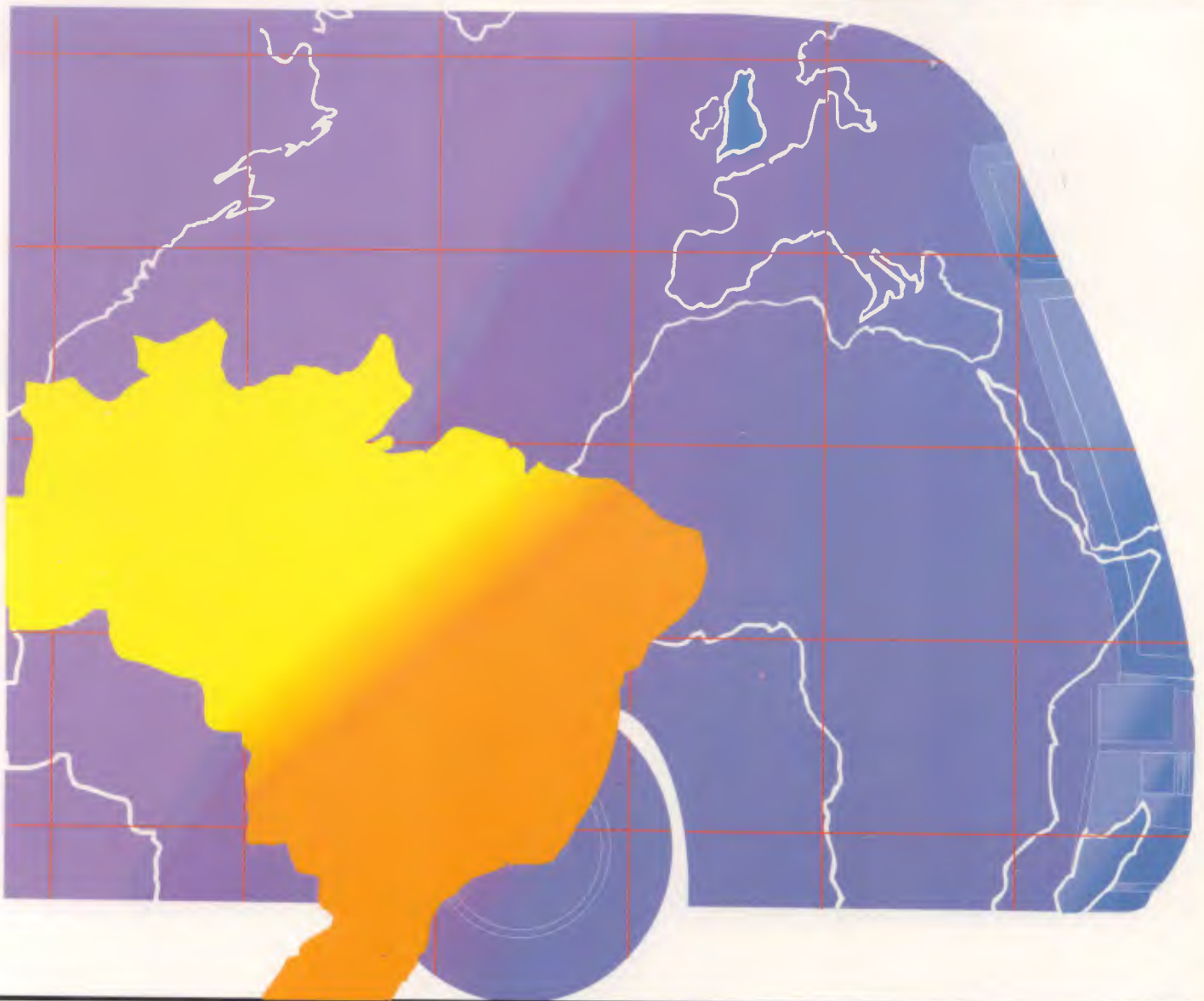


TECHNI
bus

Anuário do Ônibus



Anuario del Omnibus/Bus Year Book

1994

**EXPO
BUS
94**

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

RODOU. LAV



COM RAPIDEZ E EFICIÊNCIA, NÓS DE
Afinal, com mais de 20 anos no Brasil, a Ceccato mantém representantes e equipe técnica altamente especializada,

MANAUS/AM
Técnico em Manaus
Rua Otávio Cabral, 6 - Jardim Petrópolis
Tel.: (092) 663-4737 - CEP: 69000-067

