

SÃO PAULO
Empresários investem
R\$ 1 bilhão em corredores

ESTADOS UNIDOS

Operadoras e
indústrias
resistem a
turbulências

ADMINISTRAÇÃO

As lições de
uma empresa
mineira
em São Paulo

TECHNI
bus

ANO 4 • NÚMERO 23 • MAR-ABR/95 • R\$5,00



**A nova geração de
biarticulados**





Z+G CREY

Cem anos colocando grandes idéias em



circulação.

Em 1895, um notável invento iniciava sua primeira linha regular entre duas cidades na Alemanha, provando que poderia ser mais eficiente que diligências puxadas por cavalos. Foi um duro teste, mas surgia o primeiro ônibus motorizado do mundo, de Benz, uma nova forma de transporte, que precisou de muita persistência dos seus idealizadores para ir em frente.



1895: primeiro ônibus motorizado do mundo, de Benz.

A partir dos esforços isolados de Karl Benz e Gottlieb Daimler, cujas empresas se uniram mais tarde, dando origem à marca Mercedes-Benz, começou-se a dinamizar a produção do veículo que facilitaria a vida em todo o mundo, aproximando as pessoas, os negócios, os costumes e as idéias.

O mesmo espírito de pioneirismo do início da criação do ônibus chega ao Brasil em 1956, com a construção do primeiro ônibus brasileiro, um Mercedes-Benz. Hoje, não dá para imaginar quem nunca tenha andado de ônibus para rever um amigo, ir de casa até o trabalho ou, até mesmo, ir atrás de uma nova chance na vida.

Com espírito de pioneirismo, inovação e modernidade, sempre presente em cada etapa de sua história, a Mercedes-Benz junta à mais avançada tecnologia sua excepcional experiência na criação das melhores soluções para o presente e o futuro, num permanente compromisso com seus clientes e com toda a sociedade.

Colocar grandes idéias em circulação coloca a Mercedes-Benz sempre na frente há cem anos.



A evolução não tem ponto final.



Mercedes-Benz

Rimula Super MV.

O super óleo do seu dia-a-dia.

Um super óleo merece uma super embalagem.

Rimula Super MV agora tem uma nova embalagem em plástico, projetada para garantir maior segurança e maior qualidade, além de tornar mais prático o manuseio.



Tecnologia por dentro e por fora.

Seu bico funil foi desenhado para evitar o derrame e oferecer maior aproveitamento.

E seu novo lacre inviolável é uma garantia de qualidade. A certeza de que você está levando um super óleo.

15W-40

No dia-a-dia da sua empresa tem que ter Rimula Super MV. Porque Rimula Super MV é o lubrificante que melhor garante a saúde da sua frota.

Ele é multiviscoso, econômico, facilita as partidas a frio e tem o melhor desempenho, em qualquer temperatura.

Rimula Super MV é um lubrificante com alto teor de detergência, que reduz os depósitos de impurezas

nos pistões e deixa o motor muito mais limpo. Protege contra o desgaste, a ferrugem e a corrosão, aumentando bastante a vida útil dos motores.

Rimula Super MV foi pesquisado e testado em 13 laboratórios no mundo inteiro. E aprovado por todas as montadoras do país.

Rimula Super MV. Protege melhor a sua frota, dia após dia.



Você confia, a Shell excede.



FILIADA AO **IVC**

Diretores
Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana

REDAÇÃO

Editor
Ariverson Feltrin

Editor Assistente
Eduardo Alberto C. Ribeiro

Redatora
Carmen Lígia Torres

Arte
Eduardo de Gagnani 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
Mitugi Oi
Sueli Crutt

Departamento Comercial
Daniel Bork (Gerente)
Mônica B. Barcellos
João Teixeira
Daniela Di Rienzo
Clarice Kazue Sato (Secretária)

Circulação
Cláudio de Oliveira (Gerente)

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

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

Fotolitos
Grafcolor

Redação, Administração, Publicidade
Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000 - Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil
Tel: (011) 826.6700 (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

ÍNDICE

CURITIBA AMPLIA - Technibus mostra em detalhes o novo biarticulado Volvo/Marcopolo que começará a rodar em julho na capital paranaense **18**

