



1993

DÉCADA 90

**OF-1620, o segundo
passo da Mercedes**

B - 12000

**Ford e Caio
vão à escola**

CHASSIS

**El Detalle produzirá
no Brasil em 1994**

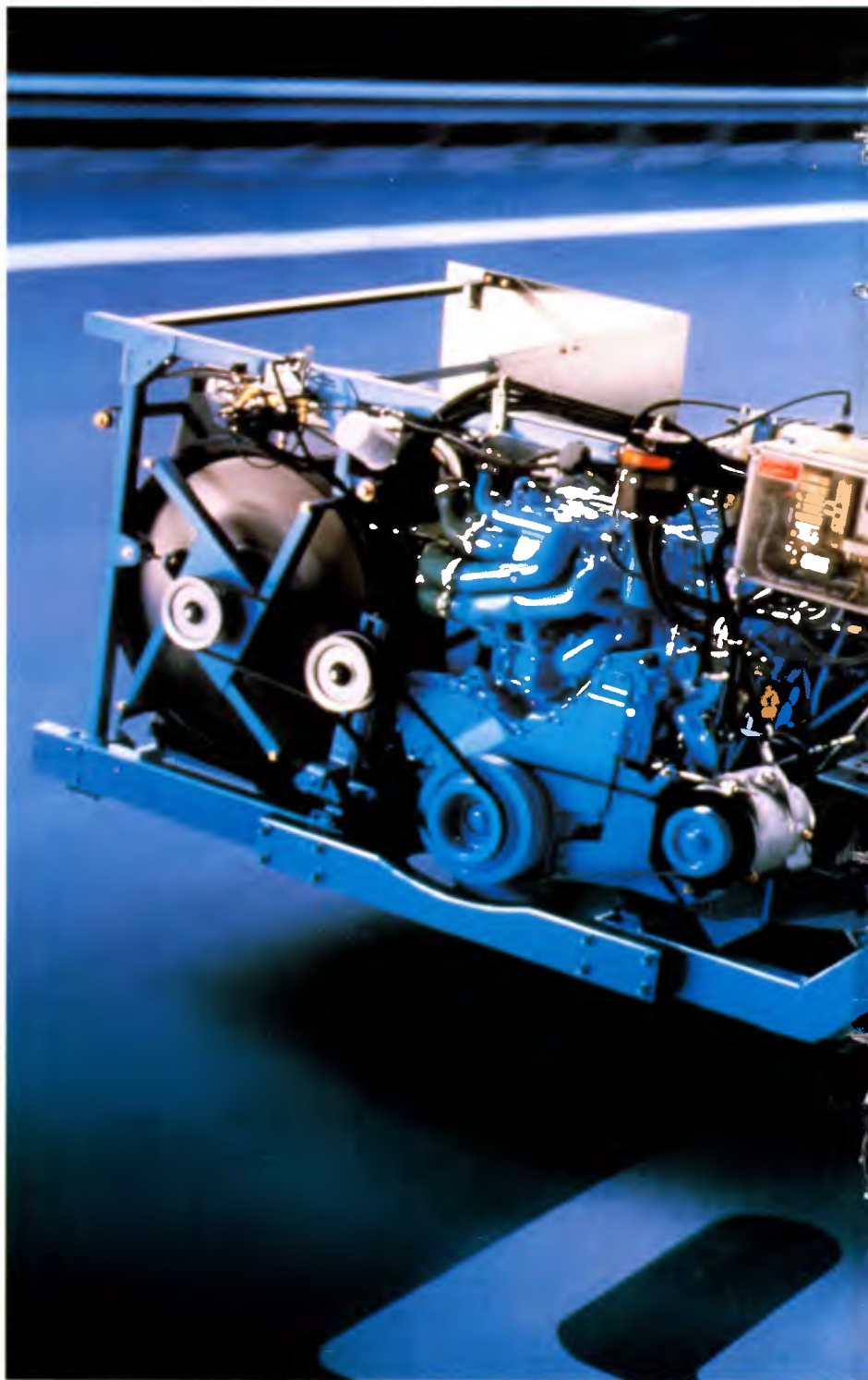
RETROSPECTIVA 93

**Competição
em disparada**

Se você procura potência, não perca este ônibus.

O novo ônibus rodoviário Volvo B12 chegou trazendo o que há de mais avançado em matéria de conforto, segurança e desempenho no transporte de passageiros.