SALVADOR/BA
SIPDL-INSTAL. DE POSTOS DE GAS. LDA.
Rua Direita do Uruguai, 153
Tel.: (071) 312-0070
Fax: (071) 312-0857
Telex: (76) 0261 - CEP: 40450-211

TERESINA/PI
NORQUIP COM. IMPL. LDA.
Av. Barão de Guruguá, 2457
Tel.: (086) 223-2005 - CEP: 64018-530

FORTALEZA/CE
NORQUIP COM. IMP. LTDA.
Rua Tenente Benévolo, 1355 - Aldeota
Tel.: (085) 261-2500
Fax: (085) 261-2140
Telex: (85) 2484 NOQP BR
CEP: 60160-040

TAGUATINGA/DF
CIPEL - COM. DE PEÇAS E EQUIP. LTDA.
CSA 02 Lote 03 Lojas 01/02
Tel.: (061) 234-4522/351-6660
Fax: (061) 234-0926
Telex: (61) 613637 GEWQ BR
CEP: 72015-025

VITÓRIA/ES
L. ROCHA COM. E REPRESENT. LTDA.
Av. Princesa Isabel, 06 - Sl. 1663
Tel.: (027) 223-7249/2779
Fax: (027) 223-6410 - CEP: 29010-360

SÃO LUIZ/MA
CECHPOSTO EQUIP. E PEÇAS LTDA.
Rua Antonio Rayol, 728
Tel.: (098) 221-3604/3702/225-3665
Fax: (098) 221-3702
Telex: (98) 2480 SEVP - CEP: 65015-040

CAMPO GRANDE/MS
LEDNE OESTE EQUIP. LTDA.
Av. Comandante Tamandaré 1340
Tel.: (067) 384-3421
Fax: (067) 384-3421
Telex: (067) 3408 - CEP: 79009-790

BELO HORIZONTE/MG
IPDL COM. E REPRESENT. LTDA.
Rua Frei Ditto, 441
Tel.: (031) 452-3082
Fax: (031) 452-3196
CEP: 31525-250

BELÉM/PA
CDMLUBEL COMÉRCIO DE EQUIP.
REPRESENT. E SERVIÇOS LTOA.
Av. Pedro Álvares Cabral, 890
Tel.: (091) 223-3310/223-2837
Fax: (091) 223-7918 - CEP: 66850-400

PIRAQUARA/PR
LAVACAR COM. E REPRESENT. PARA
MAQUINAS PARA LAVAR VEICULOS LTDA.
Rod. João Leopoldo Jacomet, 11082
Tel.: (041) 368-6362
Fax: (041) 368-6117 - CEP: 83323-430

U. TÁ NOVO.



IXAMOS SUA FROTA NOVA DE NOVO.

assegurando total tranquilidade a seus clientes. Agora sua frota pode rodar, que a Ceccato lava e deixa nova.

RECIFE/PE
PRESSA COMERCIAL LTDA.
Rua Demócrito Cavalcanti, 200
Tel.: (081) 228-6377/6406/227-2666
Fax: (081) 445-3852
Telex: (81) 1787
CEP: 50750-080

NATAL/RN
RAIMUNDO RODRIGUES DE OLIVEIRA
CDM. E REPRESENTAÇÕES.
Pça. Eng. José Gonçalves, 19
Tel.: (084) 222-4188
CEP: 59010-710

FLORIANÓPOLIS/SC
ECOTEC - EDUARDO COM. E TÉCNICA
LTDA.
Rua Pintor Eduardo Dias, 218
Tel.: (0482) 44-2885/2401
Fax: (0482) 442401 - CEP: 88095-800

RIO DE JANEIRO/RJ
CECCATO DMR IND. MEC. LTDA.
Rua N. S. das Graças, 1133
Tel.: (021) 260-5675/6355
Fax: (021) 260-2048
CEP: 21031-610

PORTO ALEGRE/RS
MARCO PEÇAS COM. E REPRESENTAÇÕES.
Rua Dona Teodora, 846
Tel.: (051) 342-1655/1731/1865/1986
Fax: (051) 342-1655
Telex: (51) 2190 ACAR BR - CEP: 90240-300

SÃO PAULO/SP
LAUTOMATIC EQUIP. COMÉRCIO E
SERVIÇOS LTDA.
Av. Jabaquara, 435
Tel.: (011) 581-6161
Fax: (011) 579-8159 - CEP: 04045-000



