

EXCLUSIVO:



Polvo lança motor
raseiro no Brasil

TECHNI
bus

ANO 3 • NÚMERO 15 • OUT-NOV/93 • CR\$ 700,00

Linha 94

• MARCOPOLO

Allegro, o novo interurbano

• JOTAVE

Stilus inova rodoviário

• CIFERAL

Urbano de frente nova

• ENGERAUTO

Janelas mais amplas

**A sucessão
nas empresas
de ônibus**

**Feira de Kortrijk
mostra tendências
do mercado europeu**



BUSSCAR

Rodoviário com visual arrojado



MEM BUSS
380 T

BUSSCAR

Aritana
Turismo

LEITO

MEM
370

EXCALIBUR

Powered by



BLR 45

60 MPH



Intermarine

SÃO PAULO (011) 265-5277



DE 26 DE SETEMBRO A 02 DE OUTUBRO
CENTER NORTE - SP

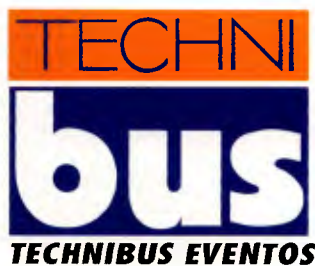
Reserve ainda em 1993 seu stand na exposição do maior mercado de ônibus mundial

A Expobus, na sua terceira edição, é uma ótima oportunidade para sua empresa mostrar produtos e serviços destinados ao mercado de ônibus. Trata-se de uma mostra segmentada, com retorno garantido para quem expõe.

Venha falar com seu público-alvo
Participe da Expobus
Já estamos aceitando inscrições

(Garanta já seu espaço e pague em 9 prestações a partir de dezembro)

Organização



TECHNI
bus
TECHNIBUS EVENTOS

Fones: 67.1770 / 66.6497 / 66.0368 / 825.4768
Fax: 67.8173 / 826.0193

SUCESSÃO FAMILIAR Como as empresas de ônibus passam o bastão **18**

INTERNACIONAL As novidades da feira belga de Kortrijk **21**

LINHA 94 Volvo, Busscar, Marcopolo, Ciferal, Jotave e Engerauto mostram seus lançamentos **33**

RODOVIÁRIO Novo decreto traz polêmica e concorrência **47**

FLORIANÓPOLIS
Empresa privada paga projeto para disciplinar transporte

41

GOIÂNIA
Cidade recebe 210 ônibus novos em clima de festa

43

PNEUS
Qual é a hora do descarte? Os frotistas respondem

44



Foto de capa: Busscar 380T (Marcelo Spatafora) Volvo B12 (divulgação)

CONJUNTURA
Montadoras e encarroçadoras fazem previsões para 1994

52

LONDRES
Conheça a história do transporte de Londres através de um museu

59

FREIO ABS
Uma utilização ainda em fase experimental

63

INTEGRAÇÃO
Corredor de 32 km completa cinco anos de sucesso

51

SEÇÕES

Ponto de vista 9

Cartas 10

Panorama 12

Galeria 54

Dicas 60

Opinião 64

EXPEDIENTE

Diretores

Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana

REDAÇÃO

Diretor
Marcelo Fontana

Editor
Ariverson Feltrin

Editor Assistente
Eduardo Alberto C. Ribeiro

Editor de Arte
Eduardo de Gragnani Jr.

Fotografia
Marcelo Spatafora

Jornalista Responsável
Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

DEPTO. COMERCIAL/ ADMINISTRATIVO

Gerente
Miguel Nacarato

Secretária
Clarice Kazue Sato

Contatos
Mônica B. Barcellos
João Teixeira

Assinatura/ Telemarketing
Adriana C. Souto Medeiros

Fotolitos
Grafcolor

Impressão
OESP Gráfica

Redação, Administração, Publicidade

Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000- Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil
Tel: (011) 67.1770 - 66.0368
66.6497 - 825.4768
Fax: (011) 67.8173

Assinaturas

Anual: CR\$ 7.000,00 (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: CR\$ 700,00

Circulação

11.000 exemplares
Circula no mês subsequente ao da capa

Periodicidade:

Circula a cada 45 dias

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



FILIADA AO **IVZ**
INSTITUTO VECICISTA DE BRASIL

MICRO CIFERAL. DO TAMANHO DE SUAS NECESSIDADES.