CORREDORES EM SÃO PAULO - Empresários privados vão investir R\$ 1 bilhão em infra-estrutura e na compra de 1.353 articulados **22**

ADMINISTRAÇÃO - Grupo mineiro faz balanço de sua operação no sistema de transporte em São Paulo **28**

ESTADOS UNIDOS - Operadores e fabricantes de ônibus adaptam-se as permanentes transformações por que passa o mercado americano **36**

IKARUS - Uma das maiores fabricantes mundiais de ônibus, a húngara Ikarus estuda uma maneira de entrar no mercado brasileiro **40**



TUDO NOVO

São Paulo Transporte S.A. é o novo nome da ex-CMTC **25**

OPERAÇÃO

A Penha, do grupo Itapemirim, cria serviço diferenciado **30**

GÁS NATURAL

Grupo Constantino aproveita ocasião e adota o combustível **32**

INFORMÁTICA I

Equipamento espanhol controla embarques no percurso **34**

INFORMÁTICA II

São Gerardo desenvolveu sistema on-line para controle geral **35**

LEGISLAÇÃO

Setor de passageiros debate a nova lei das concessões **42**

TRÓLEBUS

Operadoras de São Paulo iniciam programa de renovação de frota **45**

CONJUNTURA

Prefeituras mantêm tarifas urbanas, apesar dos dissídios trabalhistas **48**

SEÇÕES

SUMÁRIO **6** PONTO DE VISTA **7** CARTAS **8**
PANORAMA **10** DICAS **47** GALERIA **50** OPINIÃO **52**

O Brasil, sem medo de ser feliz

Felizes eram os anos 70, quando a inflação brasileira sequer batia nos 50% anualizados. No ano em que o Brasil se tornou tricampeão mundial de futebol, no México, a inflação medida pelo Índice Geral de Preços (IGP) da Fundação Getúlio Vargas atingiu 20,7%. Quatro anos mais tarde, no fracasso da seleção brasileira na Alemanha, o dragão inflacionário ainda lançava labaredas amenas, na casa dos 30% anuais.

Foi, efetivamente, nos anos 80 que o Brasil inaugurou a espetacular goleada no placar inflacionário: abriu a década na casa dos três dígitos e a fechou com quatro dígitos – mais exatamente nos anos 1989/90, com estratosféricos 4.468% de inflação anual.

Planos econômicos, desde 1986, só serviram para reacender a disparada da inflação. Daí, certamente, resultou a incerteza que rondava a população brasileira, em 1994, em relação ao sucesso do Plano Real.

A vantagem é que o plano veio na forma de URV, sem surpresas: o governo habilmente marcou a data, 1º de julho de 1994, para a inauguração do Real. O aviso prévio serviu para municiar as remarcações de preços, mas, ao mesmo tempo, desarmou os especuladores que lucravam com a loteria da incerteza.

A área de transportes foi favorecida duplamente: sem o imposto inflacionário, sobrou dinheiro no bolso da população mais carente e no caixa das empresas para renovar os ônibus. Os resultados estão aí: os ônibus rodam cheios – no transporte urbano de passageiros em São Paulo o movimento pulou de 5,5 milhões para 7 milhões de passageiros diários – e as montadoras de chassis e carrocerias estão com carteiras recheadas de pedidos.

