retas, para facilitar o encarroçamento, o sistema de freios com a maior capacidade de frenagem do mercado e a suspensão inteiramente a ar, também uma inovação nessa faixa de mercado.

O B7R exigiu quatro anos de trabalho

de desenvolvimento e investimento de US\$ 10 milhões. Antes do lançamento o veículo foi testado exaustivamente no centro de provas da Volvo em Hallered, na Suécia, onde rodou mais de um milhão de quilômetros. O projeto foi desenvolvido em conjunto pelos técnicos brasileiros e suecos e incorporou sugestões de operadores brasileiros.

O motor de 7 litros, por trabalhar com menos potência, tem vida mais longa, segundo a Volvo. A versão de 230 cv é recomendada principalmente ao mercado de transporte urbano e transporte rodoviário de curta distância, como o fretamento. Opcionalmente vem com caixa de câmbio automática. A versão de 285 cv equipa os veículos para transporte rodoviário em médias distâncias.

O B7R também utiliza componentes comuns a outros veículos da marca, incluindo a suspensão inteiramente a ar do B10M, os eixos traseiros e dianteiros e o radiador do B12B e ainda o sistema de freios dimensionado para ônibus de 400 cv de potência. A suspensão tem



Chassi B7R, com motor traseiro de sete litros e potências de 230 e 285 cv, que se adequa tanto a aplicações urbanas como rodoviárias

como destaque a robustez, segundo a montadora, e foi preparada para as condições de estradas brasileiras. Schmitt diz que os frotistas preferem a suspensão a ar desde que seja robusta.

O que se pretende com o novo produto é oferecer conforto, segurança, rentabilidade operacional com elevada performance, baixo consumo e respeito às leis ambientais. A intercambialidade de diversos componentes também permite redução de custos de manutenção.

Ao todo, o novo ônibus oferece duas opções de motorização (motor D7B 230 de 230 cv e DB7 285 de 285 cv), op-

ções de caixa de câmbio (duas mecânicas e duas automáticas), e eixos traseiros com cinco possibilidades de relação de redução, para atender todas as necessidades do segmento de mercado de ônibus de 16 toneladas e motor de 7 litros, segundo a Volvo.

A montadora diz que desde o início de suas operações no Brasil, os clientes vem solicitando um ônibus Volvo com motor menor. O mercado brasileiro compra anualmente 13 mil ônibus pesados,

PRODUTOS QUE ENCAIXAM PERFEITAMENTE NA SUA FROTA.



CILINDROS PNEUMÁTICOS:

projetados para uso em regimes críticos de trabalho, especialmente em ônibus. Disponíveis para várias aplicações: abertura de portas, travamento de portinholas, escamoteáveis de TV e de escadas de acesso. Apresenta kit de guarnições para manutenção, com graxa especial para montagem.



VÁLVULAS:

Desenvolvidas para enfrentar as mais adversas condições de ar. São vários tipos de acionamento: alavanca, botão e eletroválvula (com conceito construtivo que inibe o travamento e facilita a manutenção). Possui kit de guarnições completo, incluindo graxa especial.



A Proar fabrica e comercializa uma linha completa de equipamentos pneumáticos para sistemas de ônibus. Oferece ainda o Treinar, um programa de treinamento específico que visa facilitar a manutenção preventiva e corretiva, reduzindo custos.

PROAR
A FORÇA DO AR

Fábrica - Novo Hamburgo

Fone: (051) 587.5035

Fax: (051) 587.1232

dos quais, segundo Schmitt, 70 % são de ônibus com motor entre 6 e 7 litros. A maioria dos chassis de ônibus com essas características é utilizada no transporte urbano de passageiros. Isso levou a Volvo a optar pelo lançamento de seu primeiro veículo com motor traseiro para este segmento.

“Estamos lançando o B7R só agora porque estávamos em busca de um veículo realmente ideal para as necessidades dos nossos clientes”, afirmou o diretor de Marketing de Ônibus da montadora. Para chegar a esse modelo, a Volvo realizou pesquisas e “clínicas” para ouvir a opinião e sugestões dos clientes urbanos e encarroçadoras de todo o país. As sugestões foram incorporadas ao projeto final, afirma Schmitt, para estabelecer a configuração mais adequada para atender ao mercado.

O veículo foi submetido a testes de campo na Suécia em diferentes mercados do mundo, sob as mais diversas condições de operação. Antes de seu lançamento no Brasil, foram entregues quatro unidades a clientes para experimentá-lo em diferentes regiões do país: um em Londrina, um em Curitiba, um em Belo Horizonte e outro em Goiânia.

De acordo com Schmitt, os clientes que testaram as unidades desde o começo deste ano ficaram entusiasmados com a economia em consumo de combustível e com o desempenho apresentados pelo B7R. Além disso, ele diz que o novo veículo tem preço “bastante competitivo” em relação aos seus concorrentes. Por isso, ele acredita que dentro de pouco tempo será “o mais vendido entre os ônibus da Volvo em toda América Latina”.

Schmitt também está muito otimista com a possibilidade de colocar o B7R no mercado argentino, onde até agora a marca estava praticamente ausente, devido às limitações determinadas pela legislação local, que obriga a utilização de ônibus com motor traseiro no transporte urbano.

Com o lançamento do B7R, a Volvo quer oferecer soluções novas para o transporte urbano de passageiros. Para Schmitt, essa já é uma vocação natural da montadora, que é líder do mercado de ônibus com mais de 12 toneladas na Europa e o segundo maior fabricante mundial de veículos dessa categoria. Na



B7R da Volvo operando em estação tubo em Curitiba, PR

O ônibus ideal, segundo os frotistas

(Pesquisa entre compradores de ônibus, encomendada pela Volvo, contribui para a concepção de veículos ideais para o transporte rodoviário de passageiros em estradas brasileiras.

O percentual dos entrevistados que apoiaram a opção está entre parenteses)

Motor:	Traseiro (80%)
Eixos:	4x2 (52%); 6x2 (48%)
Altura:	Alto (57%); Baixo (48%)
Caixa de Câmbio:	Mecânica (60%)
Suspensão:	A ar (78%)
Comprimento:	13,2m (74%)
Pneus:	C/Câm. (57%); S/Câm. (43%)
Coluna de Direção:	Ajustável (82%)
Potência de Motor:	325 cv
Capacidade de Carga Total:	17,8t



Schmitt, diretor de Marketing de Ônibus da Volvo

América Latina, segundo o diretor, a marca tem se destacado por vender não apenas produtos, mas "verdadeiros sistemas integrados de transporte", sendo o exemplo mais conhecido o de Curitiba com o "ligeirinho", que circula em vias comuns, mas com embarque e desembarque em estações-tubo, e os biarticulados de 25 metros de comprimento e grande capacidade de transporte que circulam em canaletas e também fazem o embarque e desembarque em estações-tubo. Este último sistema



opera há cinco anos com sucesso e tem capacidade de transporte de 16 mil passageiros por hora por sentido, a mesma do metrô do Rio de Janeiro. Por ser

sobre pneus, este sistema tem custo de implantação pelo menos 10 vezes menor do que um quilômetro construído de metrô.



Sambaíba

Nossa marca, sua estrela



- Venda de veículos
- Garantia Mercedes-Benz
- Peças genuínas e filtros originais Fram
- Serviço de guincho gratuito
- Recapadora de pneus Bandag ou Tipler
- Representante e Distribuidor retardadores Telma



Representante e Distribuidor:
Peças e Serviços

Qualidade em Recapagem

Rod. Régis Bittencourt, 1.300 - São Paulo - SP / Tel.: (011) 7967-0100

Posição reforçada para disputar filão

A Viação 1001 compra linha da Cometa mas não desiste de operar Niterói-São Paulo que, desde 1989, oferece serviço diferenciado

Carmen Lígia Torres



Esforço da 1001 para participar do rico filão Rio-São Paulo culmina com aquisição de linha

O despacho proveniente do Departamento de Transportes Rodoviários, datado de 9 de junho deste ano, reforça a posição estratégica e operacional da Viação 1001,

operadora de Niterói, RJ, na rota mais importante do país, a Rio-São Paulo, em um momento em que a concorrência pelo transporte rodoviário de passageiros nesse eixo ganha um inédito inte-

grante, representado pelas empresas aéreas.

Com aquiescência do órgão responsável pelas concessões rodoviárias, a Viação Cometa repassou para a 1001 uma de suas linhas na Ponte Rodoviária Rio-São Paulo, abrindo, assim, a perspectiva de a transportadora fluminense a transportar 7% dos passageiros daquela rota, até então operada com exclusividade pelo pool formado pelas empresas Itapemirim, Expresso Brasileiro e Viação Cometa. Por meio do acordo que estabeleceu a Ponte Rodoviária, em vigor desde dezembro de 1985, a

Cometa detinha 37,5% do total de usuários da rota, a Itapemirim 32,5% e a Expresso Brasileiro 30%.

O acordo tem prazo previsto para acabar em setembro, e já dá mostra da



IRIZAR CAIO

Venha visitar a IRIZAR-CAIO na Expobus'98 e conheça o CENTURY  produzido no Brasil com tecnologia europeia.



Sala VIP da Viação 1001 na rodoviária Novo Rio

fragilidade das relações entre as três operadoras, representada por divulgação recente de rompimento pela transportadora Expresso Brasileiro e agora pelo repasse do registro de uma linha para a Viação 1001. As empresas envolvidas resistem a manifestar-se claramente sobre o acordo quando procuradas para falar sobre o assunto.

Por meio de um comunicado impresso, a Viação 1001 expressa sua insatisfação com as restrições que tem de acatar para operar a linha entre São Paulo e Rio de Janeiro. Segundo a empresa, está proibida a venda de passagens com cartão de crédito, o que representa a impossibilidade de utilizar uma ferramenta de vendas poderosa, como o telemarketing. Outra restrição é a impossibilidade de operar o serviço executivo, incluindo o uso de sua sala vip, construída em área particular na rodoviária Novo Rio, na cidade de Rio de Janeiro.

Por fim, a 1001 reclama da inflexibilidade do contrato em relação aos horários da linha. Os cinco horários que foram destinados à nova participante da Ponte Rodoviária são determinados pre-

viamente e sem possibilidade de alterações ou abertura de viagens extras.

Apesar das queixas, a conquista de uma linha na ponte representa para a Viação 1001 mais um passo na sua persistente batalha para participar do rico filão rodoviário São Paulo-Rio de Janeiro. Os primeiros passos foram dados ainda em 1989, quando começou a investir em uma operação diferenciada em sua rota Niterói-São Paulo, passando pela rodoviária Novo Rio. Com a justificativa legal de uma "parada técnica", a 1001 captava passageiros na capital fluminense, concorrendo diretamente com as três transportadoras da Ponte Rodoviária.

De lá para cá, vários recursos judiciais foram impetrados contra a 1001 para afastá-la da operação. No entanto, a empresa continuou investindo na rota com sucesso, prestando um serviço inédito aos usuários. Construiu uma sala vip que não deixa nada a dever às salas vips de aeroportos, dotou a linha de ônibus especiais, com espaçamento de semi-leito, ar-condicionado, isolamento termoacústico, entre outros confortos.

Entre os números que a empresa divulgava sobre o serviço, estava o índice entre 75% e 80% de ocupação dos ônibus na rota Niterói-São Paulo, considerando cerca de 36 horários que fazia em 1995.

Segundo o comunicado da empresa, apesar de a "parada técnica" ainda estar *sub judice* – resta uma batalha jurídica, detonada em 1995 pela Itapemirim, tramitando no Supremo Tribunal Federal – a operação Niterói-São Paulo continua ganhando investimentos, a exemplo dos novos ônibus executivos que serão equipados com TV e vídeo.

Atualmente, os passageiros da linha Niterói-São Paulo dos horários executivos desfrutam de algumas regalias a mais em relação àqueles que usam os serviços convencionais, como, por exemplo, serviço de lanche de bordo e economia de uma hora no tempo de viagem – cinco horas ante seis horas no serviço convencional. O atendimento da linha, tanto para o serviço convencional como executivo, inclui uso da sala vip na rodoviária Novo Rio, opção de pagamento com cartão de crédito, programa de milhagem, além dos ônibus diferenciados.