O Volvo B12 está chegando ao Brasil, trazendo em sua bagagem uma avançada tecnologia em transporte de passageiros. Ele possui motor traseiro de 12 litros com 400 cv (o mais potente do mercado), o que representa mais torque nas subidas, ultrapassagens mais seguras e maior velocidade média, encurtando o tempo de viagem. Outra novidade é a caixa de mudança com "easy shift", que possui o curso da alavanca curto, diminuindo o esforço do motorista e proporcionando engates mais rápidos e suaves, como os modernos automóveis de passeio. Tudo isso significa melhores condições de trabalho para o motorista, aumentando a produtividade e segurança da viagem. Além disso, o novo Volvo B12 possui suspensão a ar e pode vir equipado com freio ABS como opcional de fábrica, para aumentar ainda mais a segurança. E como todo veículo Volvo, ele roda mais e fica mais tempo disponível para o trabalho, assegurando toda a lucratividade que a sua empresa precisa. Vá até o concessionário mais próximo conhecer o novo Volvo B12. Um ônibus de viagem tão potente, que vai ultrapassar todas as suas expectativas.



desempenho e segurança,



Exclaim

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE.

VOLVO

A Vocal foi o concessionário que mais vendeu ônibus Volvo no Brasil em 93. Imagine agora onde ela vai chegar de B12.

Para chegar ao 1.º lugar de vendas em todo o Brasil, a Vocal sempre pegou o ônibus certo.

O novo B12 é mais uma prova disso. Depois do sucesso do B58 e do B10M, o B12 já está

no ponto para trazer mais potência para dentro da sua empresa. Com certeza ele vai sair mais rápido do que chegou, por isso passe na Vocal o quanto antes. Não perca este ônibus.

Vocal Comércio de Veículos Ltda.

Estrada de Servidão, 315 - Rod. D. Pedro I - km 103,8 - Nova Aparecida - CEP 13089-500 - Campinas-SP

Fone (0192) 40-1500 - Telex 192 003 - Fax (0192) 40-1501

Av. Otaviano Alves de Lima, 4694 - Freguesia do Ó - CEP 02901-000 - São Paulo-SP

Fone (011) 876-6633 - Telex 11 26249 - Fax (011) 876-5558

Rua Dr. Erlindo Salzano, 1422 - Vila Daniel - CEP 13660-000 - Porto Ferreira-SP

Fone (0195) 81-3061 - Fax (0195) 81-3061

VOLVO

Diretores

Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana



FILIADA AO **IVZ**

REDAÇÃO

Diretor

Marcelo Fontana

Editor

Ariverson Feltrin

Editor Assistente

Eduardo Alberto C. Ribeiro

Editor de Arte

Eduardo de Gagnani Jr.

Fotografia

Marcelo Spatafora

Jornalista Responsável

Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Secretária

Clarice Kazue Sato

Contatos

Mônica B. Barcellos
João Teixeira

Fotolitos

Grafcolor

Impressão

OESP Gráfica

Redação, Administração, Publicidade

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

Assinaturas

Anual: CR\$ 9.800,00 (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\$ 1.050,00

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

■ PONTO DE VISTA ■

Especialização é o caminho

Nada como ter um grande mercado. O restante depende da competência. Porque o Brasil é o maior mercado do mundo e tem um farto número de empresários. Por extensão, multiplicam-se as oportunidades para

quem entra decididamente no segmento rodoviário de passageiros.

É o caso de Technibus. Nascida em 1991, em pouco mais de dois anos, a Technibus Editora multiplicou suas atividades, todas girando em torno do tema ônibus.

Technibus Eventos é um dos produtos dessa multiplicação. Criado para organizar e administrar

promoções, este braço da editora terá em 1994 uma tarefa desafiadora e, ao mesmo tempo, gratificante: comandar a Expobus'94, exposição que será realizada de 26 de setembro a 2 de outubro na Expo Center Norte (foto), em São Paulo, numa área de 29 mil m², 45% superior à da última Expobus, realizada em 1992. Fabricantes de ônibus, encarroçadores e fornecedores em geral do setor de ônibus terão a oportunidade de exibir seus produtos e falar com um público - nacional e internacional - numa feira específica onde serão expostos produtos específicos.

A especialização é o caminho mais curto para errar menos e atingir objetivos certos. O grupo Technibus vai por este caminho, impulsionado por uma revista que nada deve às do Primeiro Mundo, impressa integralmente em papel couchê, a quatro cores, com um cardápio editorial que caiu no gosto dos leitores.



Milton Shirata

Marcelo Fontana

■ ÍNDICE ■



Capa: Ilustração
Eduardo de Gagnani jr.

