

ANUÁRIO 1999 DO ÔNIBUS

500
anos de
transporte

OTM
EDITORA LTDA.

Nº 7 - 1999 - R\$ 15,00



MERCADO

Produção de carroçarias dispara em 1998 e despenca no primeiro quadrimestre de 1999

RODOVIÁRIO

Operadoras agregam serviços e criatividade para enfrentar a concorrência das companhias aéreas

URBANO

Crise e concorrência sinalizam novas oportunidades para empresas regulares

EXCLUSIVO

Guia de Montadoras e Encarroçadoras
Fichas Técnicas de Carrocerias e Chassis
Guia de Fornecedores
Guia de Empresas de Ônibus
Entidades Governamentais
e Associações Setoriais

Panorâmico DD



Viagem em alto estilo.

Tudo o que você pode imaginar em conforto, soluções inovadoras e luxo em dois pisos.

Equipamentos de lazer, serviços de bordo, e bem estar.

Dentro dele, o passageiro é um hóspede.



BUSSCAR
Evoluindo com você

Rua Pará, 30 - CEP 89204.420 - Joinville / SC - Brasil.
Fone (047) 441.1133 - Fax (047) 441.1103
e-mail: busscar@busscar.com.br



FAÇA DO BANCO BVA UM TRUNFO PARA O SUCESSO DOS SEUS NEGÓCIOS

O Banco BVA é um dos primeiros do ranking, entre os 200 agentes credenciados no BNDES.

Desde que começou a sua atuação em 1996, e até dezembro de 1998, o BVA aprovou R\$ 212 milhões em financiamentos, viabilizando a aquisição de mais de 1000 ônibus e a construção e reforma de diversas garagens.

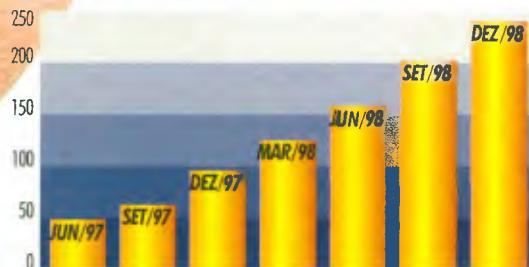
Em 1998 o Banco BVA foi responsável por 12% do total de financiamentos aprovados pela FINAME para o segmento de transporte rodoviário de passageiros.

Converse com o BVA. Como você vê, nós podemos aumentar a sua frota e fazer evoluir os seus negócios.

CHR Assessoria



EVOLUÇÃO DA CARTEIRA (R\$ MM)



NÚMERO DE OPERAÇÕES

Banco BVA
O trunfo dos
seus negócios.

BVA
Banco BVA S.A.

Av. Rio Branco, 109 13º andar
Rio de Janeiro RJ 20040-004
Tel.: (021) 224-0025 Fax: (021) 224-7753
E-mail: repasses@bancobva.com.br

Diretores

Marcelo Ricardo Fontana
Odair Vicente Locanto

REDAÇÃO

Editor
Cássio Schusky

Colaborador
Ivan Garcia

Arte

Alexandre Henrique Batista

Ilustrações

Victor Padalko

Fotografia

Paulo Igarashi

Secretária (Redação)

Maria Penha da Silva

Assessora de Diretoria

Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade

Aquiles José Baffa

Departamento Comercial

São Paulo
Carlos A. Criscuolo, Vito Cardaci Neto,
Maria Rita Fleury Zani

Circulação

Cláudia 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
Telefax: (051) 231-0157

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 (Comercial)

Tiragem

10.000 exemplares

Assinatura

Anual: R\$ 64,00 (sete edições mais um Anuário)
à vista. Pedidos com cheque ou vale postal a favor
de OTM Editora Ltda. Exemplar avulso: R\$ 8,00.
Em estoque apenas as últimas edições. Dispensada
de emissão de documentação fiscal conforme
R.E.Proc.DRT.1 n°14498/85 de 06/12/85

Periodicidade

Circula no mês subsequente ao de capa

Registrado no 2º Ofício de Registro de Títulos

e Documentos sob o nº 705 em 23/07/1988.
As opiniões expressas nos artigos e pelos
entrevistados não são necessariamente as mesmas
de Transporte Moderno



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

Filiada à ANATEC e à ABEMD

E-mail:

