

Com esta edição
circula o guia
Indústria Brasileira de Ônibus - 1993

TECHNI bus

Ano 2 • Número 10 • NOV-DEZ/92 • Cr\$ 39.000,00

A maturidade na segunda versão da mostra

O brilho da Expobus'92



EXPO-FORO'92
Ônibus brasileiros
no México

- 80 expositores
- 35 mil m²

- Palco de lançamentos
- 20 mil visitantes

Os urbanos que
cruzam fronteiras

Conheça o primeiro
rodoviário Diplomata



XZE

*Evolução Lógica
da Tecnologia*



MICHELIN

RADIAL

1997

EXPOBUS '92 – Mostra com brilho e à altura do Brasil, o País que mais produz ônibus no mundo **14**

EXPO-FORO '92 – Ônibus brasileiros são exibidos no México, nosso maior importador **20**

OPERAÇÃO
Os internacionais urbanos da Pluma **19**

SEGURANÇA
Perito dos EUA diz que solução começa na escola **24**



GÁS NATURAL
Seminário aponta novos rumos do combustível **27**

PNEUS
Michelin lança radial para asfalto e terra **28**

NEGÓCIOS
Scania e Mercedes batem recorde no México **25**

SEÇÕES
Ponto de Vista 5 Cartas 7 Panorama 8 Dicas 31 Galeria 32 Opinião 34

EXPEDIENTE

Diretores:
Odair Vicente Locanto e
Marcelo Ricardo Fontana

Diretor e Editor:
Marcelo Fontana

Colaboradores da Edição
Ariverson Feltrin
Eduardo Alberto C. Ribeiro

Chefe de arte
Eduardo de Gagnani Júnior

Fotografia
Marcelo Spatafora

Gerência Comercial/Administrativa
Miguel Nacarato

Secretaria
Clarice Kazue Sato

Jornalista responsável
(MTB 8713)

Fotocomposição
Newscomp

Fotolitos
Grafcolor

Impressão
OESP Gráfica

Assinaturas
Anual: Cr\$ 390.000,00 (10 edições)
Exterior US\$ 80,00 (6 edições) em cheque comprado em dólar à Technibus Editora Ltda. No Brasil em cheque nominal. Exemplar avulso: Cr\$ 39.000,00

tels.: (011) 67-1770
66-0368
825-4768

Fax: (011) 67-8173

Circulação
15.000 exemplares
Circula no mês subsequente ao de capa

Administração Redação, Publicidade
Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000 - Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil

As opiniões contidas nos artigos assinados não são necessariamente as mesmas de TechniBus
CGC 65 633 232/0001-22
Registro Jucesp 3520992653
Inscrição estadual: 112 932 190 112



Contatos
Mônica B. Barcellos
João Teixeira

poltronas para ônibus



CTE - Teperman é o tradicional fabricante que cresceu com a indústria automobilística brasileira, fornecendo com Qualidade Garantida.

Seus principais clientes são a Autolatina, General Motors, Mafersa, Mercedes-Benz e Viação Cometa.

Ampliou suas atividades exportando poltronas leito para ônibus do Chile e México, e sendo o único fornecedor há dezessete anos dos bancos dos metrô de Washington DC (WMATA), San Francisco (BART), Los Angeles (SCRTD) e trens de Washington DC (NVTC), atendendo as mais atualizadas exigências de segurança e qualidade, inclusive a não propagação de fogo e emissão de fumaça.

Fabrica seus produtos conforme projeto do cliente ou desenvolve produtos especiais atendendo sempre normas internacionais.

cte

companhia teperman de estofamentos

RUA JOSÉ ZAPPI, 255 - V. PRUDENTE - CEP 03129 - SÃO PAULO - BRASIL
CX. POSTAL 8448 - END. TELEGR. "ESTOFAMENTOS" - TELEX: 11 21037 CTEEBR
TELEFONE: (PABX) - (011) 272-7022 - (011) 273-4716 - FAX: (011) 274-5281



Já vem tarde

O transporte rodoviário de passageiros ainda vive na era do computador movido a lenha. Em pleno final do século 20, o setor roda pelo acostamento da evolução. Não há a mínima prática das mais elementares técnicas de marketing. Quem viaja de ônibus neste Brasil movido a pneus e óleo diesel é dotado de extrema paciência e boa vontade.



Walter Craveiro

Não se busca o passageiro oferecendo financiamento de passagens. Os guichês, nos terminais, não aceitam cheques. As empresas, com raras exceções, restringem a venda de bilhetes às estações rodoviárias. O atendimento deixa a desejar. Enfim, tudo concorre para desestimular o passageiro de viajar.

É sabido que há uma tremenda recessão em curso no País. Os ônibus, notadamente nas médias e longas distâncias, andam batendo banco. Mas nem por isso as empresas se sentem motivadas a ir ao ataque. Ao contrário, permanecem inexplicavelmente na defensiva.

Nem tudo é falta de passageiros. Na Grande São Paulo, maior centro econômico do País, metade da população é de nordestinos. São 10 milhões de pessoas que têm necessidade de retornar, com alguma frequência e por algum motivo, aos estados de origem. No entanto, não há incentivos para que eles realizem essa necessidade básica e latente. Em lugar de crediários com prestações mensais, exige-se pagamento à vista. Em lugar de cativá-los, as empresas engatam à ré e abandonam um imenso público usuário.

