

TECHNI

bus

ANO 5 • NÚMERO 26 • SET-OUT/95 • R\$5,00

ESPECIAL



O ônibus
movimenta
o Rio

Panorâmico

BUSSCAR 

FLONAVE
★ ★ ★ ★ ★

JUM BUSS 400

1331

JUM BUSS 400P

**Visibilidade
e conforto em dobro**



**A fábrica de caminhões
e ônibus mais
moderna do mundo
não fica na Alemanha.**

Fica aqui no Brasil.





Se existe uma frase que todo Caminhão Volkswagen carrega com orgulho é "Made in Brazil". Especialmente agora, que a Volkswagen brasileira vai instalar a mais moderna fábrica de caminhões e ônibus do mundo. A nova fábrica dentro do conceito Consórcio Modular será o centro mundial de desenvolvimento e produção de caminhões e ônibus Volkswagen. Este grande investimento dará continuidade à me-

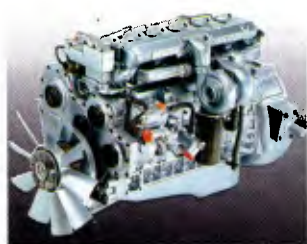
lhoria da qualidade que é a nossa marca registrada. A responsabilidade é grande, mas nada que um

Caminhão Volkswagen não possa carregar. Afinal, já exportamos nossos caminhões para vários países, inclusive para a Alemanha, país sede da Volkswagen. Ou seja, os Caminhões Volkswagen têm qualidade de primeiro mundo. É mais do que motivo para qualquer um fazer uma festa. Mas para comemorar a gente prefere fazer uma nova fábrica.



VOLKSWAGEN
Você conhece, você confia.

Quanto maior a frota, mais aparecem as vantagens do motor MWM.



Os ônibus Ford e Volkswagen já saem de fábrica com este importante equipamento original: o motor Diesel MWM.

E quando se trata de repotenciamento, outras marcas respeitadas exigem o motor MWM. As razões para essa preferência estão nas ruas e estradas de todo o Brasil: o motor MWM garante excelente desempenho, tem baixo custo de manutenção e dura muito mais.

Sem contar que os níveis de emissão de um motor MWM são bastante baixos, confirmando o compromisso da MWM com a tecnologia e a qualidade em todos os seus produtos e serviços.

Se essas vantagens já são importantes para um ônibus só, imagine quando elas são multiplicadas pelo número de ônibus de sua frota.

MWM
FORÇA DE CONFIANÇA

FILIADA AO **IVC**

Diretores
Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana

REDAÇÃO

Editor
Ariverson Feltrin

Editor Assistente
Eduardo Alberto C. Ribeiro

Redatores
Carmen Lígia Torres
Antônio Marques (colaborador)

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

Fotografia
Marcelo Spatafora
Paulo Igarashi

Jornalista Responsável
Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Assessora de Diretoria
Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade
Milugi Oi
Izaura A. do Nascimento

Departamento Comercial
Mônica B. Barcellos
João Teixeira
Daniela Di Rienzo
Margareth Oliveira (Secretária)

Circulação
Cláudio Alves de Oliveira (Gerente)

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

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

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

Depto. Jurídico
Dr. Antonio Carlos de B. Avallone
(OAB/SP/18041)

Redação, Administração, Publicidade
Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000 - Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil
Tel: (011) 862.0277 (Sequencial)
Fax: (011) 826.6120 - 825.6869

Periodicidade:
Circula a cada 45 dias
Circulação
10.500 exemplares
Circula no mês subsequente ao da capa

As opiniões contidas nos artigos assinados não são necessariamente as mesmas de Technibus.
CGC 65.633.232/0001-22
Registro Jucesp 35209992653
Inscrição Estadual 112.932.190.112
Nº de Registro em Cartório - 225.992

Assinaturas
Anual: R\$ 40,00 (8 edições)
Exterior: US\$ 80,00 (6 edições) em cheque comprado com dólares a favor de Technibus Editora Ltda. No Brasil, em cheque nominal.
Exemplar avulso: R\$ 5,00

NIELSON NO PISO DO MEIO - A encarroçadora da marca Busscar lança o ônibus de piso e meio, o Jum Buss 400P, que alia conforto e visibilidade **14**

ITINERARIO ELETRONICO - A Luminator americana quer conquistar o mercado latino-americano, onde apenas 20 ônibus utilizam o painel eletrônico **19**

RIO EM CIMA DE ÔNIBUS - Deteriorização dos serviços de trem e lentidão das obras do metrô estimularam o uso do ônibus **22**

1001 SOFISTICA SERVIÇO - A empresa fluminense, que comprou a Rápido Ribeirão Preto e a Viação Catarinense, cria sala vip na Rodoviária Novo Rio **34**

EXÉRCITO É MAIS BARATO - Quatorze batalhões de engenharia executam obras em 18 estados e cobram preços inferiores aos das empreiteiras **40**



A CAMINHO DA PRIVATIZAÇÃO
Ciferal vai sair do controle estatal **32**

EMPRESÁRIOS E GOVERNO, JUNTOS
Criado fundo para investir em infra-estrutura de transporte **39**

IPVA FAZ DISCRIMINAÇÃO
Em São Paulo, imposto privilegia caminhão em relação a ônibus **47**

MENOS VIAGENS NA NA LINHA RIO-SP
Cai drasticamente o volume de passageiros **48**

VALE-TRANSPORTE: QUEDA DAS VENDAS
Cresce o número de usuários e cai o volume de benefícios **49**

DISCREPÂNCIA DAS TARIFAS CONFUNDE USUÁRIOS
Preços das passagens estaduais e interestaduais se distanciam **49**

NOVO TELEFONE 862.0277

SEÇÕES			
SUMÁRIO 5	PONTO DE VISTA 7	CARTAS 8	
PANORAMA 10	GALERIA 43	DICAS 45	OPINIÃO 50

MASTERBUS O ISO 9002 QUE SÃO PAULO PEGA TODO O DIA.



Masterbus empresa filiada ao TRANSURB - São Paulo

A **Masterbus** é a primeira empresa operadora de transporte urbano da América Latina a conquistar um certificado da norma **ISO 9002**, concedido pelo Bureau Veritas of Quality Internacional (BVQI).

Isso significa que apesar dos gigantescos desafios, dificuldades e demandas diárias inerentes a uma metrópole como São Paulo o pessoal e a frota de modernos ônibus da Masterbus estão operando com o mais alto padrão de qualidade e de atendimento ao cliente e à comunidade.

O **padrão Masterbus** de qualidade, assegurado pelo certificado **ISO 9002**, é usufruído nas Zonas Leste e Oeste de São Paulo, por 200 mil passageiros que se utilizam, diariamente, dos seus mais de 300 ônibus.

O **certificado ISO 9002** é uma conquista de um time competente formado por funcionários, fornecedores e acionistas da **Masterbus**. Mais que isso, é uma conquista da cidade de São Paulo que conta em sua área de transporte urbano com serviços de qualidade diferenciada.



CIFERAL

VOLVO

Vocal

Nossas parceiras na conquista do ISO 9002

MB MASTERBUS TRANSPORTES LTDA.
QUALIDADE É COM A GENTE.

Rua Manoel Ferreira Pires, 560 - São Paulo Tel.: (011) 910.5607 Fax.: (011) 916.8462
Central de Atendimento ao Usuário - Tel.: 0800-135433

Ônibus, esse maltratado

Os coletivos, os pobres ônibus, alcunhados de buso, burra, lata, e tantos outros sinônimos, definitivamente não são amados por boa parte da população. Dirão alguns que falta educação a certos usuários. Direi mais: há carência de respeito por esse tipo de veículo.

Se o Flamengo perde, os culpados pela derrota em campo não apanham. Sobra para quem a surra? O ônibus. Este não entra em campo, nem entende patavina de táticas, não cabeceia, tampouco chuta, mas em cima dele, dentro dele, a galera descarrega sua ira.

Por que os ônibus são maltratados justamente por quem mais precisa deles? Há muitas teorias. Uma delas, sociológica, coloca o ônibus como o representante da sociedade opressora, culpada pelos baixos salários, apertos, congestionamentos e outras mazelas da vida cotidiana.

O povo não ama seu instrumento de locomoção porque simplesmente a elite abomina ônibus, embora a matemática, a lógica, a proporcionalidade, enfim, as ciências exatas e o bom senso beneficiem o ônibus. Um ônibus tem 12 m de comprimento, carrega com folga 80 passageiros. Um automóvel tem 4 m e, em média, transporta duas pessoas. Conclusão: um coletivo ocupa o espaço de três carros, mas transporta 13 vezes mais que estes.

Em vez de prêmio, o passageiro recebe uma carga de ironia por prestigiar o uso do coletivo. "Prefiro ser vaiado num Mercedes do que aplaudido num ônibus", disse certa vez o baixinho e narigudo cantor Juca Chaves.

Nas cidades de Curitiba, Goiânia e Fortaleza, ao contrário, o ônibus é amado pela população, respeitado pela mídia e serve de trampolim eleitoral de políticos.

Nas capitais do Paraná, Goiás e Ceará, um cidadão pode rodar o dia inteiro, cruzar os quatro cantos da cidade pagando apenas o equivalente a meio dólar de tarifa. Recompensa-se o usuário pelo fato de ele ter optado pelo transporte coletivo.

Enquanto o Brasil vê seu imenso interior se transformar em desertos populacionais, os pólos urbanos incham de gente. O cidadão está praticando seu direito de ir-e-vir e sobreviver, nada mais natural.

Que ninguém se iluda: as cidades continuarão recebendo levas de deserdados do campo. Administrar tal êxodo é difícil, mas indispensável.

Por onde começar?

Até bem pouco tempo, os metrôns eram sempre as soluções lembradas por técnicos e políticos como únicos e definitivos remédios. A crise financeira dos cofres públicos está recomendando caminhos mais baratos.

A iniciativa privada provou que pode dar conta dos investimentos em ônibus. Ao Estado cabe a responsabilidade de administrar a infra-estrutura viária, além de prover recursos para sua execução e restauração. Atribuir aos empresários a duplicidade das iniciativas pode travar avanços e gerar a atitude contemplativa do "deixa tudo como está, para ver como é que fica".

Revistas estrangeiras

Peço que me informem os endereços das revistas estrangeiras Bus Ride, dos Estados Unidos, e El Transportista, da Argentina.

Também gostaria que meu endereço fosse divulgado para que outros fãs de ônibus ou colecionadores pudessem entrar em contato comigo para troca de material.

Antônio Augusto M. Chacor
Av. Roberto Camelier, 7005
Conj. R.A. do Rádio Bloco B, Ap. 304
Bairro Jurunas
Cep: 66033-640 - Belém, PA

Os endereços:

Bus Ride
P.O.Box 1472, Spokane,
WA 99210-1472, U.S.A.

El Transportista
Rui Barbosa 323
2000 Rosario, Santa Fé
Argentina

Leitura de tacógrafo

Leindo a matéria "Leitura automática de Tacógrafo" na Technibus nº 24, fiquei bastante entusiasmado com a nova forma de leitura de disco. Gostaria de saber qual a pessoa de contato e telefone da Tática Informática ou da Tacocamp para que possamos negociar o sistema e equipamentos para nossas empresas.

Givanildo Francisco da Silva
Diretor Executivo
Bomfim—Empresa Senhor do Bomfim Ltda.
Aracaju, SE

Tática Informática, tel. (011) 283-2231, Sr. Marcelo Marcílio; Tacocamp, tel. (019) 864-2437, Sr. José Luiz.

Admiradores de onibus

Quero parabenizar toda a equipe desta conceituada revista, que traz de várias maneiras informações importantes em

relação ao transporte coletivo das cidades brasileiras e também belíssimas fotos de ônibus.

Aproveito a oportunidade para pedir que divulguem, aos leitores aficionados de ônibus, que foi criado o Clube dos Admiradores de Ônibus.

Maiores informações podem obtidas no endereço abaixo indicado.

Márcio Miguel, diretor
Clube dos Admiradores de Ônibus
Praça Marechal Deodoro, 160
Santa Cecília
01150-010 - São Paulo, SP

Transporte em Brasília

Gostaria que fosse incluída nas próximas edições uma matéria sobre o transporte coletivo urbano de Brasília. Uma matéria sobre esse tema completaria ainda mais a revista, visto que a maioria dos leitores não deve conhecer o sistema de transporte de Brasília.

André Luiz Soares Cândido
Goiânia, GO

LIGUE JÁ: (011) 862.0277

GANHE O ANUÁRIO DO ÔNIBUS

ASSINE

POR APENAS R\$40,00



E GANHE O SEGUINTE PRESENTE:

Você recebe em casa 8 exemplares de **TECHNIBUS**, a única revista brasileira dirigida ao setor de ônibus, mais o **ANUÁRIO DO ÔNIBUS**, que traz um guia com nomes e endereços de fabricantes de chassis, encarroçadoras, fabricantes de peças e serviços. Um completo raio X da indústria brasileira de ônibus.



GRÁTIS

**LIGUE JÁ:
(011) 862.0277**
E GARANTA A SUA ASSINATURA!
FAX: (011) 825.6869 E 826.6120

Volvo B10M. Quando um ônibus vai mais longe, o seu lucro acompanha.



Exitem



Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE.

O ônibus rodoviário Volvo B10M é a escolha certa do frotista que deseja rentabilidade. Com o seu motor entre-eixos, ele proporciona maior estabilidade ao veículo, ocasionando um aumento de velocidade média. Outras vantagens desse tipo de motor é a possibilidade de transportar um maior volume de carga e dar maior conforto aos passageiros. A suspensão a ar, que melhor administra os terrenos irregulares, a caixa de mudanças com retomadas de marchas mais su-

aves e o volante ajustável, que deixa o motorista em excelente posição ao dirigir, também contribuem para aumentar o conforto. Como todo veículo Volvo, o B10M é muito resistente, gerando maior disponibilidade e redução de custo operacional. Invista em ônibus rodoviário Volvo. O retorno é garantido.

VOLVO

Resistência a toda prova.

Belarmino compra a Vita

O empresário Belarmino de Ascensão Marta (foto) adquiriu a Vita, empresa de ônibus urbano de Campinas, SP, com frota de 110 veículos. A negociação foi só da frota e da concessão das linhas da Vita, não incluindo outros ativos ou dívidas. Desde o dia 1º de setembro as linhas estão sendo operadas pela Tuca, empresa de ônibus urbano de Campinas pertencente ao empresário. A Tuca agora passa a ter uma frota de 310 veículos, que representam 35% do sistema de ônibus operante da cidade. O



grupo de Belarmino, um dos maiores do setor de ônibus do Brasil, com frota de 1.800 veículos, controla, entre outras

empresas, a Brasil Luxo, de São Paulo, e a Rápido Luxo, também de Campinas. No final do ano passado, o empresário

comprou, nessa cidade, a Sambaíba, concessionária de ônibus e caminhões da Mercedes-Benz.

1995, excelente ano nas carrocerias

A fabricação de carrocerias no período janeiro a agosto de 1995 atingiu 10.522 unidades, 33,7% mais que em igual período do ano passado (7.870), informa a Fabus, a entidade que reúne os principais fabricantes do setor.

A liderança no período ficou com a

Marcopolo, com 2.991 unidades, uma expansão de 23% sobre janeiro a agosto de 1994.

Somadas, as produções da Caio Sul e Caio Norte resultaram em 2.743 unidades, um aumento de 22,9% em relação mesmo período de 1994.

A Nielson, que produz a marca Busscar, fica com o destaque: fabricou 2.671 unidades, um salto vigoroso de 70% em comparação às 1.571 carrocerias montadas ano passado.

As exportações, de 1.489 unidades, ficaram aquém do resultado de 1994 (2.046). Nos primeiros oito meses do ano as vendas externas representaram 14,1% do total comercializado, enquanto no ano passado participaram com 26%.

Os associados da Fabus deverão fechar o ano perto das 15 mil carrocerias fabricadas – inicialmente estimavam-se 17 mil. Ainda assim, será um resultado excelente: desde 1972, apenas uma vez, em 1991 (15.344 unidades) a Fabus superou a marca das 15 mil unidades. Porém, naquele ano a Fabus contava com a participação da Thamco, encarregadora desde 1994 desligada da entidade.

CARROCERIAS PRODUZIDAS (janeiro a agosto)

ASSOCIADAS	URBANAS		RODOVIÁRIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		SUBTOTAL		TOTAL	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Caio Sul	1875	2228	02	01	-	-	86	174	1965	2403	1965	2403
Caio Norte	267	340	-	-	-	-	-	-	267	340	267	340
Marcopolo	1179	1381	1116	1458	-	-	137	152	2432	2991	2432	2991
Nielson	796	1243	766	1374	09	01	-	-	1571	2671	1571	2671
Ciferal	1231	1457	20	11	09	26	-	-	1264	1584	1264	1584
Comil	150	196	221	391	-	-	-	-	371	587	371	587
Total	5493	6934	2125	3235	18	27	223	326	7870	10522	7870	10522
% em relação ao total	69,85	65,90	27,00	30,75	0,23	0,25	2,83	3,10	100	100		
Exp. das associadas	1172	547	780	810	08	02	36	130			2046	1489

Primeiros resultados operacionais do biarticulado



A nova linha de ônibus biarticulados em Curitiba, a Norte-Sul, completou no final de setembro um mês de operação, transportando cerca de 250 mil pessoas por dia.

Confirmou-se o tempo de viagem de 55 minutos ao longo dos 20 km da linha. O sistema biarticulado da capital paranaense, com 99 unidades em

Curitiba, representa redução do número de veículos em operação e, conseqüentemente, aumento da velocidade média (os ônibus rodam a 33 km/h, a mesma velocidade dos carros do Metrô). Além disso, dá um ar de modernidade à capital paranaense, como o biarticulado em canaleta exclusiva que passa por baixo de um edifício no centro da cidade (foto).

Mais um recorde nos ônibus

As vendas de ônibus bateram em agosto o recorde histórico. Somaram no atacado 2.407 unidades, superando de longe o recorde anterior, de julho, de 1.837 unidades. No varejo, foram vendidos 2.260 ônibus, um volume também recorde. Um fato curioso: a Mercedes-Benz, no atacado, vendeu mais ônibus do que caminhões em agosto: 1.635 em comparação com 1.608 unidades. Outro detalhe: em junho e julho, a Mercedes vendeu no Brasil mais de 900 ônibus fabricados na Argentina. O ritmo de importação deve continuar acelerado.

No acumulado do ano, 11.116 ônibus foram vendidos no atacado, projetando um resultado recorde para 1995, de até 19 mil unidades. O recorde anual de vendas ao mercado interno é de 1991, quando 16.683 ônibus foram comercializados.

ÔNIBUS (Vendas no varejo-agosto/95)

Marca	Volume	%
Ford	226	10,0
VW	202	8,9
M.Benz	1.513	66,9
Scania	243	10,8
Volvo	76	3,4
Total	2.260	100,0

Covas devolve BR-116 ao DNER

Criticado pelo empresário Valmor Weiss, de Curitiba, PR, pela "passividade" do governo de São Paulo na manutenção do trecho paulista da rodovia Régis Bittencourt (BR-116), o secretário de Transportes Plínio Assmann (foto) disse que seus técnicos estão discutindo com os do DNER os últimos detalhes para cancelar o convênio que concedeu esse trecho para o governo paulista. Segundo Assmann, São Paulo não dispõe de recursos para a manutenção do trecho: deve US\$ 90 milhões às empreiteiras contratadas para as obras de recuperação e gasta mensalmente US\$ 700



mil com a manutenção.