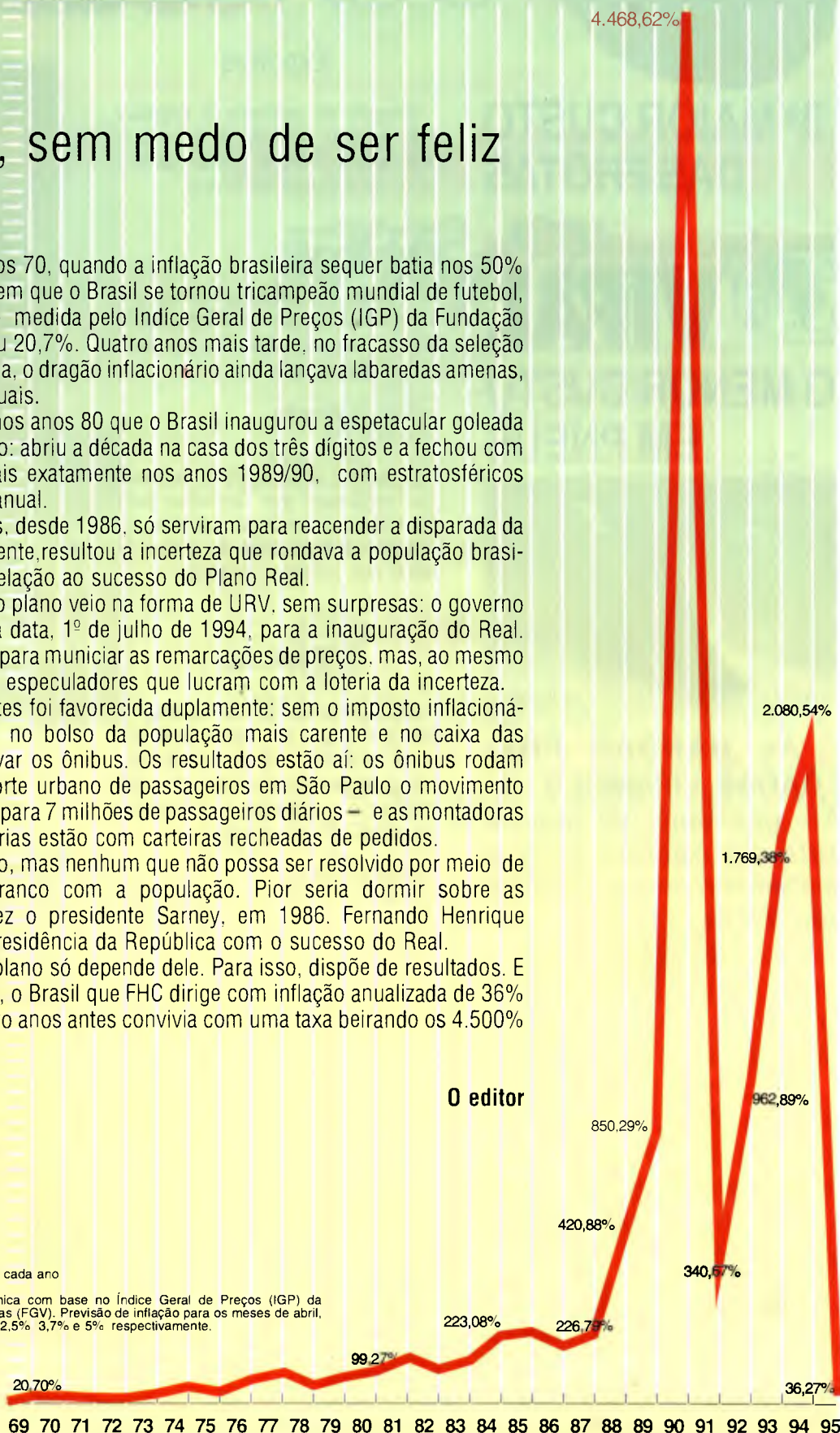
Há problemas, claro, mas nenhum que não possa ser resolvido por meio de diálogo sincero e franco com a população. Pior seria dormir sobre as conquistas, como fez o presidente Sarney, em 1986. Fernando Henrique Cardoso chegou à presidência da República com o sucesso do Real.

A manutenção do plano só depende dele. Para isso, dispõe de resultados. E de credenciais: afinal, o Brasil que FHC dirige com inflação anualizada de 36% é o mesmo que quatro anos antes convivia com uma taxa beirando os 4.500% anuais.

A inflação brasileira

Período: julho/junho de cada ano

Fonte: Summa Econômica com base no Índice Geral de Preços (IGP) da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Previsão de inflação para os meses de abril, maio e junho de 1995: 2,5%, 3,7% e 5%, respectivamente.



O editor



O 3º MAIOR CUSTO DAS FROTAS



VIPAL

O MENOR CUSTO EM PNEUS



As **BANDAS PRÉ-MOLDADAS VIPAMOLD** da VIPAL, possuem um grande número de opções para a recapagem de pneus radiais e convencionais.

Com desenhos fiéis às bandas originais, os pneus rodam melhor, prolongando sua quilometragem.