A solução para o caso parece ser a desregulamentação, que incentiva a entrada de novos operadores no mercado. O México está desde 1990 com o transporte de passageiros desregulamentado. Respira-se liberdade e a frota vem sendo renovada depois de décadas de estagnação.

A concorrência é, sem dúvida, indutora do progresso, do melhor serviço, da qualidade, da produtividade. Um caso em São Paulo ilustra bem o conceito. Recentemente a prefeitura paulistana pôs em concorrência a operação de transporte seletivo por ônibus. Empresas tradicionais do ramo não mostraram interesse. Ignoraram o convite do poder público.

Mas uma empresa, a Rek Express, decidiu enfrentar o risco. Adquiriu uma centena de ônibus novos e foi à luta. E levou o direito de operar linhas nobres. Investiu em veículos, imagem, propaganda, enfim, valorizou a atividade.

A esperada regulamentação, evidentemente, há de ser posta em vigor com prudência, cautela e com o ritmo que leve em conta sair de uma disciplina pormenorizada para um mercado livre. Por isso, recomenda a experiência que se faça com cautela e amadurecimento, considerados os interesses em jogo.

Mas o interesse que há de prevalecer é, sem dúvida, o do usuário, que tem direito a ser bem servido, tal como aqueles que podem usufruir o transporte aéreo.

Resta notar que há excelentes empresas em atividade, que atendem satisfatoriamente o passageiro, em níveis internacionais. Num mercado livre e competitivo, tais empresas certamente sentir-se-ão mais estimuladas, tratarão de aperfeiçoar ainda mais sua operação, de forma a enfrentar a nova concorrência que, com certeza, surgirá.





Aqui você encontra bons negócios

Temos a maior variedade de marcas e modelos. Compra, venda, troca e consignação de ônibus novos e usados.

O preço mais competitivo do mercado você encontra na PACAEMBUS.

principais entroncamentos de tráfego de São Paulo, pertinho do centro, dispomos de pátios com e sem cobertura. Além de equipamento para lavagem e manutenção de seu ônibus.



Em nossas modernas instalações, 20.000 m² localizadas num dos

**Locação de
estacionamento**

Estadias mensais ou diárias. Em sua próxima visita a São Paulo, não esqueça: a tranquilidade está na PACAEMBUS, o endereço certo para bons negócios.

PACAEMBUS

PACAEMBUS COMERCIAL LTDA.

Av. Marques de São Vicente, 10 CEP 01139 -
Telex 1132061 Fone: 825-3044 (PBX) Fax: (011) 826.0882 - S. Paulo

Exportações

Ônibus são vitais para o Brasil. Estou preocupado quanto à necessidade de as encarroçadoras brasileiras competirem nos mercados internacionais, o que implica inovações técnicas que infelizmente, em alguns casos, subtraem a magia criadora e a beleza das carrocerias nacionais. É triste ver uma preocupação quase exclusiva com as exportações... Solicito o envio do nº 3 da revista, o único que me falta para completar a coleção.

Claudemir Barbosa Barros
Maceió, AL

Caro Claudemir. Entendemos que a concorrência em mercados internacionais não vai prejudicar a criatividade brasileira. Pedimos nessa parte licença para discordar. A concorrência é incentivadora da criatividade. Também discordamos respeitosamente quando diz que há uma preocupação quase exclusiva com as exportações. Sem mercado interno forte, não há como falar em escala para concorrer no exterior, competição que precisamos vencer em nome dos milhares de empregos que devemos gerar. Quanto ao nº 3, esta é uma de nossas edições esgotadas.

Endereços

Solicito a gentileza de fornecer o endereço da J. V. Indústria e Comércio de Carrocerias e Ônibus Ltda. Gostaria de receber folhetos do Padron M-210 turbo, da Mafersa. Cumprimento-os pela excelente revista.

Marcos de Carvalho
Lençóis Paulista, SP

Prezado Marcos, agradecemos os cumprimentos. Os endereços solicitados:

1. J. V. - Rua Peru, 2085, Parque Industrial, Ribeirão Preto, SP, 14075, telefone (061) 626-4041, facsimile (061) 626-4114; 2. Mafersa - Avenida Raimundo Pereira de Magalhães, 230, São Paulo, SP, CEP 05092, telefones (011) 260-7498, facsimile (5511) 260-0224. Sugerimos escrever para a Mafersa solicitando os folhetos; infelizmente não dispomos deles para distribuição.

Endereços II

Cumprimentos pela realização da Ex-pobus' 92 e pela edição nº 9 da revista.

Solicito o endereço das seguintes encarroçadoras: CMA, Colon, Engerauto e Tecnobus.

Edgar Rios Lopes Filhos
Rio de Janeiro

Caro Edgar, agradecemos suas palavras elogiosas. Seguem os endereços solicitados; 1. CMA, (Viação Cometa), Rua Nilton Coelho de Andrade, 772, São Paulo, telefone (011) 954-2700; 2. Colon, Estrada da Água Chata, 600, Guarulhos, SP, telefone (011) 912-1143; 3. Engerauto, Rua Retiro, 95, São Paulo, telefone (011) 296-0866; e 4. Tecnobus (Viação Itapemirim), Avenida Francisco Lacerda Aguiar, 47, Cachoeiro do Itapemirim, ES, telefone (027) 521-0944.



