

TECHNI

bus

ANO 4 • NÚMERO 21 • OUT-NOV/94 • R\$5,00

Vem aí

ANUÁRIO
DO ÔNIBUS



ANUÁRIO BRASILEIRO DE ÔNIBUS

ver pág.38

Um show de qualidade e tecnologia

EXPO
BUS
94

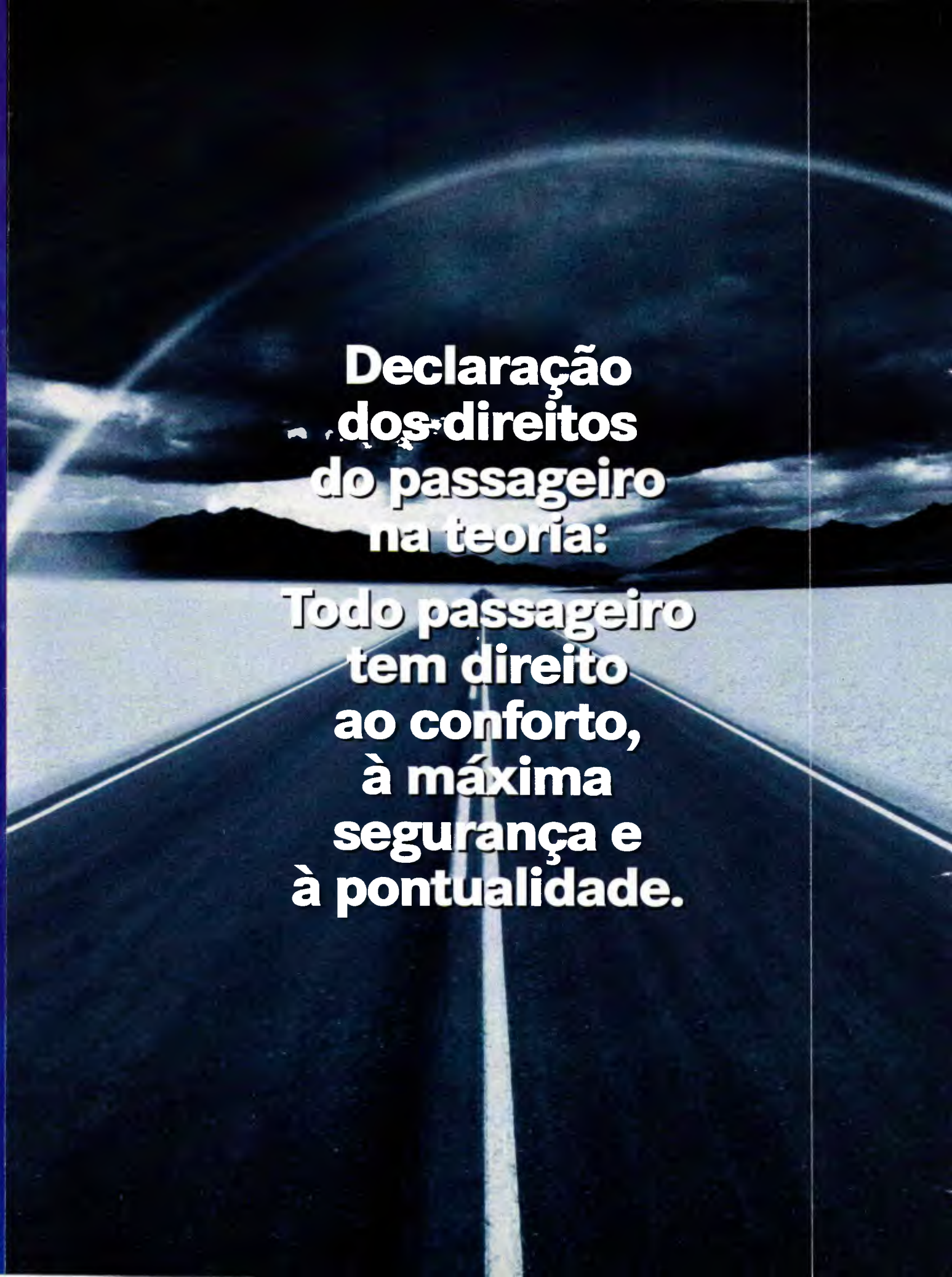
ENTREVISTA
Roberto Bogus:
Mercedes vai a campo

TENDÊNCIAS
O ônibus do futuro
na visão da Neoplan

TECNOLOGIA
São Paulo adota
fiscal eletrônico

INFRA-ESTRUTURA
Shopping nasce
com rodoviária



A dramatic landscape featuring a two-lane road stretching into the distance under a dark, stormy sky. A vibrant rainbow arches across the upper portion of the frame. The overall color palette is dominated by deep blues and greys, with the white lines of the road and the colors of the rainbow providing contrast.

**Declaração
dos direitos
do passageiro
na teoria:**

**Todo passageiro
tem direito
ao conforto,
à máxima
segurança e
à pontualidade.**



Declaração dos direitos do passageiro na prática: Ônibus rodoviário Mercedes-Benz.



A Série O-400 é a prova de que a Mercedes-Benz sabe atender tanto às necessidades dos

passageiros quanto às dos frotistas. Antes de mais nada, pôs o pé na estrada e foi ouvir as sugestões dos próprios clientes. O resultado está aí. Aos passageiros a Série O-400 oferece conforto e máxima segurança e aos frotistas, o melhor retorno do mercado. Com novo design e em quatro versões, a Série O-400 apresenta os seguintes modelos: RSD e RSL, para longas e médias distâncias, RS, para médias e curtas distâncias e R, para fretamento e curtas distâncias.



Série O-400

Um negócio seguro.

A Mercedes-Benz incorporou 37 inovações realmente significativas, entre elas: parte frontal em várias peças de fibra de vidro mais leves e chapeamento lateral segmentado, que facilitam a manutenção. Central elétrica localizada numa parte mais alta no veículo para maior proteção, suporte do bagageiro interno composto por peça única que elimina ruídos. Além disso, a Série O-400 está equipada com motor turbocooler BR-400 mais econômico e rentável. Pense nisso na hora



de investir e aplique seu dinheiro na Série O-400.

Máxima flexibilidade.

Outra grande vantagem da Série O-400 são as várias opções de configuração do salão de passageiros: de 25 a 52 poltronas, toailete espaçoso, comissaria completa, ar-condicionado e porta-pacotes de fácil acesso. Assim todos podem escolher o ônibus sob medida para as necessidades do seu negócio.

TUDO VAI BEM NUM MERCEDES-BENZ.

Garantia em dobro para o frotista.

Os ônibus rodoviários da Série O-400 agora têm garantia em dobro. São 24 meses ou 200.000 km para o trem de força e 12 meses ou 100.000 km para o veículo total, o que primeiro ocorrer. O seu concessionário Mercedes-Benz, além disso, oferece também vantagens, como acordo de manutenção terceirizada. Faça uma consulta sem compromisso. Credibilidade e a segurança da marca devem ser levadas em consideração. Afinal, fazer negócios lucrativos é um direito do frotista.



Dá resultado.

Diretores

Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana

REDAÇÃO

Editor
Ariverson Feltrin

Editor Assistente
Eduardo Alberto C. Ribeiro

Editor de Arte
Eduardo de Gragnani Jr.