Redação: transporte@ibm.net

Arte/Marketing:

otmeditora@uol.com.br

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	6
MERCADO DE ÔNIBUS Produção de carroçarias e chassis disparam em 1998, mas despencam no primeiro quadrimestre de 1999.....	8
RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS Crise econômica e concorrência com setor aéreo obrigam empresas a criar soluções criativas para fidelizar clientela	14
URBANO Setor enfrenta transporte alternativo, passeios a pé, automóveis e falta de produtividade da frota	18
GUIA DE MONTADORAS E ENCARROÇADORAS Os principais produtos fabricados pelas empresas que alimentam o mercado brasileiro do ônibus.....	21
FICHAS TÉCNICAS DE CARROCERIAS E CHASSIS As especificações técnicas detalhadas de todos os ônibus fabricados no país.....	54
GUIA DE FORNECEDORES Quem fornece peças, componentes e serviços para o setor de ônibus.....	71
GUIA DE EMPRESAS DE ÔNIBUS Informações completas sobre as operadoras de rodoviário, urbano, fretamento e turismo.....	102
ENTIDADES Uma relação completa de órgãos públicos e entidades privadas do setor de transporte.....	116

A era da produtividade

Poucas vezes o setor de ônibus teve que enfrentar uma concorrência tão acirrada como a que se vem assistindo nos últimos tempos. No setor rodoviário de passageiros, e também no fretamento e turismo, a concorrência se dá, sobretudo, com o transporte aéreo, o que tem obrigado a um processo de melhoria constante dos serviços prestados pelas operadoras de ônibus, que se vêem forçadas a fazer significativos investimentos na aquisição de novas tecnologias e qualificação de recursos humanos. No segmento urbano de passageiros, a competição é com os chamados perueiros, mas também pela maior velocidade operacional dos ônibus, entre outros benefícios a serem oferecidos aos usuários, como a bilhetagem eletrônica, que já começa a se disseminar por diversas metrópoles país afora. O *Anuário do Ônibus*, na sua sétima edição, aborda esse rico quadro que vive o setor de ônibus, ressaltando as virtudes, a pujança e a obstinação de operadores em encontrar soluções que melhorem o serviço público de transporte de passageiros nas cidades e nas rodovias brasileiras. As reportagens deste Anuário fazem um balanço do desempenho do transporte de passageiros por ônibus, com destaque para uma completa análise do mercado, mostrando o desempenho e os lançamentos da indústria de carroçarias e montadoras de chassis.

O leitor também encontrará nesta edição diversas outras informações úteis sobre o setor de ônibus, com destaque para o Guia de Fornecedores, o Guia de Empresas e o Guia de Montadoras e Encarroçadoras, sem esquecer de uma relação ampla de entidades públicas e privadas ligadas ao transporte de passageiros. O conteúdo desses dados é o testemunho cabal da força da indústria do ônibus no Brasil.

A redação

Colagem Elástica **Sikaflex**[®] Líder Mundial em Adesivos de Poliuretano.



A técnica de fixação ideal para construção modular.

Benefícios percebidos:

Pelo fabricante:

- **Eliminação de etapas do processo**
- **Ciclos de produção mais curtos**
- **Menos trabalho na pré-montagem**
 - **Mínimo acabamento requerido**
- **Economia de energia na produção**
 - **Economia no material utilizado**
- **Maiores opções de materiais de produção**
 - **Uso de tecnologia amigável**

Pelo frotista:

- **Liberdade de estilo**
- **Aumento da vida útil do produto**
- **Menores custos de limpeza**
- **Menor consumo de combustível**
- **Controle de peças de reposição**
- **Melhoria no conforto de viagem do passageiro**

A Sika Industry fabrica uma larga linha de adesivos e selantes que cobre todo tipo de aplicação na indústria de transporte.

Um produto certo para cada tipo de trabalho, com assistência técnica de ponta.