Cartas para: TECHNIBUS, Editor, av. Marquês de São Vicente, 10 — CEP 01139 — São Paulo, SP. Por razões de espaço ou clareza, as cartas podem ser publicadas resumidamente.

DRIVEmaster

Certeza de segurança e economia.

O DRIVEMASTER determina a velocidade ideal para todas as curvas, arrancadas e freadas, de qualquer percurso. Assim, todas as operações passam a ser executadas com mais segurança e total capacidade de manobra do veículo. Isto afasta o risco de derrapagens e acidentes em veículos de carga e assegura conforto para passageiros.

Através de um alarme sonoro, o DRIVEMASTER acusa se a operação foi executada de maneira incorreta e registra o tempo de ocorrência em contadores numéricos.

O DRIVEMASTER é certeza de economia: no consumo de pneus, lonas e componentes de suspensão, garantindo retorno rápido do investimento.

Simple de instalar, sem sensores e fios externos ligados ao veículo, o DRIVEMASTER possui dois microprocessadores digitais, funciona com baterias internas, não exige manutenção periódica e é totalmente imune a fraudes.

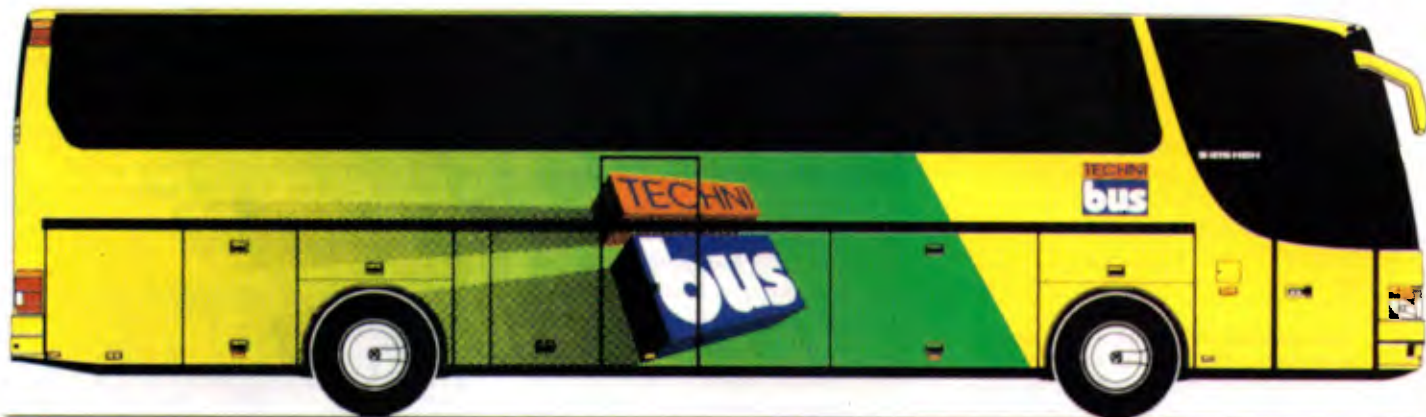


MATRIZ - BH: (031) 375-3030 - FAX (031) 375-3326 - TELEX 31 1365
FILIAL RIO: (021) 463-1499 • **FILIAL SP:** (011) 298-4533
BRASÍLIA: (061) 563-6882 • **VITÓRIA:** (027) 226-4311
CAMPINAS: (0192) 74-3025 • **OUTRAS LOCALIDADES:** (031) 375-3030

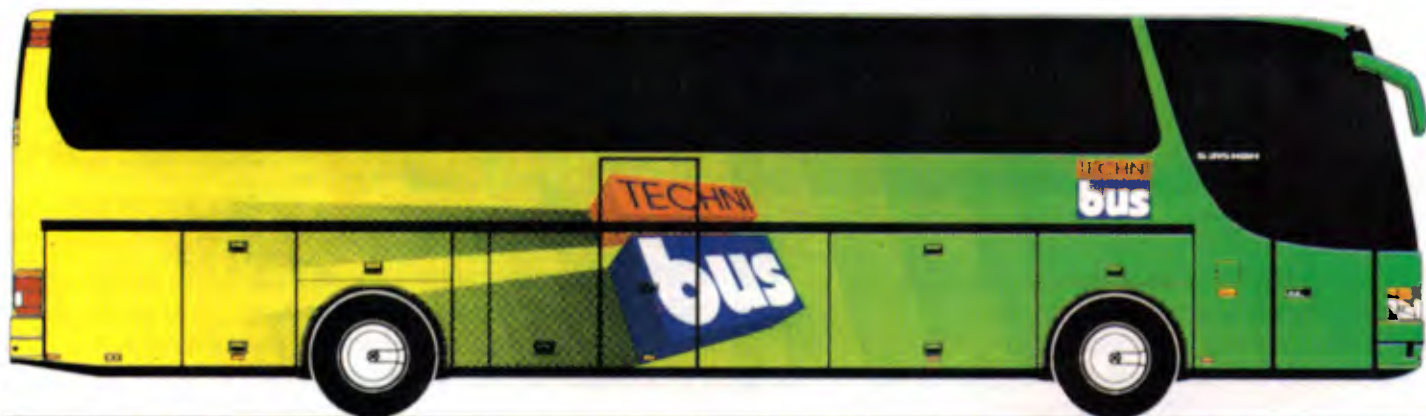
* Junto com o equipamento é fornecido software (compatível PC.XT.AT) para clientes que desejam fazer o controle por computador.