MICRO URBANO



Com carroceria totalmente construída em duralumínio e fibra de vidro, o novo Micro Ciferal tem características técnicas de ponta e avançado design para torná-lo líder de sua categoria no mercado.

Para quem precisa de um veículo prático, econômico, com muita agilidade e o melhor custo-benefício, o Micro Ciferal é a solução.

Suas características especiais de projeto, aliadas ao alto desempenho

e versatilidade, tornam o Micro Ciferal Urbano ideal para utilização, entre outras, em linhas circulares, conexões em aeroportos e metrô, fretamento e turismo.

Comprá-lo é muito fácil. Uma grande rede de representantes Ciferal pode orientá-lo sobre linhas de financiamento, leasing e consórcio, além de garantir rapidez na entrega de peças de reposição.

Conheça-o, solicite um test-drive e conclua que o Micro Ciferal tem o tamanho exato de suas necessidades.

CIFERAL

Tel.: (021) 779-1011 Fax: (021) 779-1032

LEIA O QUE O CARLOS ALBERTO FALOU DO CHASSI DE ÔNIBUS FORD. DEPOIS VOCÊ DECIDE.

*"O pessoal vive me perguntando qual é o melhor **chassi** pro frotista e pro passageiro. Olha que disso eu entendo, modéstia à parte. Pra mim, chassi tem que ser forte, mais comprido, com **longarinas** retas. Tem que ter **embreagem** macia, **câmbio** robusto, mas com engate suave. **Diferencial** que agüente firme e seja de baixa manutenção. **Freios** que a gente confie e duren bastante. **Motor** valente - sem ser gastador - e que tenha vida longa. E pra terminar: uma **suspensão** que conheça o nosso chão, a nossa realidade. Se um chassi com tudo isso tiver ainda **baixo ruído** interno, der **conforto** ao motorista e aos passageiros e garantir uma boa **assistência técnica**, ele é um forte. Ele é um **Ford**. Acho que eu já respondi qual é o melhor chassi. Ou você acha que todo esse elogio é pouco?"*

(Carlos Alberto de O. Medeiros - frotista da Taquatur Taguatinga Transportes de Turismo Ltda. - São Luís, MA)



Novo chassi de ônibus Ford B-1618. Com tantas vantagens, a próxima parada vai ser na sua frota.

Conheça as vantagens do Consórcio Entrega Imediata Ford. Todos os consorciados são contemplados na primeira assembléia. Veja também nossos planos especiais de financiamento sem juros e leasing para frotistas.

ÔNIBUS FORD



Pense mais Forte. Pense Ford.

Fincando raízes

A indústria brasileira de ônibus segue avançando fora de seus limites geográficos. Nesse contexto, o México já desponta como conquista consolidada. A grande sacada foi entender que a interdependência é um fato consumado nas relações comerciais. É melhor avançar acompanhado por parceiros locais do que insistir em caminhar isoladamente.

Depois dos felizes casamentos Marcopolo-Dina e Caio-Mercedes, é a vez da Carrocerias Nielson aliar-se à Mexicana del Autobuses, a Masa. A encarroçadora catarinense decidiu-se pela parceria. Em troca, venderá carrocerias e tecnologia.

A Scania do Brasil também está chegando de mala e cuia no México. Até o final de 1994 estará produzindo caminhões em San Luis Potosi, região central do país. O veículo de carga é o primeiro alvo, já que o mercado mexicano consome de 4 a 5 mil caminhões pesados por ano. É um número expressivo, pois representa em torno de 50% do volume brasileiro.

"Temos de estar presentes para assegurar nosso futuro no México", diz Ulf Grevesmühl, que deixa a direção de exportação

da Scania brasileira para assumir a presidência da Scania México.

O controle da subsidiária mexicana será da Scania de São Bernardo do Campo, no ABC paulista. Trata-se de importante passo, não apenas para cumprir objetivos de participação da marca no segmento de caminhões, como também para conquistar fatias no mercado de ônibus mexicano.