CECCATO DMR IND. MECÂNICA LTDA.
DIREÇÃO COM. AV JABAQUARA, 435 - CEP 04054-000
FONE: (011) 577-9444-FAX: (011) 276-4840-TELEX: (11) 56240 CDMR
CAIXA POSTAL, 8019 - CEP 01065 970 - SAO PAULO - SP
FABRICA RUA SEBASTIANA G. DE CAMPOS, 1100
FONE: (01945) 514815-FAX: (0194) 513396 TELEX: 19 1630 CDMR
CAIXA POSTAL 438 - LIMEIRA - SP

GLS BUS: A EVOLUÇÃO DO ÔNIBUS URBANO.



GLS Bus é o novo ônibus padrão urbano desenvolvido com características exclusivas quanto à segurança e conforto dos usuários. Ele já incorpora vários itens de segurança, previstas nas mais evoluídas legislações sobre transportes urbanos. As janelas de emergência possuem nova alavanca de ejeção. Possui 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 pode ter balaústres pintados eletrostaticamente em cores 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, um novo capítulo da evolução do transporte de passageiros.

CIFERAL

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

Maior e melhor

Quem se propõe a editar um guia de compras e consultas dirigido a empresas de ônibus no maior mercado mundial de ônibus não deve temer desafios, pois por certo terá pela frente um universo vastíssimo, mesmo para nós, da Technibus Editora, que já tivemos experiência anterior. O Anuário do Ônibus 1994, versão agora ampliada, traz 124 páginas, 84% a mais do que a edição de 1993. Foram seis meses de trabalho, mais de mil questionários enviados a empresas que fornecem chassis, plataformas e carrocerias, peças, componentes, serviços e créditos aos frotistas de ônibus, além das que trabalham com compra e venda de ônibus usados.

Este retrato ampliado produziu, cremos, um razoável raio-X dos fornecedores que operam com frotistas de ônibus. Este anuário tem mais de 300 fornecedores do setor de ônibus, catalogados por ordem alfabética e classificados de acordo com sua área de atuação.

Foi um esforço recompensado: o guia cresceu 250% em relação à coleta da edição anterior. Ainda assim, como o tema é muito amplo, estamos abertos a críticas e sugestões.

A parceria dos leitores e o crescimento da Expobus'94, que estaremos promovendo de 26 de setembro a 2 de outubro de 1994 no Expo Center Norte, na cidade de São Paulo, na sua terceira versão, desde já nos autorizam a antecipar que o Anuário de Ônibus 1995 será aperfeiçoado.

Por ora, oferecemos este Anuário do Ônibus 1994, que, temos certeza, será ao longo do ano uma ferramenta útil e indispensável para consultas e negócios.

O editor

Mayor y mejor

El que se propone a editar un guía de compras y consultas dirigido a empresas de ómnibus en el mercado mundial más extenso de mundo no debe temer desafíos, puesto que seguramente tendrá que abarcar un universo muy extenso, aun para nosotros de la Technibus Editora, que ya hemos tenido una experiencia anterior. El Anuario del Ómnibus 1994, en una versión ahora ampliada, trae 124 páginas - un 84% a más que la edición anterior. Han sido seis meses de trabajo, mas de mil cuestionarios enviados a las empresas fabricantes de chasi, bastidores y carrocerías, partes, componentes, servicios y créditos a los dueños y operadores de flotas de ómnibus y las empresas de reventa de ómnibus usados.

Ese retrato ampliado ha generado, a nuestro juicio, un Rayos-X bastante claro del sector. Este anuario contiene más de 300 direcciones de proveedores que operan en el sector de ómnibus, listados en orden alfabético y clasificados según su área de operaciones.

El esfuerzo ha sido compensador: el guía creció un 250% con relación a la edición anterior.

La asociación de los lectores y la expansión de la Expobus'94, que por el tercer año estamos promoviendo del 26 de setiembre al 2 de octubre próximos en Expo Center Norte, en São Paulo, ya nos permiten prever que el año que viene este Anuario seguirá perfeccionándose.

Por ahora, le ofrecemos esta edición del Anuario del Ómnibus 1994 que estamos seguros le será muy útil en sus negocios y una herramienta de consulta indispensable.