PANORAMA	7
AGENDA 1994	9
ENTREVISTA	10
RETROSPECTIVA 1993	13



Preferência nacional.

“É ônibus Scania?” Esta pergunta é feita com muita freqüência nos guichês das estações rodoviárias de todo o Brasil. Comprovadamente, os passageiros escolhem os ônibus Scania para viajar.

Às vezes, as preferências das pessoas acontecem por razões puramente emocionais. Mas, a preferência por ônibus Scania é absolutamente racional. O usuário conhece melhor do que ninguém o que lhe proporciona mais vantagens.

Maior conforto

Chassis que acompanham a vanguarda mundial do desenvolvimento de ônibus, motores com níveis adequados de potência e torque, suspensão com os maiores avanços tecnológicos. São estas, entre outras características exclusivas, que tornam os ônibus Scania mais rápidos, pontuais, confortáveis e de maior confiabilidade.



Maior economia

Se para o passageiro, Scania é o melhor ônibus, para o empresário é o melhor negócio.

O permanente desenvolvimento dos ônibus Scania a nível mundial, permite o máximo de produtividade. Maior vida útil, menor custo operacional, maior valor de revenda, tecnologia de ponta e preferência do usuário são as qualidades que os ônibus Scania oferecem.

Consulte o seu Concessionário Scania. E com todos os dados na mão, você mesmo reconhecerá que vale a pena pagar um pouco mais quando o produto é melhor e garante retorno mais rápido ao capital investido.

SCANIA

SEMPRE JUNTO DO CLIENTE

Mercedes lança chassi com motor *turbocooler*

A Mercedes-Benz do Brasil lançou em dezembro de 1993 o chassi OF-1620, que traz, como uma das novidades, o motor de 200 cv, torque de 63 mkgf, modelo OM 366 LA, com *turbocooler* - turbo-alimentado com pós-resfriador ar-ar.

É o segundo produto da lista do programa Chassis Década de 90, iniciado com o OF-1618.

A Mercedes destaca também no OF-1620 o peso, cerca de 400 kg mais leve que seus concorrentes, "que lhe garante a melhor relação peso x potência do mercado".

A montadora enfatiza ainda outros atributos, descritos a seguir.

- É a primeira vez que um chassi Mercedes tem um câmbio não fabricado pela própria empresa. Trata-se da caixa de câmbio ZF S568, de 5 marchas, que permite mudança fácil no engate da primeira para a segunda marcha, evitando desgaste prematuro do conjunto de embreagem pelo hábito do motorista de arrancar em segunda marcha.

- O 1620 admite opcionalmente caixa automática Allison.



divulgação

- O chassi incorpora modificações para evitar retrabalhos que encarecem o custo final do produto. A empresa cita, como exemplo, a longarina reta de seção constante com balanço traseiro alongado em 500 mm e uma travessa adicional que dá mais resistência ao chassi e elimina várias operações no encarroçamento.

- O eixo cardã foi simplificado para facilitar manutenção.

- O sistema elétrico recebeu mudanças: utiliza duas baterias com tensão de 24V, instaladas sobre suporte de metal, com chicotes e cabos aproveitáveis, também para evitar retrabalho.

- A central elétrica, que traz a novi-

dade da placa de circuito impresso, a exemplo do OF-1618, tem pontos de reserva para a conexão de sistemas adicionais.

- Freio: os cilindros ganharam maior potência de frenagem. O sistema de freio foi equipado com tanque de condensação de água com válvula automática de dreno.

- O tanque de combustível do 1620 é retangular, formato que não interfere nos outros equipamentos no encarroçamento.

- O OF-1620 permite mais conforto ao motorista e passageiros através de várias ações, entre elas a suspensão dianteira com novo desenho.

- A embreagem é hidropneumática, com regulagem automática e acionamento que exige baixo esforço no pedal.

O OF-1620 é um produto que está em testes de campo pela Mercedes há mais de um ano. Em 1993, a empresa perdeu até novembro quase 15% de participação no segmento de chassi urbano para a estreante Autolatina. Primeiro, o 1618, agora o 1620, depois o 1625, 1635, enfim, a montadora "mantém um trabalho intenso para assegurar a liderança", afirma a empresa.

De família importada

A Mercedes-Benz do Brasil quebrou um jejum de quase 40 anos sem importar veículo comercial. Decidiu trazer da Espanha a série MB 180 D, uma família composta de quatro modelos de vans, furgões e picapes.

Para o primeiro quadrimestre de 1994 está programada a comercialização de um lote inicial de 600 unidades, com previsão de venda de 3.000 unidades no ano todo.

