



CURITIBA
Vinte anos de soluções

TECHNI
bus

ANO 3 • NÚMERO 17 • MARÇO 94 • 5 URV

ROBERTO BÓGUS
Sangue novo
na Mercedes

VIAÇÃO COMETA
Mudanças
no CMA

TECNOLOGIA
Marcopolo adere
ao vidro colado

ARTICULADOS
Scania e Mercedes
preparam novidades



CIFERAL

Cursor, elegância na pista



A EXPOBUS



EXPO
CENTER NORTE

INFORMAÇÕES: FONE (011) 8

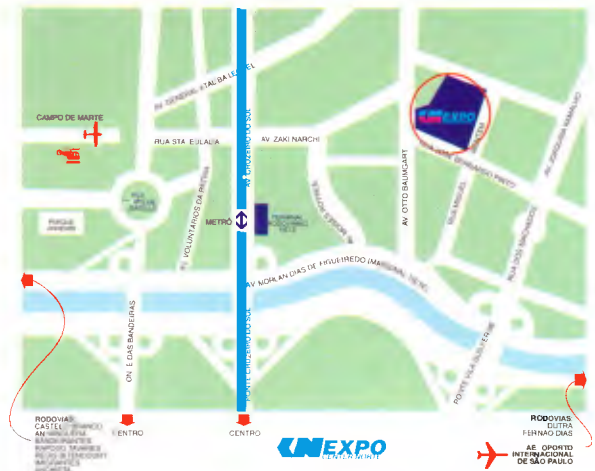
5'94 MUDOU

E VOCÊ VAI ACHAR FÁCIL

● Ficou fácil chegar à Expobus'94. Com mais de 100 expositores, a maior mostra de ônibus da América Latina, de 26 de setembro a 2 de outubro de 1994, será realizada nos pavilhões do Expo Center Norte, a alguns metros do Terminal Rodoviário Tietê, em São Paulo.

● Na Expobus'94 você verá reunido, num local só, todas as montadoras e encarroçadoras de ônibus do Brasil. Mercedes-Benz, Volkswagen, Scania, Volvo, Ford, Marcopolo, Nielson, Caio, Ciferal, Engerauto, Mafersa, Comil, a nova El Detalle, estarão expondo seus lançamentos e esperando você para um bate papo amigo e de negócios.

● Na Expobus'94, além dos últimos lançamentos da indústria nacional e internacional de ônibus, você, empresário, executivo, fornecedor ou aficcionado da indústria de ônibus, poderá ver novidades na área de autopeças, componentes e acessórios direcionados para ônibus.



● De olho no futuro, a Expobus'94 cresceu, mudou e ampliou seu espaço. Mas a Expobus'94 não esqueceu o passado. Tanto assim que reservou uma grande área para o Museu do Ônibus, um local onde você estará em contato com antiguidades que fizeram história na operação do transporte de passageiros, no setor urbano e rodoviário.



PATROCÍNIO:
OFICIAL



FABUS

INICIATIVA E
ORGANIZAÇÃO:



826.6700 - FAX (011) 826.6602

Fórmula para ganhar dinheiro:



Shell Fórmula Diesel.

A fórmula de Shell Fórmula Diesel tem uma grande concentração de dois elementos muito ativos: economia e lucro.

Porque ela tem detergentes, agentes dispersantes e anticorrosivos que limpam e protegem as peças contra a ferrugem. Resultado: economia na manutenção.

Tem agentes antiespuma que proporcionam um abastecimento mais rápido e mais completo. Resultado: economia com a mão-de-obra utilizada e lucro com o fim do desperdício de combustível.

Tem componentes que melhoram a combustão,

dando mais força, mais desempenho ao motor. Resultado: economia de até 5% de combustível.

De hoje em diante, use sempre Shell Fórmula Diesel nos tanques de sua frota. Resultado: muito mais dinheiro em seu caixa.

Shell Fórmula Diesel. Esta é a fórmula certa.



Só Shell tem a fórmula.

Shell Fórmula Diesel está disponível nas regiões Norte, Sul, Sudeste e Centro-Oeste.

**POUPE DINHEIRO
SEM POUPAR A SEGURANÇA.**

PROMOÇÃO

**MEDIDA
DE SEGURANÇA
BOSCH**

**Na compra de um jogo de bicos
e de um jogo de elementos você ganha
os jogos de reparo e as válvulas.**

Consulte o seu Serviço Autorizado Bosch sobre as aplicações
MBB, MWM e Ford em promoção e aproveite.
Mas não deixe passar da medida: é só até 30/04/94.