Fotografia
Marcelo Spatafora

DTP
Daniel Lamano da Costa

Jornalista Responsável
Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Assessora de Diretoria
Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade
Clarice Kazue Sato
Sueli Crutt

Contatos
Mônica B. Barcellos
João Teixeira
F. Edison Hernandes

Assinaturas
Ana Paula Ortiz

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

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

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 - 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

OS ÔNIBUS DÃO O SHOW - A Expobus'94, promovida e organizada por Technibus Eventos, apresentou vários shows: ônibus de alta tecnologia e qualidade; público essencialmente dirigido e interessado nas novidades; grande volume de contatos e negócios; muitos visitantes do país e, principalmente, do exterior. Sem falar no show por conta do passado dado pelo Museu do Ônibus (foto)

20



ENTREVISTA - Roberto Bogus comemora seis meses na direção comercial da Mercedes-Benz com uma entrevista exclusiva a Technibus onde ressalta a importância do pós-venda e do marketing

42

ÔNIBUS DO FUTURO - Dirigente da Neoplan, uma das fábricas mais tradicionais de ônibus do mundo, fala da evolução tecnológica do ônibus e de seu promissor futuro com o fim das subvenções governamentais ao trem e avião.

46

RODOVIÁRIA NO SHOPPING - Em Porto Alegre, shopping de fábrica é inaugurado e traz como novidade no Brasil uma mini-rodoviária para facilitar a vida dos compradores que chegam de ônibus

51

CONJUNTURA - A partir de agosto deste ano o mercado mudou e exigiu a aceleração da produção interna para atender ao aumento da demanda

45

FISCAL ELETRÔNICO - Na longarina de cada um dos 10 mil ônibus urbanos de São Paulo está sendo instalado um fiscal eletrônico para aperfeiçoar os controles e a remuneração das empresas

49

CENTRO DE LAVAGEM - Fabricante de máquinas de lavar veículos instala centro de lavagem de ônibus nas vizinhanças do Terminal Rodoviário Tietê, a maior estação rodoviária do Brasil

50

SEÇÕES

PONTO DE VISTA	7
CARTAS	8
PANORAMA	10
GALERIA	54
OPINIÃO	56

FOTOS DE CAPA: MILTON SHIRATA
As fotos da Expobus'94 são de autoria de Marcelo Spatafora e Milton Shirata

Caminhões, caminhonetes, ônibus, tratores, máquinas e equipamentos. O Leasing Bamerindus garante 100% do valor de tudo que você precisa para produzir mais. Sem que você tenha que imobilizar o seu capital. Com prazos de pagamento que vão de 24 a 36 meses. Leasing Bamerindus O leasing do banco da produção. Converse com o gerente Bamerindus.



O banco da produção.

**LEASING BAMERINDUS.
VOCÊ DIVIDE OS CUSTOS
E MULTIPLICA A PRODUÇÃO.**

Espaço Expobus

Definitivamente a Expobus se consolidou como uma mostra digna de figurar no rol do calendário de feiras e exposições brasileiras de grande repercussão, não apenas doméstica, mas internacionalmente. E tal direito foi conquistado sem privilégios ou favores, mas sim pela confiança e apoio dos expositores e pela competência de Technibus Eventos, que organizou uma feira definida por muitos como obra do Primeiro Mundo.



Sem sombra de dúvidas, pode-se afirmar, com base em depoimentos de executivos e dirigentes de montadoras, encarroçadoras, frotistas e fornecedores de peças e serviços, que a Expobus'94 trouxe excelentes resultados.

Em primeiro lugar, a Expobus'94 foi sucesso de público direcionado. Não se viu o chamado leigo ou sacoleiro, mas, sim, um público interessado em conhecer, comparar e até comprar chassis, carrocerias, peças e serviços destinados a ônibus. De todas as partes do Brasil e de muitos países, interessados em geral

em ônibus estiveram no Expo Center Norte, atentos às novidades e às oportunidades de negócios oferecidas.

A Expobus é uma resposta à ansiedade geral dos expositores por feiras específicas. Ganham eles, que investem direcionados ao público certo, ganha o visitante, que passa a ter num mesmo espaço a maior gama possível de produtos.

Mas há outros ganhos, provavelmente menos perspectíveis, mas que fazem a diferença de uma feira dirigida. O público é tratado com distinção, sem os atropelos comuns a feiras e salões multissetoriais. A Expobus, na sua terceira edição, explorou largamente sua especialidade em ônibus.

Sem ter que disputar espaços e sem os inevitáveis atropelos, a Expobus'94 reuniu um grande volume de novidades. Em quase todos os 15 estandes de montadoras e encarroçadoras havia produtos, conceitos ou soluções inovadoras, uma demonstração de triplo reconhecimento à importância da mostra, à exigência do comprador e à força da indústria brasileira de ônibus, que opera num dos maiores mercados mundiais e que figura entre as mais fortes exportadoras, também em âmbito mundial.

Os elogios praticamente unânimes quanto à organização e adequação do evento serviram como estímulo para a próxima Expobus, a ser realizada no segundo semestre de 1996. As críticas, embora poucas, também serão úteis no sentido de corrigir as falhas.

O Museu do Ônibus, instalado à entrada da mostra, como bem notou um atento observador, foi a reverência do setor à força do passado, alicerce de um transporte rodoviário de passageiros competente e de uma indústria de ônibus que figura entre as mais importantes do mundo.

O editor

Expobus'94

Fiquei satisfeito por ter visitado a Expobus'94, que foi excelente. Não percebia que a indústria de ônibus em seu país fosse tão grande e moderna. Gostei dos diversos modelos rodoviários e urbanos. Também avistei-me com pessoas agradáveis do setor de ônibus e agradei-me bastante a visita à Viação Cometa bem como à fábrica de ônibus da Mercedes-Benz em Campinas.

William A. Luke,
Editor,
Revista BusRide,
Spokane, Washington,
Estados Unidos.

Gostaríamos de parabenizar Technibus pelo sucesso da Expobus'94. Como expositores, verificamos resultados muito satisfatórios e esperamos continuar juntos a dividir conquistas. Em virtude da riqueza da exposição, não medimos esforços para concluirmos os produtos. Para isso contamos inteiramente com os nossos funcionários, que colaboraram imensamente.

Nelson Mitake,
Supervisor de Design,
Cia. Americana Industrial de Ônibus,
Botucatu, SP

Gostamos de desenhar e somos apaixonados por ônibus. Não perdemos nenhuma exposição ou qualquer evento sobre ônibus. Fomos à Expobus'94 e adoramos as novidades lá mostradas.

David Vieira e Cláudio Soares Martins,
Embu, SP.

Parabenizamos Technibus Eventos pela magnífica Expobus'94. Foi maravilhoso para as pessoas que, como eu, gostam de ônibus, como espécie de hobby, ver o Museu do Ônibus. Só acho que deveria ter mais modelos urbanos.

Já a revista Nº 20 está magnífica e espero que a edição Nº 21 traga ainda mais fotos da Expobus'94.

Adorei também a história da Grassi,

pena que não deu para publicar mais fotos, principalmente dos últimos modelos, dos anos 60. Sou uma pessoa saudosista e admiro ônibus antigos, em especial da Grassi, Caio e Nicola.

Sugiro que a editora faça uma parceria com uma indústria de miniaturas para a fabricação e comercialização de miniaturas de ônibus para satisfazer essa imensa legião que não tem recursos para encomendar a um artesão.

Mário Brian,
São Paulo, SP.



Dificuldades idênticas

Fui atraído pelo teor de suas reportagens, especialmente da edição número 18, que circulou nos meses de abril e maio deste ano, retratando as dificuldades de se oferecer transporte em regiões inóspitas, enfrentando atoleiros, pontes de madeiras e outras dificuldades.