Admitindo que a concorrência mais temida não é a representada pelas parceiras de estrada, Amaury de Andrade, diretor-presidente da empresa, acredita que os baixos preços que as companhias aéreas têm praticado nivelam o mercado. "As aéreas são uma quinta e poderosa empresa concorrendo na Ponte Rodoviária", diz. "As atuais promoções já começam a roubar clientes".

Surpreenda-se !



Visite
nosso
stand

EXPO
BUS
98

Linhas regulares aderem ao *double decker*

Três anos após a homologação de seu uso no país, o ônibus de dois pisos conquista empresas e usuários das linhas regulares

Vera Campos



Double decker da Garcia da linha Londrina-São Paulo, um dos 12 da empresa

Quando, em 1995, a empresa de turismo Viagens Costa encomendou à Marcopolo o primeiro ônibus de dois andares produzido no país, não poderia imaginar que o carro teria de ficar parado durante quase um ano e meio, à espera da homologação da legislação que permite o tráfego de veículos comerciais com tais especificações: terceiro ou quarto eixo, 14 m de comprimento (o limite até então era de 13,2 metros), 4 m de altura e 2,59 m de largura. Hoje, definida a regulamentação, 10 dos 25 carros que a Costa opera a partir de São Paulo são *double decker*. “E a intenção é substituir, gradativamente, o restante dessa frota por modelos de dois andares,” revela Luiz José Moreno, diretor de garagens da empresa.

Desde 1997, quando efetivamente iniciou a comercialização dos modelos *double decker* para o mercado interno, a Marcopolo já entregou pelo menos 100

ônibus do tipo para empresas como Viagens Costa, CVC e Hamburguesa. “A tendência é das companhias de turismo substituírem toda sua frota Paradiso por veículos *double decker*”, prevê Paulo Corso, consultor de mercado interno da Marcopolo. Mas não é só nesse segmento que o modelo de dois andares vem encontrando aplicação. “O nicho constituído por empresas que operam linhas regulares no país tem se mostrado promissor e acena com a demanda regular de 60 a 70 unidades por ano”, afirma Corso. Segundo ele, já estão rodando nas linhas regulares cerca de 70 veículos encarroçados pela Marcopolo, pertencentes a empresas como Viação Garcia, Pluma e Expresso da Prata, entre outras.

As perspectivas de crescimento da demanda por *double deckers* no país vêm estimulando a concorrência entre os encarroçadores nacionais. A Marcopolo, que até então reinava sozinha nes-

se segmento, a partir de setembro passa a dividir o mercado com a Nielson, que guardou a sete chaves um novo modelo Busscar, para apresentá-lo na Expobus'98. A feira também servirá como palco para a Scania mostrar um novo chassi adequado a esse tipo de veículo, muito mais evoluído do que os anteriores.

Seja do ramo de turismo ou de linhas regulares, as empresas usuárias de ônibus *double decker* são unânimes ao afirmar que o modelo atende plenamente as expectativas de gerar mais conforto e produtividade nas viagens, colaborando para aumentar o aproveitamento dos lugares, sobretudo num momento em que o modal rodoviário de passageiros sofre as conseqüências da intensificação da concorrência do transporte aéreo e de carros de passeio.

“No turismo rodoviário, onde a competição também é grande, se sobressai quem se diferencia. E esse foi nosso intuito: oferecer algo mais aos passageiros, a preços convidativos, em viagens mais longas como para as serras gaúchas, Porto Seguro, BA, e outras de até 16 dias”, revela Luiz José Moreno, diretor de garagens da Viagens Costa. “Final, turismo mesmo se faz por terra e não de avião”, comenta.

A evolução técnica em termos de chassi tem sido uma constante nos últimos anos, com a adoção de câmbio de oito marchas, elétrico; freio retardado, mudanças no trem-de-força, injeção eletrônica e suspensão independente da dianteira, entre outras inovações.

Segundo Moreno, apesar dos custos de uma carroceria de dois andares serem de 25% a 26% superiores ao de modelos *low driver*, o investimento vale a pena quando a meta é “encher os olhos do passageiro”. Além das 42 poltronas leito-turismo dispostas no andar superior (duas de cada lado), os *double*

decker da Costa oferecem sala de jogos e vídeo no salão inferior, “para que o turista não fique preso à sua poltrona e a viagem se torne mais agradável”, acrescenta o diretor.

A Viação Garcia, sediada em Londrina, no Paraná, foi uma das primeiras a incluir o *double decker* em linhas de grande percurso (raio de 500 km). “A Garcia sempre procura inovar em sua frota”, assegura o gerente de tráfego da empresa, Edson Cabrera. “Os carros de dois andares são bonitos, altos, transmitem segurança aos passageiros”, completa. Os oito primeiros modelos chegaram em abril de 1997 e foram utilizados como veículos-leito. Eram chassi Scania, com terceiro eixo, encarroçados pela Marcopolo.

“Graças à maior oferta de espaço, a capacidade máxima de lugares pôde aumentar 50%, passando de 24 para até 36 poltronas-leito, o que reduziu os custos de operação com o mesmo motorista”, atesta Cabrera. As versões com 33 lugares (27 em cima e 6 em baixo) dispõem de sala de convivência, com mesinha, sofá e geladeira. Já os modelos com 36 poltronas (27 no piso superior e 9 no inferior) não oferecem esse diferencial.

Numa segunda etapa, a Garcia adquiriu mais quatro ônibus de dois andares e os destinou a linhas executivas noturnas, “com excelente aceitação”. Carregando até 46 passageiros (36 em cima e 10 em baixo), o modelo foi produzido com 13,20 metros de comprimento, para não ferir a lei da balança.

Sem revelar o valor investido nos veículos, Cabrera ressalta que as vantagens de uma companhia dispor de carros desse tipo não se restringem só ao lado financeiro da operação, pois “colaboram para melhorar a imagem da empresa, dada a boa aceitação dos passageiros”, afirma. O 13º da frota está para chegar: é um Busscar, encarroçado pela Nielson.

Ao colocar dois *double decker* (chassi Scania KT 113) na linha noturna Curitiba-Porto Alegre a partir do final do ano passado, a Pluma conseguiu reduzir em 20% o valor da passagem nesses ônibus, graças ao aumento de 27 para 34 poltronas-leito. A estratégia também serviu como chamariz para atrair de volta passageiros que tinham optado pelo transporte aéreo, em vista do conforto e da proximidade de preços oferecido



Double decker da Expresso da Prata (ao lado) dispõe de 9 poltronas-leito e 37 poltronas executivas, além de monitor e serviço de bordo (detalhe).



Viagens Costa, a pioneira no uso de ônibus de dois pisos no país

pelo modal.

“O preço da passagem no *double-decker* equivale hoje à metade da aérea”, conta o diretor de operações da Pluma, Luiz Carlos Podzwato. “Além disso, os carros são bonitos, chamativos e confortáveis. Nossas poltronas-leito são melhores que as de primeira classe dos aviões”, compara.

Podzwato afirma que os modelos são bastante seguros. O motorista dispõe de câmeras para realizar manobras a ré e monitorar os salões. O piso superior é ocupado por 28 passageiros (duas de um lado e uma do outro), mais geladeira e TV. No piso inferior, dotado de sala de estar com TV, geladeira e sanitário, viajam seis pessoas. Interfone para falar com o motorista, microfone, rádio toca-fita são outros itens de conforto e praticidade encontrados a bordo. Para completar, a Pluma oferece como leitura de bordo o jornal Gazeta Mercantil e a revista Mares do Sul, numa parceria desenvolvida com as respectivas editoras. Apesar de estar satisfeito com o produto, o diretor de operações da Pluma faz uma ressalva à aplicação do *double decker*: “a linha tem de ter demanda suficiente, que compense o investimento feito. Modelos destinados a linhas turísticas, com poltronas comuns, podem esbarrar no excesso de peso,” pondera.

Ao adquirir dez ônibus de dois andares no final de 1997, a Expresso da Prata, de Bauru, SP, inovou em serviços oferecendo, no mesmo carro, poltronas-

leito e executivas ao preço do ônibus convencional. “Nas nossas linhas as nove primeiras passagens vendidas dão direito ao leito, no piso inferior do veículo. As outras 37 destinam-se ao piso superior, onde estão as poltronas executivas”, explica Alcides Franciscato Jr., um dos diretores da empresa.

Os “*double decker*” da Expresso da Prata cobrem linhas de Bauru-S.Paulo (dois horários/dia), Marília-S.Paulo (um horário/dia) e Tupã-S.Paulo (um horário/dia), oferecendo serviço de bordo, água, café e monitor de vídeo. “Está em estudos a implantação de um horário na linha Tupi Paulista-S. Paulo”, revela Franciscato. Os modelos possuem 3 eixos e 13,20 m de comprimento, conforme manda a lei da balança.

Para o diretor da Expresso da Prata, os cerca de R\$ 250 mil desembolsados em cada veículo do tipo – valor esse cerca de 80% superior ao de um ônibus comum, segundo ele – foram muito bem aplicados. “Investir na frota é fundamental para atrair passageiros e driblar a concorrência do automóvel de passeio. Mas cabe à empresa aprender a administrar essa nova realidade de custos/receita, já que os investimentos são altos e o número de poltronas se mantém o mesmo do ônibus de um andar”, afirma. “Nosso objetivo é atender cada vez melhor o usuário e os *double decker* cumprem essa função. São o que há de melhor no mundo, em termos de ônibus, para se oferecer aos passageiros”, garante Franciscato Jr.

Caio quer reconquistar a liderança

A fábrica da Caio – Companhia Americana de Ônibus, da Botucatu, SP, passa por profunda reestruturação, buscando novo posicionamento no mercado de transporte de passageiros



Acreditando na estabilidade do mercado, até 2.003 a meta da Caio é crescer 5% ao ano

Depois de três anos em que a direção da empresa foi entregue a profissionais externos contratados, a Caio – Companhia Americana de Ônibus, de Botucatu, SP, voltou ao comando dos seus administradores originais e está passando por uma nova reestruturação administrativa e industrial para se posicionar para uma retomada do mercado de ônibus urbanos.

“O mercado de ônibus tem sido muito favorável, com alguns altos e baixos, tanto no segmento urbano como do rodoviário. De modo geral, tem sido relativamente constante, atingindo agora, um ponto estável”, afirma Claudio Regina, acionista e um dos diretores originais

que voltaram a assumir o comando direto da encarroçadora (junto com José Roberto Massa, José Massa Neto e José Rogerio Cardarelli).

“Daqui por diante, nos próximos cinco anos, registraremos crescimento de 5% ao ano”, prevê o diretor da Caio. No mercado urbano, houve um renascimento nos últimos dois a três anos. O mercado cresceu e se distribuiu em mais fábricas (com o ingresso da Ciferal e da Neobus). Atribuo a modificação do perfil e do volume das encomendas ao surgimento dos perueiros, que operam fora dos padrões legais”, observa Claudio Regina.

Em muitas cidades prospera o trans-

porte porta-a-porta ilegal. Com isso, houve grande queda do volume para os operadores de transporte convencional, explica.

Quanto aos produtos, também se registraram mudanças sensíveis. Houve melhorias do conforto e segurança. Nota-se ainda modificações do perfil do produto, como o chassi de motor traseiro, montagem de veículo com tecnologia avançada, adoção da suspensão a ar com motor de grande porte, e piso baixo.

“Acredito que nos próximos dois anos, haverá mais mudanças, com a chegada de novos produtos. O grande propulsor das inovações é a forte participa-



O rodoviário Century, fabricado pela joint-venture Caio e a espanhola Irizar



Claudio Regina, de volta à direção da Caio

ção do Finame". Para Claudio Regina, a estabilidade econômica teve grande valor para o setor, porque manteve constantes os pregões e as tarifas. Segundo ele, atualmente, o setor funciona sem maiores percalços.

Quanto à Caio, o acordo *joint-venture* com a Irizar espanhola continua em pleno vigor. As instalações estão prontas e a linha está em funcionamento. Já foram entregues os primeiros veículos para as operadoras.

O rodoviário Century, o primeiro produto fabricado sob acordo, não apre-

senta modificações substanciais em relação ao modelo produzido na Europa.

As mudanças ocorreram apenas no acabamento interno para atender às exigências das operadoras brasileiras. A previsão de produção do Century no próximo ano é

de 2 a 3 unidades por dia, já no primeiro semestre de 99, antecipa Claudio Regina.