INDUSTRY

Av. Dr. Alberto Jackson Byington, 22 e 97 - Osasco - SP
Fone : 011-7087 4666 / Fax : 011-7201 0280
Home page: www.sika.com.br
e-mail: sika.industry.customer.service@ibm.net

Produção bate recorde em 1998 e despencou em 1999

Muitas mudanças, como o lançamento de novos produtos, resultaram no maior *boom* da história do ônibus brasileiro, como atesta a explosão de produção de novos microônibus e de modelos exclusivamente urbanos; mas a crise no primeiro quadrimestre de 1999 assusta o setor

A produção global da indústria automobilística brasileira em 1998 foi um fiasco histórico: houve uma queda de mais de 20% em relação ao ano anterior. De seu lado, os caminhões tiveram queda de 6,41%. Os ônibus, porém, parece que nem deram bola para esse cenário desolador.

As empresas associadas à Fabus (Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus) produziram o recorde histórico de 19.291 carroçarias em 1998 - um crescimento de 5,4% em relação a 1997. E, vale notar, a produção dos dois anos anteriores já figuram na segunda e na terceira posições do ranking da Fabus, que começou a ser publicado a partir de 1971. Isto significa, enfim, que nos três últimos anos verificaram-se as três melhores marcas da história da produção de carroçarias no Brasil.

A liderança folgada entre as 5 encarroçadoras associadas à Fabus é da Marcopolo, que produziu 7.572 carroçarias no ano passado, quando ficou com 39,25% do mercado. Em seguida, quase empatadas, ficaram a Caio (com 4.080 carroçarias produzidas e 21,15% de *market share*) e a Busscar (4.069 carroçarias e 21,09% de participação). Na quarta posição, a Ciferal pro-

duziu 2.257 unidades, detendo 11,70% do mercado. Por fim, a Comil ficou com 6,81% do mercado e 1.313 carroçarias produzidas no ano passado. No que tange à participação de cada categoria, os resultados mostram que 67,35% do total de carroçarias produzidas constitui-se de ônibus urbanos; 24,19% de rodoviários; 8,14% de microônibus; 0,17% de especiais; e 0,16% de intermunicipais.

O que explica o *boom* do setor no ano pas-

1998 e fizeram o gosto do público. Foram produzidos 11,73% mais carroçarias para microônibus em 1998 (1.571 unidades) do que em 1997 (1.406). Apenas no longínquo ano de 1981, a produção de micros (1.870 unidades) foi maior do que agora.

Quatro das 5 montadoras associadas à Fabus no ano passado fizeram a onda dos micros acontecer. A Caio deu um show de elegância com os modelos futuristas Piccolo



O Piccolino, da Caio: produção de carroçarias de microônibus cresceu 11,73% em 1998

sado foi, sem sombra de dúvidas, o consistente crescimento verificado entre os veículos urbanos. A começar pelos microônibus. A bem da verdade, os micros são em parte urbanos e em parte rodoviários ou de fretamento/turismo, embora sejam classificados numa categoria própria; mas seus desempenhos específicos nas categorias que ele integra ainda não são mostrados pelas estatísticas. Variados modelos foram lançados em

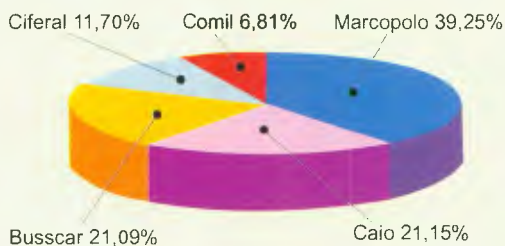
e Piccolino - versáteis e com design arrojado. A Marcopolo com o Volare, e o Piá, da Comil, além do Nicho, da Busscar, foram a grande arma das companhias de ônibus para combater os perueiros e dos autônomos para combater o desemprego. Também mostraram a cara no fretamento, dando sinais de um potencial ainda adormecido, mas que tem tudo para crescer com o incremento do turismo nacional. Apenas 3 encarroçadoras integram o ranking da Fabus na produção de microônibus em 1998. A Marcopolo fabricou 935 carroçarias, ficando com 59,52% do mercado, seguida pela Ciferal (343 unidades e 21,83% de *market share*) e pela Caio (293 micros e participação de 18,65%).