Weiss, diretor da NTC, fez a queixa durante o Fórum Paulista de Transportes, promovido pelo Setcesp, sindicato das transportadoras paulistas, no final de

setembro, em São Paulo. "Vim de carro a São Paulo e constatei que o estado das pistas é lastimável", disse ele ao secretário, que acabava sua palestra anunciando investimentos na manutenção de rodovias.

Assmann desculpou-se alegando que tem se limitado a dizer não a todos os credores que diariamente batem à porta de seu gabinete. "A dívida do estado na área de transporte chega a R\$ 2 milhões", acrescentou. Sua proposta é de que o governo federal assumira as dívidas dos sete contratos de manutenção, o que estaria sendo negociado.

O convênio de concessão foi assinado em 26 de março de 1992, pelo então governador Orestes Quércia e pelo ministro da Infra-estrutura.

Volvo na frente

A Volvo fechará o ano de 1995 com 18,1% de participação no mercado europeu de ônibus acima de 12 toneladas. Na vice-liderança estará a Mercedes-Benz, com 16,5% do mercado. A Setra virá a seguir (12,5%), acompanhada da Renault (11,8%).

O mercado europeu de ônibus, em 1995, está estimado em 14,4 mil unidades. Será o menor volume desde 1986, quando as vendas somaram 17,6 mil unidades.



ÔNIBUS- EUROPA	
(de 12 t para cima)	
ANO	(em 1000)
1986	17,6
1987	17,4
1988	19,6
1989	19,7
1990	19,0
1991	18,0
1992	18,4
1993	17,7
1994	15,4
1995	14,4*

*previsão

Diplomata cria linha especial entre São Paulo e Curitiba

Diariamente, às 18 h, dois ônibus especiais, com carroceria Paradiso, partem simultaneamente saindo de São Paulo e Curitiba. Cinco horas depois eles chegam a seus destinos levando executi-

vos para pernoites seguidos de café da manhã em hotéis 5 estrelas das duas capitais. Trata-se de um serviço diferenciado, porta-a-porta, para competir com o transporte aéreo. "A idéia é fazer com

que o passageiro tenha o dia inteiro reservado para negócios e o período noturno – das 18 às 23 h – seja destinado às viagens", conta o diretor da Diplomata, Antônio Carlos Braga (foto).

Com o ônibus especial mais o hotel, em média, segundo Braga, o passageiro gasta a metade do valor de uma viagem aérea, neste caso sem incluir a hospedagem. O serviço rodoviário é oferecido todos os dias à exceção dos sábados. "Estamos investindo desde maio último e já chegamos à metade do nosso objetivo. Queremos viabilizar a linha, primeiro, para depois partirmos para oferecer o mesmo serviço em outras ligações", conclui o empresário, que escuta do passageiro apenas uma reclamação: "O problema é o mau estado da Régis Bittencourt, uma estrada efetivamente abandonada e insegura".



Gontijo em São Paulo

A Empresa Gontijo de Transportes estará concluindo até março sua nova sede paulista, em Guarulhos, numa área de 58 mil m². O imóvel, comprado junto à Concretex, com 11 mil m² de área construída, está sendo adaptado para se tornar ponto de apoio da Gontijo. "Estamos fazendo readequações e projetando novas áreas, entre elas um alojamento para 200 motoristas", afirma o diretor Abílio Gontijo Jr. A importância de São Paulo para a operação da Gontijo é traduzida na própria expansão da sede – de uma área de 20 mil m², a empresa instalou-se em 58 mil m², mais do que o dobro.

1001 desativa recapagem

A Viação 1001 tomou recentemente uma medida forte no caminho da desverticalização: desativou a recapagem de pneus a quente e entregou o serviço para a Michelin, conta Fernando Guimarães, gerente de Manutenção da 1001. "Não tínhamos fôlego para acompanhar a evolução tecnológica do serviço", admite o técnico. A reformadora da empresa está à venda.

Somadas as reformas a quente e a frio (que sempre foi terceirizada) resultam em 300 pneus mensais, cerca de 1/3 do volume em uso na operação.

Outra decisão da 1001, também já

adotada, é a utilização do pneu sem câmara. "Da frota de 130 ônibus, 50 deles já estão equipados com pneu sem câmara", diz Guimarães.

A 1001 fechou acordo com a Michelin de utilizar apenas pneus da marca francesa. "Temos maior poder de barganha", disse, sem especificar as vantagens.

Para as três empresas compradas pela 1001 – Catarinense, Rex e Rápido Ribeirão Preto – não há uma decisão tomada a respeito da padronização pela marca Michelin. "Há uma tendência neste sentido, mas não vamos impor nada", conclui Guimarães.



Texas movido a gás natural

Até o ano 2000, 90% da frota de ônibus urbanos do estado do Texas, na região sudeste dos Estados Unidos, será movida a gás natural. A legislação estabeleceu um cronograma escalonado para a conversão, de maneira que os veículos a gás somassem 30% em 1994 e 50% em 1995, e chegassem aos 90% no final da década.

No Texas, o preço do gás natural é o dobro do preço do óleo diesel. Enquan-

to o galão de diesel é vendido a US\$ 0,68 – US\$ 0,18 o litro – o gás natural custa US\$ 0,38 o metro cúbico mais um custo de US\$ 0,11 de eletricidade para bombeá-lo.

Segundo Ron Anderson, gerente operacional da empresa urbana The T, de Fort Worth, Texas, seus monoblocos a gás, da marca Flexible, exigem o dobro do combustível consumido nos modelos similares a diesel.

Mercedes-Benz recebe propostas de 50 empresas de fretamento

Apesar da exigência de ônibus com no máximo três anos de idade, a Mercedes-Benz recebeu propostas de 50 empresas para o transporte de seus funcionários. A montadora, com 16,3 mil funcionários nas fábricas de São Bernardo do Campo e Campinas, SP, enviou proposta de coleta de preços a 90 empresas. O prazo para a entrega das propostas encerrou-se dia 15 de setembro. O início da operação estava previsto para o começo de outubro, mas foi prorrogado para novembro, segundo uma fonte da companhia. No final de setembro, os empregados da montadora entraram em greve na esperança de que a Mercedes voltasse atrás em sua decisão de demitir mais de mil pes-

soas.

Atualmente, nove empresas de fretamento são responsáveis pelo transporte de funcionários da Mercedes, mas "a idéia é reduzir esse número", disse a fonte. Algumas empresas queixaram-se da exigência de três anos de idade máxima para os ônibus, alegando que isso depunha contra a qualidade dos ônibus com a marca da estrela de três pontas. A fonte da Mercedes explicou o motivo da exigência: "Queremos vender mais ônibus além, é claro, de oferecer ônibus novos aos funcionários", disse, explicando que a Mercedes chegou a abrir algumas exceções para ônibus mais velhos, desde que estejam em bom estado de conservação.

Scania inaugura TL com 2 andares

A Scania – em dobradinha com a Marcopolo – está lançando nova aplicação para seu chassi K 113 TL: a versão dois andares, na configuração 8x2, de quatro eixos – dois direcionais. O TL, lançado na última Expobus, em 1994, tem motor ecológico, de baixa emissão, com 360 cv, freio ABS, generoso ângulo de viragem de 52 graus, câmbio GR 801 com *comfort shift*, e, detalhe importante, ganhou projeto especial no rebaixamento do posto do motorista.

O dois andares tem capacidade de 40 passageiros na versão leito e 70 na convencional. A primeira unidade (com 46 assentos no piso superior e equipado com mesas de jogos, sala e estar e bar no piso inferior), com 14 m de comprimento, vai rodar no Brasil com licença especial, já que o limite máximo permitido é de 13,20 m.

GENTE

Ex-presidente da Varig vende ônibus



Responsável pela administração da Varig num de seus períodos mais críticos, o ex-presidente da companhia aérea, Rubel Thomas (foto), é agora um dos sócios da Sodicar, revenda de caminhões e ônibus Volkswagen instalada em Cotia, na Grande São Paulo.

Thomas conta que no período em que esteve na Varig houve um forte enxugamento de custos – pelo menos 8 mil funcionários foram cortados – como forma de adequar a empresa aérea aos novos tempos. A Sodicar, seu novo negócio, fatura mensalmente US\$ 1 milhão. "Nosso plano é crescer", assinala.

Nielson chega de Panoramic'o

No Jum Buss 400 P, a proposta é oferecer conforto e visão panorâmica aos passageiros, acomodados no piso superior – e para os tripulantes, que viajam no piso inferior



JumBuss 400P Panoramic'o: engenharia simultânea acatou opiniões de motoristas para melhorar visibilidade e conforto

A Carrocerias Nielson, de Joinville, SC, produtora da linha Busscar, está lançando uma carroceria tipo piso e meio (onde o motorista está sob o salão de passageiros), batizada de Jum Buss 400P Panoramic'o. A primeira unidade, leito-turismo, foi entregue à Florianópolis Turismo, Floritur, com 34 lugares e equipada com diversos itens de conforto, entre os quais se alinham ar condicionado (com evaporador) para passageiros, e outro, independente, para tripulação.

Harold Nielson, presidente da Nielson, explica as vantagens do Panoramic'o, nome escolhido por refletir a proposta da carroceria: "Ela oferece visão panorâmica para motorista e passageiros", assinala.

Visibilidade e conforto (para passageiros e tripulação) foram dois temas

constantes no desenvolvimento do Jum Buss 400 Panoramic'o. Para atender tais quesitos, a Nielson fez um trabalho de engenharia simultânea que consistiu em auscultar opiniões de motoristas de ônibus, em especial de turismo.

Cama em "L" para motorista

As entrevistas foram feitas durante o último verão no estacionamento do Balneário de Camboriú, em Santa Catarina. A pesquisa intencionalmente foi feita no momento da chegada do ônibus, quando o motorista ainda tem a impressão real da viagem. A consulta envolveu também uma análise de carrocerias semelhantes, sobretudo européias e argentinas. Uma das conclusões da pesquisa entre os motoristas indicou à em-

presa a necessidade de oferecer a cama do tripulante no sentido longitudinal (em relação ao volante). A preferência por tal configuração não foi unânime, daí uma solução dupla: há duas camas, em "L", uma longitudinal, outra convencional, na posição transversal.

Outra conclusão extraída da enquete junto a motoristas que dirigem ônibus: a necessidade de um veículo que permitisse, por exemplo, melhor visualização de um semáforo. A Nielson garante que concebeu uma carroceria onde o condutor pode enxergar a sinaleira como se estivesse dentro de um automóvel.

O posto do motorista, de fato, ganhou especial atenção no projeto do Panoramic'o. Com o aumento do ângulo de visão foi possível evitar a sensação de estar "encaixotado", manifestada por condutores pesquisados.

A Nielson, que produz a marca



A cama dupla, em formato de "L", foi projetada para atender sugestões dos motoristas; conseguiu-se, através do aumento da curvatura frontal, um design mais sofisticado; as poltronas aliam resistência e conforto



Busscar, chama a atenção, para outras características do Panoramic'o, um ônibus de 4 m de altura.

A evolução no frontal

A parte frontal foi reestilizada e traz as seguintes modificações:

- novos e panorâmicos pára-brisas (inferior e superior);
- janelas dianteiras com novo design;
- Pára-choque e chapéu dianteiro com perfis mais aerodinâmicos;
- nova grade dianteira, com abertura pantográfica.

Além da configuração leito-turismo e leito, o Jum Buss 400 P Panoramic'o é oferecido na versão rodoviária. Para todas as versões estão previstas, na cabine, poltronas e camas para motorista auxiliar. A poltrona, aliás, é deslocável e reclinável. Tal característica é válida para a versão equipada com escada dianteira de acesso ao salão de passageiros.

Novidade de destaque, ligada à segurança, é a introdução de duas câmeras de vídeo, uma instalada no salão de passageiros, outra na traseira do Panoramic'o. O motorista pode, através de monitor instalado no painel, acompa-

nhar os movimentos dos passageiros registrados no piso superior e visualizar – parado, em movimento ou em marcha-a-ré – ocorrências registradas na sua retaguarda.

Os passageiros são colocados em posição de destaque no Panoramic'o da marca Busscar. Eles utilizam todo o salão superior. Os quatro ocupantes das duas primeiras poltronas são privilegiados, pois viajam literalmente com a paisagem sob os pés. Embora com menor emoção, os demais passageiros também desfrutam de ampla visibilidade a bordo do piso e meio Panoramic'o.

A poltrona de duas camadas

Outro ponto de destaque do Jum Buss Panoramic'o é, sem dúvida, a poltrona Super-Pullmann Soft, produzida internamente pela empresa. A Nielson detectou em pesquisas de campo que a maioria dos passageiros, após longos períodos de viagem, tem dificuldade de acomodação – uma constatação feita no Brasil, já que a Europa, por exemplo, com percursos curtos, não é um parâmetro ideal.

A solução para melhor acomodar o

passageiro foi a criação de uma poltrona de espuma de poliuretano. A primeira camada serve de base, de sustentação, enquanto a segunda, mais macia, molda-se aos diversos tipos físicos.

De outro lado, as encarroçadoras enfrentam um problema – tanto mais agudo quanto mais sofisticado é o modelo – representado pela variedade de configurações solicitadas pelos clientes. O

Destaques do Panoramic'o

Para o motorista:

Panoramic Driver Place – PDP, ou lugar panorâmico do motorista, que permite:

- Posto de comando mais confortável
- Melhor ângulo de visibilidade
- Poltrona do auxiliar deslocável e reclinável

Para o passageiro:

Panoramic Passenger Place – PPP, ou lugar panorâmico do passageiro, que permite:

- Maior pára-brisa frontal
- Vigia traseiro
- Escada de acesso ao piso superior com degraus mais suaves
- Maior área de visibilidade através da redução da área encoberta



Panoramic'o	
Ficha técnica (simplificada)	
Comprimento	13,20 m (3 eixos); 14 m (4 eixos)
Entre-eixos	6,45 m (3 eixos); 5,85 m (4 eixos)
Largura	2,60 m
Bagageiro (volume)	14 m ³ , dependendo da versão
Poltronas	Até 29 (leito); até 40 (leito-turismo); até 51 (rodoviário)



A traseira recebeu aperfeiçoamentos técnicos e de estilo, e a porta central ganhou degrau escamoteável que reduziu a altura dos degraus

com 4 m de altura;

- reestilização do chapéu traseiro para receber o ar condicionado, tornar-se mais arredondado na parte superior e integrar-se ao *design* frontal;

- pára-choques mais aerodinâmicos e largos, compatíveis com a nova proposta do ônibus.

O sanitário permite ser instalado no centro do carro, com uma escada de acesso aos passageiros, ou com duas escadas – uma junto ao sanitário e outra no balanço dianteiro.

Com o sanitário na traseira, a porta de acesso ao salão está no balanço dianteiro para servir também à tripulação.

A engenharia da empresa, aliás, destaca uma novidade nascida com o Panoramic'o: a escada de acesso junto ao sanitário central tem degraus mais suaves, graças à adoção de um degrau escamoteável, acionado automática-

Panoramic'o, por exemplo, foi lançado com a possibilidade de acomodar três dezenas de versões, prevendo a exigência do mercado.

A traseira do Jumbus 400 Panoramic'o recebeu aperfeiçoamentos técnicos e de estilo para dar uma coerência com a reestilização frontal. Os principais pontos são estes:

- rebaixamento do ar condicionado no teto, permitindo ao ônibus permanecer

mente toda vez que a porta é aberta.

De início, em 1995, o Panoramic'o será encarroçado sobre chassi Scania K113 TLB. Além da versão de 13,20 m, três eixos, já estão em linha de montagem carros de 14 m de comprimento nesta configuração para a empresa paraguaia Brujula, que utilizará os veículos, de quatro eixos (dois dianteiros direcionais) na linha Assunção– Buenos Aires.

Para 1996, a encarroçadora terá disponíveis outros projetos, que incluem o encarroçamento do Jum Buss 400 Panoramic'o sobre o chassi Volvo B12 6x2/8x2 e Mercedes-Benz O-400 RSD.

Plano Real estimula viagens

O atual momento parece ser propício para a introdução de configurações de carrocerias deste modelo. O Plano Real, se bem que não com a mesma intensidade de início, tem estimulado maior movimentação de ônibus tipo turismo, além, naturalmente, de ter criado condições para que as empresas de linhas regulares elevem a categoria de seus serviços. "Nossa antevisão de mercado era que o Panoramic'o teria uma aplicação específica para o turismo, porém, já detectamos uma demanda para empresas de linhas regulares interessadas em oferecer um serviço diferenciado", assinala Roberto Palhano, diretor Comercial da Nielson.

Nas observações feitas em outros países, a empresa constatou que o mercado da carroceria de piso e meio é o dobro em relação à configuração de dois pisos. A carroceria de piso e meio "está me surpreendendo pela boa demanda", atesta Roberto Cury, gerente de Vendas da Scania.

De fato, existe motivo para tal, pois passageiros e motoristas viajam mais confortavelmente instalados e com uma visão mais generosa da paisagem.

Estilo clean

Chapa inteiriça e eliminação do facão tornam desenho mais suave

O Panoramic'o traz algumas mudanças externas em relação aos veículos da linha Busscar. Foi abolido o borrachão, também conhecido por facão ou tira-fina. Outra novidade é o revestimento lateral superior em chapa de alumínio na dimensão única.

As alterações, segundo a engenharia da empresa, objetivam dar um tom *clean* à carroceria, conseguido através do revestimento lateral de chapa inteiriça que reduziu o volume de rebites e o número de perfis e pela ausência do pára-peito, "que tornou o visual do ônibus mais moderno", assinala Harold Nielson.

Conseguiu-se, ainda, através do aumento na curvatura do perfil frontal, um design que combina com a proposta de sofisticação do carro.

O Panoramic'o é oferecido com dois sistemas de janelas: fixo (vidro colado) ou móvel, de correr. Na primeira configuração, as cortinas, de tecido, são presas apenas na parte superior – permitindo maior ângulo de visão aos passageiros.

No pára-brisa do salão de passageiros foram instaladas cortinas tipo sanela – a cortina tradicional foi testada, mas mostrou-se incompatível com a sofisticação do Panoramic'o.

Uma providência adotada para aumentar o ângulo de visão dos passageiros veio com o afinamento das colunas de sustentação do Panoramic'o, assegura a engenharia da empresa.

REFORMA GARANTIDA PIRELLI. O RESTO É RECAUCHUTAGEM.

A Pirelli, primeiro fabricante de pneus certificado com a norma ISO 9001, é a primeira a garantir a reforma do seu pneu. Para isso, uma rede em expansão que já conta com mais de sessenta Reformadores Credenciados está apta a reformar os pneus Pirelli para caminhões e ônibus com a mais alta tecnologia desenvolvida pela empresa em anos de pesquisa. A partir de agora os seus pneus Pirelli convencionais ou radiais serão reformados recebendo a assinatura da Pirelli e do Reformador Credenciado. É a garantia de que seu pneu reformado vai rodar milhares de quilômetros dentro dos mais exigentes padrões de qualidade e segurança. Exija do seu reformador o selo "Reforma Garantida Pirelli". Ligue 0800-19-7638 para ter maiores informações sobre o programa de Reforma Garantida Pirelli.