A Caio encontra-se em fase de reestruturação que ocorre em todas as áreas da empresa. O objetivo é a busca da melhoria de produção e a redução de custos de toda ordem, bem como a fabricação de modelos novos. Com isso, pretende reafirmar sua posição de líder no mercado urbano de passageiros. Essa reformulação, que é e será bastante significativa, deverá estar concluída em setembro, revela o diretor da Caio.

O setor urbano registrou crescimento muito expressivo na produção de micros próprios. O lançamento do Piccolino, da Caio, e do Volare, da Marcopolo, deu às transportadoras regularizadas um meio legal para combater os perueiros que operam ilegalmente e recuperar os passageiros perdidos nessa situação.

"A tendência do mercado urbano é uma retomada da estabilidade, com expansão considerável, além da melhoria do nível, conforto e segurança dos serviços e a ampliação dos corredores exclusivos, de forma que dentro de 3 anos, a imagem e a condição da frota e da satisfação dos passageiros serão profundamente sentidos".

Para Claudio Regina, a renovação da frota, hoje com idade média de 7 a 7,5 anos, ainda enfrenta entraves. No atual quadro econômico, na sua opinião, o ideal é alcançar o nível de apenas 5 anos.

"Com a estabilidade econômica, cada vez mais se acentua a necessidade de as empresas transportadoras e os fabricantes se aperfeiçoarem para manter a sobrevivência", diz ele.

Não há mais oportunidades nem alternativas que anulam os erros, hoje facilmente detectados em função da estabilidade.

Dimex quer entrar no Brasil pelo sul

Há menos de um ano instalada na Argentina, na cidade de Mercedes, a mexicana Dina já tem em mira o apetitoso mercado de ônibus brasileiro



Fábrica da Dimex instalada na cidade argentina de Mercedes

O Consórcio G Grupo Dina S.A., controlador da Internacional Dina S.A., um grupo mexicano que detém o controle da empresa Dimex, pretende intensificar sua participação no promissor Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul), elevando as vendas de chassis, caminhões, ônibus e tratores para os principais países da América Latina.

A consolidação desse projeto de expansão mercadológica começa pela localização estratégica de uma planta de produção na cidade de Mercedes, na província de Buenos Aires, Argentina, onde são fabricados os principais modelos, com a tecnologia avançada da Dimex.

A alta direção da empresa tem uma visão bastante clara desse objetivo, pois afirma que a única forma de estar presente nos quatro principais países, — o Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai, seria importante ter um centro de

produção que ficasse bastante próximo aos consumidores. A Dimex entende que dentro do mercado latino-americano, o Mercosul significa um mercado de aproximadamente 70% do total das compras de ônibus e caminhões.

No dia 30 de setembro do ano passado, quando inaugurou a fábrica na cidade de Mercedes, cumpriu a primeira parte de sua meta. A Dimex começou a preparar as áreas de capacitação da nova planta e realizou os testes de funcionamento das máquinas e equipamentos que foram instalados. No último trimestre de 1997, a empresa deu início à consolidação de uma ampla rede de distribuição em toda a Argentina.

E em seguida, em meados de janeiro deste ano, a Dimex partiu para a América Latina como um todo, selecionando os futuros distribuidores de seus produtos.

Segundo a direção da empresa, é na-

tural que a planta argentina inicie as exportações desde o início da atividade produtiva, pois sua característica empresarial é manter uma balança comercial equilibrada, ou seja, os gastos para a aquisição de algumas matérias-primas importadas devem ser compensadas com a receita obtida com os produtos acabados que são exportados.

Para que essa estratégia tenha êxito e funcione de maneira adequada, a Dimex quer em primeira mão conquistar os clientes que estão localizados na região sul do Brasil. As vendas estimadas nessa área escolhida, segundo a empresa, deverão cobrir as metas de exportação da companhia.

A produção estimada da fábrica de Mercedes é de cinco mil unidades nos três primeiros anos, praticamente o dobro da capacidade de produção atual, considerando as variáveis do mercado como a demanda e a possibilidade de

Ficha técnica D-1422-T

Peso bruto	15,89 t
Peso líquido	4,55 t
Motor	Cummins 7CTA 8.3 l
Potencia do motor	217 cv
Transmissão	Allison MT-643
(automática)	
Cardã	Spicer 1710
Eixo dianteiro	Eaton 23065T
Pneus	11.00"x20 convencional
Suspensão traseira	pneumática

Ficha técnica D-1622-T

Peso bruto	15,89 t
Peso líquido	4,65 t
Motor	Cummins 7CTA 8.3 l
Potencia do motor	217 cv
Transmissão	Allison MT-643
(automática)	
Cardã	Spicer 1710
Eixo dianteiro	Dirona Rockwell
FF-961	
Pneus	11.00"x20 convencional
Suspensão traseira	pneumática

exportação para o Brasil, Chile, Uruguai, Paraguai, e até para o Oriente Médio.

Os investimentos realizados até agora pelo Grupo Dina, em Mercedes, foram da ordem de US\$ 15 milhões. As instalações da fábrica ocupam uma área de mais de 100 hectares e estão divididas em duas unidades fabris, onde funcionava a fábrica da Citroen. Essa fábrica ficou fechada durante quatro anos, até o Grupo Dina fazer a aquisição e a remodelação para o perfil da Dimex.

As duas unidades, que têm 8 mil m² cada uma, de um total de 23 mil m², incluindo as áreas administrativas, com um número de empregados que oscila de acordo com a demanda do mercado. Eles são em sua maioria profissionais argentinos, treinados por equipes técnicas, engenheiros e superiores hierárquicos mexicanos. A previsão é produzir 5.000 unidades nos próximos três anos.

A idéia básica no chão da fábrica, apresentada pela Dimex, está caracterizada pela incorporação de tecnologia de ponta em nível mundial para a montagem das unidades. Mas o principal valor agregado a essa filosofia vem dos estudos e análises feitas pelos engenheiros, tendo



Ônibus modelo urbano D-1422-T de 10,43 metros

em vista determinar a melhor forma de utilização dos componentes em uma mesma unidade, como a adaptação, resistência e as condições técnicas de cada uma das partes envolvidas, buscando a otimização e melhores rendimentos das peças combinadas entre si.

A Dimex, por exemplo, defende a liberdade na montagem de seus produtos, tanto é que não está sujeita à utilização de um único motor, a um determinado tipo de transmissão. A flexibilidade em poder escolher um produto que seja

considerado melhor e mais adequado para a unidade produtiva é sua maior característica, desde que os estudos de engenharia para adaptação nos veículos apontem ganhos coletivos. Sua linha de produtos inclui o chassi D-916-M de 7,18 metros e os ônibus urbanos D-1422-T e D-1622-T.

A empresa até mesmo desenvolveu uma linha de pensamento entre seus funcionários, do mais alto ao iniciante: "O Grupo Dina soma, multiplica e sabe dividir. Nunca sobra".

Uma empresa que nasceu nos anos 50

A internacional Dina S.A. foi criada em 1953, como uma empresa estatal mexicana e com o capital da Fiat italiana. Chamava-se Diesel Nacional (DINA) e fabricava caminhões e tratores. Dez anos mais tarde, deu início às operações conjuntas com a francesa Renault para produzir o caminhão mexicano modelo D500, que tinha uma cabine Loadstar e era equipado com motor Cummins.

Em seguida surgiram os caminhões equipados com motores V6 e V8 da Cummins, fabricados pela Dina. Na década de 1970, começou a produzir camionetes e desenvolver tecnologia própria. Nos anos 80, lançou o ônibus Avante.

Em novembro de 1989, o governo mexicano privatizou a Dina, que foi arrematada pelo Grupo G, da família

Gómez Flores. O Grupo ficou com a Dina Camiones, Dina Autobuses, Dina Motores e Dina Plásticos.

A filosofia da família Gómez Flores, em todos os seus negócios, é buscar a expansão internacional e um crescimento em diversas partes no mundo. Nos anos 90, por exemplo, houve uma série de lançamentos de ônibus e caminhões, como o cavalo-mecânico 9.400 e os ônibus Avante Plus, Paradiso e Viaggio 1000, estes últimos dois modelos em acordo operacional com a gaúcha Marcopolo, instalada em Caxias do Sul.

Pouco depois, o Grupo Dina - Internacional Dina S.A. - adquiriu a Motor Coach Industries International (MCII), a maior fábrica dos Estados Unidos e Canadá, e, finalmente, introduziu no mercado os modelos de caminhões Cab-Over e o ônibus Citus. A empresa tem fábricas no México, Estados Unidos, Canadá e Argentina.

A nova face do transporte em Goiânia

Modernização do sistema troncal de Goiânia que liga a região leste a oeste estará pronta até o fim deste ano, com a entrada em operação de 80 ônibus Volvo articulados

Carmen Lígia Torres



Frota atual de 115 ônibus será substituída por 80 ônibus Volvo articulados

Até o final deste ano, o sistema de transporte por ônibus da cidade de Goiânia vai ganhar uma nova cara. O corredor Anhangüera, via urbana principal que liga a região leste com a oeste, ganhará separadores de concreto que permitirão o segregamento completo dos ônibus, impedindo a invasão dos automóveis, que hoje são os principais responsáveis pelos atrasos das viagens. Na via, entrarão em operação plena 80 ônibus Volvo articulados, que substituirão a frota atual de 115 veículos, sendo 25 articulados e 90 convencionais. A empresa operadora dos veículos continuará sendo a Metrobus.

Além disso, os cinco terminais que interligam as linhas alimentadoras ao longo dessa via troncal também serão entregues à população totalmente reformados. Um deles, conta o presidente da Transurb, de Goiânia, Antonio Alberto Basílio, foi reconstruído inteiramente. “As instalações não estavam em boas condições”, afirma.

No corredor Anhangüera, os passa-

geiros também embarcarão nos veículos de maneira mais prática e segura, passando na catraca antes de entrar no veículo. Em cada uma das 19 estações de embarque e desembarque construídas ao longo dos 26 km do corredor Anhangüera (13 km em cada sentido) o passageiro passará o cartão inteligente, o chamado “smart card” em uso em Goiânia desde fevereiro, e embarcará por portas à esquerda, em rampas rebaixadas na altura do ônibus.

Haverá rampas para deficientes físicos, e cobertura nas plataformas em uma extensão de 5 m. “Apesar da plataforma ter 3,5 m, a cobertura é de 5 m para que o passageiro não corra o risco de se molhar”, diz Basílio.

Todas essas mudanças fazem parte de um projeto de modernização do sistema troncal Anhangüera, idealizado no início da década pelo próprio presidente da Transurb. Ele lembra que, na época, foi até chamado de visionário por causa dos desenhos que imaginou para tornar mais eficiente e prático o sistema urba-

no da região. “Já no início dos anos 90 o sistema dava mostras de esgotamento”, justifica Basílio.

Durante todo esse tempo, os croquis do projeto passaram nas mãos de candidatos a governador, que, apesar de não os terem executado, utilizaram-no como propaganda política.

Foi apenas nesta última gestão administrativa, do governador Naptali Alves, que Antonio Alberto Basílio conseguiu realizar seu sonho de concretizar o plano de transporte urbano para o corredor Anhangüera. “Quando fui questionado sobre a viabilidade da execução do projeto não hesitei, mesmo sabendo que teria que finalizar tudo no prazo de 150 dias”, conta Basílio, frisando que a sensibilização do governador deve-se, em parte, ao fato de ele já ter sido executivo da pasta estadual de transporte de Goiás.

Orçado em R\$ 30 milhões, incluindo R\$ 17 milhões dos veículos, o projeto foi totalmente bancado por dinheiro do Tesouro estadual, informa o presidente



Corredor Anhangüera em obras, a única via troncal totalmente segregada

da Transurb.

Para ganhar tempo, em vez de licitação pública, o governo estadual passou a execução das obras para uma empresa de construção de administração direta. “Estamos trabalhando 24 horas por dia, mas deveremos inaugurar tudo em outubro”, informa Basílio. Os ônibus Volvo foram adquiridos por meio de licitação pública.

O corredor Anhangüera deverá ser a única via troncal de Goiânia totalmente segregada. O outro corredor que já opera algo semelhante é o norte/sul, que, segundo informa o presidente da Transurb, tem pistas segregadas em cerca de um terço do trajeto.