A Scania Brasil firmou, em 1992, acordo para exportar, em cinco anos, 3 mil ônibus para a Dina. O primeiro lote, de 600 unidades, já foi entregue. Em 1993 não houve continuidade, mas espera-se que, com a fixação de uma fábrica local, a Scania possa dar seqüência ao negócio.

Fincar raízes duradouras no país onde se pretende conquistar é uma política astuta no aspecto das relações comerciais. As indústrias brasileiras estão sabendo aproveitar as oportunidades que se abrem na indústria de ônibus.

Está claro que o comércio é uma via de mão dupla. Temos um dos maiores mercados internos do mundo em ônibus e, portanto, escala, condições e competência para consolidar uma permanente e segura posição.

Quem ataca pode ser atacado. Afinal, o vigoroso mercado interno brasileiro de ônibus é forte fonte de atração e cobiça das montadoras estrangeiras.

Com a recessão mundial, a tendência é de que o Brasil, mais cedo, mais tarde, seja atacado comercialmente por fabricantes de ônibus de outros países.

A primeira sinalização nesse sentido vem da Volvo do Brasil que decidiu importar da Suécia o chassi B12, produto que marca a estréia da marca no motor traseiro. De início, os veículos serão importados por completo, mas com o tempo, a previsão indica uma nacionalização gradativa do chassi.

O exemplo da Volvo deverá ser acompanhado por outros fabricantes, ainda que a indústria brasileira seja reconhecidamente competitiva. Mas isso não basta. Torna-se imprescindível que o setor de fabricação de chassi e montagem de carrocerias continue avançando em eficiência, qualidade e produtividade - verdadeiras armas, para deflagrar a excelência dos produtos no *front* interno e enfrentar a concorrência externa, que tardou, mas está chegando.



Divulgação

Associação

Solicito informarem o endereço da Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Passageiros, a NTR.

Mauri Luiz Foggatto
São José dos Pinhais, PR

O endereço da NTR é: SAS, Quadra 6, Bloco J, Edifício Camilo Cola, mezanino, CEP 70070-000, Brasília, DF. Telefone: (061) 224-9972.



Vista aérea da fábrica da Nielson em Joinville

Representante

Em função da notícia veiculada no último número da revista, de que somos representantes da Castrol do Brasil no Estado do Rio de Janeiro, vimos solicitar a correção que for necessária, visto que não representamos a referida empresa.

O equívoco foi provocado pelo fato de termos conversado com membros da revista, aos quais declaramos que estávamos em negociações com a Castrol.

Jorge de Souza e Silva,
Rio de Janeiro, RJ

As informações publicadas na revista foram prestadas pessoalmente pelo sr. Jorge de Souza e Silva.

Comil

Na edição nº 12 da revista chamou-nos a atenção um artigo sobre a companhia Corradi Mascarello (Comil), da qual pedimos divulgarem o endereço.

Cesar Nunes Del Arco,
Gerente Geral,
Nodela S.A.,
Lima, Peru

O endereço da Comil: rua Alberto Parenti, 1382, Distrito Industrial, CEP 99700-000 - Erechim, Rio Grande do Sul Tel: (054) 321.3011 Fax: (054) 321.3531.

Carroceria

Peço o endereço e telefone do fabricante da carroceria que aparece no anúncio do Banco Safra veiculado na revista Technibus, edição de maio de 1993.

Tarcísio Ribas
Conselheiro Lafaiete, MG

A carroceria é da Nielson cuja matriz tem o seguinte endereço: Rua Pará, 30, Bairro América, CEP 898204-420, Joinville, SC. Telefone: (0474) 35-1133.

Mercado chileno

Ao mesmo tempo em que parabenzamos a revista Technibus pela belíssima reportagem "Os ônibus que chegam perto do céu", solicitamos que nos informem o órgão com o qual devemos nos comunicar para obter dados e estatísticas sobre caminhões e carretas no mercado chileno.

Aproveitamos para informar que nossa empresa é fabricante de autopeças.

Antônio Carlos A. Boechat
Fábrica Boechat Ltda.
Itaperuna, RJ

O organismo em questão é: Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, Santiago, Chile.