Apesar de ainda não termos o mesmo porte da empresa em questão (Zuca Lopes, foto), nem tampouco seu tempo de atividade, nós nos identificamos com o grau de dificuldade vivenciado no seu dia-a-dia.

Por essa e por outras reportagens, ressaltando a qualidade da revista (papel, encadernação etc) é que gostaríamos de receber seus exemplares, através de uma assinatura.

Júlio Tadeu Sturaro,
Viação Capão Bonito,
Capão Bonito, SP.

É gratificante receber elogios sobre o conteúdo das reportagens e qualidade

gráfica de Technibus. Quanto à assinatura, encaminhamos seu pedido ao Departamento de Circulação.

Quer mais história

Como assinante e aficcionado do mundo do ônibus, parabeno, como muitos, a diretoria e os editores da revista Technibus. Mas como nem tudo é elogio, reforço o pedido de muitos outros leitores: queremos mais histórias das encarroçadoras brasileiras já desativadas, além de histórias de encarroçadoras estrangeiras.

Márcio Jerônimo Neto,
São Paulo, SP.

Sugestões

As reportagens de Technibus sobre ônibus são feitas de modo inteligente, tornando muito agradável para se ler o texto e se apreciarem as fotos.

Gostaria de sugerir artigos sobre ônibus da Cia. São Geraldo de Viação do início dos anos 80, quando os ônibus da empresa eram verdes escuros. Sugiro também reportagens sobre empresas como a Viação Novo Horizonte, de Vitória da Conquista, Salutaris, de Paraíba do Sul, RJ, e Entram, de Seabra, BA.

Florindo Caires Neves,
São Paulo, SP.

Livraria argentina

Solicito informações sobre a revista Technibus. Nossa livraria (Librería Rodríguez) é especializada em hobbies, entre eles o assunto de transporte.

Elsa Rodríguez de Castro,
Librería Rodríguez,
Buenos Aires, Argentina.

As informações foram enviadas por via postal.

Quem traz o progresso traz Shell Fórmula Diesel no tanque.



Mais economia de combustível e menos manutenção.



Melhor desempenho.



Limpeza e proteção contra ferrugem.



Menos espuma no abastecimento.



Menos fumaça.



Só Shell tem a fórmula.



Você confia, a Shell excede.

Está pronto o motor traseiro da Autolatina

Já está pronto o protótipo do chassi de ônibus com motor traseiro da Autolatina. Trata-se do segundo passo da empresa na área de ônibus. O primeiro aconteceu em 1990, quando a empresa decidiu entrar no segmento, com o chassi de motor dianteiro. De lá até 1993, foi feito um trabalho sério de engenharia simultânea, detecção de pontos fracos da concorrência que culminaram no lançamento do 16.180, da Volkswagen, e no 16.18, da Ford, rigorosamente os mesmos produtos. A VW saiu na frente: no primeiro ano vendeu 1.155 unidades (ficou com 10,15% do mercado brasileiro de ônibus) enquanto a Ford vendeu menos da metade (477 unidades, ficando com 4,19% do segmento). De janeiro a setembro de 1994 a marca VW deteve 9,89% do mercado e a Ford, 6,06%.

O chassi de motor traseiro Autolatina tem prazo de lançamento previsto para 1996.

El Detalle inicia produção de chassis

Com algum atraso, o fabricante argentino El Detalle já mandou encarregar o primeiro chassi de ônibus produzido no Brasil, mais especificamente em Gravataí, no Rio Grande do Sul.

Teperman cria bancos para Itapemirim

A Companhia Teperman de Estofamentos vai fornecer assentos especiais para 50 ônibus O 400 Mercedes-Benz comprados pela Viação Itapemirim, informou o diretor comercial da Teperman, Wagner Manfredini. "São bancos especiais, que tanto podem ser instalados do lado esquerdo como do lado direito", assinalou.

Mercedes e Scania concentram produção de ônibus no Brasil

A Mercedes-Benz do Brasil e a Scania do Brasil deverão desativar a produção de ônibus na Argentina para concentrá-la no Brasil. Tais planos foram estabelecidos em função do intercâmbio do Mercosul.

A Mercedes (abaixo, foto da fábrica em Campinas, SP) continuará importando da Argentina as caixas de câmbio para os caminhões e ônibus leves e médios. Outro produto que será trazido do país vizinho é a linha MB 180, hoje importada da Espanha. Trata-se de um produto com grande aceitação no mercado brasileiro. Em 1995 a Mercedes espera importar 4 mil unidades do MB 180. Em compensação, caminhões e ônibus brasileiros serão exportados à Argentina.

Já a Scania (foto, no alto), em 1995, deverá concentrar no Brasil toda a produção de ônibus, ficando com a Argentina a produção de caminhões da série P.

O rearranjo no mix de produtos é importante no contexto do intercâmbio Brasil/Argentina. Nesse contexto, fica claro que a Argentina está se consolidando na condição de produtora exclusiva de picapes - GM, Toyota e Mercedes estão transferindo a produ-



ção destes veículos para a Argentina, como forma de equilibrar a balança comercial, hoje francamente favorável às cores brasileiras.

Mercedes importa OF 1318 da Argentina

De janeiro a outubro um total de 1.633 ônibus foram importados da Argentina dentro do Acordo de Complementação Econômica. A Mercedes-Benz do Brasil detém a maioria das importações.

O plano inicial da subsidiária brasileira era comprar da congênera argentina um total de 1,5 mil chassis durante 1994. Esta meta, ao que parece, foi superada pelo superaquecimento re-

gistrado no mercado brasileiro, a partir de agosto.

O ônibus importado atualmente pela Mercedes é o chassi OF 1318, cujo motor e alguns outros componentes são mandados do Brasil.

De janeiro a outubro foram vendidos no mercado interno 9.306 ônibus, incluindo os procedentes da Argentina. Sem estes, o número dos dez meses cai para 7.673 unidades.

Liminar atrasa licitações

A apresentação de propostas de habilitação técnica ao primeiro lote (três linhas ligando Palmas, TO, às capitais mineira, cearense, paraense e gaúcha) de linhas interestaduais de passageiros, dia 8 de novembro, em Brasília, foi comprometida por conta de liminar apresentada pelas empresas Transbrasiliana e Rápido Marajó, que alegaram quebra do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos vigentes nas linhas Palmas-BH, Palmas-Fortaleza e Palmas-Porto Alegre.

Já no dia 9 de novembro, quando da licitação do segundo lote (linhas Imperatriz, MA-Barreira, BA; Imperatriz-S.Félix do Xingu, PA; Aracaju, SE-Juazeiro, BA e Porto Velho, RO-Brasília, DF) não obstante a linha Imperatriz-S.Félix do Xingu estar fora da concorrência por força de liminar impetrada também pela Transbrasiliana, Rápido Marajó, agora acompanhadas pela Itapemirim e E.O. Nossa Senhora da Penha, as demais propostas foram recebidas normalmente. A comissão contabilizou 81 empresas licitantes para esse lote.

As 20 linhas interestaduais foram divididas em cinco lotes. As propostas para o quinto lote (Ribeirão Preto, SP-



Foz de Iguaçu, PR; Lages, SC-Maringá, PR; Joinville, SC-Santa Maria, RS e Porto Seguro, BA-Ribeirão Preto, SP) estão previstas para recebimento no dia 24 de novembro.

A concorrência causou frisson no meio de transporte rodoviário de passageiros. No dia 8, quando a comissão de licitação do Departamento de Transportes Rodoviários, DTR, não recebeu as propostas por causa da apresentação da liminar, calcula-se que, em Brasília, havia uma média de três pessoas por empresa - seguramente representantes de cerca de 100 empresas estavam presentes, contabilizou uma fonte.