A série 180 tem as seguintes capacidades: carga útil de 1.600 kg a 1.800 kg na versão furgão; 10 pessoas na versão van e 1.800 kg na picape, com ou sem carroceria.

Os preços básicos variam de US\$ 24 mil a US\$ 28,5 mil. No lote inicial as cores disponíveis são branco, azul e vermelho.

Para todas as versões da série 180 o motor é o diesel OM 616 de 4 cilindros e 2.339 cm³ de cilindrada total, com potência de 75 cv, dotado de pré-câmara com injeção oblíqua idealizada para otimizar a combustão e reduzir ruídos e gases. O veículo tem tração dianteira.

Com câmbio de cinco marchas, a série 180 tem aciona-

mento hidráulico da embreagem, "que não requer manutenção", sublinha o texto de divulgação distribuído pela empresa.

A série 180 tem mola parabólica na traseira, freios a disco (dianteira) e tambor (traseira). Como opcional pode-se ter freios ABS. A versão cargueira tem volume aproveitável de

7,59 m³, "a melhor oferta de espaço para os carros desta categoria". As portas traseiras abrem-se em ângulos de 180 graus. Na lateral, a porta é do tipo deslizante. Na versão van, a porta lateral é equipada com trava de segurança para proteger as crianças.

A Mercedes, com a série 180, vai entrar num segmento

de mercado, os comerciais leves, com uma demanda de 60 mil unidades/ano. A distribuição ficará a cargo da rede autorizada. A série não canibaliza produtos da marca no Brasil. Ao contrário, complementa o cardápio de produtos da montadora que começa nas 7 toneladas e termina nas 45 toneladas.



Marcelo Spatola/fora

El Detalle no Brasil



divulgaçao

Está prevista para maio de 1994 a inauguração, em Gravataí, RS, da fábrica de chassis de ônibus da El Detalle, líder argentina no setor com uma produção mensal de 170 unidades completas (chassis e carrocerias). Juan Carlos Surdo, que vai dirigir a empresa no Brasil, estima o investimento na unidade gaúcha em torno de US\$ 15 milhões.

O caminho da El Detalle até se decidir pela montagem da fábrica brasileira cruzou muitos estudos. "Visitei um sem-número de cidades e estados, analisando propostas e locais", diz Surdo. A definição por Gravataí levou em conta a infra-estrutura do parque metal-mecânico da região e a pouca distância em relação a Buenos Aires, onde fica a matriz.

Na Argentina, a El Detalle tem uma

fábrica enxuta, com 500 empregados, 10% dos quais indiretos. Trata-se de uma alta produtividade. A empresa opera com robôs na solda e preparação de chapas. Componentes como assentos dos ônibus foram recentemente terceirizados junto a ex-funcionários especializados.

No Brasil, a El Detalle está programando uma produção que gradativamente alcançará 100 chassis mensais. O produto, chassis modelo OA

101, terá motores brasileiros MWM e Cummins instalados na parte traseira.

A El Detalle S.A. foi fundada em 1950. Sua linha de produtos inclui ônibus urbanos e rodoviários equipados com suspensão pneumática e transmissão mecânica ou automática.

São duas as fábricas na Argentina, a matriz na localidade de Tigre, e a filial em San Martín, ambas na Grande Buenos Aires. A área total construída é de 65 mil m² e a capacidade de produção, num turno, de 15 chassis por dia.

Nos últimos três anos, informa Surdo, a Argentina passa por uma estabilidade econômica que tem permitido à empresa planejar suas atividades.

Primeira revenda em Curitiba

A Nórdica Veículos inaugurou em novembro, em Curitiba, a primeira revenda exclusiva para os clientes de ônibus. "Já há uma frota de 1.200 ônibus Volvo na região de Curitiba. E existe uma forte demanda por serviços fora da garantia", conta Paulo Roberto Pizani, vice-presidente da Nórdica.

Além da demanda, há outra forte razão para investir em revenda de ônibus. "O empresário de ônibus é completamente diferente do empresário de caminhão", diz Pavani. A Nór-

dica investiu US\$ 1,4 milhão na revenda, que tem uma oficina com 16 vagas e duas valetas de 26 m de comprimento destinadas à manutenção dos biarticulados.

A Nórdica puxa uma tendência de apartar revendas de ônibus e caminhões. "Nós também vamos instalar uma revenda para ônibus em Goiânia", conta Alarico Assumpção Jr., da Jaiba. Luís Carlos Pimenta, da Vocal, de São Paulo, também prepara uma casa específica para venda e serviços de ônibus Volvo.