Os ônibus intrinsecamente urbanos também não fizeram por menos, assim como os

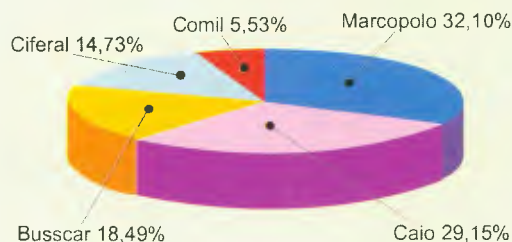
O DESEMPENHO DAS ENCARROÇADORAS

O MARKET SHARE EM 1998

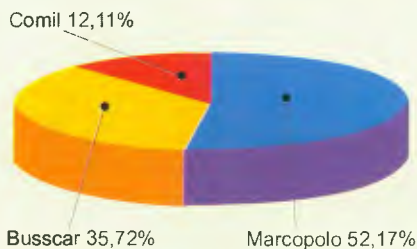
Participação sobre a Produção Total



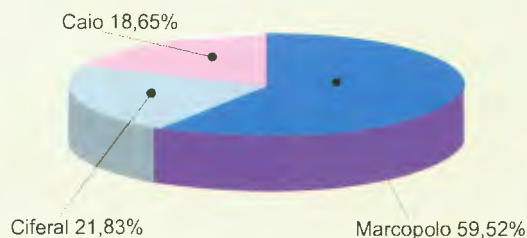
Participação sobre a Produção de Ônibus Urbanos



Participação sobre a Produção de Ônibus Rodoviários

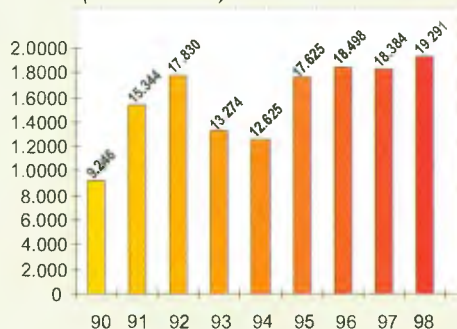


Participação sobre a Produção de Microônibus

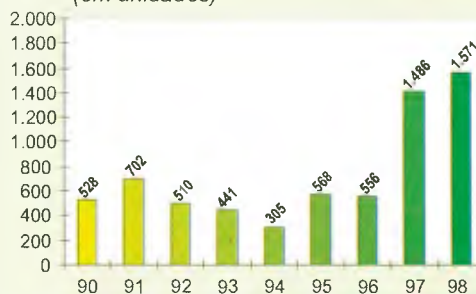


A EVOLUÇÃO DA DÉCADA

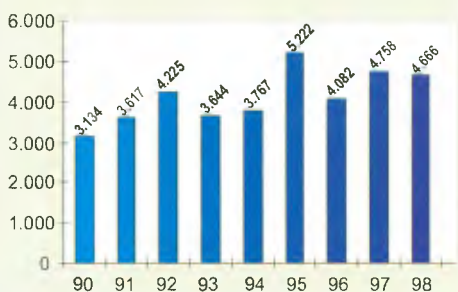
Produção Total de Carroçarias para Ônibus (em unidades)



Produção de Carroçarias para Microônibus (em unidades)



Produção de Carroçarias para Ônibus Rodoviários (em unidades)



Produção de Carroçarias para Ônibus Urbanos (em unidades)



Fonte: Fabus



Andare, da Marcopolo: rodoviário com preço competitivo

articulados e biarticulados, uma aposta segura para oferecer soluções nos serviços de transporte público de passageiros. Entre as carroçarias para aplicação urbana, foram produzidas 12.992 unidades no ano passado contra 11.980 em 1997 (um crescimento significativo de 8,45%). Como mostrou a **Expobus'98**, o maior evento do setor de ônibus na América Latina, muitos modelos foram criados para atender a demanda de um mercado sequioso por produtos de qualidade. O Viale (para chassis pesados) foi lançado pela Marcopolo; a Busscar reestilizou o Urbanuss; a Caio, na mesma linha de seus micros com design futurista, lançou o Millennium e também o Alpha articulado; a Ciferal lançou o Padron Cidade II, enquanto a Comil mostrou o Svelto, com capacidade para 54 passageiros sentados. A participação das encarroçadoras no segmento de ônibus urbanos em 1998 ficou assim: Marcopolo com 32,10% (4.171 unidades produzidas); Caio com 29,15% (3.787 unidades); Busscar com 18,49% (2.402 carroçarias); Ciferal com 14,73% (1.914 unidades) e Comil com 5,53% (718 carroçarias para ônibus urbanos produzidas no ano passado).