FUTURA



**REFORMA
GARANTIDA**

PIRELLI

JUM BUS 400 PANORAMIC'O

O conforto ganha visão panorâmica



O Jum Buss 400 Panorâmico foi concebido para aumentar o grau de segurança e visibilidade dos passageiros e tripulantes.

O conforto aos passageiros começa na entrada com o degrau escamoteável, que reduziu a distância entre os degraus e aumentou a segurança.

Acomodados no amplo salão superior dos passageiros usufruem da visão panorâmica da paisagem acomodados em poltronas Super-Pullman Soft, construídas para se adaptar ao tipo físico do usuário (opcionais).

Instalados no piso inferior, o motorista e seu auxiliar viajam cercados de comodidade, segurança e visibilidade. O Jum Buss 400 Panorâmico traz dois itens inéditos: poltrona articulável para o auxiliar e cama dupla, em "L", que atende as várias preferências dos motoristas.

A bordo do Jum Buss 400 Panorâmico, passageiros e tripulantes têm maior satisfação de viajar a convite do conforto panorâmico.



BUSSCAR
A MARCA DO ÔNIBUS
NIELSON

Mensagens modernas

Depois de ganhar a confiança do frotista brasileiro, itinerário eletrônico precisa vencer a resistência financeira

Carmen Lúcia Torres, de Forth Worth, Estados Unidos

É bom. Mas é caro. É assim que a maior parte dos frotistas de ônibus brasileiros ainda vê o itinerário eletrônico, presente em todos os ônibus que circulam em Nova York, por exemplo, ou em qualquer outra cidade dos Estados Unidos e da Europa. Nos Estados Unidos, apenas 5% da frota de coletivos sobre pneus não utilizam os mensageiros eletrônicos, informa o presidente da Luminator, maior fabricante mundial desses equipamentos, Ron Strickland. Cerca de 90% do mercado norte-americano é suprido pela Luminator, bem como 50% do alemão e 60% do francês.

No Brasil, há dois anos a Danval S.A. tenta convencer os frotistas a trocar os tradicionais panos de itinerário pelas mensagens dinâmicas da Luminator. Hoje, com cerca de 20 peças instaladas, entre aquelas emprestadas para testes e outras adquiridas por clientes, a Danval começa a colher frutos de seu trabalho. "O movimento de modernização dos sistemas de ônibus no Brasil e na América Latina acena com boas perspectivas", conta Giuliano Savattero, diretor da Danval, apostando em uma negociação em andamento com a Companhia Uruguia de Transportes Coletivos para aquisição de 1.008 painéis, e com a Companhia de Ônibus Pandu, do mesmo país, para venda de 240.

Outro bom sinal é o atestado da São Paulo Transporte S.A., sobre a valorização do transporte com o uso do equipamento. O edital de licitação para operação dos corredores incluiu um item que deu maior número de pontos para as empresas que apresentaram na proposta veículos com painéis eletrônicos.



Presentes em 90% dos ônibus americanos, os painéis desenharam mensagens escolhidas

Savattero acredita que metade dos 1.300 veículos articulados dos corredores será equipada com os luminosos da Luminator. A previsão da Danval é instalar cerca de 1.000 unidades em ônibus brasileiros até o final de 1996.

Aquisição pode ser facilitada

Na verdade, os clientes em potencial da Danval não negam a praticidade e a qualidade do produto. Mas acreditam que o preço, em torno de US\$ 4 mil a unidade, é muito alto, em vista dos US\$ 400 a US\$ 500 pagos nos rolos de panos. "Todas as gerenciadoras dos sistemas por ônibus deveriam incentivar a modernização para que o investimento tivesse retorno", considera Luís Otávio Rosa, gerente de transporte da Enterpa, uma das operadoras do corredor paulistano. Rosa vai além, ao lembrar que o investimento do empresário bra-

sileiro ao adquirir um mensageiro eletrônico é proporcionalmente maior àquela feito por um americano. "O ônibus que circula nas cidades americanas ou europeias custam três vezes mais do que um coletivo nosso", afirma, contando com os valores agregados aos veículos, que muitas vezes são obrigatórios naqueles países. No Brasil, segundo Gilberto Okada, gerente industrial da Caio, um painel eletrônico participa em cerca de 30% no valor total da carroceria, caso o modelo seja simples.

Movimentados por programações eletrônicas prévias, escolhidas pelo cliente, os painéis da Luminator são formados por pequenos discos eletromagnéticos que giram sobre um eixo. As faces de cor amarela das plaquetinhas formam as mensagens, quando se juntam num desenho sob o comando do software.

A Danval está comercializando principalmente dois modelos básicos dos painéis frontais Luminator, batizados de Mega Max e Mini-Mega Max, formados por 16 linhas e 112 colunas, capazes de



Nas laterais, itinerários têm dimensões variadas

compor graficamente inúmeras figuras e mais de 10 mil itinerários diferentes, com números e palavras. Além desses, há os painéis laterais e para a parte traseira do veículo, compostos de acordo com as dimensões necessárias. A durabilidade é infinita, segundo Savattero. "A única manutenção é a troca das lâmpadas fluorescentes", afirma.

A longa vida útil é um dos fortes ape-

los dos itinerários. "O mecanismo dos painos exige manutenção constante e o tecido vai-se desbotando com o tempo", afirma Flávio de Araújo Cançado, diretor da Circulare, a operadora do transporte por ônibus de Poços de Caldas, MG.

Um dos primeiros a adquirir os painéis, Cançado está muito entusiasmado com as vantagens, apesar de ter apenas dois ônibus equipados na sua frota de

Sistema privilegia passageiros

Com ônibus urbanos sofisticados, nos quais o piso baixo, o ar condicionado, os bancos estofados e a suspensão a ar são o padrão, a transportadora The T pode ser considerada uma típica empresa americana de transporte coletivo sobre pneus. Com tudo isso, um ônibus chega a custar US\$ 268 mil. A The T atende à população da pequena cidade de Forth Worth, a cerca de 30 km de Dallas, no Texas, EUA. A frota de 135 veículos é integrada por 40 microônibus especiais, desenvolvidos especialmente para deficientes, que os requisitam gratuitamente conforme sua necessidade para pequenos fretamentos. Mesmo nos modelos comuns urbanos há todos os acessórios para adaptar os deficientes físicos ao uso rotineiro desse transporte. A comunicação inclui os itinerários eletrônicos, fornecidos pela Luminator, os sistemas de voz, rampas e os amplos espaços interiores colocam os cerca de 6 mil passageiros/mês nessas

condições completamente à vontade dentro desses coletivos.

Ron Anderson, gerente operacional da The T, informa que a empresa é mantida com recursos originados de uma espécie de IPTU texano. Não se trata de uma empresa pública, nos moldes brasileiros. Tampouco é de propriedade de empresários privados. Um conselho formado por representantes de diversos setores da sociedade administra a The T, gerenciando as linhas, frequências e horários do transporte para os cidadãos. Anderson explica que a tarifa cobrada dos usuários cobre apenas 20% dos custos operacionais e investimentos da empresa. Além da taxa municipal, há um forte subsídio do Tesouro do município. Outros recursos, como a publicidade nos veículos, são frequentemente utilizados para aumentar a receita, a exemplo de anúncio de produto alimentício que renderá US\$ 30 mil à empresa, no prazo de um ano.

62 urbanos e 42 rodoviários, para o fretamento e turismo. Além de não exigir conservação, os painéis permitem grande flexibilidade, acredita o diretor da Circulare. "Posso remanejar os ônibus sem me preocupar com as orientações sobre as linhas", afirma, frisando que a programação inclui as informações sobre as 27 linhas operadas pela empresa.

Em Poços de Calda, os veículos que saúdam os visitantes, cumprimentam os habitantes, ou enviam mensagens educativas ou comemorativas fazem o maior sucesso. "A imagem da empresa ganhou muitos pontos junto à população e ao poder concedente que, muitas vezes, requisita os veículos equipados para servir de cartão de visitas da cidade", conta. A decisão de ampliar o uso das peças na frota está tomada, garante o diretor da empresa. Mas é preciso aguardar o momento financeiro adequado.

Se depender da Luminator, sediada na cidade de Plano, estado do Texas, nos EUA, não só Flávio Cançado mas também outros clientes potenciais encontrarão as facilidades necessárias para o investimento. O primeiro passo da fabricante foi aprofundar os laços comerciais com a Danval, que passa agora de representante para distribuidora exclusiva para toda a América Latina. "A Luminator se convenceu da potencialidade do mercado latino-americano", sintetiza Savattero.

Apesar de não dar nenhuma garantia, o presidente da Luminator aludiu à idéia de viabilizar linhas de financiamento por leasing, para vender os painéis aos empresários latino-americanos. Além disso, o diretor da Danval adianta que existe um início de trabalho junto aos órgãos tributários para isentar os equipamentos dos impostos de importação, que ficam na faixa de 20%. "Existe a possibilidade de alíquota zero", diz. A nacionalização de 50% dos componentes dos mensageiros, prevista para chegar até o fim desta década poderá ajudar a reduzir o preço. Outra alternativa sob a mira da Danval é a redução das alíquotas do ICMS e IPI pagos hoje.

Savattero diz que os painéis Luminator nos Estados Unidos são comercializados com o preço semelhante ao praticado no Brasil. Mesmo assim, a Luminator não está mais insensível à diferença das realidades econômicas e financeiras existente entre os dois países. 'Queremos viabilizar o mercado', argumenta o pre-

sidente da empresa.

A Luminator é uma empresa forte de um poderoso grupo empresarial americano, o Mark IV. Há 20 anos começou a desenvolver os atuais itinerários, com a tecnologia que já detinha na fabricação de acessórios para iluminação de transporte de massa. Para ganhar o mercado americano, que em 1985 era composto ainda por 20% dos ônibus com painéis de pano, a Luminator bancou um preço abaixo do custo, colocando seus painéis à venda por algo em torno de US\$ 2 mil, pouco mais caro do que as cortinas de tecido. Hoje, com o mercado americano dominado, e com grande participação na Europa, ela se volta para a América Latina e a Austrália.

A maior fabricante de painéis eletrônicos do mundo atua, também, na área aeroespacial, fornecendo equipamentos de iluminação e sinalização para o transporte aéreo. Porém, 80% de sua receita, entre US\$ 40/50 milhões em 1994, vem do transporte sobre rodas-trens, metrô e ônibus. Com 500 funcionários trabalhando na unidade produtiva em Plano, a Luminator fornece a várias cidades

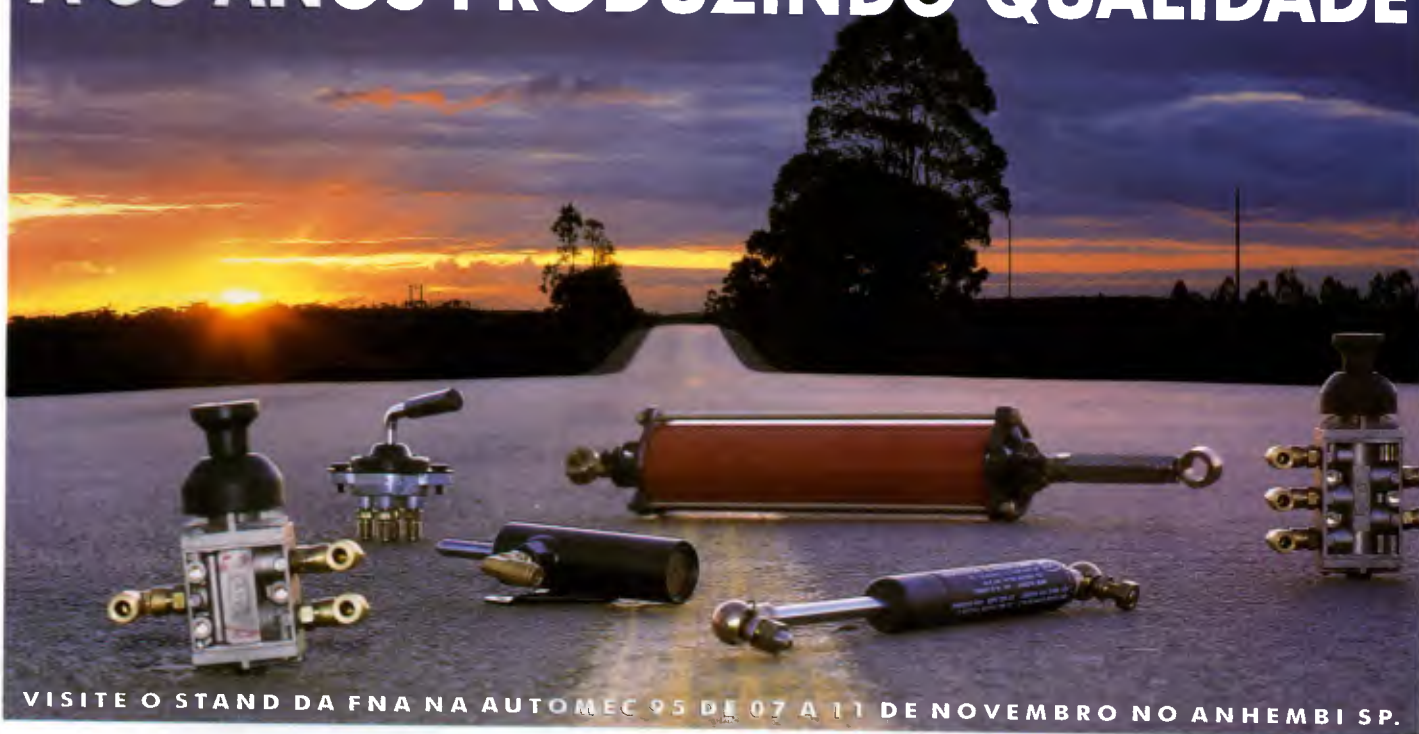


Publicidade em toda a extensão do veículo gera receita de US\$ 30 mil por ano

americanas sistemas completos de comunicação em veículos coletivos, que incluem a comunicação visual, por meio dos painéis, e também a orientação sonora, que funciona de maneira integrada, de acordo com programações

exigidas pela aplicação. Inédito no Brasil, o sistema é muito utilizado nos EUA devido às exigências legais de adaptação dos serviços públicos às deficiências físicas dos cidadãos, entre elas a falta de visão.

A 35 ANOS PRODUZINDO QUALIDADE



VISITE O STAND DA FNA NA AUTOMEC 95 DE 07 A 11 DE NOVEMBRO NO ANHEMBI SP.

A FNA à 35 anos vem produzindo componentes de qualidade para a Indústria de Veículos de Transporte. São produtos como cilindros pneumáticos, válvulas de acionamento, molas a gás, travas de segurança entre outros já testados e aprovados, ao longo do tempo, pelas maiores montadoras do país.

Rua Pedro Peccin, 221 - Fone: (054) 221.7799 - Fax: (054) 221.7158 - C.P.: 353 - Cep: 95097-190 - Caxias do Sul - RS - Brasil.



FÁBRICA NACIONAL DE AMORTECEDORES

O Rio movido a ônibus

Com mais de 90% das viagens coletivas realizadas por ônibus, o transporte da cidade maravilhosa deverá melhorar, com a privatização de serviços e alocação de recursos estaduais

Carmen Lígia Torres



Urbanos ou rodoviários, os ônibus se esparramam pela cidade, cumprindo um papel que não é só deles

Para uma pessoa que chega ao Rio de Janeiro para apreciar uma das mais belas paisagens naturais habitadas do mundo, a movimentação entre um ponto turístico e outro é simples. Táxis para os diversos bolsos, rodam pelas vias mais interessantes da região. É possível contratar pacotes com companhias de táxi que oferecem preço, segurança e, muitas vezes, até motoristas que falam outras línguas. É possível, ainda, fretar vans de empresas de transporte urbano para passeios em grupos de cerca de dez pessoas. O sistema regular de ônibus também é uma opção fácil e agradável para o turista, que certamente enfrentará o trânsito com a paciência e o bom humor comuns nas pessoas em situação de lazer, caso não se amendronte

diante do mitificado perigo urbano carioca, frequentemente divulgado pela mídia.

Porém, para os cidadãos fluminenses que necessitam atravessar diariamente as avenidas e ruas da cidade maravilhosa em coletivos, para trabalhar ou cuidar de outros assuntos do dia-a-dia, nem tudo é satisfação, mesmo considerando os belos cenários que essas pessoas têm ao alcance de seu olhar durante as viagens.

Com mais de 50% dos empregos gerados no centro da cidade, e mais de 70% da população residindo na Baixada Fluminense e em toda a zona oeste da cidade, o fluxo de transporte está concentrado no sentido zona oeste/centro e um pouco no chamado centro expandido, que se irradia em poucos quilôme-

tros da região central. Além disso, há um percentual razoável da população que reside no outro lado da baía de Guanabara, nas cidades de Niterói, São Gonçalo e Alcântara. O acesso atravessa o mar, pela ponte Rio/Niterói ou pelo sistema de barcas, que vem sendo gradativamente abandonado pelos cidadãos, devido às condições ruins oferecidas. Apenas nesse trecho o fluxo de passageiros ultrapassa 200 mil por dia.

"O transporte urbano e intermunicipal no Rio oferece um pacote de problemas que exige, como toda situação crítica, medidas emergenciais e de médio e longo prazos, temperadas com um bom volume de recursos e vontade política", analisa o especialista na área, William Aquino, representante regional da Associação Nacional de Transportes Públi-



Para o turista, as viagens de ônibus são agradáveis...

...pois permitem contemplar os cenários cariocas

cos, ANTP. Aquino argumenta com a competência de quem participou de amplo trabalho que radiografou detidamente as necessidades atuais e potenciais de transporte, com vistas ao planejamento de uma rede estrutural, o Plano de Transporte de Massa, PTM. Desenvolvido por uma equipe de técnicos e especialistas envolvidos com o transporte, que criaram uma espécie de ONG (Organização Não-Governamental) para esse fim, o PTM conseguiu dados que impressionaram o poderoso Banco Mundial. Atualmente, a instituição tem às mãos as estatísticas que devem nortear decisões de empréstimos para o equacionamento das soluções necessárias à melhoria da qualidade desse serviço urbano.

Os maiores problemas para o deslocamento da população vêm da falta de transporte de massa, justifica Aquino, resgatando as teorias urbanistas de uso de solo e a criticada política rodoviária das grandes cidades brasileiras. Se foi verdade que o automóvel reinou no planejamento de cidades como São Paulo, Belo Horizonte e Curitiba, por exemplo, é ainda mais verdadeiro centrar os gargalos dos deslocamentos do Rio de Janeiro no excesso de veículos sobre rodas.

Na verdade, o transporte do Grande Rio com seus 13 municípios, além da capital, sentiu o abandono dos poderes constituídos do Estado, tanto federal, estadual como municipal, há, pelo menos, duas décadas. O exemplo do metrô é representativo. Há 19 anos o governo estadual não destina recursos significativos para a continuidade das duas linhas básicas que compõem hoje a rede

metroviária de 23 km disponível ao usuário, informa o secretário estadual dos Transportes, Francisco Pinto. "Nesse período, foram abertas frentes de obras abandonadas consecutivamente, ocasionando um gasto inútil de dinheiro público", conta.