E com sua equipe de assistência técnica distribuída por todo país, a Vipal está pronta a prestar toda orientação para a melhor utilização de seus produtos.

Consulte a Assistência Técnica Vipal:
Porto Alegre (051) 222-0556 Curitiba (041) 346-4048
São Paulo (011) 829-8988 R. Janeiro (021) 264-9792
Recife (081) 461-1787 Belo Horizonte (031) 418-1400



VIPAL

CONFIANÇA PARA RODAR TRANQUILO

CARTAS

Expobus

Gostaria de conhecer a Expobus, pois achei o máximo as fotos e as reportagens sobre o evento, particularmente o Museu do Ônibus.

Sidney J. de Souza,
J. Monlevade, MG

Gostaria de parabenizá-los pelo sensacional evento que foi a Expobus'94. Infelizmente, ele se realiza apenas a cada quatro anos.

Luiz Alberto Damásio,
C. Grande, MS

Sidney e Luiz: a Expobus, promovida e organizada por Technibus Eventos é realizada a cada dois anos. A próxima será em 1996. Aguardem detalhes nas próximas edições.



Motorista fanático

Sou motorista de ônibus e queria que publicassem minha foto na revista. Sou fanático por ônibus bonito.

Ivandir Pinheiro Machado,
P. Bueno, RO.

Réplicas

Somos fabricantes de réplicas de ônibus originais e também colecionadores de revistas e folhetos relacionados a ônibus. Gostaríamos de obter endereços e catálogos de fabricantes de ônibus de outros países.

Marcos de Carvalho,
Lençóis Paulista, SP.

Intercâmbio

Parabenizamos Technibus pelo trabalho de primeira qualidade. Gostaríamos que nossos endereços fossem publicados para intercâmbio de informações sobre ônibus.

André Luis Soares Cândido
Av. Macambira, QD 27 LT-14,
Cachoeira Dourada, 74363-240,
Goiânia, GO

Roseli F. de Paula
R. João Barrozo, 74, Santo Amaro,
04459-206, São Paulo, SP.

Ônibus estrangeiros

É muito bom ser assinante de Technibus, por ser fonte de atualização sobre lançamentos da indústria de ônibus. Gostaria que me enviassem matéria e foto sobre ônibus da Argentina e lançamentos dos mercados europeu e americano.

Carlinho S. Coelho,
Pedro Leopoldo, MG.

Carlinho, Technibus frequentemente visita feiras internacionais para mostrar as novidades internacionais sobre ônibus. Nesta edição, há uma reportagem, a partir da página 36, falando sobre mercado e fabricantes dos Estados Unidos. Quanto aos endereços de vários operadores brasileiros, estamos enviando resposta a você, por carta.



**A mangueira não era Sabó.
A excursão foi por água abaixo.**

**Peça perfeição.
Peça mangueira Sabó.
Não é dura, por isso
dura muito mais.
As originais de fábrica.**



SABÓ
Mangueiras

Concessões: Sorocaba na lei



Marcos Alexandre Alves

A cidade de Sorocaba, no interior paulista, adequou-se à nova lei federal que rege as concessões. A assessoria jurídica da Urbes, empresa pública que cuida do desenvolvimento urbano, preparou os termos para licitar o serviço de transporte, com contrato vencido em abril. A cidade, de 450 mil habitantes, das raras em São Paulo que opera sistema integrado, adotou há alguns anos a parceria da iniciativa privada, responsável pela construção dos dois terminais de integração, batizados com os nomes de São Paulo e Santo Antônio (foto).

Os ônibus de Sorocaba dispensam a presença do cobrador. Os passagei-

ros depositam as fichas de embarque – marrom (comum); verde (vale-transporte) e amarela (escolar) – nas catracas instaladas nos veículos.

As duas empresas privadas que tiveram seus contratos vencidos, FTU e TCS, operam 305 ônibus distribuídos em 70 linhas e transportam diariamente 160 mil passageiros. "Pagamos as empresas por quilômetro rodado 11 dias depois da viagem realizada, não cobramos taxa de administração e não precisamos subsidiar os serviços", garante Renato Gianolla, assessor técnico da Urbes, que adianta: "Estamos fazendo estudos para adotar a catraca eletrônica no sistema".