A fabricação de carroçarias para ônibus rodoviários das empresas associadas à Fabus apresentou queda de 1,90% em 1998 na comparação com o ano anterior. Foram produzidas 4.666 unidades no ano passado contra 4.758 unidades fabricadas em 1997. A despeito dessa pequena queda, lançamentos importantes foram realizados em

1998. A Marcopolo, que no ano passado completou a marca dos 100.000 ônibus produzidos e neste ano celebra 50 anos de atividades, lançou o Andare, cujo principal atrativo é o preço. A Busscar ingressou na era do *double*, lançando o Panorâmico DD, e iniciou a produção do Vissta Buss, com maior área envidraçada frontal e, portanto, maior visibilidade. A Irizar, antes de desfeita a associação com a Caio, mostrou ao mercado

o Century, com ampliação de espaçamento entre as poltronas. Por fim, a Comil ampliou a linha Campione com o lançamento do mo-

delo 3.85, habilitado a transportar 40 passageiros. No que se refere ao *market share* entre os ônibus rodoviários, a Marcopolo ficou com 52,17% do mercado (com 935 unidades), seguida pela Busscar, que amealhou 35,72% de participação (1.667 carroçarias) e pela Comil, com 12,11% (565 carroçarias de ônibus rodoviários produzidas).

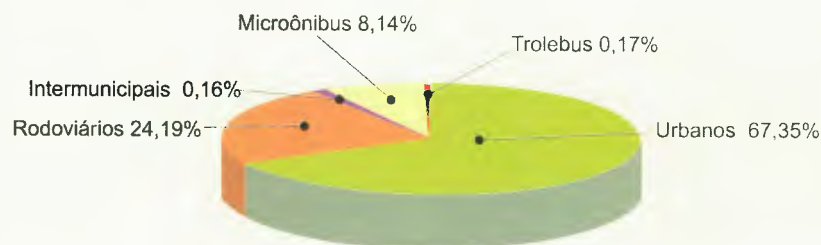
As montadoras de chassis para ônibus também tiveram um ano repleto de mudanças em 1998, como atestam os dados divulgados pela Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores). A produção no ano passado ficou em 21.478 unidades (0,36% menos que os 21.556 chassis fabricados em 1997). Em contrapartida, as vendas cresceram 8,09% de 1997 para 1998 (de 14.091 unidades para 15.231). As exportações, porém, caíram 12,92% (de 7.075 chas-



Panorâmico DD, da Busscar: double vem ganhando espaço no transporte rodoviário

O MARKET SHARE DAS APLICAÇÕES

A FATIA DE CADA TIPO DE CARROÇARIA EM 1998*

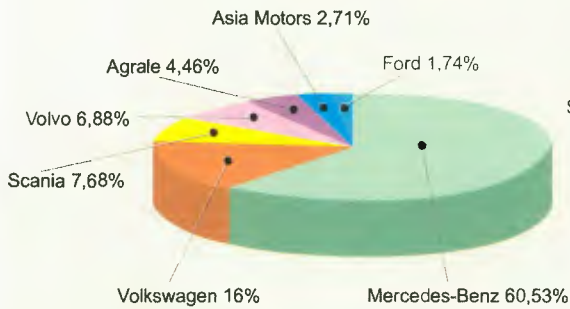


*Produção Nacional

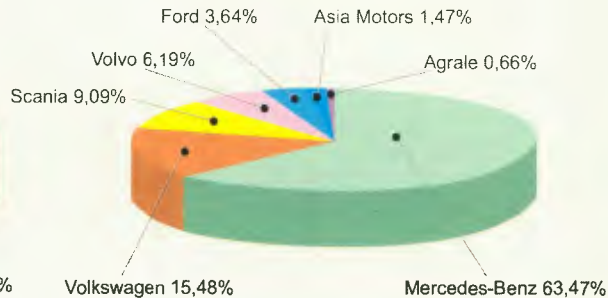
Fonte: Fabus

O MARKET SHARE DAS MONTADORAS DE CHASSIS PARA ÔNIBUS*

EM 1998



EM 1997



*Vendas ao mercado interno

Fonte: Anfavea



Svelto, da Comil: 54 passageiros sentados

A queda na produção de chassis para ônibus no primeiro quadrimestre de 1999 foi de 33,34% em relação a igual período de 1998

sis exportados em 1997 para 6.161 no ano passado).