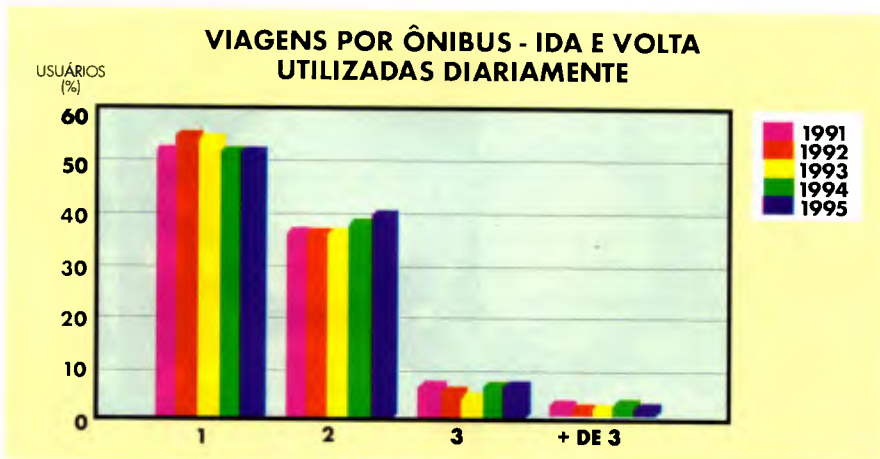
Abandono atingiu transportes coletivos

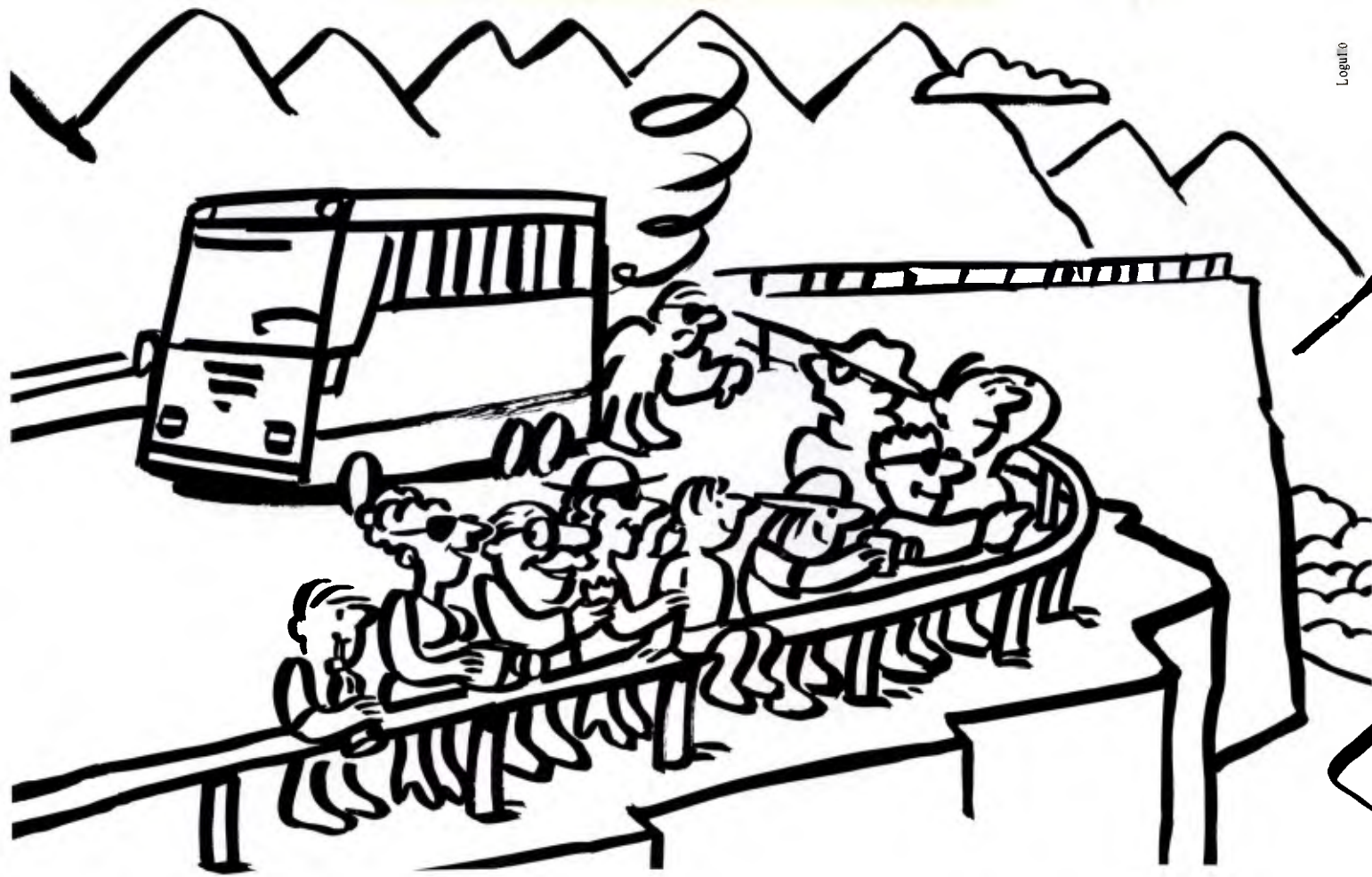
Da mesma forma, o sistema de trens suburbanos que congrega a maior rede do Brasil, com 264 km de faixa de domínio e quase 700 km de linhas férreas, também está sendo abandonado paulatinamente pelos usuários, devido às condições operacionais precárias. Dos 230 trens da frota patrimonial, apenas 93 têm condições de trafegar. Destes, porém, 22 funcionam de maneira estável, informa Francisco Pinto, justifican-

do o desvio do usuário ao meio de transporte disponível na região, o ônibus. As barcas também perderam passageiros. Hoje transportam 90 mil por dia, menos da metade do potencial existente.

Com a deficiência do transporte de massa, o sistema por ônibus, operado por uma frota circulante de quase 9 mil veículos na região metropolitana, acabou sendo o escolhido na maior parte dos deslocamentos.

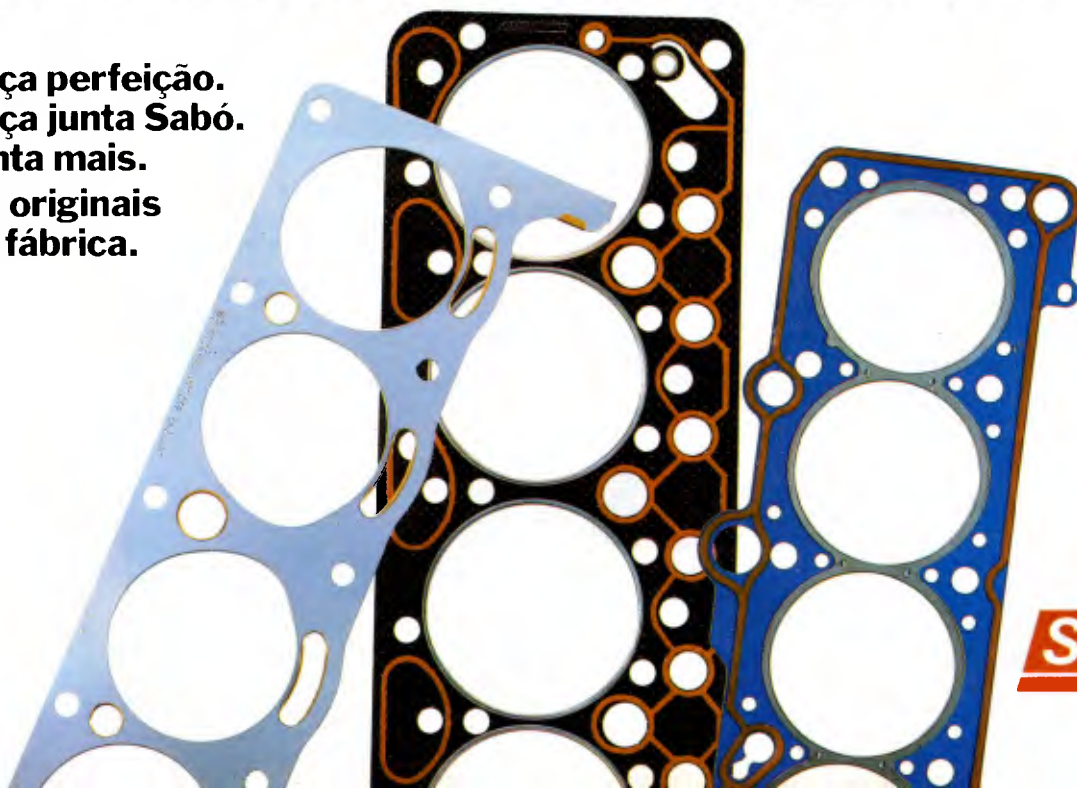
Dos 8,8 milhões de viagens diárias em transporte coletivo do Rio 90,9% são feitas por ônibus. O metrô fica com 3,4%, os trens com 4,6%, e as barcas com apenas 1%. "O sistema de ônibus cumpre o papel de transporte de massa, que, na verdade, não lhe cabe", argumenta Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, superintendente da Fetranspor, a federação das empresas que operam não só o transporte do sistema municipal, que inclui toda a região metropolitana, como também os sistemas intermunicipais do estado.





**A estrada era ruim.
A junta não era Sabó.
Ainda bem que a paisagem era linda.**

**Peça perfeição.
Peça junta Sabó.
Junta mais.
As originais
de fábrica.**



SABÓ
Juntas

São operadas 1.587 linhas no município, com itinerários que, segundo a Superintendência Municipal de Transportes Urbanos, SMTU, ligada à Secretaria Municipal de Transportes, não são alterados há muito tempo. Responsável pelo gerenciamento e fiscalização do sistema, a superintendência admite a necessidade de mudanças e modernizações no sistema, que podem vir a partir da atual gestão municipal.

Segundo pesquisas do Ibope, recomendadas periodicamente pela Fetranspor, as maiores reclamações dos usuários – há pelo menos cinco anos – são o tempo de espera pelo veículo, a lotação e a insegurança da viagem, resultado da quantidade de assaltos que ocorrem no sistema (veja gráfico). "É natural o super-saturamento do sistema por ônibus, pois as vias não suportam a quantidade de veículos que operam, provocando irregularidades no fluxo e atraso nas viagens", argumenta Urquiza da Nóbrega. Ele estima que a velocidade média comercial atingida pelo ônibus não passe de 13 km/h.

Ônibus cumpre o papel do trem e metrô

Mesmo assim, um grande empresário do setor, José dos Santos Cunha, diretor da Viação Verdun, e presidente em exercício do Setransparj, sindicato das empresas do município, orgulha-se do serviço que oferece à população. "Estamos cumprindo com eficiência uma

Treinamento diferenciado

A Verdun exige higiene dos funcionários

Cerca de cinco anos antes da exigência municipal por treinamento dos recursos humanos do sistema por ônibus, a Verdun iniciou seus programas de treinamento, constituindo um departamento de RH, liderado pela psicóloga Shalimar Fonseca Pires, e mais uma equipe de três profissionais da área.

"Farei uma condensação do conteúdo programático que já ministramos para



O Rio tem uma das mais novas frotas do Brasil

Equipamentos para deficientes são obrigatórios em sete linhas

missão que não é nossa", afirma, creditando ao pouco caso dos poderes públicos "a bagunça que se verifica nas ruas".

Na verdade, o sistema de ônibus do Rio de Janeiro tem algumas diferenciações de qualidade em relação a outras capitais brasileiras. É uma das frotas mais novas do país, com idade média de 2,1 anos. A contrapartida disso é o Rio ser um dos maiores centros comerciais de ônibus usados do Brasil.

A maioria dos veículos tem bancos

adequar os cursos às exigências do poder público", afirma ela.

Com cerca de 2 mil funcionários e 450 veículos na frota, entre modelos urbanos, rodoviários (para o transporte "frescão"), microônibus e vans para grupos fechados de turismo, a Verdun é conhecida pela disciplina rígida que exige de seu pessoal. Cabelos, barba, higiene no vestuário são itens fiscalizados rotineiramente pelo chamado Departamento de Disciplina, conta Shalimar Pires.

A psicóloga adianta que a Verdun mantém cursos diferenciados para os motoristas devido à diferença dos equipamentos que a empresa opera. Dirigir



estofados, privilégio de poucos passageiros urbanos brasileiros. O diretor de Planejamento da SMTU, Ronaldo Henrique Aragão, adianta que são dadas autorizações para bancos de fibras para operação em linhas que servem praias.

um "frescão" e um micro é uma espécie de ascensão, e exige um perfil diferente de profissional, diz. Reconhecendo que o *turnover* ainda é grande na empresa – "a ilusão de que o dinheiro do FGTS resolverá todos os problemas financeiros do funcionário o levam a pedir a conta de maneira impulsiva" –, Shalimar Pires ressalta que os benefícios da Verdun como convênios com farmácia, ótica, papelaria, além da assistência médica contratada há cerca de um ano, conseguem segurar o pessoal. Antes disso, a rotatividade chegava a ser 5% ao mês. Apesar de não saber quantificar a redução, ela garante que os funcionários, hoje, têm maior apego à empresa.

Na vida tudo é passageiro...

PARA A SCANIA O P

Não é desinteressada a preferência do passageiro pelos ônibus Scania.

Quem vai viajar sabe o que quer. E, sempre que possível, escolhe o ônibus que lhe oferece mais conforto, segurança e rapidez. Afinal, o custo da passagem é o mesmo qualquer que seja a marca do ônibus...

Esta preferência nacional é consequência direta da avançada engenharia Scania, inteiramente voltada para o cliente.

MAIOR CONFORTO MAIS SEGURANÇA

- Vanguarda mundial em desenvolvimento de chassis.
- Suspensão moderna e eficiente.
- Baixo nível de ruídos.

- Estabilidade perfeita.
- Ultrapassagens mais rápidas e seguras.
- Sistema de freios de alta eficiência e, opcionalmente com ABS e retardador eletromagnético.



PASSAGEIRO É TUDO.

DESEMPENHO SUPERIOR

- Motores, câmbios e diferenciais adequadamente projetados.

MELHOR RELAÇÃO CUSTO/BENEFÍCIO

- Tecnologia de ponta que garante os mais elevados índices de produtividade e rentabilidade.

Confira no seu Concessionário Scania as vantagens exclusivas que ele lhe oferece.

E, certamente, como milhares e milhares de passageiros, você também vai optar por Scania – o melhor negócio que existe em ônibus.

SCANIA

O ÔNIBUS PRIMEIRA CLASSE



Além dos modelos urbanos, os microônibus...

... e os rodoviários integram o sistema sobre pneus

"Mas são poucos ônibus que utilizam a prerrogativa", diz.

Em junho passado, o prefeito César Maia inaugurou sete linhas servidas por ônibus com elevadores para deficientes físicos. Serão 14 veículos rodando diariamente por itinerários escolhidos por uma entidade que representa deficientes do município, explica Aragão. Além disso, os ônibus são dotados de alguns itens específicos para a segurança, como os primeiros bancos com encostos altos para braço, duas escotilhas ejetáveis na parte traseira, roleta reversível em área entre um e quatro metros, na traseira, e

quatro janelas de emergência, sendo uma do lado direito e três do esquerdo. Há também a exigência do uso de cinto de segurança para os motoristas. A maioria, porém, não usa o equipamento.

Os empresários fluminenses também se orgulham de ter uma tarifa única no sistema, com um preço baixo, R\$ 0,45 em setembro passado, sem nenhum subsídio público. Ao mesmo tempo, o Rio de Janeiro é uma das cidades com maior índice de utilização de vale-transporte do Brasil, beneficiando 1,8 milhão de trabalhadores. A responsabilidade pela emissão, comercialização e distri-

buição dos tickets é da Fetranspor desde a implantação do sistema, em 1988. Hoje, a entidade ampliou a rede de vendas e distribuição também para as 104 agências do Unibanco.

Os ônibus de modelo urbano do sistema regular convivem amigavelmente com outros dois tipos de ônibus pelas vias fluminenses da região metropolitana. O transporte chamado de especial é operado com o modelo rodoviário, e ganhou o apelido de "frescão". Muitos desses veículos possuem ar condicionado. A Fetranspor não tem estatística da participação desse modelo no total

ANTES BASTAVA COLOCAR O PÉ NA ESTRADA... AGORA É PRECISO COLOCAR A MÃO NA CONSCIÊNCIA: UTILIZE A INFORMÁTICA

utilizado
em êxito por
mais de 100
empresas de
transportes rodoviário e
aéreo, o RODO-TECH/
BGM é um sistema para
computador que assegura o
controle de todas as áreas de sua
empresa.
Com investimentos em pesquisa e em
tecnologia de última geração, desenvolvemos
o novo produto:
a evolução do RODO-TECH/BGM.
Agora, com amplos recursos gráficos e maior
flexibilidade, fica ainda mais fácil aumentar a
produtividade e se tornar mais competitivo.



Conheça o novo sistema na Feira Rio Transportes
FETRANSRIO '95

RODO-TECH
SISTEMAS DE CONTROLE LTDA

BGM

RIO
(021) 532-0324

SP
(011) 542-5200



Superlotação é uma das maiores reclamações dos usuários

da frota do município. Informa, porém, que eles atendem 700 horários diferentes, em 66 linhas na região metropolitana, com tarifas variando entre R\$ 1,34 e R\$ 4,33.

"O usuário ainda não está habituado a esse tipo de transporte", diz José dos Santos Cunha, ao reconhecer que a ocupação dos veículos é muito baixa. Ele acredita que seja necessário aumentar a frequência nas linhas e dotar os ônibus de ar condicionado, para oferecer mais conforto ao passageiro. "O calor do Rio exige a refrigeração", justifica.

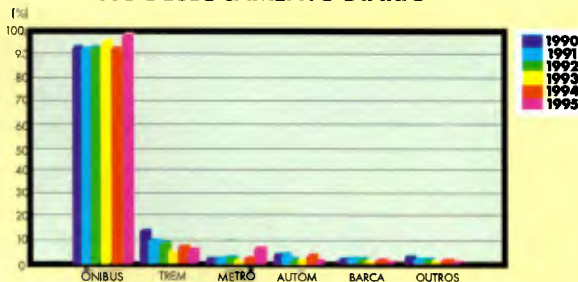
Além do "frescão", o sistema sobre pneus conta, ainda, com os microônibus, em algumas linhas circulares, em regiões centrais, na zona sul e na Barra da Tijuca mais a oeste da cidade.

Para Cunha, um dos problemas mais sérios enfrentados pelo empresário fluminense é o da mão-de-obra. No Rio de Janeiro, as infrações às regras do trânsito de coletivo – como paradas exclusivas nos pontos de parada, respeito

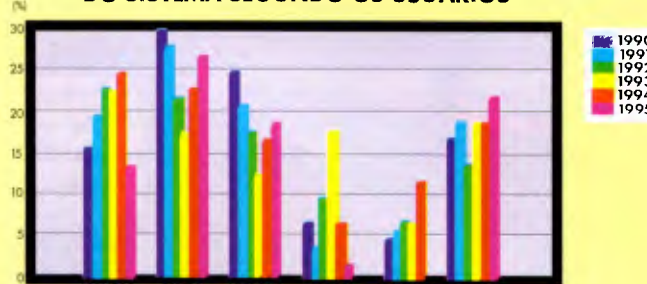
aos sentidos das vias e cumprimento de itinerários – são constantes. A fiscalização da SMTU constata a veracidade das muitas reclamações de usuários.