Uma das maiores vantagens da modernização do sistema será a redução do tempo de viagem, conforme disse Basílio. Os cálculos feitos por ele indicam que para percorrer todo o corredor serão gastos 25 minutos, comparados com os 45 minutos que hoje o usuário gasta.

Roney Teixeira de Brito, diretor de Operações da Metrobus, afirma que será possível aumentar a velocidade média dos ônibus de 12 km por hora para entre 35 e 40 km por hora, mesmo sem o sistema de sincronia de semáforos nos cruzamentos. “O sistema de sincronia acarretaria problemas para o trânsito, devido à alta frequência dos

articulados”, avalia Basílio.

Ele explica que a tabela de horários para os veículos no corredor Anhangüera prevê que, a cada minuto, passe um ônibus em cada sentido. “Dessa maneira, o semáforo teria que ficar aberto direto para o corredor, e poderia congestionar o tráfego das outras vias”, justifica.

Além do ganho na velocidade média, Basílio acredita que a redução de tempo para o embarque e o desembarque colaborará para que a viagem seja cumprida em menor período de tempo. Como consequência, o presidente da Transurb acredita que aumentará o número de usuários do sistema de ônibus.

Com tudo isso, o presidente da Transurb acredita que o sistema por ônibus consiga atrair mais passageiros. “Já chegamos a transportar 160 mil usuários por dia”, afirma, informando que atualmente são 120 mil usuários/dia. Na opinião de Basílio, o sistema se tornará atraente até mesmo para os passageiros que não costumam freqüentar ônibus. “Certamente conseguiremos tirar passageiros dos automóveis com o Anhangüera”, prevê.

Nova etapa na bilhetagem eletrônica

Quando entrarem em operação os 80 articulados Volvo no corredor troncal Anhangüera, totalmente reformulado, a bilhetagem eletrônica de Goiânia estará entrando, também, em uma nova etapa de utilização.

Implantado em fevereiro, o sistema Monitel adquirido pelas operadoras do transporte urbano, por meio do Sindicato de Empresas de Transporte Urbano de Goiânia (Setransp), já deverá estar preparado para oferecer ao passageiro o recarregamento automático, mediante a apresentação do cartão e pagamento da quantidade de passagens desejada em qualquer um dos atuais 500 pontos de venda espalhados pela cidade – a meta é chegar a 2.000 pontos de venda.

O cartão eletrônico do sistema goiano contém um chip capaz de armazenar informações transferidas a ele eletronicamente, e que são decifradas pelas catracas instaladas nos veículos. Dotado da tecnologia batizada de “contact less”, o sistema dispensa o contato entre cartão e catraca para a leitura e

decodificação dos dados. Basta o usuário passar o cartão próximo da leitora dentro dos veículos para que esta capte as informações.

Conforme explica Odilon Walter Santos, presidente do Conselho do Setransp, e coordenador de implantação da bilhetagem, as funções operacionais do sistema estão sendo colocadas à disposição de forma gradual. “Estamos adaptando o sistema para receber informações sobre passe do idoso, passe escolar e vale-transporte para depois prepará-lo para o recarregamento”, afirma.

Quando ele estiver funcionando como um bilhete recarregável, o usuário poderá ir a qualquer ponto de venda e adquirir quantos passes quiser, sem comprar um novo cartão. Os postos autorizados estarão, então, aptos a carregar o cartão com as informações sobre as quantidades de viagens que o usuário poderá fazer. Em cada passada do cartão carregado na catraca será feito automaticamente um débito. Quando a quantidade de passes adquiridos estiver esgotada, o cartão não libera mais a catraca nos

ônibus. É hora, então, de recarregar o cartão.

Odilon Santos adianta que a potencialidade do sistema goiano não pára por aí. “Aos poucos iremos ampliando o gerenciamento das informações do transporte por ônibus, que podem ser transmitidas on line para a central”, afirma. Segundo ele, será possível o operador saber, em qualquer momento, a quantidade de passageiros que o sistema recebeu, o tipo de passageiro, as viagens com mais usuários, entre outros dados.

As informações são captadas tanto nas catracas dos ônibus – aqueles dos passageiros – quanto nos pontos estratégicos da cidade onde foram instalados os leitores dos sinais emitidos pelas antenas que estão acopladas aos veículos.

A bilhetagem eletrônica de Goiânia custou R\$ 22 milhões aos operadores privados do transporte urbano da cidade, e os recursos vieram de financiamento externo, conforme conta Odilon Santos.



Ônibus do novo plano BHBUS com pintura azul das linhas interbairros que passam pelo centro

■ SISTEMAS ■

Belo Horizonte inova e desafoga trânsito

Após cinco anos de desenvolvimento, o plano de reestruturação do sistema de transporte coletivo da capital mineira conclui a segunda etapa de implantação e já mostra bons resultados

Sílvia de Andrade (texto) e Antonio Marques (fotos)

Desde julho passado, a cidade de Belo Horizonte, MG, está com um novíssimo, e muito elogiado, sistema de transporte coletivo, desenhado a partir do BHBUS, um plano que vem sendo desenvolvido gradualmente desde 1993. Demorou cinco anos, é verdade. Mas valeu a pena, dizem os representantes de todos os setores da sociedade atingidos, e beneficiados, pela mudança: usuários, motoristas, empresas transportadoras e empresários de outros ramos de atividade. O objetivo, desafogar o trânsito do centro da cidade, além de melhorar o sistema de transporte coletivo, vem sendo alcançado, graças à iniciativa básica de retirar ônibus das regiões centrais. E, de quebra, muitos usuários vêm sendo poupados de grandes perdas de tempo e, não raro, de despesas extras.

O BHBUS é o Plano de Reestruturação do Sistema de Transporte Coletivo de Belo Horizonte, resultado de um planejamento técnico elaborado nos últimos cinco anos e de diversas reuniões com a comunidade, que prevê a ligação de toda a cidade com uma rede de transporte interligada por ônibus e metrô. Isso quer dizer que o usuário pode

SISTEMA DE TRANSPORTE COLETIVO EM BELO HORIZONTE

Sistema: 290 linhas
Frota: 2.930 ônibus
Idade média da frota: 4,5 anos
Velocidade média atual: 15 km/h
Expectativa: 20/24 km/h

pegar mais de uma condução pagando apenas uma tarifa para ir a qualquer ponto da cidade. Antes, segundo dados da BHTrans – Empresa de Transporte e Trânsito de Belo Horizonte –, para chegar ao seu destino, 200 mil passageiros/dia trocavam de ônibus no centro, ou seja, pegavam dois ônibus e pagavam duas tarifas.

As trocas de ônibus são feitas em estações de integração ou mesmo nos pontos das avenidas e centro da cidade. Os ônibus trafegam em vias exclusivas e novas linhas estão sendo criadas, ligando regiões e bairros da cidade por itinerários que não passam pelo centro, garantindo mais rapidez para chegar ao destino.

O BHBUS teve início com a construção da Estação Diamante, no bairro de Barreiro, em junho do ano passado. Com



Pintura de seta verde identifica ônibus das linhas-tronco (estação ao centro)

a implantação da segunda etapa do sistema, a partir de 29 de julho passado, os ônibus de 140 das 290 linhas da cidade estão circulando caracterizados com a pintura de setas nas novas cores (azul, laranja, amarelo e verde), assim divididos: duas linhas troncais verdes (Estação Diamante do Barreiro e linha Uninorte, que contam com viagens diretas e paradoras); 40 linhas alimentadoras ou locais amarelas (linhas da Estação Diamante e das estações do metrô e as linhas das regionais de Venda Nova, Pampulha, Nordeste, Leste e Noroeste); 88 linhas perimetrais azuis (linhas atuais e novas que ligam duas regiões, passando pelo centro); e 10 linhas interbairros perimetrais laranja (Estação Diamante/Área Hospitalar/via BHSopping e mais 9 linhas novas).

Além de reduzir o número de usuários que precisam utilizar dois ônibus e pagar duas tarifas, a segunda etapa do BHBUS vai oferecer aos passageiros novas linhas entre regiões que não tinham ligação direta, incluindo ligações com pólos de interesse, como área hospitalar e a Assembleia Legislativa. Outro fator positivo do projeto é que a criação de novas linhas locais vai estimular os usuários a utilizar os serviços e o comércio da própria região.

Uma nova licitação do transporte coletivo em Belo Horizonte permitiu a concorrência entre as empresas de ônibus e foi concluída com a contratação de 46 empresas que atenderam a

exigências técnicas e econômicas. As concessões, de acordo com a BHTrans, vão durar dez anos e obedecem a contratos. As empresas podem perder a concessão em caso de descumprimento das cláusulas do novo Regulamento Operacional do Transporte Coletivo.

As principais mudanças ocorridas com esses novos contratos são as seguintes:

- A empresa é contratada pelo serviço e não por linhas, o que garante condições de implantar o BHBUS em etapas, pois os novos contratos permitem a mudan-

ça de qualquer linha ou grupo de linhas.

- O novo regulamento prevê multas maiores, entre R\$ 20,00 e R\$ 400,00. É semelhante ao que ocorre com as multas do Código Brasileiro de Trânsito: cada multa gera pontos para a empresa, que poderá perder a concessão se acumular muitos pontos.

- As empresas contratadas são obrigadas a criar Programas de Qualidade e Treinamento de Operadores (para motoristas e cobradores).

- É exigido também que as empresas façam melhorias nas garagens e nos ônibus, atendendo ao padrão BHBUS.

Segundo informações do diretor de Transportes Públicos da BHTrans, Ricardo Mendanha Ladeira, o sistema de transporte coletivo da capital mineira é composto por 290 linhas, que reúnem 2.930 ônibus, com idade média de 4,5 anos. A velocidade média atingida é de 15 km/h. A meta, segundo ele, é atingir a média de 20/24 km/h quando o sistema estiver operando em sua plenitude. "Novos corredores serão criados e o centro da cidade vai passar por mais reformas, o que deve estar concluído até dezembro de 2001", explica o diretor da BHTrans.

A bilhetagem automática, outro processo do BHBUS, está ainda em fase de licitação. E os ônibus articulados, no total de 81, começarão a operar depois da implantação total do projeto.

O projeto global, segundo a BHTrans, prevê a construção de 27 estações de integração. "Até agora, com a implantação da segunda etapa, quase 50% do projeto foram entregues. A expectativa é a de que o BHBUS esteja finalizado em quatro anos, no ano 2002", diz Ladeira.

Para o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros de Belo Horizonte – Setransp, o BHBUS é um programa bem dimensionado e sua concepção final é boa porque a proposta básica é racionalizar a prestação do serviço com a descentralização do trânsito. "A velocidade comercial média dos ônibus, que hoje é muito baixa, deverá melhorar com a implantação final do projeto", pondera Waldemar Araújo, presidente da entidade.

O SISTEMA BHBUS

1- SISTEMA TRONCO ALIMENTADOR

METRÔ

LINHAS ALIMENTADORAS

Amarela com setas



LINHAS TRONCOS

Verde com setas



estação - centro

- diretas
- paradoras

2- SISTEMA INTERBAIRROS

INTERBAIRROS

Azuis com setas



INTERBAIRROS PERIMETRAIS

Laranjas com setas



LOCAIS E CIRCULARES

Amarelas com setas



As regiões mais próximas do centro serão integradas por bilhetagens eletrônicas à rede BH bus

3- SISTEMA REMANESCENTE

Linhas antigas mantidas provisoriamente até a implantação BH bus

SEMI-EXPRESSAS

Vermelhas



DIAMETRAIS

Azuis



CIRCULARES DO CENTRO

Amarelas



Biarticulados chegam à capital paulista

Inauguração de novo terminal em setembro iniciará a operação dos ônibus biarticulados de 25 m em São Paulo

Rose Nunes

Em setembro, com a inauguração do Terminal Capelinha, localizada no bairro de Campo Limpo, zona sul da capital de São Paulo, a prefeitura introduzirá a operação de ônibus biarticulados na cidade.

A novidade chega a São Paulo trazida pelas empresas Viação Campo Belo e Viação TransKuba. Segundo técnicos da São Paulo Transporte (SPTrans), gestora do sistema de ônibus em São Paulo, a cidade será a segunda no país a utilizar os ônibus biarticulados. A primeira é Curitiba.