Promoção válida de 04 a 30/04/94, enquanto durar o estoque, nos Serviços Bosch participantes.



Sua oficina
de confiança.



BOSCH

Nosso produto é tecnologia.

RODOVIÁRIO - Chama-se Cursor a nova carroceria rodoviária que a Ciferal está lançando no Brasil e exterior	18
URBANO - O sistema integrado faz 20 anos em Curitiba, cidade que transformou o ônibus em sinônimo de solução	22
ARTICULADO - Scania, Mercedes e Mafersa desenvolvem novos ônibus de 18 m de comprimento	33
VIAÇÃO COMETA - Carroceria CMA chega à quinta geração com mudanças nas janelas e na porta	34
MARCOPOLO - Empresa já comercializa a linha de carrocerias rodoviárias com vidros laterais colados	36
PRIVATIZAÇÃO - Uma das maiores do mundo, a CMTC, deixa de existir como operadora	39
CONJUNTURA - Volta a crescer o volume de embarque de passageiros nas estações rodoviárias	40
INTERNACIONAL - Recessão econômica estimula crescimento da demanda nas viagens de ônibus na Europa	42

SEÇÕES

PONTO DE VISTA 9

CARTAS 10

PANORAMA 12

GALERIA 46

OPINIÃO 48

EXPEDIENTE

Diretores

Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana



FILIADA AO **IVZ**

As opiniões contidas nos artigos assinados não são necessariamente as mesmas de Technibus.
CGC 65.633.232/0001-22
Registro Juceesp 35209992653
Inscrição Estadual 112.932.190.112

REDAÇÃO

Diretor
Marcelo Fontana

Editor
Ariverson Feltrin

Editor Assistente
Eduardo Alberto C. Ribeiro

Editor de Arte
Eduardo de Gragnani Jr.

Fotografia
Marcelo Spatafora

Operador de Computação
Daniel Lamano da Costa

Jornalista Responsável
Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Secretária
Clarice Kazue Sato

Contatos
Mônica B. Barcellos
João Teixeira

Representantes R. de Janeiro
Rodolfo M. Silva
Sérgio Ribeiro

Assinaturas/Telemarketing
Cláudia Correa

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) 826.6700 (Sequencial)
Fax: (011) 826.6120 - 826.6602

Assinaturas
Anual: 40 URV's (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: 5 URV's

Circulação
11.000 exemplares
Circula no mês subsequente ao da capa

Periodicidade:
Circula a cada 45 dias



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



**Peça perfeição.
Peça Mangueira Sabó.
Não é dura, por isso
dura muito mais.**

SABÓ
Mangueiras

Incentivo eletrônico

Uma análise do movimento das principais estações rodoviárias revela que em quase todas elas o número de passageiros embarcados continua despencando. O motivo permanece monotonamente inalterado: a recessão por que atravessa o Brasil há longos e penosos anos.

Está claro que viajar não se constitui um artigo de primeira necessidade. Em tempos bicudos, bolsos e bolsas ficam mais vazios e, quando não, são

preventivamente fechados, uma prevenção até que os horizontes se definam.

Pouca ou quase nenhuma atenção se dá para o marketing. Já se vão quase duas décadas que o setor rodoviário de passageiros não faz promoção do seu produto. Na segunda metade da década de 70 o então diretor do DNER, Urquiza Nóbrega, empreendeu uma campanha para incentivar as viagens por ônibus. Desde então, idéias luminosas do gênero se apagaram, brotando tre-



Foto: Marcelo Spatafora

vas, terreno fértil para desconsolos e pessimismos.

Ao invés de incentivar o viajante e, com isso, minimizar os efeitos da recessão, o setor tem agido na direção oposta: cria obstáculos. Cheque, aceito em qualquer botequim, é documento indesejável nos guichês das rodoviárias. A simples ameaça de usar cartão de crédito pode custar ao atrevido portador um cartão vermelho: é expulsão na certa.

Rejeitam-se nas rodoviárias outros incentivos aos viajantes. Assim, reservas de passagens por computador ou telefone, embora instrumentos modernos de venda, são tratadas com descaso.