Pouco aparelhada para fiscalizar o cumprimento das normas, a entidade gerenciadora prepara uma concorrência para escolher um sistema de rastreamento dos veículos. A tecnologia a ser utilizada será definida pela proponente, que deverá operar o sistema e municiar a SMTU com relatórios constantes. "A licitação já está pronta", conta Ronaldo Aragão, informando que as fiscalizações atuais se dão por blitz periódicas, em diversos pontos da cidade.

MEIO DE TRANSPORTE UTILIZADO NO DESLOCAMENTO DIÁRIO



MOTIVOS DE DESAPROVAÇÃO DO SISTEMA SEGUNDO OS USUÁRIOS



Além desse equipamento para controle do transporte o decreto municipal de nº 13.970, de 20 de junho passado, também traz perspectiva de melhoria da operação, por meio da qualificação dos motoristas. A lei obriga todas as empresas de transportes permissionárias do serviço de ônibus a manter um departamento de recursos humanos e um mínimo de 20 horas de treinamento para motoristas e 16 horas para cobradores

Sest/Senat já funciona no Rio

E oferece treinamento e assistência médica

Com recursos de R\$ 2 milhões, o Sest/Senat comprou as instalações para treinamento e o direito de usufruto da área de 50 mil m², de propriedade do governo federal, com 4,2 mil m² de área construída, do agora batizado Capit 7, localizado na região de Deodoro, no Rio de Janeiro. A programação dos cursos do ex-dono, Senai-Serviço Nacional da Indústria, era mais voltada para a mecânica dos equipamentos em transportes, diz o diretor do Capit, Edécio T. Ludovice. Nas mãos do Sest/Senat a adaptação da metodologia de ensino e do conteúdo

premiou o objetivo final do transporte: a operação.

"Pretendemos multiplicar o conhecimento por meio de treinamento a instrutores das empresas, que serão responsáveis pelo ensino dos outros funcionários", sintetiza Ludovice. Uma equipe de sete instrutores e quatro técnicos prepara os cursos e o material didático de temas que vão desde segurança do trabalho e relações humanas até a manutenção de veículos comerciais, de carga e passageiros.

Apesar de ainda não estar completamente instalado, o Capit 7 já funciona, tendo acumulado mais de 17 mil horas/aula com cursos dentro do novo perfil previsto para o setor de transporte. Com opção de levar os cursos até as empresas, o Capit 7 recolhe uma taxa simbóli-

ca de R\$ 1,20 por hora de aula. A receita visa ajudar nos custos operacionais, conta Ludovice, para quem a demanda deverá crescer muito nos próximos meses, devido à conscientização do empresário sobre a necessidade de treinamento dos recursos humanos.

Além da formação profissional, estão previstas instalações para assistência médica e odontológica, a ser entregues até dezembro deste ano, nas quais serão gastos cerca de R\$ 380 mil. Com mais R\$ 1,5 milhão, o Sest/Senat construirá quadras poliesportivas, piscinas, áreas para atividades de lazer e cultural no mesmo local, em prazo que não deverá passar de um ano. "O funcionário poderá usufruir de tudo mediante uma pequena taxa, a exemplo de como era na época do Sesc/Senai", diz Ludovice.



A modesta ampliação do metrô pode melhorar o transporte

e outros funcionários das empresas que tenham contato direto com os passageiros do sistema. O diretor da Verdun aplaude a medida e acredita que as empresas não terão problema algum no cumprimento dela, pois "a maioria já vinha se estruturando nesse sentido", diz. Ele adianta que a Verdun já se convenceu com o ensino a longa distância, desenvolvido pelo Sest/Senat. Com previsão de início para outubro, o sistema enviará para as empresas cursos sobre diversos temas, usando metodologia especial para audiovisual. Os conveniados devem ter uma antena parabólica para captar os sinais enviados via satélite.

Estado quer resgatar transporte de massa

Mesmo eficiente, o sistema por ônibus é insuficiente para organizar o transporte de uma metrópole como o Rio de Janeiro. "É urgente a implantação de uma rede estrutural de transporte coletivo", reconhece o secretário estadual, segundo o qual a criação dessa rede foi uma das promessas de campanha do atual governador fluminense, Marcello Alencar, do PSDB. "Os investimentos de instituições internacionais e as parcerias entre o poder público e a iniciativa privada que prevemos para o setor já estão permitindo vislumbrar o ambiente para a implantação do que imaginamos ser a rede estrutural de transportes", afirma o secretário estadual dos Transportes.

Para o metrô, segundo ele, já estão acertados R\$ 426 milhões com o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social, BNDES, para a recuperação operacional do atual sistema. Na linha 1, a construção de um trecho de 1,5 km até Copacabana, incluindo uma nova estação, concluirá o trajeto mínimo para atendimento do fluxo de demanda da região central em direção à sul. Na linha 2, do Engenho da Rainha até Pavuna, serão construídas mais oito estações e 11 km de linhas, o que totalizará 35,5 km no complexo metrô-viário. "Nosso compromisso é entregar as obras à população até o final desta gestão administrativa", afirma Francisco Pinto, reconhecendo ser muito pouco em relação à real necessidade. "Temos

CUSTOS PARA IMPLANTAÇÃO DE DIFERENTES MODAIS DE TRANSPORTE COLETIVO

Modalidade	Custo p/ implantação (US\$/Km)	Capacidade de Transporte (Passag./H)	Custo/Capac. (US\$/Passag.)
Pista segregada exclusiva p/ ônibus	65.000,00	22.500	2,88
VLT	15.000.000,00	20.000	750,00
Trem ou metrô a céu aberto	67.500.000,00	67.500	1.000,00
Metro Subterrâneo	110.000.000,00	70.000	1.571,00

Fonte: Banco Mundial - 91

HORAS GASTAS NO DESLOCAMENTO DIÁRIO



que ser realistas, e é o que poderemos realizar", diz o secretário.

Há um pacote de recursos sendo negociado internacionalmente, incluído num programa de transporte metropolitano, denominado Programa Estadual de Transporte, PET. O sistema de trens suburbanos, agora sob o manto administrativo da Flumitrens, receberá uma injeção de US\$ 632 milhões do Banco Mundial e mais uma contrapartida de recursos do estado. Desses, US\$ 272 milhões da instituição internacional já estão garantidos, e os restantes US\$ 360 milhões devem receber o aval no prazo máximo de oito meses. Serão recuperados sistemas de comunicação, trens, locomotivas, vias permanentes, pátios, estações, enfim tudo que o sistema precisa para funcionar regularmente.

Ainda para trens, estão sendo negociados US\$ 220 milhões para modernização do sistema que opera entre Niterói e São Gonçalo, hoje deficiente, com dois horários ao dia. A demanda estimada nessa via é de 300 mil passageiros por dia, informa Francisco Pinto. Além disso, há mais US\$ 20 milhões para a mo-



Treinamento trará melhoria, segundo o poder concedente

dernização do sistema de barcas, que deverá ser transferido para a iniciativa privada. "Diferente do metrô e dos trens, que ainda devem ficar sob a tutela do estado, devido à situação deficitária que

apresentam, as barcas têm grande potencial de rentabilidade, com uma administração privada eficiente", argumenta Francisco Pinto, justificando a privatização da navegação a curto prazo.

TECNOLOGIA COM TRADIÇÃO



- Interiores para ônibus
- Porta pacotes
- Luzes Individuais
- Cortinas
- Saídas de ar
- Alto falantes



- Interruptores de Cordel
- Botões de Parada Solicitada
- Campainhas e Cigarras 12/24 VCC
- Relê Temporizador de parada
- Campainhas Eletrônicas Central Elétrica
- Relê Temporizador de Parada com Proteção de Sobrecarga
- Inversor para 12 e 24 VCC com Proteção de Sub e Sobretensão
- Campainha Eletrônica Mono e Bitonal de Alta Performance



- Itinerário Eletrônico



DANVAL S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rua Enéas de Barros, 593 - Penha - 03613-000 - São Paulo
Tel.: (011) 684.7000 - Fax: (011) 684.5577

Ciferal na *pole position*

Sem necessidade de autorização do poder legislativo, a venda da encarroçadora pode trazer recursos ao Rio em curto prazo



Lélis Teixeira: instalações de primeira linha

Pérola entre as empresas sob a mira da privatização no estado do Rio de Janeiro, a Ciferal deverá inaugurar o pacote de opções do governo fluminense para fazer dinheiro. Em agosto passado, o governador Marcelo Allencar divulgou uma relação das empresas que devem passar para a iniciativa privada e outra daquelas que serão extintas sem perdão, dado o prejuízo que representam para o estado. A Ciferal lidera a lista das oito que deverão ser entregues em leilão para o setor privado, segundo o governador. São elas: Ceasa - Centrais de Abastecimento; Cerj-Companhia de Eletricidade do RJ; CTC-Companhia de Transportes Coletivos; Banerj - Banco do Estado do RJ; Copperj-Companhia do Pólo Petroquímico do RJ; Conerj - Companhia de Navegação do RJ; e Codert - Companhia de Desenvolvimento Rodoviário e Terminais do RJ. O processo de transferência das duas últimas ainda não está definido. Podem ser privatizadas ou ter sua operação repassada ao setor privado.

O principal motivo da *pole position* da encarroçadora de Xerém no programa de privatização é facilmente explicado, segundo Lélis Marcos Teixeira, atual presidente da empresa. "A venda da Ciferal não exige aprovação de nenhum poder

constituído, devido à natureza de sua atividade produtiva". Por isso, e por estar num mercado promissor, a empresa se tornou o primeiro alvo do governo estadual.

Em princípio, o leilão havia sido anunciado para setembro. Apesar do atraso, Teixeira acredita que antes do final do ano a empresa já tenha saído das mãos dos atuais proprietários, o Banco de Desenvolvimento do Rio de Janeiro, a ser extinto em breve, e a Justiça fluminense. Serão vendidas a Ciferal Comércio e Indústria S.A., responsável pela fabricação dos produtos, a Ciferal Empreendimentos e Participações, proprietária das instalações, e a holding, FW Administrações. Lélis Teixeira não arrisca um lance mínimo, sob a justificativa de a empresa estar em fase de avaliação. Mas acredita que o futuro comprador receberá uma empresa pronta para "decolar". Um dos pretendentes seria Camilo Cola, que a adquiriria em conjunto com empresários urbanos fluminenses.

Contando hoje com uma família completa de modelos para o segmento de transporte de passageiros – microônibus, urbanos Padron II e GLS, e rodoviário Cursor e ainda a jardineira – a Ciferal guarda o orgulho de ter sobrevivido a

uma falência decretada em 1982, depois de ser a primeira encarroçadora brasileira a dominar a tecnologia de construção de estruturas em duralumínio.

Fundada em 1955 por Fritz Weissman, conhecido como o Senhor Alumínio, a Ciferal fabricou durante muitos anos o antológico rodoviário integral de alumínio Dinossauro, desenvolvido em parceria com um dos seus maiores clientes à época, a Viação Cometa. Com o declínio da encarroçadora, a Cometa passou a fabricar seus próprios carros, criando a Companhia Manufactureira Americana, CMA para isso.

A Ciferal permaneceu em mãos privadas até sua falência, em 1982, quando um acerto com o governo estadual, liderado por Leonel Brizola, transferiu a maior parte de suas ações para o Banco de Desenvolvimento do Rio de Janeiro, tornando-se, assim, uma empresa estatal.

Em 1987 a Ciferal conseguiu sair oficialmente da falência, passando à condição de concordatária. Em 1991 livrou-se de vez do estigma da bancarota e, com investimento de US\$ 12 milhões, muda-se para Xerém, onde funcionava a antiga fábrica de caminhões da Fiat, uma construção de 85 mil m², em área total de 285 mil m² de terreno.

Hoje, com uma linha completa de modelos, desde a jardineira e micro, passando pelo intermunicipal até o rodoviário, a Ciferal vem, desde 1991, aumentando sua participação no mercado. Nas vendas internas, a encarroçadora saiu de 10,55% em 1992 para 20,13% em 1994, atuando principalmente no segmento de urbanos. Há que se ressaltar que de 1993 para 1994 houve um refluxo de 9,2% na comercialização de ônibus no Brasil.

Segundo Lélis Teixeira, a linha de Xerém está produzindo de 200 a 220 unidades dos modelos urbanos por mês, o Padron Rio II e o GLS. O rodoviário Cursor, segundo o presidente, está em compasso de espera. "A linha permite até seis unidades por mês", afirma, adiantando que é preciso fazer investimentos para ampliar a produção e intensificar a comercialização. "Estamos aguardando a reprivatização", diz. Lélis Teixeira não quer falar sobre dívidas, mas conta que o faturamento foi de US\$ 60 milhões em 1994 e US\$ 45 milhões até julho de 1995 (até o final do ano está estimado em US\$ 80 milhões).

PARADISO 1800 DD



UM ÔNIBUS ACIMA DE TUDO.



Versão com 69 poltronas reclináveis distribuídas em 2 andares de luxo e conforto.

PARADISO 1800 DOUBLE-DECKER, dois andares de evolução com a mais elevada performance em segurança, conforto e economia para viagens de médias e longas distâncias e de turismo, incluindo maior capacidade de lotação com reduzido custo operacional. Sua qualidade suprema demonstra o conceito MARCOPOLO de tecnologia através de detalhes estruturais, funcionais e estéticos especialmente criados para conquistar a preferência de empresários e passageiros.

PARADISO 1800 DOUBLE-DECKER, um ônibus que está acima do que sonha a filosofia de conforto dos passageiros mais exigentes.



Evoluindo para a perfeição

Paradiso 1800 DD 8 x 2: mais uma opção MARCOPOLO para o MERCOSUL e os mercados de exportação.

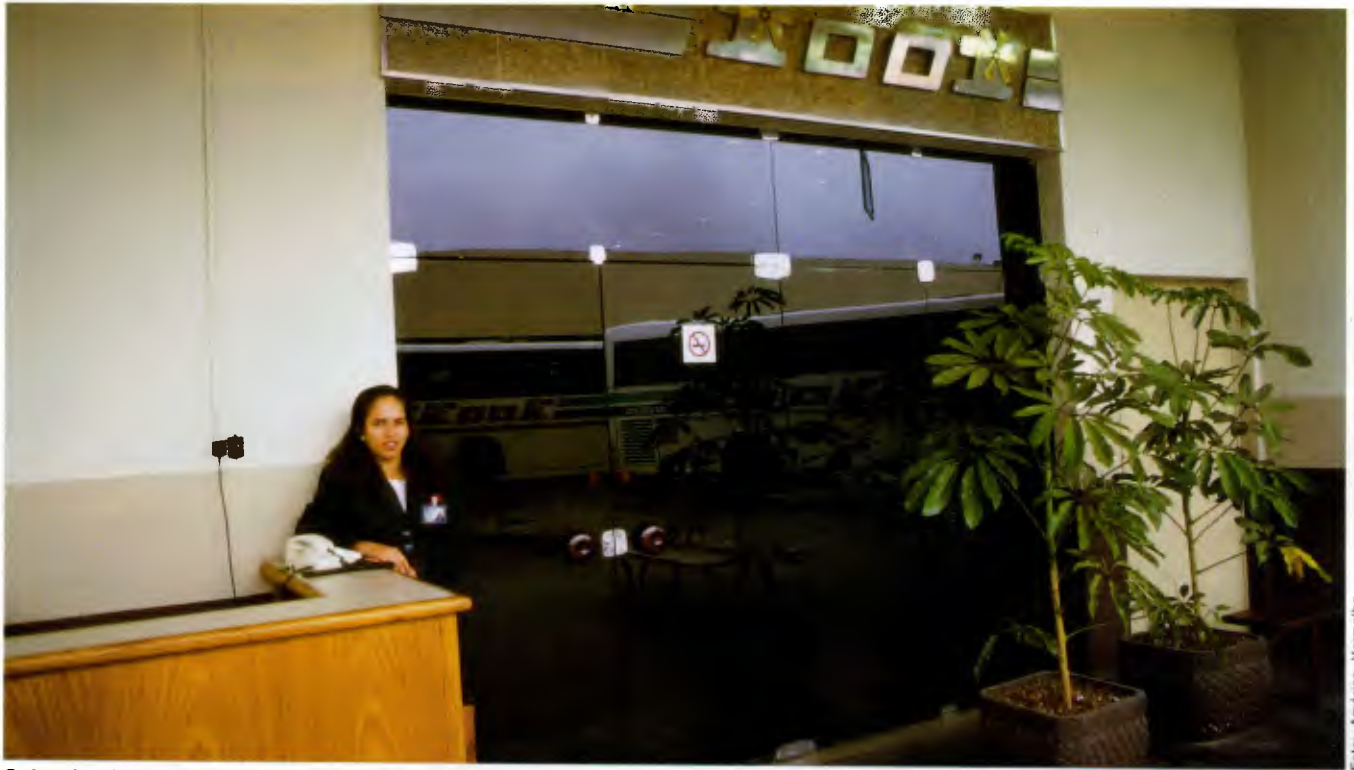


Foto: Américo Vermelho

Sala vip da 1001 é o início da viagem Top Line, na linha Niterói–São Paulo

■ RODOVIÁRIO

Pronta para decolar

Viação 1001 avança para o Sul do Brasil e interior de São Paulo, depois de contornar a briga com as gigantes da ponte rodoviária Rio– São Paulo

Carmen Lígia Torres

Não se pode dizer que a Viação 1001 ganhou a batalha contra as três transportadoras em *pool* na ponte rodoviária Rio–São Paulo desde 1985 (Viação Cometa, Expresso Brasileiro e Viação Itapemirim). Porém, também não perdeu. Contornou a situação com o transporte dos seus passageiros da rodoviária Novo Rio, no Rio de Janeiro, até Niterói, onde o transbordo para o veículo que tráfegará os 400 km da Dutra dá início à viagem batizada de Top Line. Enquanto aguardam a travessia dos cerca de 15 km pela ponte Rio– Niterói, os passageiros da cidade do Rio de Janeiro desfrutam de uma sala vip com características de sala de aeroporto – ar condicionado, sofás estofados macios, televisão, cafezinho e água fresca.

O preço da passagem da 1001 – R\$ 15,41 – é cerca de R\$ 0,50 maior em relação ao pago pelo passageiro do *pool*, devido à "taxa do adeus" cobrada pelos administradores da rodoviária de todas as pessoas que circulam na área de embarque. "O custo da viagem até Niterói é

encarado como um investimento num serviço no qual a empresa acredita", afirma o responsável da 1001 pela Novo Rio, Paulo César Melo Reis.

Apesar de ter entrado novamente com recurso para continuar se valendo da parada técnica na Novo Rio na sua linha Niterói– São Paulo concedida por liminar em 1993, a 1001 continua sob o efeito da ordem de paralisação do desvio, estabelecida em 15 de fevereiro passado. Recuperou, no entanto, o direito de operar para São Paulo, saindo do bairro de Campo Grande, zona oeste do Rio de Janeiro, desde 15 de setembro, quando o prefeito César Maia cedeu um terminal municipal para uso da empresa. "Estávamos impedidos de operar também por força de recurso judicial das empresas da ponte rodoviária", diz.