No que se refere aos lançamentos, as novidades ficaram por conta da Scania, com a Série 4, da Mercedes-Benz, que iniciou a produção do modelo OF 1721 em substituição

ao OF-1620, enquanto a Volvo apresentou o chassis B7R, de 16 toneladas. A participação de mercado sofreu importantes alterações de 1997 para o ano passado. A Mercedes continua brilhando na liderança isolada (tinha 63,47% do mercado e passou para 60,53%). A Volkswagen, manteve a segunda posição, ampliando um pouco sua fatia de mercado: pulou de 15,48% para 16,00%. Já a Scania caiu de 9,09% para 7,68%, seguida pela Volvo, que subiu de 6,19% para 6,88%. A Agrale cresceu 617,35%, passando de um market share de apenas

0,66% para 4,46% no ano passado. A Ford, que resolveu desativar a produção de chassis para ônibus, caiu de 3,64% de participação para 1,74%. Por fim, a Asia Motors cresceu de 1,47% para 2,71%.

Mas, se 1998 foi um ano de grande produção para o setor de ônibus, incluindo montadoras de chassis e encarroçadoras, não se pode dizer o mesmo de 1999. No primeiro quadrimestre

deste ano, as vendas de chassis para ônibus, por exemplo, segundo dados divulgados pela Anfavea, caíram 33,34% em relação ao mesmo período do ano passado. Mas ninguém se arrisca a fazer afirmações categóricas sobre o comportamento do mercado de ônibus até o final de 1999. O Anuário do Ônibus do Ano 2000 irá mostrar o que de fato aconteceu. Até lá, a torcida é geral para que as vendas tenham uma recuperação bastante expressiva, em benefício do setor e dos usuários de ônibus nos mais variados recantos do país, trazendo consigo cada vez melhores produtos e serviços, nas cidades e nas estradas brasileiras.



Century, da Irizar: maior espaçamento entre as poltronas

PADRON
CIDADE

A EVOLUÇÃO DO

Atendendo às expectativas dos empresários do setor de transporte urbano, a CIFERAL projetou o PADRON CIDADE. Com a preocupação de atualizar seus produtos diante de uma nova realidade, a nova carroceria, em aço ou alumínio, tem um projeto que oferece o maior índice de opções do mercado: bancos especiais, vidros fumê, itinerário eletrônico e ar condicionado. Faça sua opção: PADRON CIDADE.



TRANSPORTE URBANO

ADOIS



CIFERAL

Telephone: (021) 679-1011 - Fax: (021) 679-1032
e-mail: ciferal@openlink.com.br

Briga de gente grande

Crise econômica e aumento da concorrência com o setor aéreo obrigam operadoras de transporte rodoviário a aumentar a produtividade da frota e encontrar soluções criativas para manter negócios e clientes

Uma série de fatores contribuiu para tornar o ano passado inesquecível para boa parte das cerca de 220 operadoras brasileiras de ônibus rodoviários. Primeiramente, há que se destacar a acentuada concorrência oferecida pelas companhias aéreas, com preços competitivos, a evidente vantagem do menor tempo de viagem e o próprio *glamour* intrínseco às viagens de avião. Um concorrente nada desprezível foram os ônibus clandestinos, ou

Além de tudo isso, o setor se viu obrigado a redobrar os cuidados no atendimento ao cliente para satisfazer às exigências do Decreto nº 2.521, de março de 1998, que estabeleceu, entre uma série de outras medidas, sanções por descumprimento de obrigações com os passageiros (*leia o quadro "O Decreto da concorrência"*). Por fim, os reajustes autorizados pelo governo no valor das tarifas ficaram aquém dos pretendidos pelos empresários do setor.