Serão 20 biarticulados, com 25 m de comprimento e capacidade para transportar 270 pessoas. Entre os modelos, 15 terão carrocerias Marcopolo e cinco Caio. Todos serão montados sobre chassis Volvo. Nas laterais, os novos protótipos possuirão quatro portas de cada lado. Lixeiras serão acopladas às portas de saída.

Devido à sua extensão, os biarticulados serão equipados com câmeras de vídeo na parte traseira, além de outras que ficarão instaladas próximas às portas para controle do movimento de passageiros. Para o motorista existirá um painel de controle com visor, permitindo que este monitore o interior e o exterior do veículo.

Adaptados para receber portadores de deficiência física, os veículos terão compartimentos especiais para estes passa-

geiros. Os ônibus biarticulados possuirão assentos estofados, piso antiderrapante e vidros fumê ou verde.

O Terminal Capelinha funcionará interligando grandes corredores a linhas de pequeno porte, que farão a captação de passageiros nos bairros e municípios próximos. Serão seis linhas troncais que ligarão, através desses corredores, o Terminal Capelinha ao Terminal Santo Amaro, Pinheiros, Praça da Bandeira e à estação de metrô Vila Mariana. Nestas linhas circularão os ônibus biarticulados, além de outros 86 articulados e 20 convencionais.

Entre as linhas de captação, 15 atenderão os municípios de Itapeirica da Serra, Embu e Taboão da Serra, entre outros, operando com cerca de 100 veículos. Outras 16 linhas alimentadoras, contando com 160 ônibus, garantirão a captação de passageiros nos bairros com destino ao Terminal Capelinha, que funcionará 24 horas, mantendo cinco linhas entre meia-noite e seis horas da manhã.

As operações no terminal serão feitas pelas empresas Viação São Luís, Viação Campo Belo, Viação Transkuba, além de três operadoras de linhas intermunicipais. A prefeitura de São Paulo, através de processo de licitação, concederá a uma empresa particular a administração do local.

O gerente geral da SPTrans, Alberto Fasanaro Lauletta, informa que o Terminal Capelinha beneficiará aproximadamente 750 mil pessoas da região. "Por dia, cerca de 130 mil passageiros utilizarão os serviços prestados pelo Terminal",

avalia Lauletta.

De acordo com o gerente de obras da SPTrans, Gabriel Barros Chauar, a obra custará R\$ 17 milhões, que sairão dos cofres da prefeitura. Ele informa que a empresa responsável pela construção do terminal é a Construbase.

Ocupando uma área de 30.000 m², o Capelinha terá três plataformas, seis baias, sistema de som interno, telefones públicos, acesso facilitado para deficientes físicos e corredores que levarão os passageiros direto às plataformas de destino. Nestas plataformas, o embarque será feito à esquerda. O acesso ao terminal se dará através de bloqueios eletrônicos.

Na opinião de Chauar, o novo terminal permitirá a um setor da população diminuir o tempo gasto nos trajetos feitos em transporte públicos.

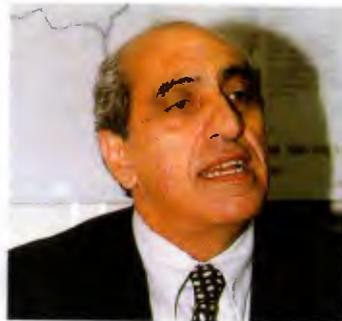
"Outro aspecto importante é a economia que o usuário fará ao utilizar este sistema. Ele poderá sair da zona sul, ir para as zonas norte, leste ou oeste pagando apenas uma passagem", explica.

A construção do Terminal Capelinha faz parte de um programa de racionalização do transporte público desenvol-

vido pela prefeitura de São Paulo. O gerente geral da SPTrans, Lauletta, esclarece que a meta da administração é colocar em operação um sistema de terminais interligados, utilizando corredores, para facilitar a vida dos usuários.

Como parte desse processo de qualificação da frota de ônibus urbanos e do sistema de transporte público, a Viação Campo Belo adquiriu, recentemente, 100 novos ônibus, modelo Millennium da Caio, com chassi Mercedes-Benz. Destes 100 modelos, 20 operarão no Terminal Capelinha.

Os técnicos da SPTrans revelam que os ônibus adquiridos pela Viação Campo Belo estão dentro dos requisitos exigidos pela prefeitura para a homologação de veículos a serem utilizados no transporte de passageiros na capital paulista. Entre os requisitos, estão o aumento do número e da dimensão das portas, adoção da suspensão pneumática, câmbio automático, bancos estofados, piso de borracha e ventiladores elétricos.



Chauar: menor tempo no trajeto



Ônibus com carroceria Millennium, da Caio

Grande São Paulo racionaliza operação

Projeto da EMTU prevê a implantação de 32 terminais e recuperação de 300 km de vias na região metropolitana

Rose Naves

O governo do estado de São Paulo, através da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU), iniciou no mês de agosto a construção do Terminal Metropolitano de Cotia, município da Grande São Paulo. É o primeiro passo do governo estadual para implantar o projeto de racionalização operacional do sistema de ônibus intermunicipal na região metropolitana de São Paulo. O projeto, denominado Troncalização, prevê a implantação de outros 31 terminais e a recuperação de 300 km de vias.

Em suas linhas alimentadoras, os consórcios que vencerem a concorrência poderão, junto com as prefeituras, determinar o tipo de veículo mais adequado para operar, como microônibus ou vans. Nos corredores, as concessionárias terão que utilizar ônibus articulados ou biarticulados.

Planejado para atender 61 mil passageiros por dia, o novo terminal ligará Cotia ao Largo de Pinheiros, em São Paulo, através de corredores e, futuramente, a um terminal a ser construído na Rodovia Raposo Tavares, próximo ao município de Osasco. O local funcionará também com linhas que farão a captação de passageiros nos bairros.

Serão 13 linhas alimentadoras, que operarão 61 veículos, no terminal. Outras três linhas troncais, que sairão do local, terão uma frota de 37 ônibus.

A EMTU prevê para dezembro deste ano a conclusão da obra em Cotia. O órgão informa ainda que a concessão

para administrar e operar o terminal está em processo de licitação. À EMTU caberá a fiscalização do contrato de concessão.

Cotia foi escolhida para dar início ao projeto porque, segundo o presidente da EMTU, Márcio Junqueira de Sousa e Silva, a prefeitura local cedeu o terreno. Para Junqueira, o exemplo dado pela administração municipal de Cotia deverá ser seguido por outras prefeituras, colaborando com a implantação do sistema.

Do orçamento estadual destinado à obra, Junqueira declara que R\$ 10 milhões serão utilizados na construção do terminal de Cotia. "Parte desta verba também será aplicada na construção de 85 novos pontos de parada na Rodovia Raposo Tavares e de duas passarelas



Junqueira: Cotia servirá de exemplo

nos km 30,4 e 31,7 da rodovia", esclarece.

O presidente da EMTU acrescenta que, além de recursos do próprio estado, a longo prazo, a implantação dos terminais metropolitanos contará com financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Na opinião de Junqueira, a expectativa com o projeto Troncalização é de diminuição do tempo dos trajetos. Para ele, a conclusão das obras proporcionará mais rapidez, conforto e economia aos usuários de ônibus na região metropolitana de São Paulo.

Novos trólebus no corredor do ABC



Em junho, dez novos trólebus articulados passaram a circular no corredor de ônibus que liga São Matheus, na zona leste de São Paulo, a Jabaquara, zona sul, passando pelo ABC.

Os trólebus fazem o trajeto eletrificado, que vai do Terminal Piraporinha, em Diadema, até São Matheus. Com capacidade para transportar 170 passageiros, os veículos possuem carroceria Marcopolo do tipo Torino GV, chassi Volvo e sistema de tração elétrica Powertronics.

A Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU) informa que os modelos são equipados com ar-condicionado, assento estofado, piso de borracha e circuito interno com câmeras que controlam o embarque e desembarque dos passageiros. As cores adotadas para os novos veículos são o azul, vermelho, branco e prata.

O corredor São Matheus-Jabaquara opera desde maio de 1997, pelo consórcio Metra, formado pelas empresas VPG Participações, VN Participações, Auto Viação Diadema e Viação ABC. Segundo a EMTU, a Metra terá um prazo de cinco anos para substituir a frota a diesel, que circula no corredor, por uma frota de trólebus.

Campinas adota cartão magnético e população aprova

Depois de alguns problemas iniciais de implantação do sistema de bilhetagem eletrônica, Campinas é a primeira cidade do país a ter cobrança eletrônica de todos os tipos de tarifas



Desde novembro de 1997, encontra-se em operação o sistema de bilhetagem eletrônica em Campinas, que atende a todos os tipos de usuários. Isto quer dizer que a grande maioria dos passageiros de ônibus da cidade já utiliza o cartão magnético para usar o transporte por ônibus na cidade, incluindo os estudantes, os portadores de vale-transporte, e os que têm direito à gratuidade. Os passageiros comuns podem pagar em dinheiro pela

passagem unitária ou comprar o cartão com 30 créditos, no mínimo.

Ao que parece, a população assimilou bem a bilhetagem eletrônica que está implantada em todos os 850 ônibus de Campinas, pertencentes a seis empresas, e em três terminais fechados. O cobrador permanece e tem a função de orientador para

Nos ônibus, o cobrador ainda permanece, mas com a função de orientar os usuários do sistema

os usuários.

O projeto foi fornecido pela AES Prodata e exigiu investimento de R\$ 9,5



11 máquinas instaladas em terminais recarregam os cartões



instalados 909 equipamentos validadores que lêem os cartões e liberam a catraca. Já foram instalados 57 pontos de venda, mas o total deverá chegar a 137, com os oitenta restantes terceirizados.

Para quem utilizar o cartão, a vantagem é que, após se cadastrar e receber um número de identificação, tem a vantagem de poder recuperar os créditos no caso de perda ou inutilização do cartão. Basta comunicar ao órgão responsável pela administração do sistema, a Transurc, o órgão gestor do transporte coletivo de Campinas, e receberá outro cartão com os créditos ainda não utilizados. O cartão anterior é cancelado automaticamente. O número máximo de

O usuário dos cartões tem a vantagem de poder recuperar os créditos em caso de perda ou inutilização

créditos que pode ser gravado no cartão é de 255. Por ora, os usuários não pagam pelo primeiro cartão, seu custo será cobrado só a partir da segunda via.

O sistema adotado em Campinas é a bilhetagem eletrônica que utiliza cartão inteligente com contato. É uma maneira para recuperar os passageiros perdidos, estimados em 27% nos primeiros sete meses do ano. A evasão e receita e os perueiros são os dois principais alvos visados pela adoção do sistema.



Gaido: cartão vai validar o sistema

milhões, pagos pelas empresas operadoras de ônibus na cidade. Inicialmente o sistema foi testado pelas seis empresas de ônibus que operam o sistema de Campinas durante cerca de seis meses, quando se descobriu que havia problemas de comunicação na área de informática, um imprevisto que já foi sanado. Hoje, com a exceção dos usuários que pagam em dinheiro, todos os outros utilizam o cartão magnético nos ônibus. Do total de 8,8 milhões de passageiros mensais, cerca de 32% pagam em dinheiro para passar pela catraca, pagam a chamada tarifa social, sem desconto. A tarifa de vale-transporte é utilizada por 40% dos passageiros, enquanto os estudantes representam 10% e os que têm direito à gratuidade também são 10%. A meta é reduzir o pagamento na catraca para 5%.

Até agora foram

Para os usuários de vale-transporte, existem 11 máquinas instaladas em terminais e alguns outros locais para recarregar os cartões. Sobre a receptividade do sistema, João Vicente Gaido, da Transurc, afirma: "A própria credibilidade do cartão vai validar ou não o sistema".

A AES Prodata, além do sistema instalado em Campinas, tem contratos para a instalação de bilhetagem eletrônica em São Paulo, Piracicaba, Santos-São Vicente-Praia Grande, Londrina e Maringá e em linhas intermunicipais em São Paulo.