TACOM

POR ESTA VOCÊ NÃO ESPERAVA



A EQUIPE QUE MAIS CONHECE DE ÔNIBUS NO BRASIL TEM UMA NOVIDADE PARA VOCÊ FROTISTA.



A partir de 1993 a Editora Technibus coloca a sua disposição mais uma prestação de serviços na área de programação visual e design. Composta por uma equipe de especialistas, com técnicas e recursos internacionais, criamos e desenvolvemos a decoração ideal para a sua frota.

Consultem-nos: Fone (011) 67-1770/66-0368/825-4768 Fax (011) 67-8173



PROGRAMAÇÃO VISUAL

DESTAQUE

Marcopolo adere à moda japonesa

★ Paulo Bellini, fundador da Marcopolo, foi destaque de reportagem na revista Exame que circulou em 23 de dezembro de 1992. Ele fala, de seu "hobby", a pescaria no Pantanal, de seu Galaxy modelo 1980, de suas vontades — se pudesse, dirigiria um ônibus — e das 12 horas diárias que dedica ao trabalho. O ponto alto é quando se aborda o estilo de administração à moda japonesa adotado na carroçadora de Caxias do Sul, depois que Bellini visitou o Japão em 1986. Lealdade dos 5 mil funcionários, produtividade, e qualidade são aspectos ressaltados na Marcopolo que faturou US\$ 185 milhões em 1992, 40% superiores aos US\$ 130 milhões de 1991.

★ A Carrocerias Nielson, de Joinville, SC, fechou 1992 com US\$ 120 milhões faturados, recorde na história da empresa, como também foram um recorde as exportações de US\$ 30 milhões.

★ A Scania encerrou o ano de 1992 com exportações de 900 ônibus — dois terços dos 1.260 veículos vendidos ao exterior. O maior lote de ônibus (600) foi destinado ao México, mas houve também vendas expressivas para Chile, Argentina, Uruguai, Venezuela, Peru e Paraguai.

★ O Chassi OF-1618, da Mercedes-Benz, lançado em outubro durante a Expobus, vendeu, até novembro, 120 unidades, informa a montadora. Com entre-

eixos de 6.05 metros, o veículo pode suportar até 18 toneladas de peso bruto total, embora pela lei da balança só possa trafegar com 16 toneladas brutas (6 toneladas no eixo dianteiro e 10 toneladas no eixo traseiro). O carro se sobressai pelo motor turboalimentado, embreagem hidropneumática que exige pouco esforço para seu acionamento e posto do motorista, segundo a Mercedes, "desenvolvido com base em conceitos ergonômicos".

★ A Transportes e Turismo Gidion, de Joinville, ofereceu a distinção Zero Acidente a 155 de seus 257 motoristas que atravessaram o ano sem cometer acidentes. A empresa, para isso, faz treinamentos de direção defensiva, legislação de trânsito e relações humanas desde 1988. Mantém um excedente de 10 profissionais para preencher as vagas deixadas pelos motoristas durante a realização do curso.

★ Até março de 1993 a Volvo do Brasil completará as entregas de 200 ônibus — 180 urbanos e 20 rodoviários — para a Kuwait Public Transport Co., no valor de US\$ 23 milhões. As vendas integram o plano prioritário de reconstrução do Kuwait, depois dos sérios transtornos causados durante a Guerra do Golfo.

★ A crise cria oportunidades. Que o diga a Divisão de Motores da Iochpe-Maxion que passou a produzir no Brasil os motores Caterpillar da série 3300, de 4 e 6 cilindros, diesel. Com isso, a Cartepillar deixou de fabricar o motor para suas máquinas e a Máxion melhorou seu desempenho operacional.

Plavinil recebe prêmio de qualidade

A Plásticos Plavinil, empresa da Solvay brasileira, recebeu a "Qualificação QI" da Autolatina Brasil, o que representa confiança na qualidade dos produtos fornecidos. Segundo a Plavinil, a empresa é a primeira do setor de laminados plásticos da América Latina a receber essa qualificação.

Em cerimônia realizada em 26 de novembro no Clube Transatlântico, em São Paulo, SP, o diretor superintendente

da Autolatina, P. A. De Smedt, entregou o "Prêmio Autolatina de Qualidade QI" a Philippe Sohet, diretor superintendente da Plásticos Plavinil, e as empresas de outros setores.

Reconhecido mundialmente, o prêmio é concedido, todos os anos, aos fornecedores que obtiveram notas acima de 90 pontos em avaliações contínuas de itens estabelecidos pelas montadoras Volkswagen e Ford.

A Autolatina utiliza na fabricação dos veículos os laminados Plavinil para revestimentos dos bancos, portas, quebra-sol, além do reforço para tapete moldado.

INFORME PUBLICITÁRIO



Da esquerda para a direita, os srs. Manoel Ramires, Artur Poltronieri, Luiz Calvo Ramires e Werner R. Sablowski, no momento da entrega do "Prêmio Destaque 1992" à Ramires Diesel, feita por diretores da Mercedes-Benz em Sorocaba (SP).

A FILOSOFIA VITORIOSA DA RAMIRES DIESEL

O crescimento da Ramires Diesel, concessionária Mercedes-Benz que atua há 25 anos no mercado, é resultado de uma filosofia empresarial vitoriosa. Através do sistema de parceria, visando ao atendimento personalizado que vem praticando junto aos seus clientes: Mercedes-Benz, bancos e fornecedores - a empresa oferece um mix completo de serviços pré e pós-vendas.