Desde 1989, quando apostou na operação diferenciada, com a parada técnica na Novo Rio, a Viação 1001 já investiu US\$ 14,5 milhões, em 75 ônibus com carroceria Marcopolo Paradiso que dispõe de espaçamento semi-leito, ar condicionado, isolamento termoacústico,

amortecedores hidráulicos reguláveis, sanitário químico, geladeira elétrica e sistema de rádio e microfonia. Além dos veículos, foi construída uma garagem em área de 16.700 m² em São Paulo, com dormitórios, salas de recreação, refeitórios e toda a infra-estrutura necessária para a manutenção, operação e administração. Os guichês da 1001 para venda de passagens da mais concorrida linha interestadual do Brasil também foram construídos com padrões diferenciados.

Todos os vai-e-vens judiciais e o dinheiro investido, no entanto, estão sendo compensados pela procura do serviço. A ocupação média, por carro, fica entre 75% e 80% durante a semana, chegando a 95% nos finais de semana, considerando cerca de 36 horários entre Niterói e São Paulo, e 44 na volta de São Paulo para Niterói. A procura deverá aumentar ainda mais quando a empresa instalar seu software de emissão e venda de passagens com possibilidade de comercialização de bilhetes para ida e volta num só guichê. A previsão é estar

ÔNIBUS URBANO MARCOPOLO.



ABSOLUTAMENTE VERSÁTIL.

AGÊNCIA/A



Assim é a linha de urbanos da MARCOPOLO. São diversas opções que têm a medida certa para a sua necessidade e para o conforto dos seus passageiros, sempre acompanhados da alta tecnologia MARCOPOLO, sinônimo de economia e segurança nas principais cidades brasileiras. Se você quer um modelo de ônibus versátil, que se adapte às mais diferentes exigências de percurso, consulte a MARCOPOLO e tenha acesso à melhor solução para a sua frota.

Linha de urbanos MARCOPOLO:

TORINO GV STANDARD, LOW-ENTRY, LIGEIRINHO, 5 PORTAS, ARTICULADO, BIARTICULADO e TROLEBUS.



MARCOPOLO

Evoluindo para a perfeição

Rede de vendas no Brasil: Belém (091) 229-4342, Belo Horizonte (031) 443-1542, Brasília (061) 248-1877, Campo Grande (067) 382-3500, Cascavel (0452) 25-2002, Cuiabá (065) 627-4285, Curitiba (041) 362-2122, Florianópolis (048) 248-1011, Fortaleza (085) 281-2211/244-2881, Goiânia (062) 271-3344, Londrina (0433) 30-5050, Manaus (092) 644-4322, Pelotas (8532) 28-2844, Porto Alegre (051) 342-1655, Porto Velho (069) 225-1556, Presidente Prudente (0182) 21-5177, Recife (081) 471-1733, Rio de Janeiro (021) 590-3449, Salvador (071) 255-0056, São Paulo (011) 954-9499, Vitória (027) 228-8622.

Caxias do Sul (054) 222-4422

A decoração interna da sala vip e a orientação eletrônica ao usuário na Novo Rio são traços típicos da infra-estrutura terrestre do transporte aéreo

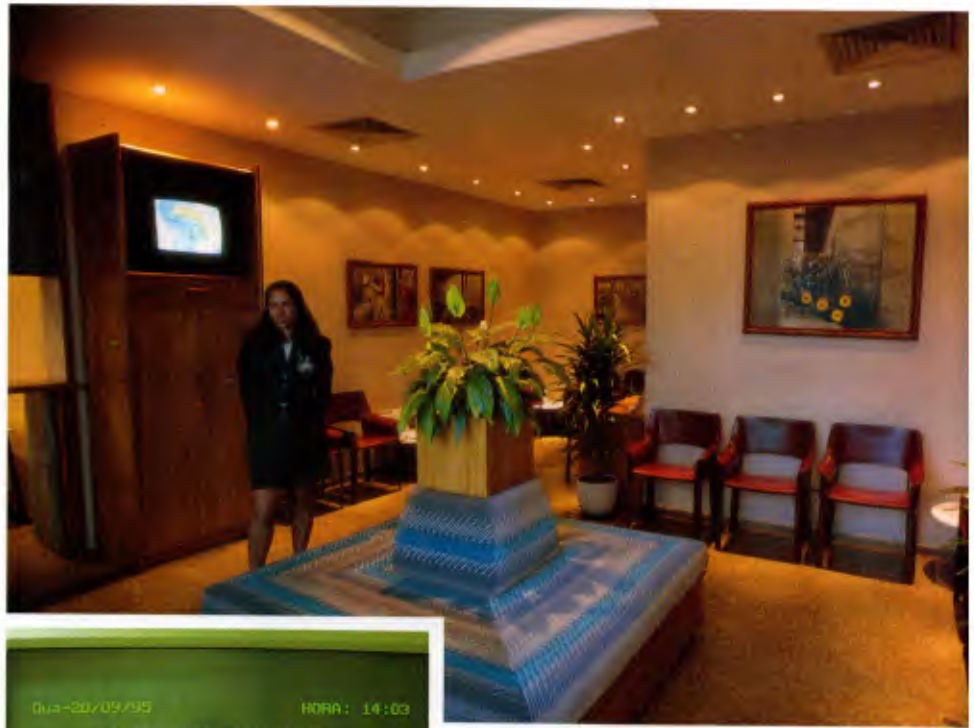
com o programa pronto em curto prazo, informa José Artagey, *controller* da empresa e responsável pelos sistemas informatizados.

Mas não é só nessa linha que a 1001 está investindo. Seus olhos se voltam, agora, para a linha da expansão. A transportadora "genuinamente fluminense", como o presidente Amaury de Andrade gosta de definir, resolveu estender seu estilo para o estado de Santa Catarina e para o interior ao norte do estado de São Paulo. Adquiriu recentemente a tradicional Viação Catarinense, e a paulista Rápido Ribeirão Preto, ampliando seu patrimônio de frotas em mais 250 ônibus (200 da Catarinense e 50 da Ribeirão Preto). "A filosofia administrativa e operacional será a mesma da 1001", afirma o assessor da presidência, e especialista em transporte, Márcio Barbosa, reconhecendo como paradigma de atuação o transporte aéreo. "A Tam (Transportes Aéreos Marília) é nosso referencial", afirma.

Parâmetro é o transporte aéreo

A 1001 está estendendo o tapete vermelho aos seus usuários, como faz o presidente da Tam, comandante Rolim Amaro. Está instalando uma linha telefônica 0800 para atender a reclamações e sugestões de seus passageiros. Uma funcionária treinada para esse fim enviará a reclamação diretamente ao setor competente para solução.

Por meio de um impresso especial disponível nos guichês para vendas de bilhetes, o passageiro da 1001 pode se comunicar diretamente com o presidente da transportadora. "As informações são valiosas", diz Barbosa, ressaltando que algumas medidas simples sugeridas podem auxiliar o gerenciamento da operação. Um exemplo disso, foi a "dica" enviada por um passageiro fiel da Niterói-São Paulo sobre um horário matinal de chegada no Terminal Tietê, na capital paulista. A proposta foi adequar a che-



Qua-20/09/93	HORA: 14:03
==> PROXIMOS HORARIOS <==	
HORARIO	DESTINO
14:15	ARMACAO BUZIOS
14:15	CATAGUASES
14:15	ITAPERUNA V. MIR
14:20	S.P.D'ALDEIA (U
14:30	C FRIJO
14:30	SAQUAREMA

Fotos: Américo Vermelho

gada ao início de operação do metrô. "O bom senso permeia o atendimento das sugestões", define o assessor, adiantando que apenas 0,5% das cartas não são aproveitadas.

As eventuais reclamações registradas em algumas das cerca de 200 cartas enviadas mensalmente à 1001 são entendidas também como vantagens pela empresa. "O usuário se transforma em mais um fiscal para a empresa", argumenta Barbosa.

Outra característica de transporte aéreo que a 1001 está colocando à disposição de seus passageiros é a comunicação eletrônica de linhas e horários de saída, típica de aeroportos. Uma televisão de 29 polegadas posicionada à entrada do novo conjunto de 16 guichês da rodoviária Novo Rio informará dinamicamente as próximas partidas. Ali são vendidas passagens de todas as 115 linhas da 1001, distribuídas pelo estado do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo e a cidade de São Paulo. O movimento diário do terminal é de 25

mil usuários.

Para que o atendimento ao usuário não fique apenas na intenção dos dirigentes da empresa, a 1001 resolveu partir para um "aculturação" de todos os escalões internos, em relação à importância do passageiro para uma transportadora. Os cursos ministrados aos 2.100 funcionários vão além dos operacionais e administrativos. O padrão interno do respeito ao passageiro começa no treinamento da telefonista. "A imagem da empresa começa a ser passada por ela", diz Barbosa.

Os dirigentes preocupam-se, também, em proporcionar o bem-estar no ambiente de trabalho, pois acreditam que "a satisfação do funcionário passa pelo vidro do guichê". Por isso, as novas instalações na Novo Rio, por exemplo, são equipadas com ar condicionado, para atenuar o calor carioca ao pessoal que vende passagens.

Um programa de qualidade total com o sugestivo nome "1001 anos à frente" entrou na empresa há cerca de três anos, e está reformando os hábitos e costumes do pessoal no relacionamento com o trabalho, e gerando maior produtividade para a empresa. "A organização do trabalho está partindo do próprio pessoal", conta Fernando Guimarães, gerente técnico da 1001. Nas reuniões periódicas para discussão dos problemas, surgem idéias para melhorias, como é comum acontecer quando programas de qualidade começam a abrir espaço para manifestação da equipe de funcioná-

rios. "A valorização é o eixo de nosso desenvolvimento", argumenta Guimarães.

O gerente técnico explica que, além dos cursos ministrados, a transportadora procura padronizar os métodos de operação e manutenção entregando as aulas apostiladas ao pessoal para consulta no momento oportuno. "Até o carinho das ferramentas vem com uma apostila anexa", brinca Guimarães.

Do pessoal da garagem às negociações com montadoras, para aquisição de veículos novos para renovar a frota de 714 ônibus, valem as idéias criativas, que tragam vantagens para a empresa. "Conseguimos bons negócios com os fornecedores, integrando no pacote de compras alguns cursos de treinamento e também ferramentais para as oficinas", diz. "Fidelidade também se negocia", justifica Guimarães.

Com rotinas de manutenção engrenada ao sistema verticalizado de oficinas e almoxarifado, a 1001 faz a revisão completa de seus carros no chamado Parque Industrial, que mantém em sua garagem principal em Niterói. São 55 mil m² de terreno com áreas para variados consertos, desde reforma de estofados, recuperação de pneus até retífica de mo-

tores. Pontes rolantes movimentam as peças e os componentes maiores, que serão utilizados naquelas oficinas ou transferidas para as outras cinco unidades nas quais os ônibus passam por revisões mais leves. Segundo Guimarães, faz parte da rotina, também, a análise das causas de problemas na operação ou manutenção, "para ajudar a evitá-los futuramente".

A ferramenta mais usada é a criatividade

Mas não é só investindo em funcionários ou no conforto e satisfação de seus passageiros que a Viação 1001 consegue se manter como a maior transportadora fluminense no segmento rodoviário. (A empresa opera 90 veículos urbanos no transporte intermunicipal). "Nosso objetivo com tudo que estamos fazendo internamente ou para o usuário é conquistá-lo como cliente cativo", justifica Márcio Barbosa.

A transportadora quer se diferenciar, seja na rodoviária Novo Rio, onde será a

única a mostrar seu itinerário nos guichês, seja com uma sala vip, também a primeira do estilo no Brasil. O destaque atrai o passageiro.

Medidas gerenciais são ferramentas que ajudam a ocupar espaços ociosos, para atingir maior aproveitamento. Um bom exemplo é o sistema de reservas e vendas de bilhetes, desenvolvido na empresa, sob a supervisão do *controller* Artagey. Ele criou uma rede básica no software que permite a venda dos mesmos lugares do ônibus em diferentes trechos de uma viagem, sem o perigo de venda dupla. O programa de reserva e venda de bilhetes bloqueia as poltronas somente para os trechos reservados, considerando-os livres no restante do trajeto. Apesar de ainda trabalhar com o esquema de repasse de lotes para os pontos de venda – apenas a Top Line terá ligação on-line em curto prazo –, a 1001 consegue, assim, otimizar o uso do veículo em todas as rotas que opera. "Não estamos contentes com o preço da tarifa, como qualquer outra empresa do setor", adianta Márcio Barbosa. "Mas não nos limitamos a reclamar: procuramos saída", finaliza o assessor da presidência da Viação 1001.

A Sambaíba foi reestruturada e, em apenas 10 meses atuando sob nova direção, foi a pioneira na venda de articulados no Brasil.



As 10 primeiras unidades da plataforma articulada Mercedes-Benz foram vendidas para a empresa Ouro Verde, que atua na região da Grande Campinas.



Sambaíba

CAMPINAS

Nossa marca, sua estrela.

Fone: (0192) 42.9133

FÁBRICA DE PNEUS...

...DE LONAS DE FREIO, COMPONENTES DE SUSPENSÃO,
DE CHASSIS, DE SEGURANÇA, DE CONFORTO...

ALGUMAS EMPRESAS QUE ESTÃO "FABRICANDO":

SP - Viação Itamarati
SP - E.A.O. Penha São Miguel
SP - Master Bus
SP - Auto V. Brasil Luxo
SP - VBTU Transp. Urb.
SP - Urca
SP - Viação Itacolomy
SP - Viação Real
SP - Emp. O. Guarulhos
SP - Osastur
SP - Viação Campos Elísio
SP - Viação Jabaquara
RJ - Auto V. Tijuca
RJ - Auto V. Acari
RJ - Rio Ita
RJ - Auto V. Alpha
RJ - Emp. T. Braso Lisboa
RJ - Viação Progresso
RJ - Transportes Barra
RJ - Auto V. Bangú
RJ - Transporte Estrela
RJ - Transportadora Tinguá
RJ - Viação Redentor
RJ - Viação Agulhas Negras
RJ - Viação Sul Fluminense
RJ - Viação Teresópolis
RJ - Viação Barra do Pirai
RJ - Expresso Pégaso
RJ - Master
RJ - V. N. Senhora Lourdes
RJ - Viação Verdun
RJ - Auto V. Jabour
RJ - Linda Barra Tour
RJ - Breda T. Turis. Rio
RJ - Auto Coml. Barra Mansa
RJ - Auto Ônibus Brasília
RJ - Auto V. Tijuca
RJ - Colitur T. Rodoviário
RJ - Friburgo Auto Ônibus

RJ - Rodov. A. Matias
RJ - T. Urbano Petrópolis
RJ - Viação Elite
RJ - V.N. Senhora Aparecida
RJ - Viação Petrópolis
RJ - Viação Rezendense
RJ - Viação Santo Antônio
RJ - Viação VAB
MG - Viação Vera Cruz
MG - Viação Avenida
MG - Viação Interminas
MG - Expresso Luziense
MG - Expresso Transamazonas
MG - Viação Carmo Sion
MG - Belacap
MG - Betânia Ônibus
MG - Viação Itamarati
MG - Viação Nova Suíça
MG - Viação Pássaro Verde
MG - Viação Anchieta
MG - Saritur
MG - Viação Cisne
MG - Viação Brasília
MG - Coletivos Santa Mônica
MG - Expresso Duque de Caxias
MG - Viação Sagrada Família
MG - Viação Pará de Minas
MG - Viação Santo Afonso
MG - Expresso Santa Luzia
MG - Empresa São Gonçalo
ES - Viação Planeta
ES - Viação Pretti
GO - HP Transportes
GO - Guarani Transportes
GO - TCA Anápolis
CE - Organizações Guimarães
CE - Transporte Pessoa
CE - Cialtra Emp. Transp.
CE - Transp. Irmãos Bezerra
PE - Real Alagoas
PE - Rodoviária Borborema



Mais de 10 mil veículos já andam por aí literalmente fabricando

pneus, lonas de freio e segurança. Pois, estão gastando **30% menos pneus, 40% menos lona de freio e reduzindo os acidentes em mais de 50%.**

Tudo isso com o uso do **DRIVEmaster®**, que reeduca o motorista e com isso reduz os esforços em curvas, freadas e arrancadas.

A fórmula é simples e fácil de ser usada.



DRIVEmaster
Segurança e Conforto

**Aumenta mais de 30%*
na vida útil dos pneus**

** Média comprovada em mais de uma centena de empresas*

Converse conosco e comprove



0800 31-5222

(Ligação gratuita - horário: 8:15 às 12:00 e 13:00 às 18:00h.)

Atendimento personalizado em todo o Brasil

TACOM

TECNOLOGIA EM CONTROLE DE FROTAS

Av. General David Sarnoff, 3.030 - CEP 32210-110 - Contagem - MG - Brasil
Tel.: (031) 333-3222 - Fax: (031) 333-8126

A Tacom poderá mostrar-lhe, gratuitamente, o que o **DRIVEmaster** oferece para sua economia. Preencha o cupom e nos envie. Faremos contato urgente.

Nome: _____
Empresa: _____
Cargo: _____
Endereço: _____
Cidade: _____ Estado: _____
CEP: _____ Tel: _____ Fax: _____
Tipo de empresa:

ônibus urbano ônibus rodoviário
 transporte de carga N° de veículos: _____

Parceria goiana

Iniciativa privada e governos estadual e municipal criam fundo para investir em ruas, abrigos e terminais

Numa iniciativa inédita no país, empresários de ônibus urbanos e prefeitura de Goiânia, mais o governo de Goiás, implantaram recentemente o programa batizado de Transportar, que cria um fundo com recursos do estado, município e empresas para obras de infra-estrutura no transporte de passageiros na Grande Goiânia, como reforma de vias, construção de abrigos e terminais de ônibus.

O Transportar deve arrecadar R\$ 5 milhões por ano e já tem R\$ 1,7 milhão em caixa. O estado contribui para o fundo devolvendo o ICMS pago pelas empresas na compra de ônibus e peças; a prefeitura contribui devolvendo metade do ISS pago por essas mesmas empresas (o que representa 1% do faturamento delas); e as companhias, por sua vez, participam doando para o fundo 1% do faturamento.

A criação do fundo é uma iniciativa do Conselho Deliberativo do Aglomerado Urbano de Goiânia, que reúne os interesses do poder público e da iniciativa privada no transporte metropolitano.

São transportados mensalmente na Grande Goiânia cerca de 20,8 milhões de passageiros catracados – 16,6 milhões pelas sete empresas privadas, e 4,2 milhões pela empresa estatal Transurb. Como o sistema integrado de ônibus cobre cerca de 70% do movimento de passageiros, isto significa que mais de 35 milhões de passageiros são efetivamente transportados por mês.

Existe um bom relacionamento entre governo e empresários de ônibus. Há, na verdade, uma espécie de pacto: o poder concedente permite que a iniciativa privada administre integralmente o vale-transporte e o passe-escolar, responsáveis por 2/3 do movimento das

catracas. Em troca, Goiânia ostenta uma das frotas (1.135 ônibus) mais novas do Brasil, com cerca de dois anos de idade média.

Já está decidido que a primeira destinação do Fundo Transportar será canalizada para obras de reestruturação do corredor Anhangüera, o mais importante do sistema integrado.

Pelo corredor Anhangüera – de 12,8 km de extensão e 18 pontos de parada – circulam exclusivamente os ônibus da Transurb.