O grande interesse é explicável: há

20 anos o setor vivia sem concorrência. As linhas, ao longo destes anos, foram sendo ocupadas por meio de prolongamentos de percursos.

A abertura às concorrências só se tornou possível pelo Decreto número 952 assinado pelo presidente Itamar Franco no dia 7 de outubro de 1993. Os vencedores terão permissão para explorar as linhas pelo prazo de 15 anos, admitindo-se uma prorrogação por igual período. As empresas habilitadas na primeira fase apresentarão propostas

para a etapa posterior, onde o critério será o "menor preço de tarifas". A concorrência não admite a participação de consórcios de empresas.

Analistas do setor rodoviário de passageiros acreditam que dificilmente será possível nomear vencedores ainda neste ano. Por conta de longos anos sem licitação de linhas interestaduais, já eram previstas medidas judiciais. "Muitas das linhas colocadas em licitação fatalmente serão objeto de liminar por empresas que se sentem prejudicadas", observa uma fonte, para completar: "Ao longo das últimas duas décadas, por conta de prolongamentos de percursos e outros expedientes, o Brasil acabou loteado".

Os empresários de Goiânia iniciaram em 8 de novembro as negociações para a compra de 200 a 300 chassis de ônibus urbanos destinados à renovação da frota ao longo de 1995. O primeiro contato foi com a Volkswagen de quem o grupo comprou ano passado um total de 210 unidades. A marca VW está bem cotada por causa do seu bom serviço de pós-venda. A idade média da frota é de quatro anos. Em 1995 o plano é baixar para três anos.

Punhos doloridos

O dia 19 de outubro, em Brasília, certamente vai figurar como um marco na cronologia do transporte rodoviário de passageiros por ter registrado o início do processo de concorrência no setor, um hábito há duas décadas ausente na atividade.

Um total de 46 propostas foram apresentadas, o que gerou extrema confusão: é exigido que cada um dos proponentes faça um visto, folha por

folha, nos dossiês de habilitação técnica. Oito horas foram gastas nos vistos. "Teve empresário que saiu com o punho doendo de tanto assinar", segreda um dos presentes.

Das 46 propostas apresentadas para as três linhas internacionais em concorrência entre Brasil e Paraguai, 17 foram habilitadas. "São linhas sem muita expressão. O alto grau de interesse certamente ficou por conta de que todo mundo está querendo passar pela primeira fase do vestibular", define uma fonte ligada ao setor.

EM OFF

PANORAMA



Expo'Foro em Guadalajara

Realizada a cada dois anos, a Expo'Foro'94 aconteceu entre os dias 6 e 8 de outubro em Guadalajara, no México. É a terceira edição da mostra que reúne ônibus, peças e acessórios.

A feira, normalmente realizada na Cidade do México (o que não ocorreu neste ano por causa das reformas no

pavilhão-sede da mostra) contou com a presença de 13 países participantes.

Entre os produtos brasileiros expostos na Expo'Foro estiveram dois ônibus Mercedes O 371 e duas carrocerias Vitória, da Caio. A Masa, em associação com a Busscar, do Brasil, mostrou os ônibus integrais desenvolvidos em



Joinville. A Teperman (foto, à direita), produtora de bancos para ônibus, foi outra empresa brasileira presente à feira mexicana.

O México se reveste de importância para a indústria brasileira de ônibus. Trata-se do nosso quinto maior importador.

A produção de ônibus no México está aumentando velozmente. No ano de 1989 o país montou um total de 1.755 ônibus. No ano seguinte foram 3.911 unidades, em 1991, 3.960 e, nos anos de 1992 e 1993 acima de 5 mil unidades (5.162 e 5.148 unidades, respectivamente).

ESTA É A NOVA BUS STOP



- **Senhores empresários:**
Estamos instalados em nova área com 10.500m², possuindo infra-estrutura capaz de dar à nossos clientes um atendimento individualizado nas áreas de vendas, compras, consignações e assessorias.
- *Você poderá dispor de nosso pátio para expor seu produto com segurança, ou nos mandar fax contendo relação de veículos disponíveis, que faremos os negócios para você e com você.*

CONSULTE-NOS SEM COMPROMISSO



**ÔNIBUS USADOS É NA BUS STOP
E PONTO FINAL!**

Av. Condessa Elizabeth Robiano, 2.222
(Marginal Tietê) - Penha - São Paulo - SP
Fone/Fax: (011) 296.0244 e 217.9666

PARADISO GV 1450 LOW DRIVER

LA COMODIDAD CONSIGUE UNA VISTA PANORÁMICA

Para ampliar las opciones de los modelos rodoviarios especiales destinados al mercado de exportación, fueron proyectados los nuevos ómnibus de la serie MARCOPOLO PARADISO GV 1450 LOW DRIVER, en las versiones 3 y 4 ejes. El nuevo OVERDECK LOW DRIVER presenta como mayor novedad la colocación de los pasajeros en todo el salón superior, con espacios internos mayores y más libres, niveles bajos de ruidos y aprovechamiento total de la visibilidad. Para el conductor y auxiliar, fué reservado una cabina exclusiva bajo el salón de los pasajeros, proporcionando al vehículo condiciones ideales de máxima comodidad. Nuevo MARCOPOLO PARADISO GV 1450 LD 6x2 o 8x2. Lo mejor del viaje es la vista panorámica.



O Brasil do ônibus

João Batista L. P. Saadi *

"Os carros estão rodando cheios" é uma frase comum entre os empresários para expressar bom movimento de passageiros, fase, aliás, reinaugurada com o Plano Real. Escolhi o nome "Carro cheio" para batizar a coluna que a partir desta edição inicio nesta revista.

Os temas que pretendo tratar neste espaço são extraídos de uma convivência de 20 anos no setor de ônibus, quer com empresários ou com dirigentes de revendas.

Os empresários de ônibus souberam aproveitar a dimensão continental do Brasil e ocupar os espaços disponíveis para criar linhas, das mais variadas dimensões, das quais destaco uma da mais longas, ligando Porto Alegre, RS, a Rio Branco, AC, de 4.480 km.

O Brasil evoluiu muito nas últimas quatro décadas. Hoje, se a população brasileira é atendida quase na plenitude muito se deve à coragem e ação dos dirigentes pioneiros que desbravaram as estradas de terra.

São dignos de destaque alguns fatos:

- em qualquer cidade brasileira, com mais de 40 mil habitantes, existe uma empresa de ônibus urbano;

- uma cidade com população de 50 mil pessoas, em qualquer estado, tem ligação direta por ônibus à sua respectiva capital;

- da cidade de São Paulo, pela sua importância econômica, partem linhas de ônibus para a maioria das capitais brasileiras e estrangeiras;

- também de São Paulo saem linhas regulares para a maioria das cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes.

Sem medo de errar, podemos dizer que as empresas de ônibus integram o Brasil, em todos os cantos, sendo, pois, responsáveis pela ocupação espacial de todo o nosso território.

* Diretor executivo da BMG Leasing.

Quatro empresas se associam em Goiânia

Quatro importantes empresas urbanas de Goiânia, GO, associaram-se em torno da Ita Turismo, especializada em serviços de fretamento e transporte turístico. A empresa nasce com 128 ônibus e tem planos de chegar a 200 unidades, informou Edmundo Pinheiro (foto), presidente do conselho de administração da Ita Turismo.

As quatro empresas que se juntaram são a HP, Rápido Araguaia, Guarani e Paraúna. A Ita Turismo já existia, controlada unicamente pelo grupo HP. "Tínhamos uma frota de 58 veículos que foram acrescidos de mais 70", diz Pinheiro, também diretor da HP. A maioria da frota é de ônibus urbanos que cumprem serviços urbanos de fretamento.