Nesse quadro, quase de trevas, onde se procura abolir o risco do negócio, é importante destacar luzes que se acendem na escuridão.

Uma dessas luzes surgiu recentemente no Terminal Rodoviário Tietê (foto), em São Paulo, o maior do país, com a instalação de um caixa eletrônico. Sacar o dinheiro na hora é mais seguro que trazê-lo de casa em bolsos e bolsas. É claro, trata-se, ainda, de um passo pequeno, mas importante diante da longa caminhada que o setor terá de trilhar rumo à modernidade.

Produtos para vender, o setor rodoviário de passageiros tem a oferecer certamente, entre eles ônibus modernos e limpos, que cumprem rigorosamente os horários a um custo muitíssimo menor do que o do avião.

Para completar, Deus caprichou ao depositar no Brasil fantástica e soberba natureza de praias, montanhas, florestas, atrações vivas e multicoloridas para incentivar o turismo rodoviário.

O editor

Anuário do Ônibus

Queremos parabenizá-los pelo Anuário do Ônibus 1994. Nesta segunda edição nota-se o crescimento e a importância do Anuário para o setor de transporte de passageiros.

Mauri Moreira de Oliveira,
Diretor Comercial,
Mavema Rio Com. e Repr. de Veículos
Ltda.
Rio de Janeiro, RJ

A continuidade da publicação do Anuário do Ônibus reforça a imagem de vanguarda e liderança dessa conceituada revista de transporte.

Leonardo Caragioli,
Engenheiro de Vendas e Marketing
Control S.A. Ind. e Com.
São Paulo, SP

O primeiro Comil

Gostaria de retificar uma informação divulgada na seção Panorama da edição nº 16 da revista. Não foi através do Rápido Zefir que a marca Comil apareceu pela primeira vez nas ruas da capital paulista, mas da Eroles Transportes e Turismo, empresa de Mogi das Cruzes, SP, que utilizou o modelo Minuano sobre chassi Volvo B-58-E na linha Mogi das Cruzes-Metrô Armênia.

Gil Greco Villani,
São Paulo, SP

Troca de informações

Solicito publicar meu endereço (Caixa Postal 893, CEP 89201-972, Joinville, SC), pois desejo me corresponder com leitores e empresários de ônibus para troca de informações sobre o setor, bem como fotografias de ônibus.

João Marcos do Nascimento
Joinville, SC.

Ônibus elétrico

Através dessa revista ficamos sabendo do lançamento pela Neoplan do ônibus Elektronic, com motor elétrico.

Na qualidade de operadores de ônibus elétricos temos interesse em saber mais detalhes desse lançamento. Para tanto, solicitamos o endereço da Neoplan para contato.

Carlos Antônio de Araújo Farache,
Diretor Presidente,
Cia. de Transportes Urbanos-CTU,
Recife, PE

O endereço da Neoplan - Gottlob Auwarter GmbH & Co. é: Vaihinger Strasse 118-122, 70567 Stuttgart 80, Alemanha. Tel: (07 11) 78 35-0; Fax: (07 11) 780 1696.



Livro sobre pontes

Venho parabenizá-los pelas reportagens e comentários feitos na revista e seus suplementos e gostaria de saber como adquirir o livro "Ponte e Viadutos do Brasil", uma publicação patrocinada pela Mercedes-Benz.

Giovanni F. de Oliveira Messina
Santa Branca, SP

O Depto. de Propaganda Institucional da Mercedes-Benz informa que, como a tiragem exclusiva de 2.000 exemplares do livro é insuficiente para atender a todos os pedidos, cada solicitação será analisada para verificar a possibilidade de atendimento. O leitor poderá escrever para: Mercedes-Benz do Brasil S.A., Depto. de Relações Públicas, Caixa Postal 202, CEP 09701-970, São Bernardo do Campo, SP.

Fabricação própria

Sou leitor assíduo da revista e fã de ônibus. Conheço todas as marcas de ônibus bem como suas principais qualidades e as normas do setor. Gostaria de saber quais são as empresas transportadoras que fazem seus próprios ônibus e se é possível a revista publicar matéria sobre o assunto.

Marcos Vieira Santos
São Paulo, SP

Agradecemos os comentários, sugestões e elogios feitos na sua carta. Como não há espaço nem possibilidade de responder de imediato às cerca de duas dezenas de indagações, vamos responder à que está citada acima.