SITUAÇÃO ATUAL DOS SISTEMAS DE BILHETAGEM AUTOMÁTICA

CIDADES	SÃO PAULO - SP	BELEM - PA	FORTALEZA - CE	SANTOS - SP
Fornecedor	AES Prodata / Monetel / Dicom	Schlumberger	Fujitec	AES Prodata
Tecnologia	Cartão Inteligente sem Contato + Bilhete Magnético Edmonson / Passos de Papel	Cartão Inteligente com Contato	Cartão Inteligente com Contato	Cartão Inteligente sem Contato + Bilhete Magnético Edmonson
VT		Passos de Papel	Passos de Papel	Cartão Inteligente sem Contato
Escola	Cartão Inteligente sem Contato	Cartão Inteligente com Contato	Cartão Recarregável	Cartão Inteligente sem Contato
Gratuito	Carteira de Identidade	Cartão Inteligente com Contato	Cartão Inteligente com Contato Recarregável	Cartão Inteligente sem Contato
Comum	Passos de Papel e Dinheiro	Dinheiro	Dinheiro	Bilhete Edmonson e Dinheiro
Sistema Central	Intec / AES Prodata / CSM	Schlumberger	Fujitec	AES Prodata
Quantidade de ônibus	10.500	1.700	2.200	450
Situação Atual	Início de implantação em Março/98	Em operação desde 1.995	Em operação desde 1997	Inaugurado em agosto - 70 carros
Observações	Está prevista a utilização do cartão inteligente para o VT em grandes	Os validadores não foram instalados nos ônibus	Permanência do cobrador	O sistema mudou com a instalação realizada pelo próprio cobrador, via um cartão inteligente

SITUAÇÃO ATUAL DOS SISTEMAS DE BILHETAGEM AUTOMÁTICA

CIDADES	CAMPINAS - SP	SALTO - SP	SALVADOR - BA	GOIÂNIA - GO
Fornecedor	AES Prodata	Schlumberger	Tacom	Monetel
Tecnologia	Cartão ISO Magnético Recarregável	Cartão Inteligente com Contato	Cartão Inteligente com Contato	Cartão Inteligente sem Contato + Bilhete Magnético Edmonson
VT	Cartão ISO Magnético Plástico Recarregável	Cartão Inteligente com Contato Recarregável	Passos de Papel	Bilhete Magnético Edmonson
Escola	Cartão ISO Magnético Plástico Recarregável	Cartão Inteligente com Contato Recarregável	Cartão Inteligente com Contato	Cartão Inteligente sem Contato
Gratuito	Cartão ISO Magnético Plástico Recarregável	Cartão Inteligente com Contato Recarregável	Cartão Inteligente com Contato	Cartão Inteligente sem Contato
Comum	Cartão ISO Magnético Plástico Recarregável e Dinheiro	Passos de Papel	Dinheiro	Bilhete Magnético Edmonson e Dinheiro
Sistema Central	AES Prodata	Schlumberger	Tacom	Sindicato das Empresas
Quantidade de ônibus	900	40	2.200	1.200
Situação Atual	Em operação total desde Nov/97	Em operação desde 1.995	Em operação desde 1997	Em operação desde março/98
Observações	Permanência do cobrador	Retirada do Cobrador	Permanência do cobrador	Está prevista a utilização do cartão inteligente para o VT

Ar-condicionado para ônibus: um mercado em expansão

Com vendas em ascensão e novas oportunidades se abrindo, os fabricantes antevêm o aumento do uso do ar-condicionado nos segmentos rodoviário e urbano

Introduzido no Brasil por volta de 1974, o ar-condicionado para ônibus só recentemente, 20 anos depois da estréia, despertou o interesse dos empresários do setor de transporte de passageiros que começaram a perceber sua necessidade e importância, a exemplo dos empresários de países como Argentina, Chile e outros na América do Sul.

Foi há aproximadamente quatro anos que a ascensão deste mercado começou a ser verificada. Hoje, o mercado de ar-condicionado para ônibus está em franca expansão e, com isso, a concorrência entre os fabricantes do equipamento também se acirra cada vez mais. Se até quatro anos atrás existia apenas dois fabricantes no Brasil – Recrusul e Thermo King – hoje já são quatro, com o ingresso da Carrier-Transcold e da Nippondenso.

O transporte rodoviário regular, que conta com 20% a 25% de sua frota equipados com ar-condicionado, é atualmente o segmento que vem apresentando maior crescimento e oferece o mercado mais atraente entre as três categorias de transporte de passageiros.

A segunda delas, o transporte urbano, é a que dispõe do menor número de

veículos equipados com ar-condicionado. Observa-se, porém, um movimento que pode fazer crescer consideravelmente o mercado de ar-condicionado para transporte urbano. Um indício deste movimento é a volta do “Frescão”, um serviço seletivo de ônibus com ar que se iniciou em 1974 no Rio de Janeiro, teve uma retração a partir de 1977 e, de uns três anos para cá, voltou a funcionar.

No Rio há ainda empresas fazendo testes com veículos de grande porte dotados de ar-condicionado. “Caso estas experiências dêem bons resultados e se permanecer a atual política tarifária, o mercado de ar-condicionado para ônibus urbanos poderá alcançar, dentro uns dois anos, entre 20% e 25% da frota destes ônibus”, comemora Alarico Carneiro da Cunha, o diretor comercial da Refrisa/Recrusul, uma das empresas ligadas à gaúcha Recrusul, especializada em equipamentos frigoríficos.

O gerente nacional de vendas da Carrier-Transcold, Jascivan Carvalho prevê que, no segmento de ar-condicionado para ônibus urbano, é possível a empresa ter um crescimento de 5% este ano.

A Carrier-Transcold fornece equipa-

mento de ar-condicionado para a empresa de transporte urbano Manoel Rodrigues de Avaré, SP, a Evanil, na capital do Rio de Janeiro, a Tut, de Cuiabá, MT, e para várias empresas de São Luís, MA.

Outro indício da expansão do uso do ar-condicionado está relacionado ao advento das vans coreanas que provocou a fuga de muitos passageiros dos ônibus. A nova realidade levou algumas empresas de transporte urbano a criar linhas de microônibus com ar-condicionado. A Viação Guarulhos, por exemplo, já está operando uma linha com microônibus equipados com ar-condicionado em Guarulhos, município da Grande São Paulo.

A categoria turística é a que menos oportunidades apresenta, com cerca de 80% da frota brasileira de seus ônibus já equipados com ar-condicionado. “A única ameaça que ronda hoje o mercado de transporte de passageiros são os aviões, pois certos vôos têm tarifas praticamente idênticas aos valores cobrados pelo mesmo trecho percorrido de ônibus”, adverte o diretor comercial da Refrisa/Recrusul.

Mesmo assim, para 1998 o mercado promete. A Recrusul prepara o lançamento de novos produtos para a refrigeração de ônibus. Segundo Carneiro da Cunha, em 1997 a Recrusul teve o seu melhor ano de vendas de ar-condicionado para ônibus. “Teríamos vendido mais se tivéssemos maior capacidade de produção”, garante ele, e avisa: “Estamos sentindo que o mercado está aquecido. Portanto, estamos nos preparando para aumentar a nossa capacidade de produção e a nossa participação no mercado”. Segundo ele, inicialmente se previa para este ano uma venda igual a de 1997. Porém, já a partir do início do ano a Recrusul passou a prever a comercialização de cerca de 15% a mais de unidades de ar-condicionado para ônibus em comparação com 1997.



Cerca de um quarto da frota das linhas rodoviárias é equipado com ar



**Este prêmio
é para você
que considera
o Programa
de Qualidade**

**um investimento e não uma
despesa para a sua empresa**

O Prêmio Qualidade em Transportes foi instituído com a finalidade de contemplar todas as empresas de transporte de carga e passageiros (urbano e rodoviário) que se distinguem pela melhoria contínua dos serviços prestados.

**SOLICITE JÁ O SEU REGULAMENTO
E PARTICIPE!**

INSCRIÇÃO:

14/07 a 26/09

Os trabalhos poderão ser entregues pessoalmente ou enviados pelo correio para:

Pulsar Assessoria Integrada

R. Fernão Dias, 16 - Pinheiros
CEP 05427-000 São Paulo, SP
A/C Ana Carolina Gelás
Tel.: (011) 211-1133

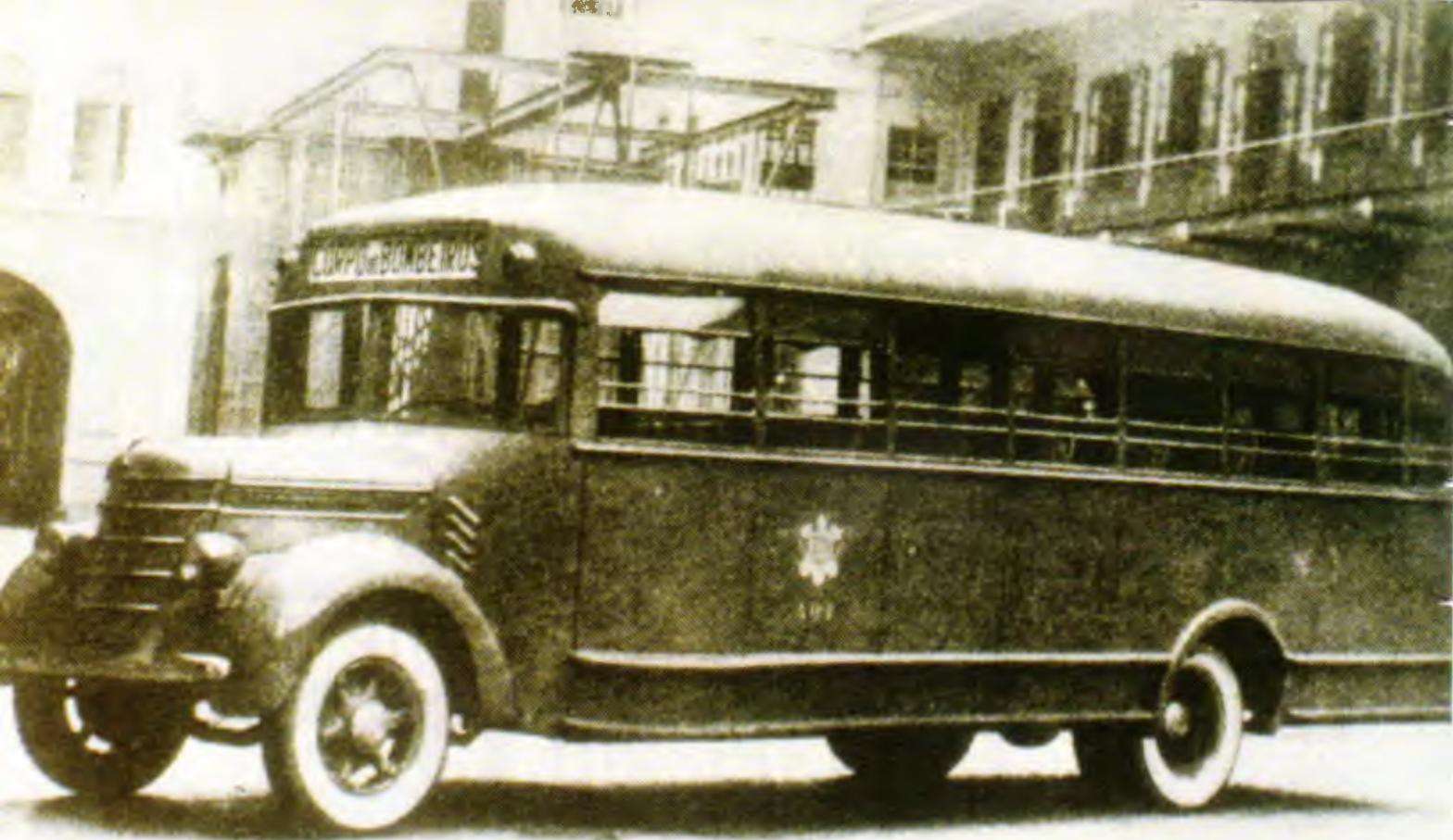
Realização:

pulsar
ASSESSORIA INTEGRADA

transporte
MODERNO

TECHNI
bus


FUNDAÇÃO VANZOLINI



Ônibus International ano 1940, de 33 passageiros, dos bombeiros cariocas



Ônibus International

Famosa nos Estados Unidos, principalmente no transporte escolar, a marca IH freqüentou as ruas de São Paulo e Rio nos anos 50

Antonio Marques

A marca do IH (International Harvester) já aparecia em 1907 na cidade de Chicago, Illinois. Seus primeiros caminhões de curioso desenho de capô, também iniciavam a tradição de letras maiúsculas, como «F», «K» e «L», etc. Grande destaque foi dado ao nome completo, que aparecia literalmente na lateral do chassi em 1921, quando o capô mudou de forma e a grade do radiador passou a ser plana. Os motores 4 cilindros de fabricação própria já variavam de cilindrada, conforme a carga a ser transportada e o tamanho do chassi.