Bombas pré-Natal

A notícia surgiu como bomba de fim de ano: a Mercedes-Benz poderá encarregar chassis de ônibus. Os encarregadores, reunidos em torno da Fabus, a associação do setor, procurou a alta direção da fábrica da estrela de três pontas, incluindo o presidente Rolf Eckrodt, que confirmou a existência de estudos. "Precisamos ter uma parte do mercado de ônibus urbanos", disse Eckrodt a Technibus. A empresa enfrenta muita dificuldade em vender monoblocos por duas razões: preço e inadequação à maioria dos centros urbanos.

"Ponderamos junto à direção da Mercedes que dificilmente eles terão condições de competir com os encarregadores independentes, além do que haveria um desgaste no relacionamento comercial", disse um encarregador que esteve presente à reunião Fabus/Mercedes no dia 14 de dezembro, em São Bernardo do Campo, onde fica o QG da Mercedes.

Outra bomba pré-natalina que balançou o setor de ônibus foi a concorrência de 920 articulados lançada pela CMTC (ver Technibus nº15). A Marcopolo e a Caio reservaram a produção de chassis articulados Scania e Volvo, o que desagradou a Ciferal e a Nielson.

Ponto de apoio



Milton Shirata

Foi inaugurado na Via Dutra, km 77, em Aparecida, SP, o ponto de parada Arco Íris, com 28 plataformas e uma completa infra-estrutura, incluindo berçário, lanchonete, restaurantes *self-service* e *à la carte*, num investimento na casa de US\$ 2 milhões. Em épocas de férias, como em dezembro, circulam pela parada de 4 a 5 mil passageiros de ônibus.

AGENDA 1994



divulgação

Transporte escolar já tem ônibus adequado

Largando na frente para abocanhar uma fatia do pouco explorado mercado de ônibus escolar - carente de um produto desenvolvido especificamente para atender às suas necessidades - a Ford e a Companhia Americana Industrial de Ônibus, Caio, lançaram o B-12000 Mobbille, um ônibus para 38 ou 50 passageiros sentados, com carroceria de 9,9 m de comprimento, 2,5 m de largura e 5,3 m de entre-eixos, medidas que permitem um bom espaçamento entre os assentos e adequar o veículo também ao transporte de adultos.

O veículo incorpora o chassi de caminhão F-12000 da Ford, com motor MWM D-229-6 de 134 cv a 2.800 rpm, de aspiração natural.

No desenvolvimento do produto, os fabricantes deram ênfase aos aspectos de segurança e conforto. A adoção de duas portas laterais de acionamento pneumático - uma de cada lado - aumenta a segurança dos passageiros, não importa o lado estacionado. Há também cinto individual de segurança e sinalizadores luminosos externos que são acionados quando o veículo pára para a entrada e saída dos estudantes. O capô do motor é revestido com materiais de isolamento térmico e acústico para maior conforto do motorista e dos

passageiros. Os assentos estofados vêm com encosto de cabeça, outro fator de proteção aos usuários mirins.

A estrutura da carroceria é de perfis de duralumínio, com revestimento externo de chapas de alumínio ou aço galvanizado. As partes laterais e traseira são iguais às do ônibus urbano Vitória da Caio, o que facilita a reposição de peças e reduz os custos de manutenção.

O preço do B-12000 Mobbille será de US\$ 66 mil, segundo Danilo Perez Rubini, gerente de Vendas da Caio.

O principal alvo do novo ônibus escolar são as prefeituras, muitas das quais utilizam hoje veículos velhos no transporte escolar. Esta frota ultrapassada poderá ser substituída em breve, acrescenta Rubini, já que foram aprovadas verbas federais para as prefeituras aplicarem na educação e no transporte escolar. Outros alvos visados pelos fabricantes são o transporte rural e o de militares.

A Ford espera comercializar cerca de 100 unidades do B-12000 Mobbille em 1994 no mercado brasileiro. Além disso, conforme Fernando Barata de Paula Pinto, gerente-executivo de Vendas da Ford, o produto tem muitas probabilidades de ser exportado para os mercados latino-americanos, especialmente o México.

De 16 a 19 de janeiro de 1994 em San Antonio, no Texas, será realizada mais uma Bus Expo, feira que reúne expositores americanos, canadenses, mexicanos e ingleses.

O IV Encontro sobre Transportes em Cidades de Médio Porte, promoção da Associação Nacional de Transportes Públicos - ANTP, acontecerá em março, entre os dias 16 e 19, em Feira de Santana, BA.