As operadoras que hoje fabricam ônibus próprios são apenas a Cometa, através da Cia. Manufatureira Auxiliar (CMA), modelo Flecha Azul (ver matéria à pag. 34) e a Itapemirim, através da Technobus, modelo Tribus.

Sugestões para carrocerias

Solicito que divulguem os endereços das empresas Nielson e Thamco porque desejo fazer algumas sugestões no que se refere a detalhes na estrutura de carrocerias. Sou funcionário da Expresso Divinopolitano Ltda., de Divinópolis, MG, e penso que seria útil passar a essas encarregadoras dados que julgo poderem melhorar a estrutura dos seus produtos.

John Kennedy Amaral Nogueira,
Divinópolis, MG

Os endereços: Carrocerias Nielson, Rua Pará, 20, América, CEP 89204-420, Joinville, SC, Tel: (0474) 35-1133, Fax: (0474) 41-1303; Thamco Ind. e Com. de Ônibus Ltda., Av. Papa João Paulo I, 2236, CEP 07170-900, Guarulhos, SP, Tel: (011) 912-2933, Fax: (011) 912-7337.

Confiável em todos os caminhos

Os chassis El Detalle oferecem a mais moderna tecnologia para o transporte de passageiros por ônibus. Sua baixa altura se mantém constante sob as mais diferentes condições de carga, garantindo embarques e desembarques sem o menor esforço para pessoas de qualquer idade.

Com suspensão pneumática, tanto no eixo dianteiro como traseiro, proporciona conforto, rodagem macia, além de garantir grande estabilidade ao veículo.



0A-101



El Detalle
S.A.C.I.P.
TERMINAL AUTOMOTRIZ

Ruta 197, Km 3,5 - 1648 - Tigre - Buenos Aires - Argentina

Fones: 731.1212 - 731.1313 - Fax: (0541) 731.1414

Estrada da Cavahada, 900 - Parque dos Anjos - Gravataí

R. Grande do Sul - Brasil. Fones: (051) 488.2344 - 488.1339 - Fax: (051) 345.1766

Sob novo comando, Real muda frota

A frota da Empresa Real de Transporte, de Passo Fundo, RS, comprada no final do ano passado pela Reunidas Turismo e Transporte, de Caçador, SC, já começou a mudar. A Real, que tinha sete dezenas de ônibus Scania e Mercedes com idade média de 10 anos, incorporou novos 10 Volvo B10M/Busscar equipados com videocassete e ar condicionado. Os carros foram colocados na ligação Uruguaiana-Vacaria, onde os passageiros podem fazer conexão até Florianópolis com os carros da Reunidas.

A Real, que era dirigida por Elói Machado, tem forte tradição na região gaúcha. A Reunidas, sob o comando dos empresários da família Caramori - Sandoval, Silvino, Doreni Caramori - e Zino Bernardi, com a aquisição da Real, totaliza uma frota de 1 mil ônibus.

Além dos carros, a Reunidas Caçador, como é conhecida, adquiriu tam-

bém cinco garagens da Real localizadas em Uruguaiana, Santo Angelo, Passo Fundo (RS) e São Paulo, SP.

A Reunidas Caçador transporta um milhão de passageiros por ano e, neste momento, está implantando um sistema informatizado de passagens. Até meados do ano os 40 pontos de vendas de passagens vão estar computadorizados. No final de março a emissão de bilhetes já cobria 14 das rodoviárias do país operadas pela Reunidas. "Temos registrado índices zero de erros e de desvio de receitas", disse Jaime Joaquim Vivan, assessor administrativo da Reunidas Caçador.

Nos planos da empresa está a criação da Reunidas Turismo, uma nova empresa do grupo que se dedicará ao agenciamento e operação da atividade turística. O objetivo é reduzir a ociosidade da frota - notadamente a que faz linhas internacionais - pós-temporada de veraneio.

Troca de empresas

Pouco mais de dois anos após comprar a Nossa Senhora do Socorro e estreitar no transporte urbano de São Paulo, o grupo Barata decidiu passar à frente a empresa com frota de 110 carros. Em troca, recebeu do comprador, o grupo Constantino, parte da Auto Diesel, operadora urbana do Rio.

Foi feita uma cisão na Auto Diesel. Uma parte continua com o grupo Constantino. A parte que coube ao grupo Barata, com 140 ônibus, tem nome próprio: Viação Marechal, referência ao bairro de Marechal Hermes onde está concentrada sua operação.