O objetivo da associação foi concentrar esforços em torno de uma



atividade que as empresas não viam explorando convenientemente.

O controle da Ita Turismo é exercido pelos quatro sócios, em partes iguais. Paulo Mello, atuando na administração, e Décio Caetano, na operação, integram a diretoria. Dois membros de cada empresa compõem o quadro de oito integrantes do conselho de administração.

Marcopolo desativa fábrica em Caxias

A Marcopolo iniciou a desativação da fábrica de Planalto, em Caxias do Sul, RS. A produção vai se concentrar inteiramente na moderna unidade de Ana Rech (foto), também em Caxias do Sul.

A decisão reduz custos, pois operando nas duas unidades a empresa tinha estrutura duplicada de serviços e manutenção.



Mercedes-Benz procura espaço

Começa em janeiro um programa especial da Mercedes-Benz para reduzir o índice de verticalização e, com isso, ganhar mobilidade para aumentar a produção da linha de montagem.

A informação foi dada pelo presidente da subsidiária brasileira, Rolf Eckrodt. A Mercedes é uma das mais verticalizadas do Brasil: concentra internamente 58% da produção do veículo. O ideal, disse ele, é chegar aos 35%.

Mais empresas com nitrogênio

Um total de 120 empresas já utilizam o nitrogênio para a calibragem dos pneus de suas frotas. As empresas de ônibus representam 60% dos usuários. Entre elas alinham-se a Brasil Luxo, de São Paulo, e a Empresa Vitória, do Ceará. As vantagens apresentadas pelo nitrogênio incluem a redução de 40% na temperatura dos pneus e a possibilidade de obtenção de maior número de recapagens.

Torino GV

Inspirado no sucesso de lançamento dos rodoviários da Geração V, o novo urbano MARCOPOLO TORINO GV transmite a mesma performance de desempenho, conforto e segurança. As novidades apresentadas são a síntese de profundas pesquisas, com todas as atenções voltadas para satisfazer operadores e passageiros.

Com maior área envidraçada, o novo TORINO GV tem perfil aerodinâmico mais atraente, traduzindo a vanguarda do apelo visual. Atendendo normas internacionais, a MARCOPOLO encontrou soluções próprias para a fixação das poltronas, melhorando sua ancoragem. A elevação da altura interna do salão facilita a circulação e renovação do ar. Entre os opcionais, diversos itens foram aperfeiçoados, como a luz de freio elevada na traseira (break light) e novas versões de poltronas.

Características dimensionais externas e internas do veículo correspondem às normas brasileiras do CONMETRO e R36 (Economic European Community). E sua produção também virá nas versões Articulado, Biarticulado, Ligeirinho, 5 Portas, Trolebus, Low Entry, Low Floor e Especiais, além do modelo Standard.

Novo MARCOPOLO TORINO GV. O ônibus para os novos caminhos do transporte urbano.

A EVOLUÇÃO URBANA

 MARCOPOLO

MARCOPOLO
Geração V
Evoluindo para a perfeição



Frotista compra revenda de ônibus

O empresário Belarmino da Ascensão Marta, que controla, entre outras empresas, a Brasil Luxo, de São Paulo, e a Rápido Luxo, de Campinas, SP, assumiu em outubro o controle da Sambaíba, revenda Mercedes-Benz localizada em Campinas.

Belarmino, cujas empresas de ônibus detêm uma frota de aproximadamente 1.300 ônibus, confirmou a transação. "Compramos para diversificar nossos negócios".

A revenda, que pertencia ao agente marítimo de navegação Wilson & Sons e está instalada em área de 25 mil m², vende mensalmente 25 veículos novos entre caminhões e ônibus. "Mas há potencial para triplicar o volume", disse a Technibus.

Uma parte substancial dos negócios será feita no âmbito das empresas do grupo. "Dentro do possível vamos fazer as compras de ônibus na Sambaíba", assinalou o empresário.

Fetranspor e Technibus em parceria

A Technibus Eventos, que promove a Expobus, a maior feira de ônibus da América Latina, vai organizar a Etransport'95, evento que reúne exposição de ônibus e um congresso sobre o setor no Pavilhão de Exposições do Riocentro, no Rio. Acordo entre a Technibus Eventos e a Federação das Empresas de Transporte Rodoviário do Leste Meridional do Rio de Janeiro (Fetranspor) foi firmado no último dia 9, no Rio. A Etransport'95, que agora passa a ter periodicidade bienal (em anos ímpares), será realizada de 2 a 7 de outubro de 1995.

GENTE

Argentino dirigirá exportações da Scania

Estevan Gandulfo, gerente de Vendas da Scania da Argentina, está chegando ao Brasil para ocupar a vaga deixada por Hans Schluepman, diretor de exportação que está deixando o cargo após décadas de companhia.

Dentro da Scania Brasil, que agora passa a comandar as operações da empresa em toda América Latina, Renê Perroni amplia sua área de Marketing para toda região. Roberto Cury passa a ter a mesma abrangência para a área de ônibus.

Já Flávio Mermejo, gerente de Vendas de Caminhões da subsidiária brasileira, especula-se, estaria sendo formado para ocupar a direção comercial da Scania na América Latina.

Wabco tem novo presidente

A Wabco Freios, fabricante instalada em Sumaré, SP, desde 1980, tem novo presidente: Lincoln Amaral Júnior (foto ao lado), gerente-geral da empresa desde março de 1993. Amaral Júnior trabalhou anteriormente na ZF do Brasil e na Cofap. Ele substitui o alemão Walter K. Schmidt que deixa o cargo para se aposentar, depois de 14 anos no comando. A Wabco Freios tem 378 funcionários e faturamento de US\$ 40 milhões.



Entidades trocam de comando

João Jamil Zarif (foto, acima), da Santo Amaro Automóveis, e Mauro Saddi, da Sadive, estão assumindo a presidência de duas importantes entidades, a Abrafid, que reúne os revendedores Ford, e Assobens, que congrega os distribuidores Mercedes-Benz. Ambos chegam num momento de forte reestruturação nas respectivas marcas.



Empresário é eleito

Duílio Pisaneschi, 52 anos, tradicional empresário de Santo André, SP, dono da Viação São José (intermunicipal), Planeta e Galo de Ouro (fretamento) foi eleito deputado federal pelo PTB de São Paulo com 52 mil votos. É a primeira vez que Duílio assume um cargo público. "Como transportador de passageiros, sempre tive muito ligado aos problemas da comunidade, certamente uma das minhas fortes bases eleitorais", diz. Entre seus planos, em Brasília, está o de integrar a comissão de transportes da Câmara. "O transporte está no meu sangue".

Comil no Peru

O Peru é o mais novo mercado da Comil, encarregadora de Erechim, RS. "Vendemos cinco carrocerias do modelo Galleggiante 3.80", diz o diretor Deoclécio Corradi.

Em 1993 a Comil vendeu 500 unidades, 12,2% no exterior. Neste ano a meta da empresa é exportar 25% a 30% da produção, que até setembro havia atingido 342 unidades.

A fábrica da Comil está passando por um processo de racionalização que ampliará a produção de três para quatro unidades diárias.

Até 1997 a capital mineira estará operando com todo sistema de ônibus integrado. Um dos passos para esse objetivo está sendo dado agora com a construção da pista exclusiva para ônibus na avenida Cristiano Machado. A frota de ônibus em Belo Horizonte é de 2.547 ônibus, 15% com motor tra-seiro.