Para trabalhar neste cenário, as empresas foram obrigadas a encontrar uma série de soluções para aumentar a produtividade da frota, rentabilizar o negócio e manter os clientes satisfeitos. "Foi preciso baixar o custo da viagem como um todo, e não o preço da passagem. Afinal, nossos cálculos mostram que o custo da viagem chega a representar até 80% do valor da passagem, incluindo despesas como táxi ou alimentação", afirma José Ribeiro Sobrinho, diretor de marketing e operações da São Geraldo e coordenador da Rede Brasil de Viagens, um *pool* que congrega 28 empresas e busca a constante melhoria dos serviços prestados e o aumento da produtividade e rentabilidade dos ônibus (*leia o quadro "Benchmarking no ônibus"*). No caso específico da São Geraldo, o diretor da empresa conta que a companhia investiu em pontos de parada próprios. "Não tínhamos nenhum e agora temos 8", conta. Novidade nesses tempos bicudos é a entrega de passagens a domicílio e a entrega do próprio passageiro na sua residência. Outro investimento importante na São Geraldo foi em informática. "Com informações *on line* sobre reserva de passagens ida/volta, existe uma maior flexibilidade na utilização da frota, principalmente no nosso caso, já que



seja, aqueles que operam sem a devida permissão do Ministério dos Transportes e que, assim, agindo à margem da lei, não mantêm políticas de qualidade, de aperfeiçoamento dos serviços e de manutenção de veículos - para citar apenas algumas despesas comuns às operadoras regulares - e que, em consequência, cobram preços abaixo daqueles praticados pelas permissionárias.

Outra dificuldade enfrentada pelo transporte rodoviário de passageiros em 1998 foi a própria crise econômica, que afetou o bolso do brasileiro, que, por seu turno, foi mais parcimonioso na hora de investir em viagens.

As operadoras de ônibus agregaram serviços aos usuários para enfrentar a concorrência do transporte aéreo de passageiros





Continuamos indo aos extremos!



A Comil, em constante evolução, apresenta o microônibus Piá e o Campione 405 HD (High Deck), os extremos de sua diversificada linha de produtos.



COMIL

Rua Alberto Parenti, 1382 - Distrito Industrial
CEP 99700-000 - Erechim, RS
Tel.: (054) 522-3434 - Fax: (054) 522-5139
Home page: www.comil.com.br

Benchmarking no ônibus

Um dos grandes acontecimentos no setor de transporte rodoviário de passageiros em 1998 foi a criação da Rede Brasil de Viagens, em novembro passado. A rede é um pool que reuniu, inicialmente, 28 empresas brasileiras com atuação em território nacional, Argentina, Chile, Bolívia e Paraguai. O objetivo da Rede Brasil de Viagens é aumentar a produtividade das empresas participantes e poder oferecer melhores serviços aos usuários. Através do pool, é possível integrar as frotas, as linhas e a infra-estrutura das operadoras, reduzindo custos e prestando uma série de serviços aos usuários. A rede já atende mais de 3.500 cidades e cerca de 5 mil localidades, abrangendo mais de mil municípios que possuem garagens, oficinas, postos de atendimento e vendas de passagem, salas vip e restaurantes. A integração entre as empresas está eliminando um velho problema do setor, que é o risco de o passageiro ficar sem passagem em um determinado trecho de sua viagem. Com a Rede Brasil, os bilhetes podem ser comprados em 2 mil pontos de vendas próprios e 3 mil pontos credenciados. Resultado de um verdadeiro trabalho de benchmarking, o intercâmbio de experiências entre as empresas vem permitindo, por exemplo, a troca de informações sobre procedimentos nas áreas de recrutamento e seleção de funcionários, bem como de treinamento e benefícios oferecidos pelas operadoras. Para participar da Rede Brasil de Viagens, o principal pré-requisito exigido é operar em padrão de qualidade similar ao dos outros integrantes do pool, que conta com empresas do porte da São Geraldo, Andorinha, Itamarati e Pluma.

atuamos principalmente com curtas e médias distâncias no Nordeste”, observa José Ribeiro Sobrinho.

Outro exemplo de criatividade é a Pluma, que tomou uma série de medidas para fidelizar a clientela e até para recuperar eventuais usuários que, temporariamente, tenham migrado para as viagens por avião. Descontos, salas vips, venda de passagens via cartão de crédito, programa de milhagem, distribuição de brindes, acesso a jornais e revistas aos passageiros de linhas executivas, entre outros benefícios ofertados à clientela, são o reflexo do esforço da Pluma para enfrentar a concorrência aérea e agregar serviços ao usuário de seus serviços. Também merece destaque o investimento na modernização da frota pelas operadoras, como a aquisição de ônibus de dois andares, caso da Auto Viação 1001, que passou a utilizar o seu *Double Class*.