Jacob Barata Filho, que dirige os negócios do grupo em São Paulo, entre os quais incluem-se a revenda Mercedes Santo André Agro Diesel e a intermunicipal Empresa de Ônibus Guarulhos, explicou a **Technibus** por que desistiu da operação paulistana: "São Paulo tem um trânsito muito complicado e, além disso, é difícil entender os critérios de remuneração"

INFORMATIVO



● A *Expobus'94* (de 26 de setembro a 2 de outubro de 1994 em São Paulo) terá um espaço chamado *Museu do Ônibus*. Quem tiver ou souber de ônibus antigo, em estado original, fale com Marcelo, fone (011) 826-6700.

● Até 31 de março (a seis meses do evento) a *Expobus'94* apresentava o seguinte placar: 80% da área vendidos para 68 expositores. Todas as encarregadoras e montadoras de ônibus já haviam confirmado suas áreas.

● No final de abril, a *Fabus*, entidade que reúne as encarregadoras, e as montadoras já começam a distribuir convites da *Expobus'94* para seus clientes no exterior.

● Informações sobre a *Expobus'94*: ligar (011) 826-6700

Um Volks para micros

A Volkswagen quer aumentar sua participação no segmento de microônibus com o modelo VW 8.140 CO/CE lançado no final de março. Substitui o chassi VW 7.110 que já teve 1,5 mil unidades exportadas para países da América Latina desde 1987.

O chassi VW 8.140, indicado para microônibus, carro-forte, ambulância, *motor home*, carro-oficina, entre outras aplicações, tem motor MWM 4.10, turbinado, de 4 cilindros e potência de 135 cv. Sua caixa de câmbio é Clark de 5 marchas, usa eixo trasiero Albarus e, também como novidade, apresenta molas parabólicas na suspensão dianteira e parabólicas/semi-elípticas na suspensão traseira. O entre-eixo tem 3,90 m, o comprimento é de 6,39 m, o peso bruto total é de 7,7 t e a capacidade máxima de tração é para 10 t. Detalhe: o chassi foi desenvolvido pelo processo de engenharia simultânea.

Scania busca acordos

As revendas Scania de Curitiba, Londrina e Caxias do Sul estão estimulando o fechamento do "Acordo de Manutenção" com o objetivo de aumentar a produtividade de caminhões e ônibus pela redução das horas paradas em conserto. A Scania assegura que os serviços oferecidos obedecem "ao mais atualizado plano de manutenção que permite a redução das horas paradas em 30%".

Por trás de tudo está o interesse em ter sempre o frotista perto da revenda, um fato não muito comum. O contrato varia de acordo com ano do veículo, tipo de uso e pode ser viável para frotistas de ônibus. A idéia, válida, é descongestionar custos. "Afim, por que um frotista precisa investir em oficina, peças, se já fazemos isto? É custo dobrado", define o concessionário. O frotista escuta e rebate: "A gente tem medo do preço de vocês".

Maxion produzirá motor Gemini

A Maxion, fabricante de motores instalada no ABC paulista, assinou contrato com a Rover inglesa para produzir e comercializar na América do Sul o motor Gemini III, de 2,5 litros, 4 tempos, que opera em alta rotação (4 mil rpm). O motor deverá equipar a S-10, picape *medium size* que a GM lançará no Brasil em 1995. Este motor, na Inglaterra, equipa os jipes Land Rover.

FRASES

"Os ônibus Ligeirinho nos roubaram 50% dos passageiros" (do taxista de Curitiba, Manoel Santana)

"Ainda não descartamos a introdução de bondes na cidade" (do prefeito de Curitiba, Rafael Greca)

"Pego três ônibus e só pago uma passagem" (do vigilante de condomínio Moisés Gomes da Silva, morador em Curitiba)

"Minha torcida é para que vocês fiquem ricos" (do prefeito de São Paulo, Paulo Maluf dirigindo-se a cooperados da CCTC, ex-empregados da CMTC que assumiram a operação de 115 ônibus na privatização da empresa)

"Nosso interesse não é ficar milionário. Queremos servir melhor o povo" (do ex-motorista José Antônio Couto Filho, presidente da CCTC)

"Conheço muito empresário que entrou no ramo com uma mão na frente, outra atrás. Hoje tem 200, 500 ônibus" (de Maluf, na mesma ocasião)