A Volvo é a campeã de vendas de ônibus articulados: de 1980 a julho de 1994 acumulou a comercialização de 461 unidades, 90% distribuídas em 17 cidades brasileiras. Curitiba (173 unidades), São Paulo (98), Porto Alegre (76), Rio de Janeiro (50) e Vitória (19). Calcula-se que a Volvo tem 80% dos articulados em operação.

O equipamento Drivemaster, indicado para controlar os esforços excessivos em curvas, arrancadas e freadas, tem 10 mil unidades instaladas em 30 meses de fabricação pela Tacom, diz seu diretor Marco Tanussi Rodrigues.

Novo estilo de pintura na fábrica, com paredes claras, para aumentar o grau de luminosidade, e uniforme mais descontraído - calça *baggy* preta e camisa social branca - integram alguns dos passos da Scania do Brasil rumo à certificação ISO 9000, espécie de diploma de reconhecimento à qualidade intrínseca dos produtos e serviços oferecidos pela empresa credenciada.

A Scania iniciou a instalação das chamadas células de produção, formadas por um conjunto de funcionários que executam múltiplas funções, sem a enfadonha e repetitiva tarefa estanque. As primeiras células estão funcionando na seção de eixos.

A Metrobus, empresa privada que opera no corredor segregado da EMTU, na Grande São Paulo, comemorou em agosto uma rodagem de 142 mil km (94 ônibus em uso, dos quais 25 articulados) sem nenhuma ocorrência mecânica.

A EMTU há dois anos terceirizou os seguintes serviços: operação e manutenção da frota de 188 ônibus; terminais e serviços viários; comercialização de bilhetes (magnéticos) e vale-transporte; exploração de pontos comerciais e espaços de publicidade. Além da Metrobus, outras duas empresas operam os ônibus.

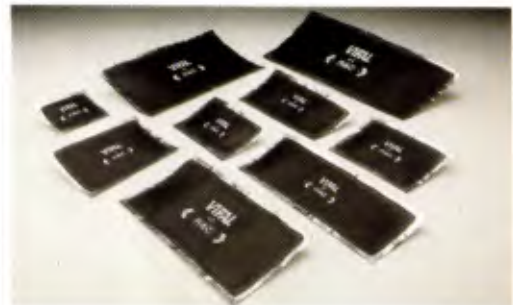
Goiás Caminhões e Ônibus é a nova denominação da concessionária Mercedes-Benz de Goiânia. A revenda agora pertence ao grupo Jayro Lessa, que tem outras três concessões da marca, todas em Minas, nas cidades de Governador Valadares, Sete Lagoas e Timóteo. Seu nome era Bradiesel.

A Elivel, do grupo pernambucano CAO A, é a mais nova credenciada Ford para operar como distribuidor de ônibus, informa Eduardo Asaka, diretor geral da Elivel Caminhões, instalada numa área de 40 mil m² no km 17,5 da Via Anhanguera, em São Paulo.

O sopão servido aos passageiros dos ônibus da São Geraldo nos pontos de apoio tem merecido elogios. Trata-se de medida de conteúdo social. A empresa (através de nutricionista) prescreve ingredientes, receita de preparo e o preço a ser cobrado.



O 3º MAIOR CUSTO DAS FROTAS



A VIPAL, líder em reparos a frio para pneus e câmaras, dispõe de uma linha completa de **MANCHÕES** para pneus radiais e convencionais.

Sua correta aplicação, devolve ao pneu condições normais de rodagem, prolongando sua quilometragem.

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

CURTAS





É permitido falar com os fornecedores, com os em Isso é a Engenharia



Antes de projetar o Volsbus, nossos engenheiros foram ouvir de

perto tudo o que o consumidor queria ver num ônibus. O resultado está nas ruas:

Volsbus, um chassi moderno de fácil encarroçamento, com a resistência e a funcio-



Este veículo é 2, em conformidade com o PROCONVE.

com o motorista, presários e com os passageiros. Simultânea do **Volksbus**.

nalidade exigidas no dia-a-dia
do transporte urbano.
Volksbus. Projetado através

de Engenharia Simultânea e
sucesso simultâneo nas prin-
cipais cidades brasileiras.



VOLKSWAGEN
Você conhece, você confia.



A Expobus do entusiasmo

A maior feira de ônibus da América Latina trouxe muitas novidades e um público dirigido, interessado em conhecer os novos produtos, entabular negócios e fazer pedidos

Dois ministros, Rubens Bayma Denys, dos Transportes, e Elcio Álvares, da Indústria, do Comércio e do Turismo, dirigentes de entidades setoriais, todos os presidentes de montadoras e encarregadoras, executivos das principais indústrias de autopeças, frotistas do Brasil inteiro e de dezenas de países prestigiaram a Expobus'94, iniciativa e organização da Technibus Eventos, realizada de 26 de setembro a 2 de outubro no Expo Center Norte, na cidade de São Paulo.

"É emocionante, dá arrepio ver este Expo Center tomado, agitado, mostrando, com orgulho, a força da indústria de ônibus", disse o diretor da Technibus Eventos, Odair Locanto, na solenidade de inauguração da Expobus'94.

"Nossa indústria de ônibus, em termos quantitativos, só é superada pelos Estados Unidos, que alicerçam grande parte de sua produção em *school-bus*, veículo com tecnologia e design obsoletos", afirmou José Antônio Fernandes Martins, presidente da Fabus, a associ-

ação que reúne as encarregadoras e patrocinadora oficial da Expobus'94.

Nos 28,9 mil m² ocupados pelos 150 expositores da mostra, a entrada da feira, no Pavilhão Azul, revestiu-se de gala para cultuar a memória: o Museu do Ônibus exibiu 15 ônibus antigos, escolhidos entre as raridades preservadas com carinho por pessoas ligadas ao mundo dos ônibus. "Dá orgulho participar desse estande", disse João Batista Saadi, diretor do BMG, patrocinador do museu.

Estandes em desfile

Os ministros foram ver de perto a tecnologia e os lançamentos apresentados pelos expositores na feira



Os ministros abrem a Expobus'94

Os ministros Bayma Denys e Elcio Álvares visitaram alguns estandes na abertura oficial da mostra. As novidades, em grande volume, impressionaram frotistas de forte expressão. Nenê

Constantino, dirigente do grupo Constantino, acomodado numa poltrona semi-leito do Scania/Marcopolo 8x2, comentou: "Que maravilha de

conforto". José Pinheiro, presidente da Rodonal, uma das associações que congrega as transportadoras de passageiros e dirigente do grupo Real Expresso, enfatizou: "Este Torino geração 5 (novo urbano Marcopolo) é fantástico".

Uma informação, que costuma ficar circunscrita aos iniciados do setor foi passada ao ministro Denys: a importância do Brasil na produção de ônibus. Os presidentes das subsidiárias brasileiras da Scania, Hans Hedlund, da Volvo, Carl Lindestron, e da Mercedes, Rolf Eckrodt, são avalistas desta realidade: as fábricas que dirigem ocupam os primeiros lugares nas vendas mundiais das respectivas empresas. Mas a comitiva ministerial também esteve nos estandes da Ford e Volkswagen, recebida por seus presidentes, respectivamente Udo Kruse e Miguel Carlos Barone. O Brasil é o único lugar no mundo onde as duas marcas se dedicam à produção de ônibus.