Diretrizes federais para o setor urbano

Ensaio iniciado na gestão do ex-ministro dos Transportes Alberto Goldman (1992/1994), o Conselho Nacional dos Transportes Urbanos, CNT reuniu-se no final de abril, depois de cinco meses completamente desativado. De caráter consultivo, com representatividade ampla – desde empresários, via NTU, até empregados, via CUT e Força Sindical –, o CNTU pretende, neste ano, tornar-se uma entidade normativa, com poderes de decisão nas questões de política para os transportes urbanos.

A gratuidade de tarifas e o preço da energia elétrica para os transportes urbanos eletrificados dominaram o primeiro encontro de 1995. Antônio Maurício Ferreira Neto, coordenador

de transportes urbanos do Ministério dos Transportes e representante da Associação Nacional dos Transportes Públicos em Brasília, ANTP, adiantou uma solução que identifique fonte de recursos para qualquer subvenção tarifária.

"O parágrafo que continha o assunto foi vetado da Lei das Concessões", informa ele. Em relação ao preço diferenciado da energia para veículos urbanos eletrificados, Neto afirmou que o conselho tentará "convencer o Departamento Nacional de Abastecimento de Energia Elétrica, DNAEE, da necessidade de ter uma filosofia que privilegie esse transporte, junto às concessionárias", já que estas são autônomas para fixar preços da energia.

Technibus reforça "Pintura de Frotas"

O Concurso de Pintura de Frotas, promovido há 28 anos pela revista Transporte Moderno, ganha em 1995 a parceria de Technibus. Além



da capa de TM, como é de praxe, a frota vencedora, na categoria ônibus, será capa de Technibus.

Podem se inscrever no 28º Concurso de Pintura de Frotas, até 25 de agosto de 1995, empresas da América Latina que operem no mínimo cinco veículos e que não tenham sido premiadas em concursos anteriores com a mesma pintura.

Há duas categorias – cargas (caminhões, picapes e utilitários) – e passageiros (ônibus e táxis).

Mais informações pelo telefone (011) 826-6700 ou 575-1304 com Maria da Penha.

A Marcopolo, que faturou R\$ 183,5 milhões em 1994, vai lançar em junho a versão Geração V do Allegro, sua carroceria para fretamento.

A Têxtil Norma está fornecendo tecido antichama para revestimento interno de veículos nacionais dentro da Resolução 675/85 do Contran que estabelece normas de segurança contra incêndios: a propagação da chama deve atingir no máximo 250 mm por minuto.

A Garrett, empresa do grupo AlliedSignal, completou há pouco a marca de um milhão de turbos produzidos no Brasil. A empresa, com fábricas nos Estados Unidos, França, Inglaterra, Irlanda, Japão, Coreia, Itália, México e China, começou no Brasil, em 1976, com 2 mil turbos por ano, e produz hoje 150 mil unidades anuais.

CURTAS



Marcelo Spataro

Thamco reage com o mercado

A Thamco, encarroçadora de São Paulo (na foto, sua linha de montagem), encerrou o período de janeiro a abril de 1995 com um total de 320 carrocerias entregues. Entre os clientes do modelo urbano Dinamus, lançado na Expobus, em setembro de 1994, estão as empresas baianas Viação Gabriela (120 unidades) e Joevanza (88), além das paulistanas Viação Zefir (70) e Viação Paratodos (30). A meta, segundo a diretora da Thamco, Cíntia Thamer Butros, é terminar o ano com mil unidades vendidas.

O mercado aquecido está alavancando a reação da Thamco, que busca se recuperar de uma crise financeira, responsável pelo declínio de suas vendas para 350 unidades por ano em 1993 e 1994, em comparação com resultados anuais na casa de 2 mil unidades em 1991 e 1992.

A Thamco passou por um processo de racionalização interna, com redução de quadro de pessoal e terceirização de atividades como a fabricação de partes em fibra-de-vidro e estruturas de assentos.

Plano Real embala ritmo de viagens

A expansão do número de passageiros embarcados nas rodoviárias é cristalina: no terminal de Niterói, RJ, por exemplo, o crescimento no mês de janeiro em relação a idêntico mês do ano passado atingiu 45,5%. A produtividade das empresas também subiu:

no Terminal Rodoviário Tietê, na capital paulista, o número de passageiros por ônibus subiu de 27,1, no ano passado, para 31,3 em janeiro deste ano. Em Niterói passou respectivamente de 18,2 para 21,9 passageiros por carro.