A comercialização é só uma das etapas deste ciclo. A relação Ramires Diesel-cliente começa na ajuda que presta na escolha do produto mais adequado, de acordo com as necessidades específicas do consumidor, para garantir o máximo de retorno no investimento.

Busca, também, as melhores opções de financiamento na rede bancária, com taxas de juros e prazos de pagamento fora do varejo.

A prestação de serviços completos do pós-venda garante a manutenção dos equipamentos e a rentabilidade das frota. Desta forma, a Ramires Diesel vem conquistando novos mercados, crescendo continuamente em sua área de atuação e outras bases.

Em toda a linha Mercedes-Benz, ônibus monoblocos e chassis para ônibus rodoviários e urbanos, a Ramires Diesel vem obtendo o maior crescimento percentual frente à concorrência. Por isso ganhou da Mercedes-Benz o "Prêmio Destaque" nas vendas de ônibus em 1992.

Seu sucesso se comprova pelos números: em ônibus novos, o faturamento em dólar registrou um crescimento de 1.659% entre 1992 e o período 1987/90. No comparativo de 1992 com 1990, o aumento foi de 596,3%, e de 59,1% entre 1992 e 1991.

O grande segredo deste crescimento foi a estratégia adotada pelo diretor presidente Sr. Luiz Calvo Ramires, que em 07 de janeiro de 1992 estipulou um objetivo a ser atingido com dinamismo. Somado à contratação de profissionais experientes e competentes, foi possível atingi-lo. E o mais importante foi nunca se desviar do objetivo traçado e sempre ter o cliente como grande parceiro e em primeiro lugar.

Fundada em Itu (SP), em 24 de abril de 1968, a Ramires Diesel transferiu-se em 1969 para atual a sede própria, em Sorocaba (SP), onde está prevista a expansão das instalações para 6.178 metros quadrados de área construída. A inauguração será em julho de 1993.

GENTE

Novos presidentes enfrentam desafios

Três presidentes de montadoras estão assumindo os cargos num momento de turbulências e definições para a indústria automobilística brasileira.

O alemão Rolf Eckrodt, de 50 anos, que substituiu Bernd Gottschalk, chegou à Mercedes-Benz num 1992 quando a fábrica da estrela de três pontas registrou alguns fatos inéditos nos seus 35 anos de Brasil: pela primeira vez teve prejuízo; vendeu mais ônibus do que caminhões no mercado doméstico; e bateu recorde no mercado externo onde faturou US\$ 600 milhões.

Outro alemão e cinquentão, Udo Joachim Kruse, estréia na divisão Ford da Autolatina no lugar do brasileiro Luiz Carlos Mello, numa época de desafios para a fábrica de símbolo oval: a participação no mercado interno que chegara à marca histórica de 20% caiu para 13% neste ano.

Já o americano Mark T. Hogan, de 41 anos, que veio para o lugar de Richard Wagoner, assume o comando da marca da gravatinha, a General Motors, cercado de objetivos. O lançamento do Omega foi apenas o início do am-



Mark Hogan

bicioso plano de tornar o carro Chevrolet, *made in Brazil*, competitivo para enfrentar os importados.

Eckrodt, Kruse e Hogan têm alguns trunfos específicos. Dinâmicos, vieram com disposição de superar as dificuldades inerentes à fase de transição por que vive o Brasil. O presidente da Mercedes chega para enxugar custos, tornar a fábrica mais competitiva e consolidar posições conquistadas no exterior. O presidente da Ford terá em 1993 uma das maiores verbas já colocadas à propaganda e promoção para, ao lado de novos produtos, recuperar a imagem e a participação de mercado da marca. Hogan promete novidades, notadamente na área de produtos modernos como o Omega.

O contato com o produto-ônibus é comum aos três novos executivos-chefes. Eckrodt assume o timão da maior fábrica do mundo da Mercedes. Kruse chega no momento em que a Ford está lançando o chassi de ônibus F-1618. E Hogan (ainda que a GM brasileira há muito tempo deixou de produzir ônibus), em 1988, foi diretor de planejamento de negócios da divisão de caminhões e ônibus da GM de Detroit, EUA.



Rolf Eckrodt

Mineiros crescem

A Alvorada, empresa urbana de Brasília, com 150 carros, foi vendida aos mineiros Ronan Maria Pinto, Baltazar José de Souza e "seo" Nenê Constantino. Pertencia a outro mineiro, José Augusto Pinheiro, dono do Real Expresso, atual pre-

sidente da Rodonal, a entidade que congrega os transportadores rodoviários de passageiros. Pinheiro é conhecido no setor como o "Zé Baguinho"

Consolida-se, assim, a posição do "seo" Nenê Constantino, também, no mercado de Brasília. Além da Alvorada, ele já controla a Planeta, forte operadora de ônibus urbanos da capital federal.

CMTC faz o balanço sobre o gás

E por falar em CMTC, no seminário sobre o uso do gás, a empresa fez um balanço dos carros desenvolvidos pela MBB para uso desse combustível e sobre as outras alternativas.

Hoje a estatal tem a maior frota a gás do país, 70 ao todo, operando em sete linhas e já investiu mais de US\$ 10 milhões, entre a instalação do posto de abastecimento, na construção de garagem própria e o programa de conversão da frota.