No estande da Mercedes-Benz, com área de 1.900 m², a maior da Expo-



Mercedes comemorou 300 mil ônibus

bus'94, os ministros, recepcionados pelo presidente da montadora, Rolf Eckrodt, e pelo diretor de Vendas (mercados interno e externo) Roberto Luiz Bogus, viram as últimas novidades da marca da estrela: o articulado O 400 UPA, de 17,76 m de comprimento e equipado com motor (traseiro) da série 449 turbocooler de 300 cv e transmissão automática Voith, além do monobloco O 400 escolhido para registrar o 300.000º ônibus produzido pela empresa no Brasil em 37 anos de atividades.

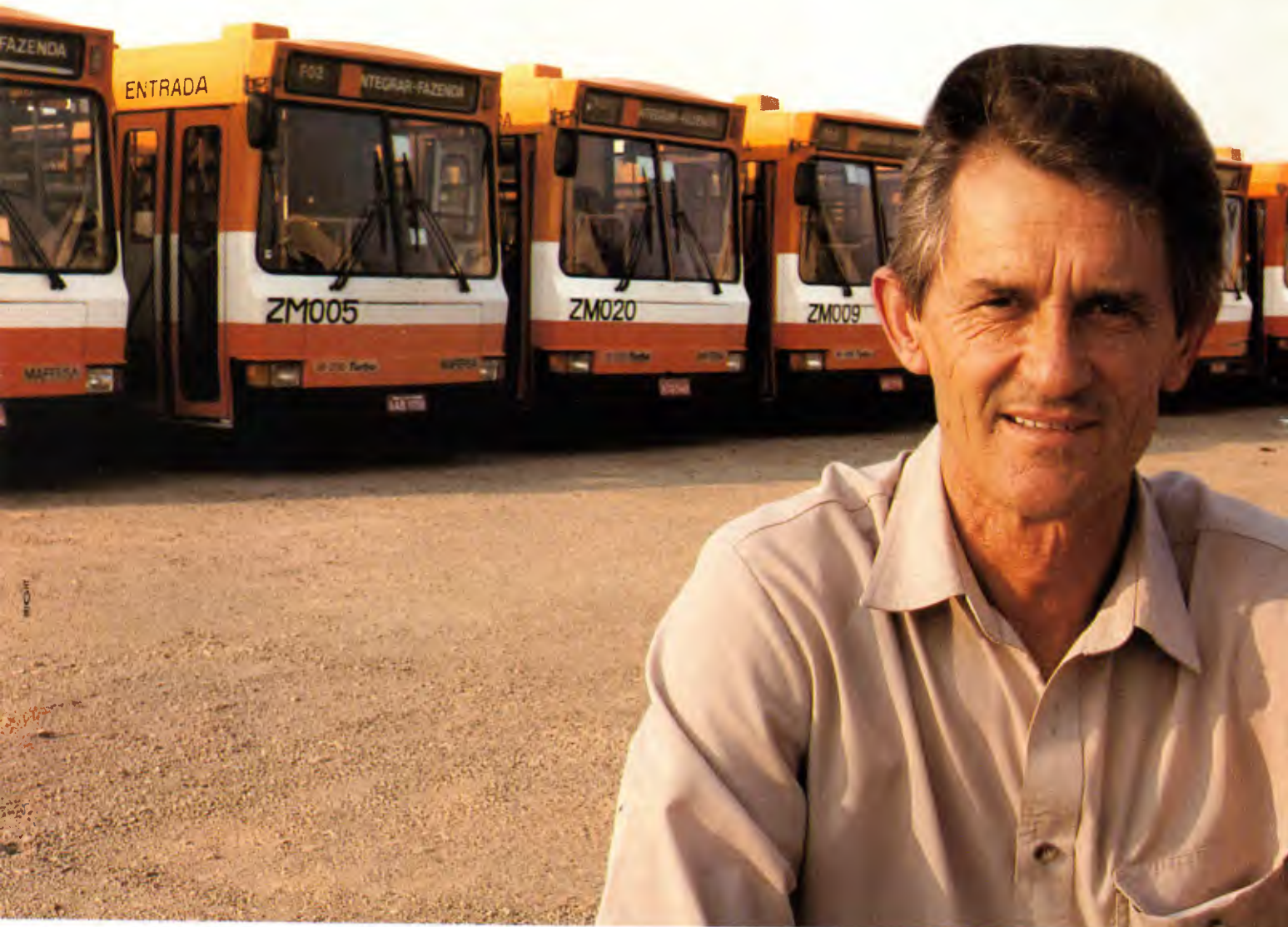
"Aproveitamos a oportunidade da Expobus'94 para lançar em público a família O 400, formada por monoblocos (R, RS, RSL) e plataformas (UP e RSE) concebidos de fora para dentro, na chamada engenharia simultânea", disse Bogus.



Schmidt (à dir.), da Volvo



Barone, da VW, e Kruse, da Ford



“Não temos muito a falar sobre os motores Cummins. Depois de 400.000 Km, ainda nem foram abertos”.

(Alfredo Willy Isaak, diretor da Leblon Transporte de Passageiros)

A Leblon Transporte de Passageiros opera 28 ônibus Mafersa equipados com motores Cummins, fazendo transporte urbano em Curitiba. Em relação a esses motores, Isaak diz não ter críticas a fazer, pois “simplesmente não tive problemas de manutenção.” Essa resistência, para Isaak, é um grande fator de tranquilidade, “tanto para mim, quanto

para os meus usuários.” Isaak finaliza: “... no início da operação, já estava satisfeito com o baixo consumo e o bom desempenho.

Agora estou muito satisfeito com a durabilidade.”

Para saber mais sobre os motores Cummins, consulte um distribuidor. Ou, se preferir, fale pessoalmente com o pessoal da Leblon Transporte de Passageiros.



Quem tem Cummins, tem mais motor.

Visitante do exterior, um destaque do evento

Os expositores ficaram impressionados com o maciço comparecimento de público estrangeiro

Forte presença de visitantes estrangeiros, notadamente da América do Sul, local propício para um proveitoso contato direto com clientes e fonte importante de abertura ou mesmo de concretização de negócios, foram os principais atributos da Expobus'94 na avaliação dos expositores.

A Mercedes-Benz, que ocupou o maior estande da feira, citou como destaque o grande número de visitantes: esperava a visita de 150 pessoas por dia, mas recepcionou em média 315 e, no pico, trouxe 500 pessoas. "Foi uma excelente oportunidade para estreitar contatos com o nosso público, apresentar os novos ônibus e os serviços de apoio disponíveis aos frotistas", assinou a empresa.

Para Décio de Oliveira Martins, responsável pela área de Promoção de Vendas da Scania do Brasil, a informalidade foi o que mais marcou a feira: "Conta-tamos clientes do Brasil e da América Latina num ambiente descontraído".

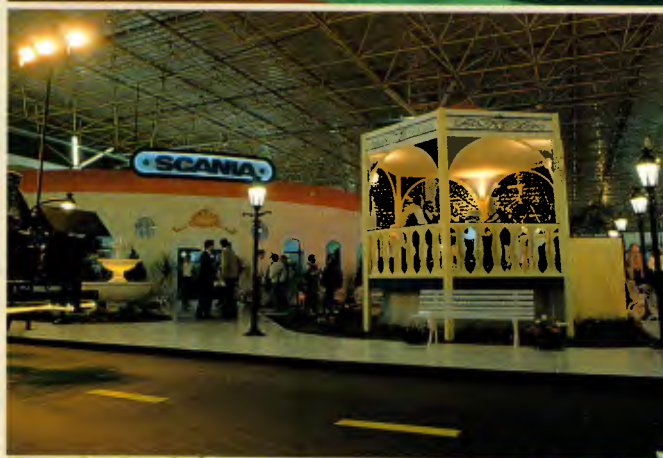
O grande número de visitantes estrangeiros, aliás, foi lembrado por muitos expositores, entre eles a Ciferal, Audiolab, Têxtil Norma, Incropol, Banco Dibens, Banflex, RGB, Tintas Renner, Lucas Rossi

e Danval. "Houve uma grande afluência de empresários do Mercosul, Peru, Bolívia e Colômbia", disse a gerente geral da Danval, Bernardete Tuguchi. "Tivemos muitos contatos com delegações estrangeiras", acrescentou Rubens Guilherme Borba, assessor de Marketing da Ciferal. "Aconteceram muitos contatos com empresários de países da América do Sul", afirmou Euclides Salvador, da área de Marketing do Banco Dibens.