RODOVIÁRIAS: MAIS PASSAGEIROS

(Nº DE PASSAGEIROS)

LOCAL	1993	1994	1995	VARIAÇÃO (%)
TIETÊ (SP)	1.334.085	1.449.255	1.804.469	24,5
NOVO RIO (RJ)	849.674	806.496	1.064.266	32,0
CAMPINAS (SP)	383.673	383.821	504.328	31,4
B. FUNDA (SP)	183.672	193.048	235.778	22,1
RIB. PRETO (SP)	166.241	157.468	186.351	18,3
J. FORA (MG)	124.209	130.138	162.466	24,8
NITERÓI (RJ)	115.468	101.218	147.310	45,5

Fonte: SOCICAM

Ônibus: R\$ 8 milhões por excesso de peso

O Departamento Nacional de Estradas de Rodagem, DNER, obteve decisão judicial da 18ª Vara Federal do Rio de Janeiro que determina o pagamento das multas por excesso de peso de ônibus em estradas federais. Em 1992 as empresas conseguiram liminar que suspendeu a execução de multas, a apreensão de veículos e a aplicação de outras sanções previstas na Lei da Balança. O diretor-geral do DNER, Tarcísio Delgado, acredita que desde 1992 ocorreram muitos abusos, havendo constatação de companhias que dando prioridade às cargas e sonegando ICMS. A mais recente medida judicial permite, agora, a cobrança de R\$ 8 milhões de multas acumuladas. A vitória do DNER, segundo Delgado, mostra que "as rodovias não são território livre, onde ganha quem tem mais força".

GENTE

Saadi no Banco Fibra

João Batista Saadi assumiu a direção executiva do Banco Fibra, pertencente ao grupo Vicunha, para cuidar das linhas Finame, *leasing* e capital de giro do setor de transporte de passageiros e cargas. Saadi tem como seus diretores regionais Péricles Ramos, em Belo Horizonte, José Rubens Rodrigues, em São Paulo, e Nelson Ribeiro Jr., baseado em Curitiba.

DTR tem novo diretor

Miguel Ximenes de Melo Filho, ex-deputado estadual do PMDB, por Santa Catarina, é o novo diretor do Departamento de Transporte Rodoviário, DTR, empossado no final de abril. O órgão é responsável pelo gerenciamento do transporte rodoviário interestadual. Melo Filho substituiu Ítalo Mazoni, que ocupava o cargo paralelamente às suas atribuições de diretor de Operações do DNER, onde continuará a exercer suas atividades.

A sucessão nas empresas

João Batista L. P. Saadi*

"Definitivamente, o talento não é hereditário" (autor desconhecido)

Acredito que este tema é atual para as empresas de ônibus, pois praticamente a característica principal de empresa familiar é ser qualificada a partir da segunda geração do fundador, quando temos em cargos de direção da empresa não mais o fundador e sim outros membros da família, tais como, filhos, filhas, genros, nora etc.

As empresas de ônibus, em sua boa parte, estão atingindo 45 a 50 anos de fundação e a história tem mostrado um número grande delas ser vendido por problemas de sucessão familiar, entre outros motivos.

Sabemos que o principal problema entre o fundador e a geração seguinte está no choque de gerações, através de diferentes comportamentos das pessoas, tais como mudanças sociais e políticas. Em dado momento, o respeito, a paciência, as contemporizações começam a afrouxar e o confronto entre a velha geração e a nova geração radicaliza-se, tornando inevitável o conflito.

Uma das características da empresa familiar é o estilo de gestão do fundador, que é altamente controlador, concentrador de decisões, não delegando ou compartilhando da política estratégica da empresa, estando pois acostumado a tomar decisões solitárias, sem consultar ninguém. Esta posição de autocrata do fundador, quem sabe, está ligada à própria fundação da empresa, porque foi obrigado a tomar decisões sozinho, pois os filhos ainda eram pequenos e não haviam outras pessoas que pudessem discutir, trocar idéias, ou seja, não formou um ambiente de administração participativa. Por não estar habituado a consultar ninguém, ele mesmo toma decisões solitárias.