De 26 de setembro a 2 de outubro será realizada a Expobus'94, no Expo Center Norte, em São Paulo. Promovida pela Technibus Eventos, a mostra espera reunir mais de 200 expositores nacionais e internacionais numa área de 28,9 mil m². A Expobus, na sua terceira edição, deverá receber 40 mil visitantes dos quais 2 mil dos países do Mercosul. A exposição funcionará das 14 às 22 horas.

De 7 a 9 de novembro será realizado em São Paulo, no Hotel Transamérica, o III Congresso e Exposição Internacionais de Tecnologia da Mobilidade, promoção da SAE Brasil. O presidente do comitê organizador do evento de 1994 é Lélcio Salles Ramos, diretor superintendente da Divisão de Motores da Iochpe-Maxion.

A Viação Garcia, uma das maiores operadoras de transporte rodoviário de passageiros do Brasil, completa em 1994 seis décadas de existência.

O belga Pierre Alain De Smedt, 48 anos, cultiva alguns hábitos, um deles são leituras de temas humanísticos, fato não muito comum entre executivos do seu naipe, envolvido na direção da maior empresa privada do Brasil e segunda da América Latina, com faturamento, em 1993, de US\$ 7 bilhões.

Na presidência da Autolatina há 18 meses, De Smedt, é também otimista confesso em relação ao Brasil. E vai dizendo: "O que me deixa triste é o pessimismo do brasileiro em relação ao que realiza".

Seu otimismo, claro, não deriva de sonhos, mas de progressos que já anotou na curta mas profícua experiência na Autolatina. "A empresa privada vive e sobrevive só em função da satisfação do cliente - o mundo moderno e competitivo não deixa sobreviver os dinossauros e os elefantes empresariais", avisa, para enumerar alguns feitos: "Estamos enxugando a Autolatina: de 12,3 mil mensalistas



De Smedt: "Não sacrificamos a margem"

Devagar e sempre

A Autolatina fez boa estréia no ônibus. Crescer sem comprometer o produto e o pós-venda é sua meta

em 1986, chegamos à metade no fim de 1993. De oito veículos por empregado em 1990 passamos a 12 no primeiro semestre de 1993, ou 50% mais". Não vai parar por aí. O objetivo a curto prazo é alcançar 20 carros/homem. É um progresso, mas ainda distante dos japoneses: "A Toyota consegue a marca de 40 carros por homem", compara.

A Autolatina responde por metade das vendas de carros, 30% de caminhões e, no seu mais novo negócio, de chassis de ônibus, iniciado em março de 1993, obteve grandes progressos: 14% de participação até novembro.

Cercado de bons resultados, De Smedt, na companhia de Luc de Ferran, diretor de Operações de Caminhões e Ônibus da Autolatina,

recebeu **Technibus** para uma conversa no seu escritório, no bairro paulistano de Jabaquara.

Technibus - Os objetivos traçados até agora na área de ônibus foram conseguidos?

De Smedt - *Oferecemos ao frotista um bom produto a um bom preço sem comprar participação de mercado. Não fizemos sacrifícios em termos de margem. Não é difícil explicar tal equação à medida em que temos uma fábrica, no bairro do Ipiranga, muito ágil e moderna, com baixo custo fixo, enfim, bem enxuta.*

Technibus - E quais as metas futuras em termos de participação no mercado?

De Smedt - *Claro que não vou abrir o jogo totalmente pois a concorrência está muito interessada em saber de nossos planos. Mas digo uma coisa: pessoalmente sou favorável a um crescimento constante e firme.*

Não quero ter de repente, digamos, 30% de participação no segmento. Quero, sim, poder oferecer sempre um bom produto, peças e um excelente serviço.

Technibus - E os próximos passos em relação a novos produtos?

Ferran - *Não vamos fazer desenvolvimento anárquico, mas planejado. Não entramos neste mercado para sair amanhã. Levamos muito tempo até decidir entrar no segmento de ônibus. Só posso dizer que faremos o que o cliente pedir. A princípio, porém, posso dizer que fazer um ônibus de longa distância não seria nossa vocação.*

Technibus - E o chassis com motor traseiro, quando chega ao mercado?

Ferran - *O cliente vai decidir. É*

muito bonito o chassi com motor traseiro, mas quando você diz que vai custar mais que o de motor dianteiro, o cliente recua...

Technibus - A Autolatina planeja exportar chassis de ônibus?