El editor

Bigger and better

Whoever sets out to publish a sales guide and directory addressed to the largest world market of buses should not be afraid of challenges. It is undoubtedly a very broad universe even for us from Technibus Editora, who already have had a previous experience. The 1994 Bus Yearbook (Anuário do Ônibus 1994) has grown larger: it features 124 pages, 84% more than the 1993 issue. This represents six months of hard work, more than one thousand inquiries sent out to companies that supply and manufacture chassis, frames, bodies, parts, components, service and credit to bus fleet operators and owners, not to mention those who work with used buses.

We believe we produced a quite clear X-Ray of the trade. This directory contains over 300 addresses of suppliers operating in the bus sector, listed in alphabetical order and according to their area of operations.

The effort was very rewarding: the directory grew 250% as compared to the previous edition. But since the subject is so vast we are sure there is still room for criticism and suggestions.

The association of readers and the expansion of Expobus'94, the exhibit we are promoting for the third consecutive year and that will take place from September 26 through October 2 at the Expo Center Norte in São Paulo allow us to foresee an even bigger and more perfect directory in its 1995 version.

For the time being, we present you this 1994 Bus Yearbook which we are sure will prove useful in your business and a very handy consultation tool.

The editor

MICROCIFERAL. EN EL TAMAÑO DE SUS NECESIDADES.



MICRO URBANO



El nuevo Micro CIFERAL, construido completamente con carrocería en duraluminio y fibra de vidrio, brinda características técnicas de punta, y un avanzado diseño que lo torna el líder de su categoría en el mercado. Cuando se necesita un vehículo práctico, económico, extremadamente ágil y con el mejor costo beneficio, el Micro CIFERAL es la solución. Sus características especiales de proyecto, además de su alto desempeño y versatilidad, convierten al Micro CIFERAL urbano en un vehículo especial para ser utiliza-

do, entre otros usos, en líneas circulares, conexiones en aeropuertos y metrópolis, fletamentos, turismo y transporte escolar.

Su adquisición es fácil. Los representantes CIFERAL pueden orientarlo al respecto de las líneas de financiamiento que ofrece la compañía, además de garantizarle rapidez en la entrega de piezas sobresalientes.

Conózcalo, y vea Ud. mismo que el Micro CIFERAL tiene el tamaño exacto para sus necesidades.

CIFERAL

Tel.: (5521) 779-1011 Fax: (5521) 779-1032

EDIÇÃO:
TECHNIBUS EDITORA LTDA.

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 Spatafara

Jornalista Responsável
Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Secretária
Clarice Kazue Sato

Contatos
Mônica B. Barcellos
João Teixeira

Representantes R. de Janeiro
Sérgio Ribeiro
Rodolfo M. Silva

Assinatura/Telemarketing
Cláudia Correa

Pesquisadora
Simone Xavier da Silva

Operador de Computação
Daniel Lamano da Costa

Fotolitos
Grafcolor

Impressão
OESP Gráfica

Circulação:
13.000 exemplares

**Redação, Administração
e Publicidade**

Av. Marquês de São Vicente, 10- CEP 0139-
000 - Barra Funda - São Paulo, SP, Brasil
Tels.: (011) 67.1770 - 66.0368
66.6497 - 825.4768
Fax: (011) 67.8173 - 826.0193

As opiniões contidas nos artigos assinados não são necessariamente as mesmas de Technibus.

CGC 65.633.232/0001-22
Registro Jucesp - 35209992653
Inscrição Est 112 932.190.112

SUMÁRIO/SUMARIO/SUMMARY

Apresentação/ <i>Presentacion</i> /Presentation	5
Ônibus/ <i>Autobuses</i> /Buses	11
Opinião/ <i>Opinión</i> /Opinion	21
História/ <i>Historia</i> /History	30
Montadoras/ <i>Encarroçadoras</i> <i>Ensambladoras/Fabricantes de Carrocerías</i> Assemblers/Body Manufacturers	35
Leasing	79
Revendas de Ônibus Usados <i>Reventas de Autobuses Usados</i> Second-hand Bus Resale Companies	81
Guia de Fornecedores <i>Guia de Proveedores</i> Suppliers Guide	83
Vale-Transporte <i>Vale Transporte</i> Transportation Ticket	122



Financiamentos Itaú. A solução para a sua empresa.

As grandes oportunidades aparecem quando menos se espera. E a sua empresa precisa estar preparada para aproveitar todas elas.