Feiras e fornecedores

Felicitemos essa prestigiosa revista, que a cada mês está mais interessante para nós que trabalhamos no setor de metalurgia.

Aproveitamos a oportunidade para pedir que publiquem listas de feiras a serem realizadas no seu país relacionadas com as áreas de ferramentas, máquinas e transporte e ampliem a relação dos fornecedores de matérias-primas para encarroçamento de ônibus. Desejamos também conhecer empresas que nos possam assessorar tecnologicamente para a produção em série de carrocerias de ônibus.

Rolando Morales,
Gerente de Vendas,
Metal Mecânica Mopar,
La Paz, Bolívia.

A Technibus promoverá a Expobus'94 no período de 26 de setembro a 2 de outubro de 1994, na cidade de São Paulo. É a terceira edição da maior mostra de ônibus do Brasil. O "Anuário do Ônibus de 1994" desta editora, que circulará no final de janeiro, terá uma lista abrangente de empresas fornecedoras de matérias-primas e componentes para o setor de ônibus.

A DIREÇÃO CERTA PARA SEUS INVESTIMENTOS.

Fundo Dibens de Commodities.

BANCO DIBENS
O BANCO DE QUEM TRANSPORTA

MOEDA FORTE. AGORA NO BRASIL.

B
W/Brasil



Fundo Commodities Cambial Unibanco, mais um excelente investimento que o Unibanco criou para transformar o seu dinheiro em moeda forte.

Quando você aplica no Fundo Commodities Cambial, o Unibanco investe parcela substancial desses recursos em títulos que rendem a variação cambial (dólar comercial) mais juros.

Esse resultado da variação cambial mais juros faz com que o Fundo Commodities Cambial Unibanco tenha um rendimento competitivo com os melhores investimentos do mercado financeiro internacional. É ótimo negócio em qualquer lugar do mundo. E o Fundo Commodities Cambial Unibanco ainda tem outras vantagens:

- Liquidez e rentabilidade diária após 30 dias de carência.*
- Tem a garantia e a segurança de ser administrado pelo Unibanco, uma das mais sólidas e tradicionais instituições financeiras do país.*
- E é um investimento que você pode fazer pelo telefone, usando o Unibanco 30 horas: SP (011) 235-0122, RJ (021) 532-0122 e outras localidades (011) 800-1066 (ligação gratuita).*

Fundo Commodities Cambial. Mais uma forte razão para você ser cliente Unibanco.

Fundo Commodities Cambial

UNIBANCO

Brasileiros na Guiana

O empresário brasileiro Baltazar José de Souza vai operar ônibus na capital da Guiana, Georgetown. Os primeiros 50 carros já foram comprados. Levam chassis OF-1318 fornecidos pela Mercedes-Benz do Brasil.

Na Guiana Baltazar terá como sócios os empresários Assis Gurgacz e Lindolfo Gontijo Lucas, seus parceiros nas cinco empresas urbanas de Manaus, com 300 carros.

"Aceitamos o desafio de operar em Georgetown, onde o transporte urbano é feito atualmente com cerca de 5 mil veículos tipo kombi, fabricados por japoneses", conta Baltazar.

"Tivemos o apoio do embaixador brasileiro no país e do presidente da Guiana", arremata.

Até 1994 a empresa brasileira terá

300 ônibus operando em Georgetown. Os veículos seguirão do Brasil numa operação de exportação. O empresário brasileiro Baltazar será, ao mesmo tempo, operador e importador.

A logística não estava definida no início de novembro. Com a falta de estrada que liga Brasil à Guiana, uma das opções é mandar os veículos por via marítima até o porto de Georgetown. Outra alternativa é levar o carro rodando até Belém e de lá seguir, por mar, até o destino.

Seja como for, o fato é que o Brasil, além de exportador de ônibus, pela primeira vez passa à condição de exportador de empresários de ônibus. Um acontecimento, sem dúvida, alvissareiro e que enobrece os empresários brasileiros.