Neste momento é que se faz neces-

sário o fundador atuar não mais como criador e, sim, preparar um ambiente para o nascimento de ações, posturas para que a empresa esteja perpetuada, ou seja, deixe de ser um criador e passa à condição de empresário.

As atitudes esperadas agora deste "empresário", é o aparecimento de um novo verdadeiro líder na família que possa reunir a confiança dos demais familiares e conduzir o negócio para a frente, antecipando-se ao conflito através da preparação planejada de sucessão.

Infelizmente já temos casos de empresas de ônibus vendidas, onde o ditado popular "pai rico, filho nobre e neto pobre" consagrou a empresa familiar como o verdadeiro paraíso dos compradores.

O momento correto para iniciar o processo da sucessão não é uma questão de resistência física por parte do fundador, mas sim quando ele ainda estiver em pleno vigor físico e mental e não deixando os herdeiros ver a empresa como sendo uma "vaca leiteira" obrigada a sustentá-los, para manter a posição e status social de cada membro da família.

Finalmente, o "fundador", ou melhor, o "empresário" vai estabelecer – quem sabe com a ajuda de consultores externos – o perfil adequado do sucessor, educando-o no decorrer do tempo, para que ele preencha os pré-requisitos (liderança, poder empreendedor etc.) necessários para o bom desempenho do cargo de presidente da empresa.

Como última qualidade, este novo líder terá que ter, necessariamente, capacidade política de articular pessoas (herdeiros) evitando possíveis conflitos de acionistas, ou seja, ter o famoso "jogo de cintura".

* Diretor-executivo do Banco Fibra

ENGERAUTO

Produção avança

Uma encarroçadora beneficiada pelo aquecimento do mercado é a Engerauto, que planeja fechar o ano com 475 unidades produzidas, quatro vezes mais do que fabricou nos últimos três anos somados, informa Edson Ceccato, gerente de Vendas. Os maiores compradores da Engerauto são o Ministério da Aeronáutica (35 unidades), a empresa Axé (25), de Salvador, além da Borborema e Cidade Alta (Recife, PE), Elmar, de Nova Iguaçu, RJ, e Inab, de Fortaleza, CE. Metade da produção foi instalada sobre chassi Ford B-1618. Para atingir a meta de produção de 475 unidades neste ano, a empresa passa, em maio, para um ritmo de 1,5 carroceria por dia, alcançando duas unidades diárias em junho.

Mercedes vende fábrica para a ZF

A ZF argentina comprou a fábrica de caixas de câmbio da Mercedes-Benz. Ficará com os 700 empregados e investirá US\$ 90 milhões nos próximos anos. Em junho a ZF assumirá a produção.

Com isso, a Mercedes, na Argentina e no Brasil, deixa o negócio de câmbio e passa, praticamente com exclusividade, a comprar da ZF caixas com torque superior a 400 N.m. Há alguns anos a subsidiária brasileira da fábrica da estrela havia deixado de fabricar transmissões, transferindo a atividade para a Argentina.

O acordo entre a Mercedes e a ZF foi assinado no dia 3 de maio em Stuttgart, na Alemanha, pelo responsável pela divisão de veículos industriais da Mercedes, Bernd Gottschalk (ex-presidente da Mercedes-Benz brasileira) e Klaus Bleyer, presidente do conselho de direção da ZF alemã.



SCANIA PLUS 24.

ATENDIMENTO DE EMERGÊNCIA

24 HORAS POR DIA/365 DIAS POR ANO.



A importância de rapidez máxima no atendimento de emergência não precisa ser enfatizada. Índices de produtividade mais elevados têm relação direta com o menor tempo do veículo parado.

Com a finalidade de obter maior eficiência de seu Scania, colocamos agora à sua disposição um novo serviço em todo o Brasil: Scania Plus 24 - Atendimento de Emergência. Este serviço funciona 24 horas por dia/365 dias por ano, através de uma simples ligação telefônica gratuita. Desejamos sinceramente que você rode tranquilo e nunca precise utilizar este serviço. Mas, se e quando precisar, o Scania Plus 24 estará a postos para atendê-lo o mais rapidamente possível. Boa viagem.