Quando você escolhe o Itaú, isso fica muito mais fácil. Você passa a contar com equipes especializadas prontas para ajudar a escolher as linhas de financiamento ideais às necessidades de sua empresa. E o único trabalho que você tem é o de optar entre Finame Itaú, Leasing Itaú, Financiamentos Itaú para



DPZ

**Uma empresa como
a sua não pode perder
bons negócios
por falta de dinheiro.**

Capital de Giro, Hot Money, Desconto de Títulos,
Vendedor Eletrônico Itaú e Caixa Reserva PJ.

Se a sua empresa quer aumentar o faturamento,
está na hora de procurar o Itaú. E começar a aprovei-
tar todas as oportunidades de ótimos negócios.

Obs.: A liberação dos financiamentos está sujeita à aprovação cadastral.

**Itaú. Todo dia um
banco melhor
para a sua empresa.**

Itaú

QUANDO O ASSUNTO É TRANSPORTE, ESCOLHA O MELHOR CAMINHO: NACIONAL.

Para conduzir seus negócios com velocidade e segurança você pode contar com o Nacional, o Banco que mais entende do setor de transporte. Leasing, Finame, Recolhimento de Numerário, Minitesouraria, o Nacional está sempre pronto a oferecer serviços sob medida para sua empresa. Com uma visão mais moderna e abrangente do setor, ele conhece profundamente todos os elos da cadeia produtiva, antecipando soluções. Isso significa agilidade, aumento de produtividade, redução de custos, rentabilidade e mais tempo para você cuidar dos seus negócios. Dirija-se ao Nacional. Você vai sair na frente.



AUTOMOTIVA NACIONAL
UMA CADEIA MUITO MAIS PRODUTIVA



NACIONAL

O Banco que está a seu lado

O Brasil descobriu o mundo

De cada 10 ônibus produzidos pelo Brasil, quatro são exportados. Sustentados pela força do mercado interno, os fabricantes preparam-se para aumentar a fatia das exportações

Nunca as indústrias brasileiras exportaram tanto como em 1993. Dos 18.891 ônibus produzidos, 7.963 unidades (42,15%) foram destinadas aos mercados externos. Superou-se o recorde anterior, registrado em 1992, quando a exportação teve 37,9% de participação.

Numa análise mais minuciosa do desempenho da indústria de ônibus constata-se que o "boom" de exportações é um fenômeno recente. Segundos dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), entre 1957 e 1993 as montadoras exportaram o total de 66.415 ônibus completos e chassis para ônibus. A maciça concentração de 84% deste total foi embarcada nos últimos 14 anos.

Por década, os anos 90 ganham disparado. Se na década de 70 a média anual de exportação de ônibus era de 983 unidades por ano, nos anos 80 aumentou para 2.718 unidades e, de 1990 a 1993, saltou para uma média de 7.105 unidades anuais.

Os associados da Fabus, entidade que congrega os mais representativos encarregados do país, igualmente estão em lua-de-mel com as exportações. No ano de 1993, as vendas externas das associadas alcançaram 22% da produção. "Há três anos as exportações não passavam de 9%", compara José Antônio Fernandes Martins, presidente da Fabus.

E a tendência indica crescimento das exportações, prevê Martins. É verdade. Numa análise individual dos fabricantes brasileiros

de ônibus, todos, sem exceção, enxergam o futuro desfrutando maior fatia de exportação no *mix* de produção de suas empresas.

É o caso da Mercedes-Benz do Brasil, responsável por 86,2% (ver tabela) de toda a produção brasileira de ônibus de 1957 a 1993.

Com efeito, dos 14,2 mil veículos que a Mercedes prevê exportar

em 1994, a expressiva maioria de 10 mil unidades (70% do total) será de ônibus monoblocos (completos) ou chassis. Em 1992 o ônibus participou com 61% e, no ano anterior, respondeu por 56% dos veículos exportados pela fábrica da estrela de três pontas.

Dois fatos importantes para a Mercedes brasileira, ocorridos em 1993, começam a dar frutos em 1994. O mais expressivo deles foi a transferência, da Alemanha para o Brasil, da área de desenvolvimento e produção de chassis. Com isso, a fábrica brasileira, e não mais a alemã, terá a tarefa de exportar chassis para o mundo todo. Trata-se de um mercado com potencial de 3 mil unidades anuais. Em 1994 países europeus e asiáticos já receberão 500 chassis *made in Brazil*.