FROTA DE GOIÂNIA

Empresa	Nº de ônibus
Araguaia	537
HP	194
Transurb	165
Guarani	136
Reunidas	65
Paraúna	19
Perimetral	12
Leste	7
Total	1.135

FONE: (011) 862.0277

ASSINE A NOVA
transporte **MODERNO** **POR APENAS**
R\$ 50,00

VOCÊ RECEBE EM CASA OU NA EMPRESA, POR 1 ANO (10 EXEMPLARES),
 A MAIS ESPECIALIZADA REVISTA BRASILEIRA DO
 SETOR DE TRANSPORTES

GRÁTIS

COMO PRESENTE, VOCÊ GANHA

As maiores
DO TRANSPORTE

O MAIS COMPLETO RANKING
 FINANCEIRO DO SEGMENTO.

LIGUE JÁ:
E GARANTA A
SUA ASSINATURA

FAX: (011) 826.6120

Exército constrói mais barato

Os 14 batalhões de engenharia construíram 11,3 mil km de rodovias novas no país em quatro décadas



Obras do 5º Batalhão na BR-425, entre Abunã e Guajará-Mirim, em Rondônia

Entregar uma obra viária a um batalhão de engenharia do Exército nem sempre é possível, mas, para as prefeituras, governos estaduais e órgãos da União que o fazem é um ótimo negócio: o Exército é a empreiteira mais barata do país. Comparar o custo de uma obra desenvolvida pelo Exército com o de uma empresa privada chega a ser covardia. Afinal de contas, os militares contam com a fiscalização de seus atos pelo Tribunal de Contas da União, TCU, e estão oficialmente proibidas de auferir lucros com as obras que recebe. É permitido ao Exército cobrar sobre o custo da obra apenas um adicional de 20% para investimento no próprio batalhão e na renovação de equipamentos. E mais: o custo da mão-de-obra não entra na planilha de despesas, já que provem de recursos orçamentários.

Em 39 anos de atividades, o Exército já construiu 11.356 km de novas rodovias, sendo 4.966 km pavimentados, 6.400 km de obras ferroviárias, 1.114 açudes, 17 aeroportos e 5.157 residências. Na região Norte, a ele estão delegadas a construção e a manutenção de rodovias como a ligação entre Porto Velho, RO, e a fronteira entre o Brasil e a Venezuela (BR-319 e BR-174), cortando toda a floresta amazônica, e a BR-364, compreendida entre Cruzeiro do Sul, AC, e Rio Branco, AC, cruzando todo este estado. Na região Nordeste, tem a delegação do trecho rodoviário que liga Picos, PI, ao estado do Tocantins, atravessando todo o Maranhão.

Os batalhões de engenharia do Exército se orgulham deste currículo de obras, lembrança de um passado onde a sua presença chegou a ser bem atuante no cenário da construção de

rodovias no Brasil. Hoje, eles estão com grande capacidade ociosa e se dedicam a obras mais modestas, embora, no final do ano passado, tenham entregue ao governo do Paraná a Ferroeste, ligação ferroviária que atravessa o estado e obra que foi cobijada por muitas empreiteiras.

É difícil estabelecer um parâmetro de comparação do Exército com uma empresa privada, já que as condições que determinam o preço variam muito de obra para obra. Mas um indicativo é o faturamento relativamente modesto da Diretoria de Obras de Cooperação, DOC, da arma de engenharia do Exército, responsável pelas obras civis.

No ano passado, a receita ficou em R\$ 97 milhões, graças aos montantes ainda a receber pela construção da ferrovia Ferroeste, encomendada pelo governo do Paraná. Excluindo a Ferroeste,



Restauração no trecho Rio Branco-Sena Madureira, no Acre



Conservação em trecho da BR-070, em Mato Grosso

uma obra atípica, sobram R\$ 25 milhões para 87 convênios em curso no ano passado. Em relação a este ano, ainda não existem dados precisos. No primeiro semestre, foram assinados 12 novos convênios, no valor de R\$ 15 milhões, devendo prosseguir a execução de 56 convênios herdados de anos anteriores.

Segundo o general de divisão Joélcio de Campos Silveira, diretor da DOC, são obras em geral pequenas, quase todas relacionadas à restauração, recuperação e pavimentação rodoviária. "Nossa DOC, dividida em 14 batalhões de engenharia em todo o país, está com obras em 18 estados, quase todas de pequeno porte, porque temos limitações de pessoal e de equipamentos para assumir grandes empreitadas", afirmou o general.

Além do preço inferior ao de uma empreiteira particular, o Exército tem como vantagem, segundo o general Joélcio, o fato de possuir um corpo téc-

nico altamente qualificado, formado por 48 engenheiros, com um custo de mão-de-obra que não está incluído no valor do convênio. Em compensação, pelo fato de ter recursos limitados ao valor do convênio, não encontra a mesma facilidade de uma empresa privada para adquirir insumos. Além disso, dispõe de recursos materiais reconhecidos como limitados pela própria DOC. São 22 usinas de britagem, 14 usinas de asfalto, 1.415 viaturas, 818 equipamentos leves e 825 equipamentos pesados. O quadro de funcionários é de 6.395 militares, 2.543 funcionários públicos e 359 civis contratados temporariamente.

Existem também problemas relacionados à habilitação da mão-de-obra sem qualificação superior. Segundo afirma o general Joélcio, os "peões" utilizados pelos batalhões são soldados e recrutas que, evidentemente, não serão demitidos se não se mostrarem hábeis no manejo dos equipamentos. A obra equivale

a um estágio e tem caráter de treinamento para a tropa. "Normalmente, o que acontece é que, quando terminamos de formar um tratorista, por exemplo, encerra o seu tempo de conscrito e ele sai do Exército para trabalhar na iniciativa privada, onde chega a ganhar três vezes mais", afirmou.

A DOC só trabalha para entidades públicas e jamais participa de uma concorrência ou de licitação. Desta maneira, não assina contratos, mas convênios com o setor público. A diferença prática é que uma obra do Exército só é iniciada quando o agente do convênio libera os recursos exigidos, já que a DOC não tem capital de giro, por não dispor de verba orçamentária.

Os recursos dos convênios não vão para Brasília, mas ficam em cada batalhão. Dois deles se destacam no volume de empreitadas assumidas: o batalhão ferroviário de Lages, SC, e o batalhão ferroviário de Araguari, MG. O primeiro destes batalhões deve assumir nos próximos meses duas obras ferroviárias importantes: a Ferrovia do Frango, em Santa Catarina, ligando Herval do Oeste a Chapecó, e uma ferrovia no Rio Grande do Sul ligando Porto Alegre a Pelotas. No total cerca de 350 km novos. Uma dificuldade que o Exército tem encontrado nos últimos anos, exatamente em função do poder público ser o seu único cliente, é o fato de haver vários convênios paralisados devido ao atraso nas liberações de recursos.

Ao se envolver em funções aparentemente tão distantes de suas finalidades, o Exército tem um objetivo claro. A arma de engenharia foi criada para assegurar as condições de transporte de uma tropa em um conflito bélico. Teve papel importante durante a Guerra do Paraguai, quando o cenário de operações da guerra era separado do local de aquartelamento de tropas pelo Pantanal Matogrossense.

Em tempos de paz, exércitos no mundo todo realizam obras civis para manter os equipamentos atualizados e realizar o adestramento necessário ao bom preparo dos soldados como operadores de máquinas de terraplenagem, motoristas, mecânicos, auxiliares de topografia, além de oficiais engenheiros. As obras também garantem a renovação de equipamentos a custo zero para o Exército, graças ao faturamento conseguido com os convênios.

TECNOLOGIA EM MOVIMENTO

ENGERAUTO TRANSPORT II

SUA NOVA OPÇÃO



Carroceria TRANSPORT II convencional

A ENGERAUTO DESENVOLVE TECNOLOGIA PARA SEUS PRODUTOS ADEQUANDO - OS AS EXIGÊNCIAS DO MERCADO NACIONAL OU EXPORTAÇÃO. ATRAVÉS DO MODELO TRANSPORT II QUE PODE SER ENCARROÇADO EM TODOS OS CHASSIS PRODUZIDOS NO PAÍS. ASSIM VOCÊ PODE CONTAR COM UMA OPÇÃO A MAIS TANTO EM CARROCERIAS COMO EM UNIDADES COMPLETAS.



Carroceria TRANSPORT II convencional



Carroceria TRANSPORT II 3 portas largas

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

Entre Eixos	5.170 mm	6.050 mm
Comprimento total	11.170 mm	12.000 mm
Largura	2.600 mm	2.600 mm
Altura	3.260 mm	3.260 mm
Passageiros sentados	44	48

*Revestimento externo em chapas de alumínio
Bancos em fibra ou espuma revestida
Piso em chapas de alumínio ou madeira revestida
Carroceria em conformidade com a RES. 01/93 do CONMETRO
Demais opcionais sob consulta*

ENGERAUTO
UMA EMPRESA DO GRUPO SANTO AMARO

Show-Room - Av. dos Bandeirantes, 4035 - Planalto Paulista, São Paulo, SP
Tel.: (011) 531.2622 Fax: (011) 240. 2816

Fábrica - Est. Tatuí-Tietê, SP-126 Km 112, nº 1431 - Tatuí, SP - Telefax.: (0152) 51.3207



Nos tempos da "costelada"

Era o ano de 1959, o Brasil havia recém-conquistado o primeiro campeonato mundial de futebol na Suécia e o presidente da República era o desenvolvimentista e mineiro Juscelino Kubitschek.

Naquele ano a Carrocerias Nielson lançou uma carroceria cara-chata. A Rápido Sul Brasileiro, de Joinville, SC, comprou dois ônibus, construídos sobre chassis Mercedes-Benz. Harold Nielson, diretor-superintendente da Carrocerias Nielson, na época com 21 anos de idade, recorda detalhes construtivos da carroceria: "Tinha estrutura de madeira (ipê ou canela) e chapa de aço no revestimento lateral e no teto", conta.

A Sul Brasileiro fazia linhas estaduais e interestaduais, como Joinville-Florianópolis e Florianópolis-Curitiba. Os novos ônibus, equipados com motor diesel, substituíram ônibus Chevrolet movidos a gasolina.

O Brasil ainda fabricava ônibus a gasolina. Em 1959 saíram da linha de montagem da General Motors 328 ônibus marca Chevrolet equipados com motor a gasolina. No mesmo ano a Mercedes produziu 2.547 ônibus, entre monoblocos e chassis.

Em 1959 o Brasil fabricou um total de 3.003 ônibus, seis a sete vezes menos do que o volume atual. A Nielson, à época com 13 anos de vida, construía

cerca de dez carrocerias por ano.

É comum, na construção civil, comemorar-se a cobertura da casa com uma chopada. No caso da carroceria de ônibus, certamente pelo artesanato de sua fabricação, a tradição, recorda Harold Nielson, era um churrasco à base de costela de boi, a chamada costelada. "Convidava-se o cliente para comemorar junto com os operários o término da construção de mais um ônibus".

Os tempos são outros, claro. Hoje, a Nielson produz 400 vezes mais carrocerias por ano. Recordar os tempos do ônibus cara-chata produzido para a Rápido Sul Brasileiro dignifica o passado e serve de estímulo aos planos futuros.

1 9 9 6

1 0 A N O S D E C O M I L

4.366 CARROCERIAS FABRICADAS ATÉ
AGOSTO DE 1995. SENDO QUE SOMENTE
ESTE ANO SERÃO PRODUZIDAS
1.000 UNIDADES



E S T A M O S P R O N T O S P A R A O F U T U R O



COMIL - CARROCERIAS E ÔNIBUS LTDA.

Rua Alberto Parenti, 1382 - Distrito Industrial - CEP 99700-000 - Erechim - R. Grande do Sul
Tels.: (054) 321.3434 - Fax: (054) 321.3314



Manômetro detecta falhas do filtro

O novo manômetro diferencial Puritest, modelo MC-2410/D, produzido pela Purilub, permite o acompanhamento das condições do elemento filtrante e detecta falhas como perfurações de mangueira, braçadeiras sem pressão e filtro mal colocado. Isso é feito por meio de medições periódicas aplicadas no filtro de ar, quando o veículo estiver em manutenção preventiva para abastecimento, lubrificação, verificação do nível do óleo do motor, câmbio e diferencial.

Sua escala mede de 0 a 1.000 mmCa e atende toda faixa de trabalho para motores automotivos.

O manômetro pode medir vácuo, pressão relativa, absoluta ou diferencial, sendo útil para uso em campo, sala de controle e oficina. Facilita a ação de operadores que necessitam trabalhar com colunas d'água ou manômetros-padrão.

A bateria interna alimenta o instrumento, permitindo operação por cerca de 70 h contínuas. Opcionalmente, pode ser fornecido com bateria recarregável e respectivo recarregador.

O display de cristal líquido, de baixo consumo, apresenta bom contraste, tornando a leitura fácil e direta. Várias faixas de medição estão disponíveis, de 10 kPa até 700 kPa.

Rimula X, o óleo multiviscoso



Récem-chegado ao Brasil, o Rimula X da Shell pode ser usado em qualquer tipo de motor diesel, pois atende às especificações para motores aspirados ou em regime de serviços menos severos.

Reduz em até 20% a formação de depósitos nas paredes do cilindro, na cabeça do pistão e no trem de válvulas, em relação aos lubrificantes multiviscosos convencionais (que permitem acúmulo das impurezas nas paredes e no fundo do pistão). Com o Rimula X, as impurezas ficam no óleo, eliminadas

na próxima troca. Assim, diminui a tendência à detonação espontânea e mantém a potência do motor.

Segundo a Shell, a combinação da tecnologia Shellvis 50, um componente que assegura a viscosidade ideal por um período mais prolongado em todas as faixas de temperatura, com óleos minerais selecionados e aditivos de última geração, especialmente balanceados, propicia o controle das emissões de poluentes dentro dos padrões originais do fabricante.

Fluido para freios inibe oxidação dos cilindros

Com teor de água máximo de 0,20%, o fluido ITT-Teves DOT 3 consegue inibir a oxidação do cilindro-mestre, do cilindro da roda e das pinças do freio, mantendo-os isentos da presença de água. Por se tratar de um fluido higroscópico (absorve a umidade do ar), deve ser trocado anualmente, ou a cada 10 mil km rodados.

Desenvolvido pela ITT Automotive Aftermarket e comercializado pela Oxiteno, esse fluido para freios de caminhões e ônibus é anticorrosivo, mostrando-se inerte ao cádmio, zamak, cobre, latão, ferro fundido, alumínio, aço, estanho e borrachas de uso em sistemas de freio.

Para transformar a força do pedal em pressão hidráulica, o fluido para freios ITT-Teves não pode ser excessivamente viscoso a baixas temperaturas

nem excessivamente fluido a altas temperaturas.



BUSINESS

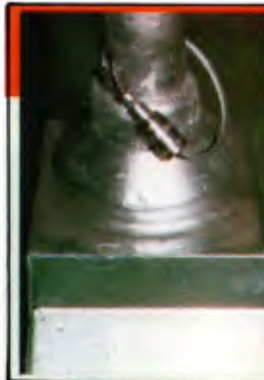
ISTO É UMA MAQUETE



**MAQUETES
MASTER LTDA.**
DEFINIÇÃO DE MARKETING

RUA CARLOS SCHNEIDER, 73
JOINVILLE - SC
CEP 89204-560
FONE: (0474) 25.2648

MEDIDAS:
COMPRIMENTO: 1,32 m.
LARGURA: 0,26 m.
ALTURA: 0,36 m.



**Preserve
seus lucros**

Lacre metálico para catracas

- ◆ **Projeto avançado**
- ◆ **Construção robusta** (aço SAE 1020)
- ◆ **Inviolável**
- ◆ **Personalizado e numerado**

EMPRESAS SERVIDAS:

São Paulo Transporte (SP), P.M.C. Grande (MS),
P.M.J. Monlevade (MG), Viação Alvorada (DF),
V. Pioneira de Brasília (DF), Viação Planalto (DF)



METALACRE
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE LACRES LTDA

RUA SORDEDE 38 - CUMBICA
GUARULHOS - SP - CEP 07224-210
FONE: (011) 912.0104
FAX: (011) 912.0108

NÃO SE CONTENTE COM POUCO!

INFORMATIZE SUA EMPRESA COM A MECLER

**FROTA • BILHETERIA ON LINE • TRÁFEGO
ESTOQUE • CARGAS E OUTROS**

MECLER
CONSULTORIA & SISTEMAS



Tel: (021) 511-2696 - Fax: 512-5533 - RJ

**CONTROLE COMBUSTÍVEIS E VAZAMENTOS
CORTE SEUS CUSTOS OPERACIONAIS**

Configuração Básica do Telemed Eletrônico

1. Unidade de sensoriamento
2. Unidade de Processadora Eletrônica, com uma saída RS 232 para conexão em micro ou impressora.
3. Funções básicas do programa.
 - Medição individual de tanques.
 - Medição automática de tanques.
 - Programação individual de densidade por tanque.
 - Armazenamento automático dos resultados na memória



TELEMED

Telemed Automação e Controle de Líquidos. Ltda.
Rua Fábria, 789 - Lapa - CEP 05051-030 - SP - Brasil
PBX (011) 872.7799 - Fax: (011) 62.8869 - Telex (011) 80517

TECNOLOGIA E QUALIDADE EM SISTEMAS DE CLIMATIZAÇÃO

Cúpula



Empresa especializada em Calefação,
Cúpula e Defroster para ônibus.

FOCA

Rua Idaly Schio, 130 - Cx Postal 1450
Fone/Fax: 224.1399 e 224.2315
Caxias do Sul - RS

Defroster quente com
acionador pneumático



A PARCERIA IDEAL PARA AQUECER OS SEUS NEGÓCIOS

BUSINESS

**O ANÚNCIO
INTELIGENTE**

PARA SEU PRODUTO OU SERVIÇO



**LIGUE (011) 862.0277
E FAÇA BONS NEGÓCIOS**

Maior prazo para pagar IPVA

Empresas de ônibus querem recolher imposto em março, junho e setembro, junto com os caminhões



Ônibus tem tratamento tributário diferente do caminhão

A Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo vai estudar a possibilidade de alterar o período de pagamento do Imposto sobre Propriedade de Veículo Automotor (IPVA) dos ônibus. O Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento de Ribeirão Preto (Sinfrepass), no interior paulista, está enviando à secretaria um pedido para mudar as parcelas de janeiro, fevereiro e março (as mesmas vigentes para carros de passageiros) para março, junho e setembro (meses em que os proprietários de caminhões pagam o imposto). Os valores seriam corrigidos monetariamente pela Unidade Fiscal do Estado de São Paulo (Ufesp) mas, como atualmente esta unidade varia a cada seis meses, a correção não atingiria os ônibus.

Esse pedido vale para ônibus rodoviários, já que os veículos urbanos, suburbanos e metropolitanos estão isentos do tributo pela Lei nº 6.606/89, desde que se comprove mediante documentos que os veículos operam exclusivamente esse tipo de linhas.

"O Estado não pode abrir mão de receita. Mas vamos fazer um estudo técnico para saber a repercussão da mudan-

ça, que pode ser aceita", afirma Tiago de Paula Araújo, coordenador adjunto da Administração Tributária da Fazenda. Se a secretaria se convencer a mudar o prazo de pagamento do imposto, o governo deverá enviar um projeto de lei à Assembleia Legislativa nesse sentido, explica Araújo. E isso poderá acontecer ainda neste ano.