No Brasil a IH fez sucesso e em meados do século ainda tinha instalações na rua Almirante Cockrane no Rio, então

capital federal.

Em 1924 a IH apresentou a versão "S" com opção do motor Lycoming; entre-eixos de 3,15 m, válvulas na cabeça, e um carburador especial Ensign, também exclusivo desta versão. Centelha por magneto, além da *finesse* da árvore de manivelas montada em rolamentos.

Inevitável que o transporte coletivo se tornasse um dos alvos da fábrica, pois nessa época apareceu o chassi para ônibus. Logo começaram a surgir junto com os caminhões, também na América Latina, tanto *colectivos* escolares como de linha. Alguns exemplos na capital paulista no início da década de 50: foram na CMTC dez carros na linha Cambuci, três na Barra Funda, cinco na

Pompeia. Eram International os carros de números 198 a 204, com 33 assentos; já os números 704 a 706 eram maiores, com 39 lugares, e equipados com motor Buda. No Rio de Janeiro rodaram – entre outras empresas, na Viação Central – ônibus IH com motores diesel Perkins. A linha do Bingen de Petrópolis, RJ, foi outro exemplo de uso de IH. Havia modelos escolares no Rio, como o do Externato Marista, um KB-7 a gasolina, que teve longa vida. O Corpo de Bombeiros carioca utilizava um lindo ônibus 1940, dos últimos D30, ilustração que devemos a um «busólogo» carioca. É de se esperar que continue impecável, como costuma acontecer com o bem tratado equipamento desta corporação.

AS MAIORES DO TRANSPORTE

**HÁ 22 ANOS
PUBLICAMOS O SUCESSO
DAS MELHORES EMPRESAS
DE TRANSPORTE.**

Durante este tempo, freqüentaram as nossas páginas as melhores e maiores empresas de todos os modais (marítimo, fluvial, rodoviário, aéreo e ferroviário).

Estar entre elas significa ser reconhecida nacionalmente como empresa de sucesso em estratégias e decisões inteligentes.

Esta é a razão pela qual as empresas de transporte, indústrias de materiais e prestadoras de serviços auxiliares anunciam na edição anual de As Maiores do Transporte.

Não deixe passar esta oportunidade de marcar presença nesta publicação que é, de longe, a mais consultada o ano todo e presença constante nas mesas dos principais empresários do setor de transportes.

**NESTE ANO,
ACRESCENTE
O SEU!**

Data de fechamento publicitário:

9 DE OUTUBRO

Data de entrega de material:

16 DE OUTUBRO

Data de circulação:

5 DE NOVEMBRO

Tiragem:

20.000 EXEMPLARES



Editora TM Ltda.

Para maiores informações, ligue:

(011) 3662-0277

Limpeza de catracas eletrônicas e piso sem produzir gases nocivos



A Henlau Química, empresa de Garça, interior de São Paulo, está lançando o New Clean Alumínio, especialmente formulado

para a limpeza de catracas eletrônicas e piso de alumínio de ônibus urbano.

De acordo com Norberto Luiz Afonso, diretor comercial da empresa, o produto atua de forma diferenciada, pois, além de limpar com eficácia, não tem cheiro,

não libera gases nocivos à saúde e não oxida peças feitas de outros metais.

“Trata-se de um produto inovador e único no mercado brasileiro. Trouxemos a fórmula do Japão, mas a fabricação é feita com matéria-prima essencialmente nacional”, explica. O New Clean Alumínio é um detergente ácido concentrado, líquido opaco, na cor verde, sem sedimentos, e totalmente solúvel em água. Remove óxidos e resíduos orgânicos e inorgânicos. Vem acondicionado em embalagens tipo bombona com 20 ou 50 kg.

A Henlau Química está cadastrando distribuidores em todo o Brasil. Mais informações pelo telefone 0800-172220 (discagem gratuita).

Filtro prensa atua com filtro-bomba

Produzido pela Metalsinter Indústria e Comércio de Filtros e Sintetizadores Ltda., o Filtro Prensa FMW-CE é indicado para a filtragem e abastecimento de óleo diesel em garagens, empresas de ônibus e caminhões, transportadoras e demais empresas que possuam tanques aéreos ou subterrâneos. O equipamento faz filtragem instantânea, sem armazenamento do produto.



meio filtrante, que utiliza papel filtrante tipo A grosso com média de 5 microns de retenção; pré-filtro na entrada do conjunto moto-bomba; retorno automático do produto quando não estiver abastecendo ou com o meio filtrante saturado, evitando assim o transbordamento. Além disso, possui válvula solenóide nos modelos para tanques aéreos, e mangueira,

Segundo o engenheiro Sérgio Cordeiro, diretor-superintendente da empresa, o equipamento atua como filtro-bomba e suas características principais são o

bico e bloco medidor aprovados pelo Inmetro.

Maiores informações pelo telefone 0800-171333 (discagem gratuita).

Quantum, aditivo que reduz a emissão de poluentes

Produzido pela empresa norte-americana Gold Eagle e comercializado no Brasil pela Tatini & Nahas, o aditivo Quantum é um produto detergente que limpa a sujeira nos bicos injetores e na câmara de combustão, reduzindo a emissão de poluentes dos motores a diesel e contribuindo para a preservação do meio ambiente.

“No Brasil, o diesel tem uma quantidade de água superior aos padrões americanos e europeus. O aditivo Quantum faz com que a queima do combustível

seja homogênea, o que reduz de 30% a 50% a emissão de gases poluentes dos motores a diesel”, explica Maurício Nahas, sócio-gerente da Tatini & Nahas. Segundo ele, o produto foi testado e aprovado, há três anos, pela Viação Urbana Santa Cecília Ltda., de São Paulo.

“A Tatini & Nahas está à disposição das empresas para fazer o teste com o aditivo Quantum em suas frotas, sem nenhum custo”, informa Maurício Nahas.

As empresas interessadas podem telefonar para (011) 7298-3177.

Glasurit lança novas tintas para repintura



Com investimentos de US\$ 5 milhões, a Glasurit, Divisão de Tintas do Grupo BASF, está lançando no mercado brasileiro duas linhas inéditas de tintas para o setor de repintura automotiva, incluindo a aplicação em ônibus. São as linhas 22, à base de poliuretano, e 55, à base de poliéster, que intermediam a passagem da base solvente para a base de água. Para os ônibus, a linha mais indicada é a 22, por ser composta de cores lisas (não perolizadas).

Conforme Cláudio Rocha Filho, gerente de Produto da empresa, essas linhas apresentam maior produtividade e rentabilidade.

“O usuário poderá economizar até 40% no tempo gasto com mão-de-obra. Além disso, as formulações possuem características que beneficiam o meio ambiente e o usuário, por conter menor quantidade de solventes”, afirma.

Inicialmente, as linhas 22 e 55 serão importadas de quatro unidades do Grupo BASF – Alemanha, França, Espanha e Estados Unidos. “Em breve, a partir de 1999, essas linhas serão produzidas na unidade Demarchi (Glasurit) de São Bernardo do Campo”, informa o gerente do Produto.

Os produtos de repintura automotiva da Glasurit são utilizados por empresas do porte da Alpha Romeo, Audi, BMW, Ferrari, Fiat, Ford, Mitsubishi, Toyota, Volvo, Volkswagen, Mercedes-Benz, entre outras.

Motoristas que atingem 20 pontos podem ser demitidos

Apesar de a demissão por negligência estar prevista na lei trabalhista, as empresas preferem conscientizar os motoristas das normas do novo código de trânsito a aplicar a punição

Rose Naves



Motoristas mais cuidadosos, após alerta

Os motoristas de ônibus que atingirem 20 pontos em seus prontuários, em todo o país, poderão ser demitidos por justa causa. As empresas poderão adotar esse procedimento com base no artigo 482 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), que prevê demissões por negligência.

O Código Brasileiro de Trânsito estabelece que, ao completar 20 pontos em infrações, o motorista tem a carteira suspensa por período que varia de um mês a um ano. Desde maio deste ano, está valendo o sistema de pontuação para os motoristas.

Para o diretor-superintendente da Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbanos (NTU), Marcos Bicalho, a última alternativa será a demissão por justa causa. "Nas empresas que representamos, cerca de 600, está sendo desenvolvido um trabalho preventivo, há alguns meses, para conscientizar o empregado das novas normas do código. Para nós não inte-

ressa a demissão, uma vez que envolve processo jurídico e perda de investimento feita no funcionário", analisa.

Em São Paulo, por exemplo, a empresa Eletrobus realizou um trabalho de esclarecimento sobre a lei com seus condutores, antes desta entrar em vigor. "Acreditamos que não teremos problemas de acúmulo de infrações com os nossos empregados", prevê o diretor da Eletrobus, Ricardo Daumichen.

Já para o Sindicato dos Motoristas e Trabalhadores em Transporte de São Paulo, o Código Brasileiro de Trânsito é avaliado como muito bom, do ponto de vista técnico,

porém formal na sua aplicação. Segundo a advogada da entidade, Leopoldina Xavier, faltam condições adequadas de trabalho para os motoristas poderem cumprir a lei.

Leopoldina declara que o sindicato está pedindo à promotoria da cidadania a abertura de inquérito civil público para exigir que os órgãos públicos, entidades e empregadores garantam as condições para os motoristas cumprirem o código, entre as quais está o fim da jornada diária de trabalho de 12 horas.

O presidente da Transurb, sindicato das empresas de ônibus de São Paulo, Wilson Maciel Ramos, explica que quando o empregado deixar de cumprir as regras do contrato de trabalho que ele próprio assinou, só restará às empresas suspender este contrato. Maciel alerta que para proteger seus empregados,

garantindo-lhes o emprego, as empresas devem fazer um trabalho de recursos humanos, acompanhando sistematicamente suas ações.

Ele relata que algumas empresas na cidade estão adotando punições parciais, como suspender o motorista que atingir 10 pontos. "Todas as empresas fazem o controle das multas recebidas por seus empregados, notificando-os da infração. Portanto, nenhum motorista será surpreendido", observa.

Na opinião do presidente da Transurb, a suspensão dos contratos de trabalho dos infratores colaborará para qualificar o serviço prestado pelas empresas de transporte urbano. "Quem ganha com esta medida é a população que terá mais segurança e profissionais mais cuidadosos à sua disposição, desenvolvendo suas atividades com um padrão de qualidade elevado", conclui.

Segundo o diretor adjunto de gestão operacional da São Paulo Transporte (SPTrans), Leonardo de Mauro Neto, as

metas propostas no programa de qualidade total, desenvolvido pelas empresas de transporte coletivo na cidade de São Paulo, dão as condições necessárias para preparar o motorista para cumprir o código de trânsito.

"Entre as metas do programa está a de melhorar o atendimento ao usuário, diminuir as infrações e ter mais cuidado com outros veículos", esclarece.

"Até o momento, não registramos nenhum caso que justifique a demissão por justa causa", constata. Mauro Neto acrescenta que, além do programa, as empresas estão emitindo comunicados para alertar seus funcionários.



Daumichen: não haverá acúmulo de infrações dos condutores

FAÇA COMO MAIS DE 200 EMPRESAS DO SETOR.

TENHA UM MUNDO DE INFORMAÇÕES INTEGRADAS NO SEU COMPUTADOR.



GLOBUS

- | | | |
|--------------------------|---|-------------------------------------|
| Folha de Pagamento | • | |
| Perfil Funcional | • | |
| Recrutamento e Seleção | • | |
| Contabilidade | • | |
| Contas a Pagar/Receber | • | |
| Ativo Imobilizado | • | |
| Bancos (conta corrente) | • | • Manutenção e Abastecimento |
| Livros Fiscais | • | • Pneus, Motores e Conjuntos |
| Controle de Frota | • | • Programação de Linhas |
| Estoque e Compras | • | • Escala Inteligente (Sob Consulta) |
| Receita e Estatística | • | • Fretamento e Turismo |
| Emissão de Conhecimento | • | • Bilheteria |
| e Controle de Encomendas | • | • Telemarketing |

ano 2000 OK

Todos os módulos são integrados evitando o retrabalho.