Da experiência obtida, a CMTC desaconselha o uso de sistemas bi-combustível, por pura questão econômica - em trechos mais íngremes há maior consumo de diesel. Os carros otimizadas também não apresentaram bom desempenho. Quanto aos carros da MBB, a crítica recai sobre a baixa potência dos motores (150 cv), sendo que muitas das linhas exigem potência acima de 200 cv. Esse problema está causando muita manutenção nos sistemas de embreagem dos carros. No balanço da CMTC os itens mais gravosos na manutenção são os redutores, com 35,4% dos problemas apresentados e os sistemas de embreagem, com 37,4%.

Salão, Transpo e os importados

A Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), patrocinadora dos tradicionais Salão do Automóvel e Feira Nacional do Transporte (Brasil Transpo), está discutindo internamente com suas empresas associadas novo formato para esses eventos.

O carro-chefe Salão do Automóvel continuaria com a edição bienal, nos anos pares. A Transpo também seguiria bienal, nos anos ímpares, mas seu regulamento excluiria a exibição de automóveis. Nessa mostra, seriam reunidos comerciais leves, caminhões e máquinas agrícolas.

Um terceiro evento poderia ser realizado com o título Salão dos Importados, para abrigar, anual ou bienalmente, automóveis trazidos do exterior pelas associadas da Anfavea e também por outros importadores.

A polêmica municipalização

A Secretaria de Transportes da Prefeitura de São Paulo publicou em outubro volume de 104 páginas intitulado "Municipalização dos Ônibus da Cidade de São Paulo". A obra, lançada às vésperas das eleições municipais que deram vitória ao candidato do PDS, Paulo Maluf, de oposição à prefeita Luiza Erundina de Souza (PT), é um relato gerencial que trata das realizações e perspectivas do sistema implantado pela prefeitura paulistana para o transporte urbano de passageiros em janeiro de 1992, chamado de municipalização.



A municipalização, segundo o documento, era uma das alternativas com que contava a administração petista para emprestar "critério social" à exploração do serviço. A outra era a estatização (serviço prestado diretamente pelo poder público). Com a municipalização, a prefeitura de São Paulo realiza diretamente a gestão da prestação do serviço, sendo que sua execução é feita por empresas contratadas, públicas e privadas, que são remuneradas de acordo com seus custos. "Nesse modelo", afirma o documento, "as empresas contratadas têm seus custos cobertos independentemente dos valores da tarifa".

Decisão naturalmente polêmica, que tem críticos provavelmente uma das razões que levaram a Secretaria de Transportes da Prefeitura de São Paulo a publicar o trabalho -, entre eles, segundo declarações de campanha, o prefeito que toma posse em janeiro, Paulo Maluf. O fato é que a municipalização, com suas tarifas reais, incentivou a renovação da frota em São Paulo, fazendo de 1991, ano da pré-implantação do evento, e 1992 dois dos melhores exercícios de vendas no atacado e no varejo de ônibus.

Destaque da Ramires

A Ramires Diesel, de Sorocaba, SP, recebeu da Mercedes-Benz o troféu "Destaque 1992" na comercialização de ônibus novos. A Ramires teve o maior crescimento percentual, em volume e valor, em sua região de atuação. Em dólar, comparando-se 1992 com os anos de 1987-1990, o crescimento registrado foi

de 1.659%. Para o gerente-geral da Mercedes-Benz, Arthur Poltronieri, presente à recepção oferecida pela concessionária no dia 18 de dezembro em suas instalações, o sucesso da Ramires deve-se à ousadia na estratégia de abertura de novos mercados num ano difícil como 1992.

MOTOR TRASEIRO

O interesse demonstrado pelos empresários ajudou e a Ford e a Volkswagen estão dobrando as apostas no setor de ônibus. Para uma parcela mais exigente do empresariado a empresa já desenvolve um modelo urbano com motor traseiro, visando maior comodidade de embarque e mais espaço útil para os passageiros.

DIVERSIFICANDO

Não é o único que está na prancheta. De olho na recuperação das vendas do segmento rodoviário, as montadoras que se abrigam sob a holding Autolatina preparam o lançamento de um ônibus rodoviário intermunicipal, uma fatia relevante do mercado brasileiro.

MAIS POTENTE

Já a Mercedes-Benz joga no contra-ataque. Para recepcionar os chassis Ford e Volkswagen, que serão lançados em março do ano que vem, a montadora planeja apresentar na mesma época um ônibus urbano com motor da série 400. Sob medida para 0-371 UL.

CONCORRÊNCIA

A liberdade de concorrência nas linhas de transporte interestadual de passageiros promete agitar a rota São Paulo-Rio, a mais cobiçada do Brasil. A 1001 que já faz a ligação São Paulo-Niterói prepara uma frota com ar condicionado instalado em todos os ônibus para o percurso.

BALTAZAR VEM AÍ

Se alguém perguntar, ele provavelmente negará, mas o fato é que o empresário mineiro-paulista Baltazar José de Souza já foi designado revendedor dos chassis de ônibus Ford que estão entrando neste início de 1993 no mercado brasileiro. Baltazar, que também dirige o sindicato dos empresários de ônibus do ABC paulista, é um transportador que cresceu muito no setor de ônibus. Calcula-se que sua frota hoje beira os 4 mil carros.