0800 19-4224



SCANIA

S E M P R E J U N T O D O C L I E N T E

Passageiro, o "sócio" de ocasião

A Kin-Guin Viagens e Turismo, de Presidente Prudente, SP, descobriu uma solução engenhosa para competir com a Viação Andorinha no transporte de passageiros, na linha São Paulo-Presidente Prudente-São Paulo.

Sem guichês para a venda direta de passagens, a Kin-Guin, que opera modernos ônibus de turismo, trabalha fretando ônibus de excursões para uma tal de Associação 12 de Julho. Para viajar a um custo 40% inferior ao

preço da linha regular, o passageiro é obrigado a apresentar carteira de filiação da associação.

O custo da viagem é rateado entre os passageiros. A Kin-Guin dispõe de rodomoça a bordo que dá informações gerais sobre a viagem, como duração, tempo de parada, tripulação, além de oferecer lanche com direito a refrigerante. Durante os feriados, a Kin-Guin lota vários ônibus com seus "sócios" de ocasião.

Expresso Talgos em São Paulo

Segunda classificada na licitação para operar a garagem São Miguel Paulista e seus 270 ônibus, a Expresso Talgos, transportadora do Interior paulista, assumiu as 19 linhas do Consórcio Leste-Oeste, vitorioso na concorrência pública. Formado pela Viação São Paulo, Santo Estevam e São José, o consórcio foi destituído da operação devido à descoberta de um documento falso da Viação São Paulo, no processo de privatização das linhas. Segundo a gerenciadora do sistema, São Paulo Transporte S.A.,

um dos três documentos exigidos (recolhimento do FGTS, atestado pagamento de INSS e comprovante da Receita Federal) apresentou informações irregulares. Mesmo conseguindo provar não ter débitos atualmente com esses órgãos, a São Paulo Transporte anulou seu ato de habilitação, uma vez que no processo de privatização encontra-se documento ilegal. Por isso, a licitação do corredor Radial Leste também foi anulada, pois a Viação São Paulo também era uma das integrantes do consórcio vitorioso.

Vendas de ônibus aumentam 88,32%

A comercialização de ônibus no mercado doméstico no período de janeiro a abril de 1995 evoluiu 88,32% em relação a igual período do ano passado. Todas as montadoras cresceram, com destaque para a Volkswagen, que ampliou suas vendas em 104,84%. A Ford e a Mercedes-Benz também expandiram substancialmente sua comercialização. A repetir-se o volume (5.177 unidades) nos próximos dois quadrimestres, será materializada a previsão de 15 mil unidades no ano.

Já a produção de ônibus nos primeiros quatro meses de 1995 atingiu 6.559 unidades, 12,3% acima do total registrado no ano passado.

VENDAS DE ÔNIBUS

(mercado interno- em unidades)

FÁBRICA	JAN/ABR		VAR (%)
	1995	1994	95/94
FORD	397	209	89,95
VW	676	330	104,84
MAFERSA	41	29	41,37
M.BENZ	3.478	1.838	89,22
SCANIA	365	171	13,45
VOLVO	220	172	27,90
TOTAL	5.177	2.749	88,32

Fonte: ANFAVEA

Frases & datas



Na cidade de Guarujá, no litoral paulista, a faixa anunciava para o dia 1º de maio o "fim do monopólio do transporte coletivo" exercido pela Viação Guarujá. Naquele dia começou a operar a Viação Guaiúba, com uma frota zero km.

A Transportes Zuca Lopes, de Teresina, PI, e a Guerino Seiscento Transportes, de Tupã, SP, festejam datas importantes em 1995: a primeira, com frota predominante Scania e linhas em regiões inóspitas do Maranhão e Piauí, completa 30 anos. A Guerino Seiscento faz 25 anos.



"Em geral a regra é bastante clara: não é injusto um empresário eficiente substituir um outro ineficiente" (Israel Kirzner, economista e professor da Universidade de Nova York).

"Confiança, a gente perde muito fácil. Para recuperá-la depois é sempre muito difícil" (Mário Vargas Llosa, escritor e candidato à presidência do Peru em 1990).