"Afinal, me desculpem os chatos, mas bom humor é fundamental" (Roberto Bógus, ex-diretor da Fiat e atual diretor comercial da Mercedes, em mensagem à rede Fiat, na revista Abracaf)

Marcopolo encarroça B10B

A Marcopolo de Caxias do Sul acaba de encarroçar dois chassis Volvo B10B, com motor traseiro, produzidos na Suécia. Os veículos encarroçados foram exportados para o Oriente Médio. O chassi foi lançado em 1992 e tem muitos componentes comuns ao B10M, de motor central. Utiliza motores THD de 10 litros das séries 101, 102 e 103 com potências variando de 242 cv a 340 cv. A série é equipada com sistema eletrônico EDC. Utiliza caixas de câmbio ZF manual ou automática. Tem duas distâncias entre-eixos, de 5,5 m e 6 m. O comprimento total do B10B é de 11,15 m ou 11,65 m. Tem 2,50 m de balanço dianteiro e 3,15 m de ba-



lanço traseiro. Na Europa é utilizado na versão urbana (foto), com capacidade para 83 passageiros (34 sentadas), rodoviária (51 passageiros) e turismo (49 passageiros).

PEÇABUS

Fibra em Campinas

Começa a funcionar a Cia. Campineira Comercial e Industrial de Componentes, especializada em fabricação de peças de fibra-de-vidro para os ônibus CMA, da Viação Cometa. Cúpulas, tanques de combustível, pára-choques, peças para a montagem dos sanitários são alguns dos itens fabricados pela unidade localizada em Campinas, interior de São Paulo, onde há tempos funcionou a garagem da CCTC, Cia. Campineira de Transportes Coletivos, operadora de ônibus urbanos desativada pelo grupo Cometa.

Foi inaugurada, na segunda quinzena de março, a terceira fábrica da Kondupar Componentes Elétricos, com área construída de 3.200 m², em São Bernardo do Campo, ABC paulista. Com as outras unidades em Diadema e Valinhos, SP, a empresa aumenta para 5.500 m² sua capacidade instalada de produção de chicotes elétricos. Entre seus principais clientes estão a Mercedes-Benz, Caio e Mafersa, informa o empresário Luiz Gonzaga Borges.

A JVA, fabricante de máquinas de lavar, está concluindo a implantação de um centro de lavagem de ônibus na Marginal do Tietê, perto do Terminal Rodoviário Tietê, em São Paulo. A iniciativa vai aliviar custos de empresas que não têm infra-estrutura de apoio em São Paulo.

A Blindex, desde março, aumentou sua capacidade de produção para 900 mil pára-brisas por ano. Para isso, investiu US\$ 5,5 milhões na compra de dois fornos e uma máquina de corte e lapidação. Um dos fornos custou US\$ 1,5 milhão e é específico para fabricar pára-brisas para ônibus e caminhões.

A Gráfica Regente, de Maringá, PR, está preparando o lançamento de um vale-transporte com marca d'água própria. A empresa tem 13 anos no mercado, vende vales-transporte para 80 empresas brasileiras e incorporou 23 novos clientes em 1993, ano em que obteve, também, prêmio por impressos de segurança da Associação Brasileira da Indústria Gráfica, Abigraf.

O experiente Bógus na Mercedes

Ser primo do competente ator Armando Bógus é apenas uma faceta curiosa na vida de Roberto Luiz Bógus, 49 anos, que deixou a direção comercial da Fiat Automóveis para assumir cargo equivalente na Mercedes-Benz do Brasil.

A mudança abalou literalmente o mundo Fiat, onde Bógus foi o principal construtor da excelente performance da marca no Brasil. Com tais credenciais, é claro, será um abalo positivo sua entrada na marca da estrela de três pontas.

"Perdeu a Fiat, ganhou a Mercedes", resume Mauri Missaglia, presidente da Abrac, entidade que congrega os revendedores Chevrolet.

Advogado, bacharel em Direito, Bógus entrou na Fiat em 1976, antes de a montadora de Betim iniciar suas atividades comerciais no Brasil. Em 1984 foi guindado à direção comercial da empresa de origem italiana. Paulista, pai de dois filhos, teve passagens profissionais pela Chrysler e Ford, inclusive numa revenda que pertencia ao empresário Alencar Burti, dirigente de várias entidades de classe ligadas ao setor de distribuição de veículos. "Bógus tem um temperamento para mudanças e certamente fará bem à Mercedes", disse Burti a Technibus.