Ferran - *Estamos testando ônibus no Equador, Chile e Peru, ainda em caráter de demonstração. Nosso sistema de distribuição e assistência técnica está montado em cima de caminhão. E sabemos que ônibus é outra conversa.*

Technibus - O México tem se mostrado uma excelente alternativa para as indústrias brasileiras de ônibus. A Autolatina tem algum plano a ser aplicado ao país?

De Smedt - *É indiscutível o potencial do mercado mexicano. O proble-*

ma é o balanço das divisas. A Autolatina exporta hoje US\$ 100 milhões por ano e importa algo em torno de US\$ 20 milhões. Vamos trazer o automóvel Golf de lá, mas isto não equilibra as contas. Por isso, pelo menos por ora, acho difícil se pensar em exportar ônibus para o mercado mexicano.

Technibus - O Nafta, o acordo de livre comércio entre Estados Unidos, Canadá e México, é um empecilho a mais às futuras pretensões da Autolatina no México?

De Smedt - De fato, o Nafta deve dificultar os negócios para empresas brasileiras.

Technibus - O senhor tem pela política econômica o mesmo otimismo que demonstra em relação ao Brasil e à Autolatina?

De Smedt - Com ou sem o ministro Fernando Henrique Cardoso, estou otimista em relação às últimas medidas econômicas adotadas. Por isso mesmo, acredito numa inflação declinante em 1994. Em nosso planejamento estamos considerando uma queda de 15% em comparação à inflação registrada em 1993.

Technibus - E qual é a perspectiva para o mercado de ônibus em 1994?

De Smedt - Acreditamos num retorno às 16 mil unidades vendidas no mercado doméstico em 1992. Temos alguns motivos para pensar assim: 1994 é ano de eleições, fato que normalmente empurra as vendas. O mercado de ônibus é movido ao sabor dos atos políticos. Também é um fato a intensa migração urbana que gera necessidades crescentes de transporte coletivo.

Ferran - É de se ressaltar que a migração urbana cessou nos grandes centros, surgindo em centros menores. Tatuí, no interior paulista, é um exemplo. Até pouco tempo, não tinha ônibus urbanos, agora já se contam uns duzentos na cidade ...

Technibus - Não dá para falar só de ônibus numa empresa que utiliza a sinergia do produto com a do caminhão. Quais os planos imediatos para os veículos de cargas?



Ferran: "Não entramos neste mercado para sair amanhã"

De Smedt - Nos caminhões certamente se encontra o maior potencial de crescimento da Autolatina, isto por várias razões, entre elas a depressão que se abateu sobre esse produto. O mercado brasileiro está comprando menos de 40 mil unidades, metade do que consumia na década de 70. O Produto Interno Bruto do Brasil está crescendo em 4% a 5% neste ano, taxa que deve se repetir em 1994. E quando o PIB sobe, as vendas de caminhões também aumentam. Acredito num retorno às vendas de 80/90 mil caminhões dentro de quatro a cinco anos.

Technibus - E qual é a programação de investimentos da Autolatina no Brasil?

De Smedt - Vamos investir entre 1993 e 1998 cerca de US\$ 3,1 bilhões, US\$ 1 bilhão a mais do que nos seis anos anteriores, de 1987 a 1992, quando investimos US\$ 2,1 bilhões. O Brasil tem muito potencial para crescer, daí nossa confiança. Por exemplo, há 13 milhões de carros de todas as marcas rodando no país. É um número pequeno, que significa 12 habitantes por carro. Na Argentina são seis habitantes por unidade.

Technibus - Mas a abertura das importações de carros não pode atra-

palhar os investimentos da sua empresa?

De Smedt - Desenvolver um novo carro custa de US\$ 400 a 500 milhões. Por isso, embora eu defenda a economia livre, há urgência de se fixar um limite máximo para os veículos importados a fim de não prejudicar o enorme esforço de modernização que se observa hoje na indústria automotiva nacional. Esse limite, que deve ser um sistema de transição, permitirá financiar os investimentos na modernização do setor. Sem volumes suficientes de produção, não teremos fluxo de caixa necessário para esses tremendos investimentos.

Technibus - O senhor prega então o estabelecimento de cotas de importação?

De Smedt - A rapidez da abertura do mercado brasileiro nos preocupa. A Argentina aplicou um modelo interessante: passou a adotar leilões públicos dos direitos de importação. Isso é também uma garantia de arrecadação pelo estado e não um subfaturamento e evasão fiscal, como no Brasil. Taiwan, Coréia e Japão deixaram seus mercados internos fechados. A Europa, que enfrenta sérios problemas de mercado, já decidiu que continuará se protegendo até ano 2000.

GLS BUS:

a evolução do ônibus urbano.