IMPÉRIO CANHEDO

A ousadia do ex-caminhoneiro Wagner Canhedo em direção aos céus da aviação pode comprometer seu patrimônio terrestre.

O homem que privatizou a Viação Aérea São Paulo (Vasp) já estaria vendendo a Viplan, empresa de ônibus urbanos de Brasília, uma das fontes que geraram riqueza e poder ao empresário. A aviação é um brinquedo caro. "Da mesma maneira que dá prestígio, pode levar o empresário à bancarrota", compara um analista do setor de transporte.

Aliás, Camilo Cola, o dono da Viação Itapemirim, certa feita, segredou que seu sonho de comprar a Vasp esbarrava na dívida da estatal paulista.

Tanto que Cola, ao invés de candidatar-se à privatização da estatal, preferiu montar sua empresa aérea, pequena, cargueira, porém, infensa a chuvas, trovoadas políticas e "desastres" financeiro-econômicos.

EM OFF

As boas novas da IAA'94

Se depender da vontade dos organizadores da Deutsche Messe AG-Messesegelände de Hannover, a maior organizadora de feiras internacionais do mundo, que realiza dentre outras a IAA, as empresas brasileiras terão sua participação facilitada.

Segundo Seep D. Heckmann, manager da empresa, a formação do MCE-Mercado comum europeu, em 1993, não vai de forma alguma prejudicar as relações comerciais dos países de outros continentes, especialmente da América Latina. Ao contrário a uniformização da legislação tributária e das regras de importação e exportação serão mais simples e única para todos os membros do MCE.

Portanto isso não deve inibir as empresas brasileiras a apresentarem seus produtos na Europa. "Os expositores brasileiros devem apresentar nas feiras alemãs e da Europa o que tem de melhor e mais avançado". Na opinião do manager, o Brasil tem boas chances de estabelecer parcerias interessantes com os novos países do leste europeu, que estão começando a viver um processo de industrialização. Assim a próxima IAA'94, que ocorrerá em setembro, deverá abrigar um número maior de empresas brasileiras. A representante da empresa alemã no Brasil, a Hannover Fairs do Brasil, já está recebendo contatos de interessados e proporcionando facilidades para quem quiser participar. A sede brasileira funciona em Curitiba e atende pelo tel (041) 244-8778.

Um Volvo a gás

A Volvo apresentou no Salão do Automóvel 92 motor movido a gás natural desenvolvido pela Volvo Bus Corporation, da Suécia, para aplicação em ônibus urbanos. Os ônibus Volvo a gás operam na Gotemburgo sueca com autonomia para 400 quilômetros. O motor a gás Volvo é de ciclo Otto, com seis cilindros em linha, potência de 250 cv a 2200 rpm e torque de 950 Nm a 1200 (ou menos) rpm. Segundo o gerente de marketing de ônibus da Volvo, Cláudio Mader, a introdução do novo motor vem sendo acompanhada com interesse, especialmente em países com reservas de gás natural. No futuro, afirma Mader, será possível produzir ônibus a gás em volumes que contribuam para reduzir custos, viabilizando o gás como boa alternativa energética para o transporte urbano de passageiros. O motor é turbo/intercooler de 10 litros, com injetores individuais.

Divulgação tardia

Dois meses antes de um novo mandato municipal, finalmente, a CMTC de São Paulo resolveu divulgar os itinerários dos ônibus especiais a informar ao público o que significa a insignificante tarja colorida que os ônibus do município envergam na sua dianteira e laterais.

A completa falta de informação certamente adiou o sucesso do novo sistema de ônibus especiais, cuja principal função é a de retirar das ruas o transporte individual por automóvel.

As faixas coloridas, por sua vez, prestam-se ao apoio dos numerosos analfabetos da cidade, para os quais, evidentemente, a mídia correta é o rádio. O grande problema, entretanto, é a pequena visibilidade da faixa frontal e a escolha de cores às vezes conflitantes como o marrom sobre vermelho.

Para o arquiteto João de Deus Cardoso, renomado projetista de pinturas de frota, o que mais perturba o transporte urbano paulistano é a profusão de pinturas: "Em dez anos a frota paulistana teve oito pinturas diferentes. É lamentável", diz ele. Aparentemente estamos às vésperas de mais um modelito. Aguardem.



Divulgação

Comolatti e Ruas, dois pesados na VW

Dois grupos paulistas vão vender chassis de ônibus Volkswagen. Um é o grupo Ruas, que explora mais de uma dezena de empresas urbanas com frota de 2.500 ônibus. Outro é o grupo Comolatti, velho conhecedor do mercado de caminhões e ônibus e dono da Sama, forte revenda de autopeças.

O grupo Ruas vai tocar a revenda Pellegrini, especializada em ônibus. Não é preciso dizer que só as empresas "caseiras" já garantem à revenda um alto poder de comercialização. A Comolatti entra com a revenda chamada Tietê Veículos, ficando como revendedor VW, no lugar deixado pela Caraiá, que abandonou o negócio de venda de veículos comerciais para concentrar-se apenas nos automóveis da marca alemã.

Mercosul à vista

Com a notória inoperância do transporte marítimo de cabotagem e a ineficiência crônica do transporte ferroviário (já tentado entre Cubatão, SP e a Argentina) a tríplice aliança mercantil que se reúne para viabilizar o Mercosul - Mercado Comum do Cone Sul, já trata de instalar o corretor da integração tarifária.