Outro fato foi a *joint venture* entre a Mercedes-Benz do Brasil com a brasileira Companhia Americana e Industrial de Ônibus, Caio, uma das mais importantes encarregadoras de ônibus urbanos do mundo, para instalação de uma fábrica - a MB Buses - em Monterrey, México, que começou a operar neste início de 1994.

A Caio efetivamente está dando um salto nas exportações. Em 1993 a empresa faturou US\$ 80 milhões, US\$ 25 milhões dos quais vindos da exportação. Em 1994, dos US\$ 135 milhões previstos, US\$ 60 milhões (45%) irão para o exterior. O México vai puxar os negócios, absorvendo metade do faturamento de exportação. A parceria com a Mercedes, na unidade mexicana, vai gerar

DESEMPENHO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ÔNIBUS
DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA BRASILEÑA DE AUTOBUSES
BRAZILIAN BUS INDUSTRY PERFORMANCE
(em unidades/ en unidades/ in units)

	Produção Producción Production	Vendas Ventas Sales	Exportação Exportación Exports
1957	2246	1904	-
1958	3674	3333	-
1959	3003	3159	-
1960	3877	3949	-
1961	3602	3050	380
1962	3496	3349	170
1963	2474	2420	-
1964	2704	2624	57
1965	3131	2956	120
1966	3955	3632	207
1967	4665	4788	32
1968	7044	7002	2
1969	5679	5627	18
1970	4058	4123	34
1971	4393	4336	32
1972	5230	4222	932
1973	6362	6400	199
1974	8262	7167	916
1975	10126	8931	1337
1976	12059	10986	1015
1977	13828	12038	1711
1978	14340	11861	1632
1979	12832	11529	2018
1980	14465	11532	2391
1981	13393	9179	4135
1982	9820	8045	1065
1983	6206	6575	307
1984	7340	5997	2053
1985	8385	7141	1438
1986	11218	8488	1614
1987	13639	10068	4113
1988	18427	12968	5514
1989	14553	9485	4553
1990	15031	10091	4984
1991	22837	16683	6297
1992	24186	13609	9176
1993	18891	11376	7963
Total	339431	270623	66415

Fonte/Fuente/Source: Anfavea

Chassi OF-1620 Mercedes-Benz. A experiência que faz a diferença.



O novo chassi OF-1620 é o primeiro com o exclusivo motor turbocooler para aplicação urbana, transporte intermunicipal e de fretamento. Além disso, muitos outros itens foram desenvolvidos para garantir maior desempenho e simplificar o encarroçamento: Entre-eixos de 6,05 m • Caixa de mudanças de engate fácil e preciso • Embreagem macia • Direção hidráulica Servocom • Mais eficiência nas frenagens • Suspensão reforçada • Sistema simplificado de barras estabilizadoras • Balanço traseiro de 3.485 mm • Liberdade para instalação da central elétrica • Tanque de combustível com maior autonomia • Cardan em três partes, menos vibrações e facilidade de manutenção.

Tudo o que hoje a Mercedes-Benz faz é resultado da sua experiência. Afinal, neste negócio, a Mercedes-Benz não nasceu ontem.



Dá resultado.

negócios de 1.300 carrocerias desmontadas em 1994. Gradativamente, até 1996, o volume anual subirá para 3 mil unidades. Adriano Murgel Branco, diretor superintendente da Caio lembra que em 1994 serão exportados também ônibus completos.

A Marcopolo, instalada em Caxias do Sul, cidade do Rio Grande do Sul, outra gigante mundial na produção de carrocerias de ônibus, já tem a exportação como carro-chefe de seu negócio. As vendas externas no faturamento da empresa saltaram de 9%, em 1990, para 23% no ano seguinte, 50% em 1992, e a mesma participação em 1993.

Para 1994 a perspectiva é repetir o resultado do ano anterior.

O México, com 60% das compras em 1992 e 44% em 1993, lidera o ranking dos compradores da Marcopolo. A empresa tem um contrato de fornecimento de 10 anos com a Dina, do México.

A Carrocerias Nielson, de Joinville, SC, dona da mar-

ca Busscar, consolidou definitivamente sua vocação exportadora ao firmar, em 1993, acordo de transferência de tecnologia para a

Mexicana de Autobuses S.A, ou simplesmente Masa. Em 1994 a Nielson vai fornecer 500 ônibus completos, a maioria modelo Jum Buss 340. Na segunda e terceiras fases irão ônibus semidesmontados e completamente desmontados. A partir da quarta etapa, a Masa passará a produzir totalmente o veículo no México.