AD015

O GLS Bus é o novo ônibus padron urbano desenvolvido com características exclusivas quanto à segurança e conforto dos usuários. Ele já incorpora várias exigências da futura legislação. As janelas de emergência possuem nova alavanca de ejeção, brake light e grandes lanternas traseiras. E o mais importante: dispositivo de bloqueio do acelerador quando uma das portas estiver aberta. Para dar mais conforto aos usuários;

o GLS Bus possui portas mais largas que facilitam o acesso. O espaço interno tem balaústres pintados com tinta eletrostática e os bancos anatômicos individualizam os assentos. O design do GLS Bus é único. Tem frente aerodinâmica em forma de cunha, pára-choques envolventes e pára-brisa panorâmico. GLS Bus, o início de um novo ciclo da evolução do transporte urbano de passageiros.

CIFERAL

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



O ano divisor de águas

O ano de 1993 certamente ficará na memória do setor de ônibus como o ano divisor de águas. Se não, vejamos: foi nele que Curitiba colocou em operação o superônibus de 25 m, conhecido por biarticulado. Dotado de portas em nível, o biarticulado faz o papel de um metrô de superfície a um custo infinitamente menor.

O Brasil aprendeu a calcular custo. As leis de oferta e procura aboliram o repasse automático aos preços. As pessoas físicas, as empresas, o governo, todos nós ficamos mais seletivos no ato da compra.

1993 marcou a entrada da Autolatina no segmento de ônibus. Um fato auspicioso para o mercado e que acirrou a competitividade num mercado dominado pela Mercedes-Benz.

A fábrica da estrela de três pontas, é claro, reagiu. E de forma espetacular elegeu o Brasil seu centro mundial de desenvolvimento e produção de chassis para ônibus. Os primeiros produtos dessa safra - OF-1618 e OF-1620 - conhecida como Chassis Década 90, foram colocados no mercado em 1993.

Mas houve mais fatos auspiciosos em 1993. Foi o ano em que a Volvo importou o B 12, seu primeiro chassi com motor traseiro. Promete, a partir de abril, nacionalizar o produto.

Foi em 1993, também, que a fabricante argentina El Detalle começou a montar sua fábrica brasileira em Gravataí, RS. A produção de um chassi urbano moderno - com suspensão a ar, entre outros itens - será iniciada ainda no primeiro semestre de 1994.

Do lado das encarroçadoras, a par de ser um ano de queda nas vendas, 1993 estimulou a competitividade. A Comil, de Erechim, RS, foi buscar aulas de produtividade e qualidade no Japão. A Caio, por sua vez, formou uma inédita joint

venture com a Mercedes para, ambas, instalarem uma fábrica de ônibus urbano no México. Ao país dos sombreros também se dirigiu a Carrocerias Nielson através de venda de tecnologia à Masa. A carioca Ciferal deu agilidade à sua fábrica de Xerém, fator decisivo para que vendesse 700 dos 1 mil ônibus na primeira fase de privatização da CMTC.

Por um motivo ou outro, nem todas resistiram. Depois de espetaculares desempenhos de produção, a paulista Thamco entrou em declive acentuado, a ponto de sua participação se tornar insignificante no contexto da Fabus, associação que reúne os fabricantes de carrocerias. Após meteórica fase de lançamentos - que em pouco tempo incluíram uma carroceria rodoviária e outra urbana - a MOV teve sua falência decretada.

Meteórica, também, foi o processo de privatização da Companhia Municipal de Transportes Coletivos, CMTC, de São Paulo. Mas a pressa veio aliada a resultados. Os primeiros mil carros passaram às mãos de empresários privados. O que é interessante e animador, para empresários advindos de outros setores. Mais 2,5 mil veículos deverão ser privatizados ao longo de 1994.

A se assegurar a eficiência da primeira fase, no próximo ano, a CMTC deixará de ser um peso morto para o estado, que poderá utilizar os recursos, antes destinados à empresa, para áreas vitais como educação e saúde.

O Brasil é um país movido a ônibus e, neste contexto, as oportunidades não devem e não podem ficar restritas a poucos grupos. Por isso, é de se aplaudir a medida, adotada pelo governo em outubro de 1993, de baixar um novo regulamento ao transporte rodoviário de passageiros. A medida, afinada com a realidade, estimula a competitividade através de dispositivos que procuram barrar os cartéis.

O editor

A DIREÇÃO CERTA PARA SEUS INVESTIMENTOS.

Fundo Dibens de Commodities.

BANCO
DIBENS 
O BANCO DE QUEM TRANSPORTA