Ambiente Windows, Risk, Oracle, Novell e outras plataformas.



Av. Presidente Vargas, 3131 5/504 - Teleporto
CEP: 20.210-030 - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (021)515-2323 Fax: (021)515-2324
Homepage: www.Rodotec.com.br



Rua Dr. Jesuíno Maciel, 1751
CEP: 04615-005 - São Paulo
Tel.: (011)542-5200 Fax: (011)542-0005
E-Mail: bgm@bgminformatica.com.br
http://www.bgminformatica.com.br

A QUALIDADE ATESTADA POR QUEM ENTENDE DE QUALIDADE



MARCOPOLO

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

REDUZA SEU CUSTO OPERACIONAL

INFORMATIZE SUA EMPRESA E GANHE COMPETITIVIDADE

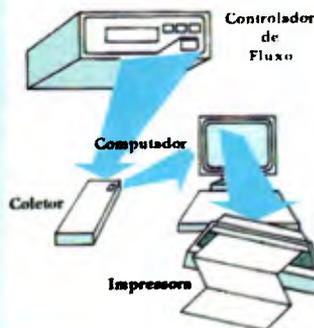
- RD-FROTA** - o sistema mais completo de controle de frotas
- SISAC** - análise e controle das receitas e despesas
- CARGA** - sistema completo de administração de transportes
- TRANS-SYSTEM** - sistema para cálculo de custos e preços de transporte
- SGLOC** - sistema de gerenciamento para locadoras

E você ainda pode contar com os serviços de consultoria em: logística, finanças, formação e controle de custos, treinamento, etc.



A SOLUÇÃO IDEAL E DO TAMANHO DA SUA EMPRESA
Informática e Consultoria em Transporte
Telefax: (011) 412-8588 - e-mail: rdtal@ibm.net

CONTROLADOR ELETRÔNICO DE FLUXO DE PASSAGEIROS



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

desceram discriminado- 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



E-mail: digicoun@portoweb.com.br
http://www.digicounter.com.br

Fone/ Fax: (051) 338- 3988
Rua Original, 55 - CEP 91430- 170 - Porto Alegre - RS

Olhando de outro jeito

Acirramento da disputa pelos passageiros leva o empresário a mudar a maneira de analisar seu empreendimento

Jorge Miguel dos Santos
e Luiz Felipe Cabanelas *

Durante vários anos, por que não dizer décadas, o empresário de transporte de passageiro não mudou muito a forma de analisar o seu negócio e de enxergar os resultados. Com a estabilização dos preços o panorama do setor se transformou e muitos dos seus componentes continuarão a mudar, principalmente os consumidores e os concorrentes. Na verdade, não sobra muito tempo para divagações, prevalecendo a seguinte máxima: "o mais rápido passará e o mais lento ficará".

Indicadores de desempenho, como, por exemplo, o percentual de aproveitamento, no caso das empresas rodoviárias de passageiro, ou o IPK (índice de passageiros por quilômetro) e a receita por quilômetro, no caso do urbano, foram os índices de desempenho eleitos como padrões do mercado. Estes índices fornecem informações importantes sobre a produtividade da empresa, tendo como base a demanda.

Saber que a demanda caiu não é mais novidade; é importante adequar a empresa à nova situação, lê-se diminuir custos e margens.

Em função do menor nível de ocupa-

ção das viagens no transporte rodoviário de passageiros, os indicadores tradicionais passam a não ter a mesma relevância de outros tempos. Definitivamente o avião e o transporte alternativo (clandestinos, lotação etc.) tornaram-se concorrentes respeitáveis.

A queda da demanda no transporte urbano é mais branda em algumas cidades, mas a pressão por um serviço sempre melhor, a custo reduzido, aumenta com o desenvolvimento e a globalização do país e com o nível de informação da população.

Neste momento é prioritário ao empresário tentar reverter esta tendência de queda do número de passageiros que passam a ter novas alternativas de transporte. Investimentos em estratégias comerciais e administração dos custos devem ser as prioridades para melhorar a rentabilidade do negócio.

O empresário precisa de informações objetivas. Não pode perder tempo juntando relatórios para conhecer seus números. As áreas de contabilidade, finanças e de controle de frota, cada uma fornecendo dados setorizados que, embora detalhados, não favorecem a análise

de questões essenciais como :

- Estamos realmente ganhando dinheiro? Quanto?
- Quais são meus melhores e piores negócios? Devo desfazer de algum? Investir em qual?
- Qual o ponto de equilíbrio?
- Qual o efeito das medidas que tomamos?
- Qual a rentabilidade por nicho de negócio?
- Qual meu custo real por tipo de operação, veículo etc.?
- Qual a inflação do meu negócio?

O usuário cada vez mais privilegia os melhores preços que não coincidem com as tarifas autorizadas pelos órgãos. Estas, baseadas em médias do setor com expectativas inflacionárias, dificultam o aquecimento de demanda.

A estratégia de diminuição de preços como forma de atrair clientes deve ser adotada com bastante conhecimento dos números, pois o aumento de demanda com preços que não remunerem adequadamente os custos só agrava o prejuízo e acelera o processo de extinção.

É preciso saber o efeito da diferença entre desembolso e custo na análise do negócio. O momento é de desfazer dos maus negócios e investir nos bons, já que as margens tendem a diminuir e não é mais possível subsidiar o prejuízo. Vaidade e sentimentalismo não combinam com a globalização.

A busca permanente da diminuição de custo, com investimentos em treinamento, o planejamento adequado da manutenção, a análise do melhor veículo para o tipo de operação e o momento adequado de substituí-los devem ser as preocupações do empresário nesta virada de milênio. Outra preocupação é a diminuição do estoque e dos tempos improdutivos da frota.

É para aqueles que acreditam que as empresas aéreas não sustentarão por muito tempo a política de preços promocionais basta imaginar qual deve ser o nível de ocupação das aeronaves.

* **Jorge Miguel dos Santos**, economista especializado em transportes e colaborador de TM, é diretor da RDT-Modernizar e da Alvarenga & Santos Consultores Associados em São Paulo.

Luiz Felipe Cabanelas, administrador de empresas especializado em transporte de passageiros e diretor da RDT-Modernizar e da Alvarenga & Santos em Belo Horizonte.



Para as operadoras, a prioridade é reverter queda de demanda de passageiros



Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega,
Superintendente da Fetranspor
e Diretor da Associação Comercial
do Rio de Janeiro

Bem servir é a alma da concessão

A imprensa deu acentuado destaque à recente decisão da câmara de vereadores do Rio de Janeiro, ao derrubar veto do prefeito sobre concessões do serviço de transporte coletivo por ônibus. Prevaleceu dispositivo que havia sido aprovado no projeto de lei, estabelecendo a prorrogação das concessões.

O noticiário quis influenciar a opinião pública e, indiretamente, as autoridades sobre o caráter polêmico da decisão dos vereadores, atribuindo-a à vitória dos empresários do setor, à influência do lobby da categoria e até questionando a constitucionalidade da medida. Essa repercussão na imprensa levou o prefeito a levantar a hipótese de recurso ao Poder Judiciário, sem embargo de reconhecer os serviços prestados pelos empresários.

Ao contrário do que a imprensa tentou induzir, sábia e legítima foi a decisão, na trilha do que o governo federal, estados e municípios vêm adotando. Não há na Constituição da República, qualquer dispositivo que impeça a União, o estado ou o município, na organização dos seus serviços públicos, de prorrogar concessões que já vinham sendo cumpridas, com êxito, por operadores. Apenas na esfera federal, citam-se os casos de energia elétrica e dos serviços interestaduais de ônibus, que foram prorrogados.

Há que se entender que o transporte coletivo, por definição constitucional, constitui serviço público de cunho essencial, que deve ser prestado diretamente pelo governo, no campo de suas competências constitucionais, podendo ainda ser delegado à iniciativa privada pelos regimes da concessão ou da per-

missão. Quando o governo, como felizmente ocorre, decide delegar a operação do serviço, não está renunciando à sua responsabilidade de cumprir a obrigação constitucional.

Quando a iniciativa privada assume a tarefa de operar o serviço na condição de concessionária, mobiliza capitais, conhecimentos, recursos humanos e, por força das leis da concessão, dos regulamentos dos transportes e dos contratos firmados, se obriga a prestar serviço adequado ao mercado que lhe foi atribuído pelo poder público. Trata-se de patrimônio privado representado pela garagem, pela frota e demais utilidades, porém afetado à prestação de serviço público.

De outra parte, é irrevelante o prazo maior ou menor dos contratos de concessão, ou se devem ou não ser prorrogadas as atuais concessões. A qualquer momento o poder público, diante da evidência de que o concessionário não presta serviço adequado, tem o dever de intervir para cassar a concessão e abrir licitação.

Tivemos recentemente os casos da Light e da Cerj no Rio de Janeiro, cujos contratos de concessão, decorrentes de licitação, não tinham sequer dois anos de vigência e já a agência fiscalizadora ameaçava rescindir os dois contratos, decisão que terminou sendo substituída pela imposição de elevadas multas.

O que vale no mundo moderno é a qualidade. Seja na indústria, seja no comércio, seja nos serviços diversos e, sobretudo, nas atividades essenciais para a população, como é o caso do transporte coletivo, o que está efetivamente em causa é a boa ou má qualidade do serviço. O concessionário tem a obrigação fundamental de bem servir. O bem servir é a essência, a alma e a força da concessão.

Assim, o empresariado de transporte coletivo do município e do estado do Rio de Janeiro, pelo esforço que vem realizando em prol do contínuo aprimoramento do serviço, na busca incessante da qualidade, de que é símbolo o Prêmio Daniel Barata, está muito à vontade para dizer que a vitória na decisão da câmara dos vereadores do Rio foi da população carioca e fluminense. O poder público e as concessionárias, dispostos à prestação do bom serviço, estão na linha certa do mundo contemporâneo. O consumidor, hoje, é o maior personagem da história.



Algumas empresas usam ferramentas como se o transporte coletivo não tivesse evoluído.

Toda a empresa rodoviária sabe muito bem que, periodicamente, precisa renovar a sua frota. Agora, não adianta ter ônibus novos e fazer a manutenção com aquelas velhas ferramentas que nem foram projetadas especificamente para este tipo de trabalho. Por isso a ferramenta certa

é Gedore. Líder no segmento profissional, a Gedore fabrica seus 3.876 itens dentro de rigorosas normas



técnicas e, é claro, com a mais avançada tecnologia. Isso desde a chave de fenda ao torquímetro - uma das linhas mais sofisticadas em ferramentas. Para manter a sua empresa, tem que saber manter a sua frota. Use ferramentas Gedore.

É mais tecnologia. É mais ferramenta.



Sabe o que os engenheiros que criaram a Série 300 Unisteel da Goodyear têm na cabeça? Pneu.



A GOODYEAR SÓ TINHA UMA COISA EM MENTE QUANDO CRIOU A SÉRIE 300 UNISTEEL: OFERECER A MAIS AVANÇADA LINHA DE PNEUS PARA O TRANSPORTE DO PRÓXIMO SÉCULO. FOI PESQUISANDO OS DIFERENTES CAMINHOS E OBSTÁCULOS ENFRENTADOS PELAS FROTAS DA REGIÃO LATINO-AMERICANA QUE OS ENGENHEIROS DA GOODYEAR DESENVOLVERAM SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA CADA TIPO DE ESTRADA. A SÉRIE 300 UNISTEEL É A TEORIA QUANTUM EM FORMA DE PNEU. É UM SALTO TECNOLÓGICO RADICAL EM TERMOS DE DESGASTE, DURABILIDADE E RECAPABILIDADE. O MAIS LONGO DESEMPENHO NA BANDA ORIGINAL. A CAPACIDADE DE OTIMIZAR AO MÁXIMO O TEMPO DE USO COM MENORES PARADAS. PARA OS DIFÍCEIS TRAJETOS DAS ESTRADAS MONTANHOSAS ATÉ AS MOVIMENTADAS RUAS DAS CIDADES, ESCOLHA A LONGEVIDADE E A RESISTÊNCIA DA SÉRIE 300 UNISTEEL. É A GOODYEAR PENSANDO CADA VEZ MAIS EM PNEUS PARA VOCÊ PENSAR CADA VEZ MENOS.



G358

G362

G359

G386