São Luís cria integração

Outra capital brasileira, São Luís, no Maranhão, está criando as bases para dotar seu transporte urbano por ônibus de um sistema integrado. Com uma frota de 770 ônibus, a adoção do sistema integrado deverá reduzir em 20% a frota atual, sem que isso prejudique os serviços. "Pelo contrário, vai melhorar o nível de atendimento", afirma um dos empresários locais, Otávio Vieira da Cunha Filho, também presidente da NTU, a associação que reúne as empresas transportadoras urbanas.

Em São Luís existem hoje cinco tipos de tarifas. A integração deve reduzir para um ou, no máximo, dois níveis tarifários. "A ocupação urbana em São Luís é diferente de outras capitais: quanto mais próximo ao centro mais pobre é a população". Para evitar que a população de baixa renda seja prejudicada, deverão ser criadas duas tarifas, a mais baixa, destinada a 35% dos habitantes que residem perto do centro, e outra, abrangendo as demais regiões.

O projeto prevê a construção de seis terminais de ônibus, mas Cunha Filho acredita que, com três deles, já será possível operar o sistema. "Não queremos nada sofisticado, mas algo da ordem de US\$ 500 mil por terminal", acentua o empresário.

Real Expresso muda de marca



Divulgação

Uma associação com o piloto Nelson Piquet na Piquet Veículos, revenda Mercedes-Benz em construção em Brasília, foi o fator preponderante que levou a Real Expresso a mudar seus chassis Scania para a marca da estrela de três pontas. De início serão 300 unidades, até completar 1 mil ônibus, que é a frota total do grupo, confirmou Eder Pinheiro, diretor do grupo com sede na capital federal.

Outra empresa, a Companhia São Geraldo de Viação, de Belo Horizonte, recebeu as primeiras 25 plataformas O-371 RSE de um total de 500 unidades

compradas num prazo de cinco anos. Até o fim de 1994 a São Geraldo terá mais 110 veículos.

A empresa opera 800 veículos em cerca de 500 cidades de 16 estados. A plataforma O-371 RSE, lançada em março de 1992, é adequada para receber carrocerias de até 13,20 m de comprimento sem necessitar de terceiro eixo. É equipada com motor OM-447 LA, da geração BR-400, turboalimentado e com pós-resfriador de ar de admissão. A carroceria escolhida pela Marcopolo foi a Marcopolo Viaggio GV 1000 (foto).

Bala na agulha

Uma encarroçadora de ônibus brasileira está em adiantada fase de negociação com uma congênere do Chile. Até meados de novembro não se falava no tipo do negócio, se é uma *joint-venture* ou simplesmente a absorção de uma pela outra.

Além da candidata chilena, a encarroçadora brasileira conversava também com uma empresa argentina do ramo.

Espera-se que até o final de 1993 possa haver uma definição, seja no caminho da concretização do acordo, seja na desistência do negócio.

Um fato é evidente: as três partes dependem do desfecho dessas discussões para traçar ou corrigir seus planos estratégicos.

O balanço da privatização da CMTc



Foto: Coavis Cranch

A carioca Ciferal (682 carrocerias) e a Mercedes-Benz (549 unidades, sendo 529 chassi e 20 ônibus completos) lideraram o ranking de fornecedores aos frotistas que privatizaram o primeiro

RUMO AO MOTOR TRASEIRO

A primeira fase do motor traseiro da Autolatina está vencida. "O projeto está pronto", diz uma fonte. A idéia, como ocorreu com o motor dianteiro, é ter uma "pressa controlada". A segunda fase, que começa a ser tocada agora, envolve a nomeação do conselho consultivo, que vai opinar sobre o assunto. O plano é adicionar talvez dois empresários do setor rodoviário ao atual conselho.

Até o final de 1994 o protótipo já deverá estar pronto. A Autolatina está partindo da estaca zero: "Não conhecemos nada de tecnologia de motor traseiro". Há algumas idéias, ainda esparsas, para nortear o desenvolvimento. Uma delas é trabalhar com duas alternativas de motor, MWM, de 6 litros, na faixa até 200 cv, e Cummins, de 8 litros, na faixa de 300 cv. "Precisamos de respostas para perguntas dos seguintes tipos - o que o cliente quer? quanto está disposto a pagar? Deixar tudo só na cabeça dos engenheiros é um risco", acrescenta uma fonte.

lote da Companhia Municipal de Transportes Coletivos, CMTc, a empresa pública paulistana.