Bógus deixa uma Fiat em terceiro lugar no segmento de automóveis para assumir uma Mercedes-Benz que é líder no segmento de caminhões (mais de 40%) e ônibus (em torno de 75%). Na Fiat sua meta era chegar à liderança, agora, seu objetivo será consolidar a dianteira.

Ele chega à Mercedes no meio da maior reformulação cultural vivida pela empresa desde sua fundação, na década de 50. A empresa cedeu terreno no ranking de caminhões e ônibus para a Autolatina, mas em contrapartida renovou, num período de cinco anos, toda a linha de veículos comerciais.

Outro ponto positivo que Bógus encontra é o enxugamento administrativo e industrial em curso na Mercedes brasileira. É certo que a empresa começou tarde. "É muito difícil fazer mu-



DIVULGAÇÃO

danças numa empresa que sempre deu lucro", dizia certa feita Bernd Gottschalk, ex-presidente da subsidiária de São Bernardo do Campo, hoje alçado à condição de principal executivo mundial da marca na área de caminhões e ônibus.

Roberto Bógus substitui Wladimiro Schabbel, que por muitos anos foi o homem forte da Mercedes brasileira, com atuação destacada na área de exportação. "Bógus enfrentará muitas dificuldades na empresa, mas, se quiser vencer, terá de virar a mesa", diz uma fonte umbilicalmente ligada à empresa, para acrescentar, convicta: "Pode estar certo que ele trará boas mudanças, pois, se bem o conheço, Bógus não tem perfil de burocrata, tampouco de omissor".

O novo diretor comercial da Mercedes assume oficialmente o cargo em meados de abril. Antes, acompanhado do presidente da subsidiária brasileira, Rolf Eckrodt, foi à matriz, na Alemanha, para conhecer diretrizes gerais da empresa e, claro, ser formalmente apresentado aos superiores hierárquicos.

No jantar de despedida que os revendedores Fiat ofereceram a Bógus, no final de março, no restaurante Maison France, em São Paulo, Bógus confidenciou a um dos convivas uma consulta que teria recebido de outra montadora interessada em seu passe. Bógus disse, no entanto, que naquela altura do processo já estava comprometido com a Mercedes.

O sucesso de vendas do automóvel Mille celebrou Bógus e deu-lhe o título de um dos 40 melhores empreendedores de marketing em todo mun-

do, distinção conferida pela respeitada revista Advertising Age, edição de agosto de 1993. O carro, lançado em 1990, foi, segundo a publicação, a grande alavanca para que a Fiat quase dobrasse sua participação de mercado em dois anos. O mesmo Mille, porém, foi seu algoz. "Bógus teria prometido à rede que o Mille não seria mais utilizado para forçar a venda de outros modelos", confidencia uma fonte. "Sua palavra empenhada não foi respeitada e a prática continuou sendo exercida e Bógus decidiu romper com a Fiat", acrescenta a mesma fonte.

Temperamento forte, empreendedor, dinâmico, acostumado a correr em raia própria, Bógus, comenta-se no setor automobilístico, teria entrado em rota de colisão com Pacífico Paoli, presidente da Fiat Automóveis, um executivo polêmico e, igualmente, de temperamento forte.

Dos 49 anos vividos, Bógus está 25 deles no setor automobilístico, 18 dos quais na Fiat, onde acumulou muitos prêmios, entre eles Homem de Marketing do Ano, Marketing Men, Top de Marketing e Prêmio Caboré, na categoria profissional de marketing.

Bógus tem alguns traços característicos. Profundamente determinado, é de suar à exaustão a camisa que veste e, decididamente, detesta perder.

A carreira

Anos 60 - Admitido como trainee da Ford. É promovido a responsável pelo treinamento de vendas dos concessionários da marca,

Início dos anos 70 - Vai para a Chrysler para ser gerente de vendas da regional São Paulo.

1976 - Admitido na Fiat para cuidar da nomeação dos primeiros concessionários. Passa a coordenar o Departamento de Planejamento de Vendas.

1980 - Nomeado gerente Nacional de Vendas.

1984 - Nomeado diretor comercial da Fiat Automóveis

1994 - Ingressa na Mercedes-Benz.