Marca registrada em 1998 foi a troca de

linhas entre operadoras. Caso da Itapemirim, que se desfez de várias linhas, repassadas para a 1001 e a Águia Branca. A própria São Geraldo abocanhou 15 novas linhas no Norte/Nordeste, em Estados como Pará, Ceará, Maranhão e Pernambuco. Novas licitações do Ministério dos Transportes para a operação de novas linhas rodoviárias também ocorreram

* Em 06/05/1999 no ano passado e início deste ano. Segundo dados divulgados pelo DTR-MT (Departamento de Transportes Rodoviários do Ministério dos Transportes), a Gontijo foi a empresa que mais venceu licitações, num total de seis, seguida de perto pela Viação 1001, com cinco vitórias.

Ao que tudo indica, com o esforço das operadoras de transporte rodoviário de passagerei-

O Decreto da concorrência

Em março do ano passado, o Governo Federal publicou o Decreto nº 2.521, disciplinando a concessão de novas linhas de ônibus interestaduais e internacionais. O Decreto também estabeleceu uma série de novas regras relativas ao transporte rodoviário de passageiros. Segundo informações fornecidas ao Anuário do Ônibus pelo DTR, a arrecadação com multas ocasionadas por infrações no transporte rodoviário de passageiros gera uma arrecadação média mensal para o Governo Federal de R\$ 300 mil. Entre as principais irregularidades destacam-se as linhas sem permissão, atestados de motoristas vencidos e atrasos nos horários de partida e chegada.

A seguir, os principais tópicos do Decreto Federal nº 2.521/98:

- Foi mantida a validade das atuais linhas do país até o ano de 2008;
- O tempo de permissão para as linhas, que era de 30 anos antes da regulamentação, passou a ser de 15 anos, contados a partir do antigo Decreto nº 952, de 1993;
- Os editais de licitações devem observar a lei das permissões, considerando a menor tarifa e a melhor oferta de pagamento pela outorga;
- As transportadoras podem oferecer tarifas promocionais, e nenhuma linha pode ser exclusividade de uma só empresa;
- O Decreto nº 2.521 também vetou a ex-

AS 10 OPERADORAS COM MAIS LINHAS*

POSICÃO	EMPRESA	Nº DE LINHAS
1º	Itapemirim	248
2º	São Geraldo	176
3º	Gontijo	118
4º	Transbrasiliiana	102
5º	Nossa S. Penha	98
6º	Águia Branca	70
7º	Catarinense	66
8º	Viação Garcia	64
9º	Reunidas S/A	62
10º	Nacional Expresso	61

* Em 06/05/1999

Fonte: DTR-MT

ros de investir em novas tecnologias e equipamentos, além de agregar cada vez mais serviços ao cliente, e com as inúmeras oportunidades que o turismo interno ainda promete oferecer no futuro, não irão faltar passageiros dispostos a aproveitar, ao vivo e em cores, o frescor de nossas estradas e a beleza inesgotável de nossas paisagens, com conforto, segurança e preço justo.

ploração de serviço numa mesma linha por operadoras que mantenham vínculo de interdependência econômica;

- Nenhuma permissionária pode pedir nova permissão para o mesmo trecho;
- Linhas regulares podem ser objeto de novas licitações, se o Poder Público entender que as operadoras não estejam prestando serviços a contento;
- Só com autorização do Ministério dos Transportes pode haver a transferência de direitos de exploração dos serviços e do controle societário da transportadora;
- Se vender um bilhete para a mesma poltrona, interromper ou retardar a viagem, a operadora deve garantir alimentação e hospedagem sem ônus aos usuários e poderá ser multada em até 20 mil vezes o valor da passagem;
- A venda de passagens deve ser iniciada no mínimo 30 dias antes da data da viagem, sendo que o usuário pode desistir de embarcar até 3 horas antes da partida, com direito ou ao ressarcimento do valor pago ou à revalidação da passagem;
- Cada passageiro pode embarcar até 30 Kg de bagagem no bagageiro e 5 Kg no interior do ônibus. O valor por excesso de bagagem não pode superar 0,5% do preço da passagem por quilo adicional;
- No caso de avaria na bagagem, as operadoras podem ser obrigadas a indenizar o usuário em até 3 mil vezes o valor da passagem; em caso de extravio, o valor pode chegar a até 10 mil vezes o preço da passagem.