Outro destaque no fornecimento foi da Volksbus, que vendeu 305 chassis 16.180. O negócio envolvendo 995 carros somou cerca de US\$ 60 milhões.

Da frota de ônibus novo vendida, 75% foram absorvidos por empresas que estreiam no transporte urbano de passageiros. O destaque foi a entrada de várias construtoras.

Celso Eduardo da Silva Daotro, da Construdaotro, é um estreante no ramo de transporte de passageiros. "É uma diversificação de investimentos", assinala.

Sérgio Kuba (foto) é outro empresário que buscou diversificação. "Nossa atividade original, o fretamento, vem sofrendo muitas perdas. Decidimos, por isso mesmo, entrar num outro segmento menos sensível a crises", disse.

Concorrência para 920 articulados

Desde 17 de novembro estão à venda os cadernos contendo os regulamentos que vão nortear certamente uma das maiores concorrências de operação de ônibus já abertas no Brasil.

Serão 920 ônibus articulados para operar em oito corredores da capital paulista. A concorrência integra a terceira etapa da privatização da Companhia Municipal de Transportes Coletivos (CMTc). A primeira fase (ver matéria nesta página) resultou na privatização de 80 linhas e na compra,

SÃO PAULO O ranking na privatização da CMTc

Empresa	Quant.	Carroceria	Chassi
AMAFI CONST.	55	CIFERAL	VOLKSBUS
	185	CIFERAL	MERCEDES
	86	CIFERAL	VOLVO
BRASIL LUXO	62	CAIO	MERCEDES
CONS. ALFA	79	CIFERAL	VOLKSBUS
CONSÓRCIO ARC	39	CAIO	MERCEDES
	20	MERCEDES	mono.
CONS. TRANSKUBA	119	CAIO	MERCEDES
	52	CIFERAL	VOLKSBUS
PRIMAVERA		<i>(Comprou ônibus usados)</i>	
TRANSDAOTRO	119	CIFERAL	VOLKSBUS
V.PARATODOS	66	CIFERAL	MERCEDES
V.SÃO PAULO	58	NIELSON	MERCEDES
ZEFIR JÚNIOR	40	CIFERAL	FORD
	15	COMIL	FORD

BALANÇO DE FORNECEDORES

CHASSI		CARROCERIA	
MERCEDES	549	CIFERAL	682
VOLKSBUS	305	CAIO	220
VOLVO	86	NIELSON	58
FORD	55	MERCEDES Mono.	20
		COMIL	15
TOTAL	995	TOTAL	995

Fonte: Mercado

pelas empresas privadas, de 995 ônibus. Na segunda fase, em andamento, os operadores selecionados farão a locação de 1.400 ônibus da CMTc.

A terceira fase inova num aspecto. Empresa individual ou consórcio que for selecionado, além de contar com ônibus articulados ou biarticulados para operar, terá de assumir, em parceria com o poder público, uma fase inicial de implantação dos corredores e preparação de toda a infra-estrutura necessária à sua operacionalização.

A abertura dos envelopes com as propostas dos interessados será feita de 19 a 22 de janeiro.

DADOS SOBRE OS LOTES EM LICITAÇÃO

Concor.	Corredor	Ligação	Frota
036	Sapopemba Anhaia Melo D. Pedro	São Mateus - Parque D. Pedro II São Mateus - Parque D. Pedro II Sacomã - Parque D. Pedro II	180
037	Carvalho Pinto Assis Ribeiro	S. Miguel - Parque D. Pedro II S. Miguel - Parque D. Pedro II	140
038	Pirituba	Pirituba - Pç. Pedro Lessa	50
039	Francisco Morato	Campo Limpo - Pça. Princesa Isabel	90
049	Radial Leste	Metrô Itaquera - Parque D. Pedro II	50
041	Rio Bonito Guarapiranga	Parelheiros - Santo Amaro Jardim Ângela - Santo Amaro	330
042	Guaianazes	São Miguel - São Mateus	30
043	Sabará	Pedreira - Santo Amaro	50