Segundo Harold Nielson, diretor presidente da Carrocerias Nielson, nos próximos 10 anos a empresa vai faturar entre US\$ 30 e US\$ 50 milhões só com a venda de projetos, gabaritos e cobrança de royalties à Masa.

Afora o mercado mexicano, a Nielson vem ampliando suas exportações, antes tímidas, na América do Sul. De 600 carrocerias vendidas em 1992 o total passou a 825 unidades em 1993. Para 1994 o presidente prevê uma receita global de US\$ 120 milhões, 20% acima do ano passado, com incremento nas vendas externas.

A América do Sul também é a principal porta de

PRODUÇÃO BRASILEIRA DE ÔNIBUS POR FABRICANTE (em unidades)
PRODUCCIÓN BRASILEÑA DE AUTOBUSES POR FABRICANTE (en unidades)
BRAZILIAN BUS PRODUCTION BY MANUFACTURER (in units)

ANO	MBB	SCANIA	VOLVO	VW	FORD
1957	1748	-	-	-	-
1958	3382	138	-	-	-
1959	2547	126	-	-	-
1960	3081	164	-	-	-
1961	3088	152	-	-	-
1962	3209	93	-	-	-
1963	2028	230	-	-	-
1964	2346	132	-	-	-
1965	2528	132	-	-	-
1966	3611	178	-	-	-
1967	4303	174	-	-	-
1968	6036	254	-	-	-
1969	5002	170	-	-	-
1970	3348	195	-	-	-
1971	3928	229	-	-	-
1972	4796	224	-	-	-
1973	5793	253	-	-	-
1974	7431	301	-	-	-
1975	9275	369	-	-	-
1976	11274	578	-	-	-
1977	12470	727	-	-	-
1978	13050	694	-	-	-
1979	12242	389	21	-	-
1980	13041	664	613	-	-
1981	11941	864	485	-	-
1982	8328	964	405	-	-
1983	5197	558	398	-	100
1984	6246	656	409	-	39
1985	6937	908	507	-	13
1986	9559	1037	622	-	33
1987	11820	1059	686	74	-
1988	15491	1465	1125	346	-
1989	11750	1609	837	357	-
1990	12246	1560	1086	139	-
1991	19120	2363	1221	133	-
1992	19962	2013	1982	217	12
1993	14571	1154	1037	1527	602
Total	292725	22776	11434	2793	799

Fonte/Fuente/Source : Antavea

OBS: GM*= 2484; FNM/Fiat*= 3298; Internacional*= 299;
Cummins Nordeste*= 1194; Iano*= 1626; Puma= 3
* Produção desativada/Producción desactivada/discontinued production

Mercedes-Benz quer 75% do mercado

Quando se fala em ônibus no Brasil, cabem à Mercedes-Benz alguns superlativos. Em Campinas, cidade a 100 km de São Paulo, está a maior fábrica da empresa, com mais de 2 milhões de m². A marca que leva a estrela de três pontas tem no país seu maior mercado mundial.

Até 1992 sua participação de mercado esteve sempre acima de 80%. Mas em 1993, a Ford e a Volkswagen estrearam no segmento de chassi de ônibus urbano, conquistando 14% de partici-

pação. O crescimento das estreantes se deu basicamente às custas da Mercedes-Benz, cuja fatia de mercado caiu para 71,5%.

A meta da Mercedes é ficar com 75% de participação. E já em 1994, pois pretende vender 9 mil dos 12 mil ônibus que mercado deverá absorver, conforme suas previsões.

Nas estimativas da empresa o mercado doméstico de ônibus crescerá 4%, mesmo percentual de expansão que espera para a própria empresa.

Para recuperar o que perdeu, a fábrica tem bons trunfos, entre eles o chassi OF-1620, lançado neste início de ano. Trata-se do primeiro chassi da empresa a incorporar motor turbocooler e caixa de câmbio ZF. Lançará também em meados do ano outro produto importante, o chassi OHL 1635, com suspensão a ar e motor de 400 cv, idealizado para receber carrocerias rodoviárias. Além disso, a empresa admite que está desenvolvendo o projeto do ônibus articulado.