Foi realizado um seminário intitulado "Eixo Viário São Paulo - Porto Alegre - Buenos Aires", onde tratou-se da construção de uma autoestrada São Paulo - Buenos Aires. Por esses dias, segundo o ministro Fernando Henrique Cardoso, das Relações Exteriores, será formada uma comissão trilateral entre as chancelarias do Brasil, Argentina e Uruguai visando concretizar a idéia deste macroeixo rodoviário. Esta autoestrada é considerada prioridade para a viabilização do Mercosul.

Scania levanta nova fábrica

O presidente da Scania do Brasil, Ake Brannström, anunciou que a montadora investirá US\$ 30 milhões no Brasil nos próximos 2 anos. O objetivo do investimento será a construção de uma nova unidade industrial da empresa em São Bernardo do Campo SP, que deverá estar concluída em 1994.



Divulgação

O novo prédio industrial terá 10 mil metros quadrados e deverá produzir cerca de 8 mil cabines por ano, destinadas aos mercados interno e externo. Com esse investimento, a Scania eleva para US\$ 150 milhões os investimentos no País para os próximos 4 anos, a maior parte visando à implantação de um plano de modernização e incremento da competitividade de seus produtos.

Criatividade bem-vinda

O sucesso da Limpool na Expobus abriu os olhos de muitos empresários que viviam quebrando a cabeça com os serviços de limpeza da frota e suas garagens. Para as empresas isso apresenta um custo a menos e a racionalização da rotina de trabalho, visto que não precisam mais preocupar-se em treinar mão-de-obra para realizar os serviços e ainda correr o risco de ter algum veículo danificado por desinformação.

Segundo Cláudia Resende, diretora da Limpool, sua equipe é especializada e conhece as características de cada serviço e os cuidados que deve ter com a frota.

Como prêmio à criatividade, a Limpool está expandindo sua atividade e abrindo franquias no Rio de Janeiro e Recife. Ela já atua na capital paulista, na Grande São Paulo e em várias cidades da Baixada Santista.

Num encontro com os realizadores das feiras de Hannover, **Technibus** fez algumas propostas para otimizar a visita dos empresários brasileiros. Informando sobre os números da indústria brasileira de ônibus e do interesse que técnicos e empresários têm no evento, **Technibus** sugeriu à Deutsche Messe AG a destinação de área maior para os ônibus e sua apresentação por categoria, separada dos caminhões. Na última IAA'92 só havia um pavilhão exclusivo para os ônibus, o restante estava pulverizado por vários pavilhões, obrigando o visitante a caminhar quilômetros para ver todos os produtos. A sugestão foi anotada.

A **Castrol Brasil** acaba de colocar à disposição de seus clientes o SAC Castrol, o Serviço de Atendimento ao Cliente, com funcionamento das 8h00 às 17h00, de segunda a sexta-feira pelo tel. (021) 800-2154, interurbano gratuito. Parte do plano de qualidade total, o SAC dará informações sobre aplicações, características e desempenho, prazos de entrega, faturamento, pagamentos e reclamações dos lubrificantes Castrol.

A Associação Nacional de Transportes Públicos - ANTP realizará o 9º Congresso Nacional de Transportes Públicos entre 26 a 30 de abril de 1993, em Florianópolis, SC. Maiores informações sobre o evento podem ser obtidas pelo telefone (011) 283-2299. O congresso está marcado para o Centro de Convenções do Hotel Castellar.

Eudo Laranjeiras, um dos sócios da empresa Cidade do Sol, de Natal, não pode nem ouvir falar em ônibus a gás. A decisão da empresa é de não substituir os carros mais antigos, mesmo pelas versões mais aperfeiçoadas. "É muita dor de cabeça", afirma. Hoje a empresa tem 17 carros a gás na frota. No passado, teve quase 30.

A Federação das Indústrias do Estado do Espírito Santo concluiu um estudo que aponta o fretamento como a modalidade mais barata de transporte coletivo. Segundo a pesquisa, as empresas podem economizar até 40% com a substituição do fornecimento de vales-transporte pelo oferecimento de ônibus fretados aos seus funcionários.

Embora o mercado interno mostre claros sinais de queda, o externo tem sustentado o crescimento anual em relação ao ano passado. O novo recorde de produção anual de ônibus em 1992 deverá registrar mais de 25.000 unidades completas, integrais e chassis para os mercados interno e externo.

No mercado externo, até outubro, os números são alvissareiros. Nos dez primeiros meses deste ano o crescimento atingiu nada menos de 50,18%, em comparação ao mesmo período do ano passado. Até outubro haviam sido exportadas 7311 unidades contra apenas 4 868 no ano passado.

Edson Ceccato, ex-Thamco, é o novo gerente comercial da Engerauto - Engenharia e Comércio de Automóveis, agora também de ônibus. A empresa do Grupo Santo Amaro, maior revendedor Ford do País, já concluiu a fábrica de Tatuí, SP, de onde poderão sair até 20 carrocerias por mês.

A **CTC carioca**, que desde 1985 vem testando ônibus a gás, no sistema bi-combustível, desta vez está experimentando outra alternativa. Segundo o executivo da empresa Otacílio Monteiro, há ônibus Ciferal com motor do CTA (fabricados no Rio de Janeiro) sendo testados pela empresa. Por ora, não há resultados.

CURTAS