Os proprietários de caminhões conseguiram alterar as parcelas do IPVA durante o governo de Orestes Quêrcia, por meio da Lei nº 84/90, de 23/12/90. Empresas e caminhoneiros se organizaram e foram até o governador, que se sensibilizou ao pleito. "Até então, eles pagavam o IPVA como todo mundo: em janeiro, fevereiro e março", conta Araújo. Na verdade, esses meses se referem ao pagamento parcela-

do. Os proprietários de veículos podem optar pelo pagamento em parcela única em janeiro, com desconto, ou em fevereiro, sem desconto.

Araújo, sem revelar valores, informa que a arrecadação do IPVA dobrou neste ano. Até o ano passado, quem não pagasse o imposto não sofria penalidade alguma. "O guarda rodoviário não pode fiscalizar o pagamento do IPVA. A única autoridade que pode fazê-lo é a Secretaria da Fazenda", diz Araújo. Agora, se o pagamento do IPVA não for feito, ou for feito incorretamente, o licenciamento do veículo é bloqueado, e aí, sim, a fiscalização pode ser feita pela polícia.

Arrecadação dobrou

Araújo conta que os 'maus pagadores' do IPVA representavam uma evasão expressiva de arrecadação. Segundo ele, várias pessoas alteravam o ano de fabricação do veículo e o tipo de combustível para pagar menos imposto. Agora, o Departamento de Trânsito (Detran), no momento de licenciar o veículo, cruza informações com a Secretaria da Fazenda e evita esse tipo de fraudes.

Segundo dados do Detran de São Paulo, de janeiro a julho deste ano, 98.211 ônibus e 461.054 caminhões recolheram IPVA no Estado de São Paulo (ver quadro). Esses números refletem razoavelmente o tamanho da frota de caminhões e ônibus no estado, que, por sinal, é bem maior no interior do que na capital.

VEÍCULOS QUE RECOLHERAM IPVA

(De 01/01/95 a 30/07/95 - Estado de São Paulo)

VEÍCULOS	CAPITAL	INTERIOR
Ônibus urbanos e interurbanos	40440	48497
Microônibus	4696	4578
Subtotal 1	45136	53075
Caminhões-particular	79188	138396
Caminhões-frete	77441	166029
Subtotal 2	156629	305425
Total de ônibus		98211
Total de caminhões		461054
Total geral		559265

Fonte: Detran-SP

Uma linha em queda

A ligação de ônibus mais movimentada do país, entre São Paulo e Rio, está perdendo ano a ano o volume de passageiros transportados

O número de passageiros na linha interestadual mais movimentada do Brasil está em queda livre. No ano passado a ligação São Paulo-Rio-São Paulo registrou um total de 1,79 milhão de passageiros, praticamente a metade do fluxo de 1986, de 3,30 milhões de usuários.

O movimento de 1994 é o menor verificado desde 1978, quando foram transportados na linha um total de 2,89 milhões de passageiros.

No período de 1978 a 1994, o maior movimento na ligação foi alcançado em 1987, com um total de 3,36 milhões de passageiros.

A média mensal de passageiros, que no ano passado atingiu 150 mil, cresceu nos sete primeiros meses de 1995, chegando a quase 200 mil. Embora em

alta, essa média ainda está muito aquém da registrada, por exemplo, em 1987, de 280 mil passageiros por mês.

Há algumas explicações para a queda de movimento. Uma delas é a própria recessão na economia formal. Outra pode estar na redução do poder econômico do Rio nos últimos anos.

As explicações para o declínio

Outro motivo apontado para o declínio do número de passageiros é a criação de ligações diretas entre cidades dos dois estados. Novas linhas, como ABC-Rio, Santos-Rio e Sorocaba-Rio, por

exemplo, podem explicar a queda no volume de passageiros na linha-mãe, São Paulo-Rio.

Não se pode atribuir a queda no movimento ao encarecimento das tarifas. Uma passagem São Paulo-Rio sai por R\$ 13,90 – 10% do preço de um bilhete aéreo –, 50% de uma passagem de ônibus intermunicipal no estado de São Paulo.

A ligação entre as maiores duas cidades brasileiras é a única onde vingou o sistema de ponte-rodoviária, iniciado em dezembro de 1985. Neste sistema, que melhorou a taxa de ocupação dos ônibus, as detentoras da concessão dividem as frequências em cotas fixas: a Viação Cometa detém 37,5% dos horários, o Expresso Brasileiro fica com 32,5% e à Itapemirim cabe os restantes 30%.



Foto: Paulo Igarashi

São Paulo-Rio, menos passageiros, maior taxa de ocupação

PASSAGEIROS SP- RIO- SP (em milhões)

1978	2,89
1979	2,74
1980	2,85
1981	2,64
1982	2,53
1983	2,48
1984	2,57
1985	2,87
1986	3,30
1987	3,40
1988	2,86
1989	3,03
1990	2,56
1991	2,36
1992	2,02
1993	1,88
1994	1,79
1995	1,29*

* jan/jul

Passageiros informais

Cresce movimento nas principais cidades, mas cai o número de vale-transporte comercializado

O transporte urbano de passageiros tem o dom de flagrar, sem retoques, as vicissitudes da economia. Uma análise dos números de passageiros transportados em algumas cidades brasileiras no comparativo abril de 1995 com igual mês do ano passado revela expansão, certamente motivada pelos efeitos do Plano Real.

São os casos, por exemplo, de Recife, cujo volume de passageiros foi de 37,2 milhões, comparados com 34,9 milhões em abril de 1994. A capital baiana movimentou 41,6 milhões, em cotejo com 36,5 milhões. Belo Horizonte registrou 69,5 milhões de passageiros transportados ante 59,9 milhões.

Numa comparação feita nessas cidades no mesmo período, nota-se, porém, que, ao invés de crescer, a utilização de

vale-transporte declinou. Só para ficar nos exemplos citados, Recife em abril último comercializou 16,1 milhões de vales ante 18,2 milhões em abril do ano passado. Salvador registrou 19,9 milhões (20,8 milhões em abril de 1994) e Belo Horizonte teve 35,8 milhões de va-

les (40,5 milhões).

Há algumas explicações para o fato. O crescimento da economia trouxe aos ônibus urbanos mais viagens não ligadas à atividade de trabalho; a economia informal mostrou sua força – afinal, camelô, por exemplo, não tem carteira assinada, nem vale transporte, mas sai à luta diariamente (e de ônibus).

Outra explicação que se soma às citadas – e também factível para justificar o aumento de passageiros e o recuo do vale-transporte – é o fato de que, mesmo desempregado, o brasileiro precisa andar de ônibus para batalhar uma recolocação.

CIDADES	PASSAGEIRO TRANSPORTADO (em milhões)		VALE-TRANSPORTE COMERCIALIZADO (em milhões)	
	Abril/95	Abril/94	Abril/95	Abril/94
Recife (sistema)	37,2	34,9	16,1	18,2
Salvador (município)	41,6	36,5	19,9	20,8
Belo Horizonte (sistema)	69,5	59,9	35,8	40,5
São Paulo (município)	160,8	144,9	56,7	60,0
Porto Alegre (município)	22,7	22,6	11,5	16,1

Discrepância nas tarifas

As passagens estaduais custam até 132% mais do que as interestaduais, conforme levantamento da Abrati

O último reajuste das tarifas de ônibus nas linhas entre as cidades, ocorrido em agosto, veio reforçar a grande diferença entre os preços das passagens interestaduais e estaduais. Por exemplo: se o passageiro estiver no terminal rodoviário de Ribeirão Preto, no interior paulista, e desejar viajar para a capital São Paulo, a 300 km de distância, pagará uma passagem de R\$ 17,56. A viagem, com parada de 20 minutos, dura quatro horas. E o ônibus roda macio nas bem conservadas rodovias Bandeirantes e Anhangüera.

Se, da mesma Ribeirão Preto, o viajante precisar ir até Belo Horizonte, a capital mineira, a mais de 500 km de distância, pagará menos de R\$ 17,00. Detalhe: a viagem demora quase o dobro da rota para São

Paulo. E o ônibus, que percorre as tortuosas e esburacadas estradas federais

e estaduais da região, pára em várias cidades até chegar a seu destino. Este é apenas um exemplo, que reflete a discrepância das tarifas nos serviços de ônibus e deixa perplexo o usuário do sistema.

De acordo com a Associação Brasileira das Empresas de Transporte Rodoviário Interestadual e Internacional de Passageiros (Abrati), as passagens estaduais, como no Amapá (ver quadro), custam até 132,71% mais do que as interestaduais. O levantamento da Abrati mostra que, entre 25 estados brasileiros, somente três têm passagens estaduais mais baratas do que as interestaduais. Curiosamente, os dois maiores estados brasileiros estão nessa pequena lista de exceções: Amazonas e Pará. O terceiro estado é o Sergipe.

COEFICIENTES TARIFÁRIOS

Comparação dos Serviços Intermunicipais com os Serviços Interestadual e Internacional de Passageiros (18/08/95)

Estados	Data do último reajuste	ICMS	Percentual em relação tarifa MT em reais
Amapá	29/05/95	13,60	232,71
Rio de Janeiro	01/06/95	0,00	162,54
São Paulo	08/07/95	12,00	148,74
Acre	17/07/95	17,00	150,87
Pernambuco	01/07/95	9,89	132,62
Santa Catarina	05/06/95	12,00	148,42
Mato Grosso	09/07/95	13,60	160,18
Espirito Santo	06/07/95	9,76	140,70
Minas Gerais	03/08/95	12,00	115,72
Paraná	01/07/95	9,60	132,08
Rondônia	04/06/95	13,60	143,80
Maranhão	14/05/95	17,00	121,49
M. Grosso do Sul	22/07/95	13,60	135,56
R. Grande do Sul	11/06/95	0,00	118,16
Plauí	13/07/95	17,00	103,59
Goiás	08/07/95	17,00	143,61
Roraima	08/07/95	12,00	129,50
Paraíba	08/07/95	13,60	113,46
Ceará	01/07/95	17,00	109,98
Pará	27/06/94	17,00	82,67
Sergipe	08/04/95	17,00	89,75
R. Grande do Norte	01/08/95	9,60	108,81
Alagoas	01/07/95	13,60	119,04
Bahia	01/07/95	13,60	100,26
MT-DTR	08/07/95	0,00	100,00
Amazonas	08/07/95	13,60	92,56

Fonte: Abrati



Ariverson Feltrin
Editor-chefe de Technibus

Status para as rodoviárias

Em geral, com algumas honrosas exceções, rodoviárias estão relegadas ao esquecimento. As placas de inauguração, com os nomes dos patronos, com o tempo vão se enchendo de zinabre.

As rodoviárias são a versão moderna dos chafarizes das praças. Todo prefeito que quisesse passar para a história tinha que inaugurar um lança-águas na praça da matriz. O fim do *footing* – substituído pelos barzinhos e novelas das oito – relegou o chafariz à tática de pombos.

Em geral, prefeitos não economizam na construção de rodoviárias. Muitas são verdadeiros monumentos. O que se discute é sua operacionalidade.

Os terminais rodoviários não levam em conta as necessidades dos passageiros ou dos ônibus. Por exemplo: as rodoviárias não dispõem de uma seção de encomendas, ou seja, um local específico para a apanha ou entrega de volumes.

Outra falha de projeto: os terminais não contam com um centro de abastecimento de veículos, lavagem, manutenção, comuns e óbvios em qualquer aeroporto.

O que acontece? Ônibus e pessoas ficam feito baratas tontas – contribuindo decisivamente para piorar o trânsito nas cidades. Em vez de racionalidade, as rodoviárias são pródigas em carências. Raríssimos são os terminais que dispõem de caixas eletrônicas, por exemplo.

Efetivamente, há amorismo. Rodoviárias em Montevidéu e Santiago estão integradas a um conceito de shoppingcenter. São centros de convivência, lazer e compras. Na Cidade do México as rodoviárias têm status assemelhado aos aeroportos.

O potencial passageiro, a mídia, enfim, as pessoas formadoras de opinião precisam saber que rodoviária existe, é limpa, tem status, itens que certamente qualificam o meio de transporte rodoviário. O Brasil não pode ter vergonha do ônibus: afinal, é ele que realiza mais de 90% das viagens e que confere ao país o honroso título de um dos principais fabricantes mundiais.

Não adianta ter ônibus bonito, *low driver*, *double-deck*, sofisticadíssimos, com qualidade e preço, produtos de cair queixo de norte-americano ou europeu, se os terminais rodoviários continuarem obscuros, sem charme, nada práticos e carentes de serviços.

Estação rodoviária deve servir de chamariz, ser agradável, limpa, segura, confortável, reunir a moçada, o *footing*, ter lojas-âncora, enfim, qualificar-se para valorizar a viagem de ônibus.

A evolução das rodoviárias é imprescindível. Até a década de 60, o brasileiro comprava secos e molhados na tradicional venda. O comerciante ficava atrás do balcão. Vendia-se e comprava-se o estritamente necessário. A partir da década seguinte, surgiram os supermercados, inaugurando o *self-service*, onde o consumidor passou a comandar o negócio.

Há uma confusão neste negócio de rodoviária. O fato de elas estarem localizadas perto de favelas ou na periferia, não impede que possam ser valorizadas. O Shopping Center Norte, em São Paulo, está ao lado de um mocambo. Nem por isso, este centro de compras perdeu seu status.

Em palavras finais, as rodoviárias precisam evoluir e acompanhar o desenvolvimento social e econômico do país.

VEJA PORQUE A VIPAL É O MENOR CUSTO EM PNEUS

pulsar

BANDAS PRÉ-MOLDADAS VIPAMOLD

Uma grande linha para a recapagem de pneus radiais e convencionais.

Com desenhos fiéis as bandas originais, prolongam a quilometragem.

MANCHÕES

Repõem as lonas danificadas, permitindo a continuidade da rodagem e evitam a degeneração precoce do pneu

REPAROS PARA CÂMARAS

Vulcanizam pelo sistema a frio, não deformando ou criando calosidades na câmara, e ainda reforçando a área danificada

PROTETORES PROTEFORT

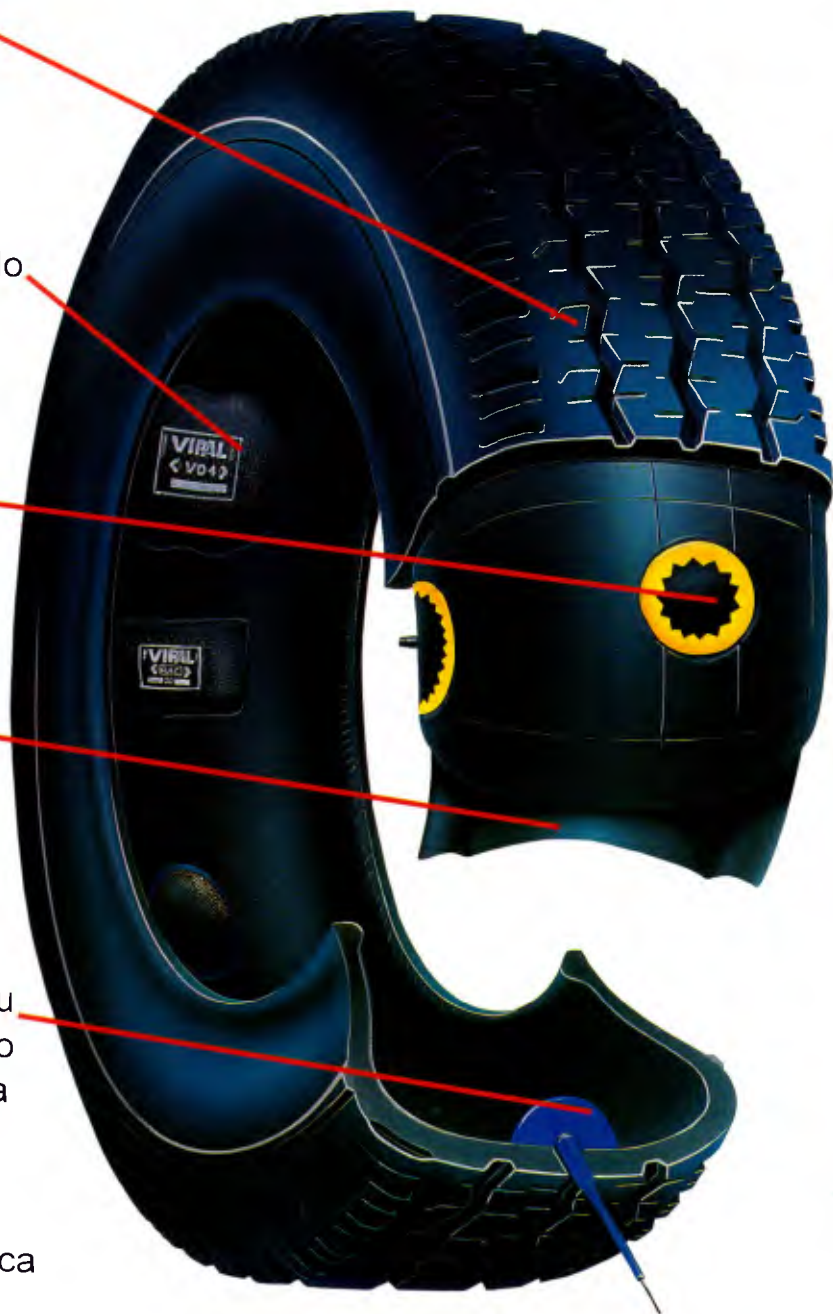
Proporcionam grande resistência ao calor e a rasgos, protegendo a câmara. Disponíveis em diversos modelos, atendem a todas as necessidades das frotas.

MANCHÕES COMBINADOS

Para o reparo de pneus sem câmara, seu disco e sua haste cumprem a dupla função de preencher e vedar o dano, garantindo a rodagem do pneu sem perda de pressão.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Distribuída por todo país, a equipe técnica da Vipal está pronta a prestar toda orientação para a melhor utilização de seus produtos, para que o frotista obtenha os melhores índices de quilometragem



Consulte o Departamento de Assistência Técnica na Filial Vipal mais próxima: Porto Alegre (051) 222-0556, Curitiba (041) 346-4048, São Paulo (011) 829-8988, Rio de Janeiro (021) 264-9792, Recife (081) 461-1787, Belo Horizonte (031) 418-1400 e Goiânia (062) 207-2929

**CONFIANÇA PARA
RODAR TRANQUILO**



VIPAL



ROTOMÓVEL

UM SHOW DE LAVAGEM EM PEQUENAS E GRANDES FROTAS



O Rotomóvel foi idealizado para pequenas frotas. É uma máquina que usa pouco espaço, pouca água, pouca energia e lava um ônibus ou baú em 3 minutos. A própria escova, traciona a máquina ao redor do veículo, restando ao operador o trabalho de guiar o equipamento.

Porém o Rotomóvel foi adotado também pelos grandes frotistas. Gigantes como a GARCIA e LIMEIRENSE, além de possuírem máquinas com várias escovas em suas garagens principais, onde lavam centenas de ônibus por dia, dispõem de vários Rotomóveis em seus pontos de apoio que ajudam a manter suas frotas sempre brilhando.