O fato de a Expobus'94 ter um caráter estritamente dirigido ao público profissional ligado a ônibus foi lembrado como atributo por alguns expositores, entre os quais a Albarus, Rod-Bel, Jurubatech, L.V.A. Tecnologia em Segurança Veicular e Kimport. "Abrimos novas negociações e firmamos definitivamente nossa imagem no mercado de transportes coletivos pelo forte número de participantes deste setor", destacou Sérgio Pardini, diretor de Vendas da Rod-Bel.

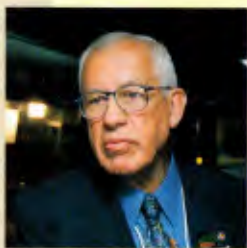
Houve, claro, algumas falhas, de resto esperadas numa feira que durou sete

dias e teve mais de 140 expositores. Marcos Salado Hita, da Delfabro, achou que houve "pequena divulgação na mídia", Francisco de Assis Wanderley, da Bridgestone/Firestone sugere maior distinção aos visitantes VIP e Vanderlei Carriço, da Siemens Automotive reclamou da localização dos estandes da rua G, segundo ele todos escondidos. A Teperman, vizinha da Siemens na rua G, não parece ter se ressentido da localização: "Recebemos grande número de visitantes, notadamente estrangeiros", disse Wagner Manfredini, gerente de Vendas da empresa.



Mercedes (no alto): 315 visitantes por dia, em média; Scania (embaixo): clientes em ambiente informal.

FRASES DA EXPOBUS'94



"Toda feira com boa organização tem sucesso. A Expobus'94 foi bem organizada. Por isso, foi um sucesso. Já é a segunda mais importante do mundo, superando a de Maastricht, na Holanda" (Valter Gomes Pinto, diretor de Exportação da Marcopolo, que recebeu 443 visitantes de 14 países).

"A Expobus superou todas as nossas expectativas. Fizemos muitos negócios

e recebemos muitos visitantes estrangeiros, inclusive de Israel e Japão" (Deoclécio Corradi, diretor da Comil).

"Feira do tipo da Expobus é o correto. A tendência é por feiras menores, específicas, como esta, de ônibus, sem misturar com a área de cargas" (Gunther Hille, vice-presidente da Suttrak, fabricante alemão de ar condicionado, representado no Brasil pela Recrusul).

"A Expobus'92 nos abriu a oportunidade de fechar um negócio que hoje nos

rende exportações de US\$ 1,5 milhão/ano. A Expobus'94 foi melhor ainda" (Wagner Manfredini, diretor comercial da Cia. Teperman de Estofamentos).

"Conheço todas as feiras mundiais do setor de ônibus. A Expobus'94 é muito organizada e importante" (Joaquín Ormeño, presidente da Ormeño, a maior empresa de ônibus peruana).



AOS USUARIOS DE LIMPADORES DE
PARABRISAS, COMERCIANTES E AO
PUBLICO EM GERAL

A C P V Ind. e Com. de Produtos para Veículos Ltda., iniciou suas atividades em 1957, sob a denominação de Djalma de Oliveira e Filhos. É pioneira no seu tipo de produto.

Durante esses quase 40 anos, esta indústria desenvolveu tecnologia de primeira linha, tanto em produto como em processos de fabricação.

Seus produtos receberam, durante esse período, diversos prêmios de qualidade das maiores empresas de equipamento original que operam no país.

Seus produtos são exportados para vários países, tanto para o mercado de reposição, como para o mercado de equipamento original.

O bom conceito conseguido durante esses longos anos de trabalho tornou-se fruto de cobiça de negociantes inescrupulosos, que não dispõem de meios técnicos, fabricam produtos de baixo nível de qualidade e colocam no mercado sob o nome e/ou especificação do produto C P V, desrespeitando direitos, patentes e outros aspectos legais, vendendo portanto produtos falsos e enganando a boa fé de muitos usuários.

Diante dos prejuízos causados ao bom nome de seus produtos, dos prejuízos comerciais e financeiros originados pelo atendimento de reclamações em relação a produtos que se constata que não são de sua fabricação, e pelo perigo causado pela leviandade de falsificar produtos que se constituem em itens de segurança dos veículos, a C P V iniciou um processo de investigação que resultou em :

- constatação testemunhal de que usuários solicitam produtos CPV e lhes é passado produto falso, o que ficou claro pelo uso da tabela de preços C P V no ato da venda. Houve apreensão das peças.
- foi obtido mandado de busca e apreensão de material produzido por R.G.B. Indústria Metalúrgica Ltda., onde foi encontrado farto estoque de material codificado falsamente como C P V. Foram apreendidas mais de 5.000 peças.
- foi determinada também, busca e apreensão de todo o material impresso da mesma R.G.B. Indústria Metalúrgica Ltda., onde figuram as especificações ou o nome C P V.
- outras providências de ordem legal/policial estão sendo tomadas pela C P V, em relação à proteção e ressarcimento dos prejuízos morais e financeiros causados à C P V, aos usuários dos produtos C P V e àqueles que comercializam seus produtos com seriedade.

C P V Ind. e Com. de Prods. p/ Veículos Ltda.
Diretoria



AUTO DE BUSCA E APREENSÃO

Aos quatorze (14) dias do mês de setembro de mil novecentos e noventa e quatro, em cumprimento ao mandado extraído dos autos do processo nº10194039573 que CPV INDUSTRIA E COMERCIO DE PRODUTOS PARA VEÍCULOS LTDA move contra MGB INDUSTRIA MATEIURGICA LTDA, nos oficiais do justiça abaixo assinado dirigim-nos ao endereço indicado, e ai sendo, com as formalidades legais, procedemos a busca e apreensão dos objetos abaixo descritos, a saber: um folheto contendo o mostragem de várias peças para limpadores de para-brisa etc...; uma tabela de aplicações

MEDIA CAUTELAR CONCEDIDA
BUSCA E APREENSÃO de: folhetos, catálogos, listas de preços, displays e outros que contenham a combinação numérica; embalagens, envoltórios, invólucros, recipientes e outros que contêm a combinação numérica; a listagem, relação e/ou rol das empresas para quem a requerida vem fornecendo os seus produtos com a combinação numérica. Efetuada a apreensão, depositar em mãos do sócio-gerente ou administrador da requerida, alertando dos conectários civis e penas de infidelidade.



CÓDIGO CPV
50140

Cartão do Sul
1555
1

A marca da ousadia

Montadoras e encarroçadoras brasileiras, cientes da importância do mercado interno e de sua força no *front* externo, transformam a Expobus'94 na vitrine de suas novidades

A edição Nº 20 de Technibus antecipou a maioria dos lançamentos da Expobus'94, mesmo aqueles aprontados na última hora. Alguns poucos ônibus - embora tivessem suas informações técnicas reveladas pelas fábricas à revista - só puderam ser fotografados durante a feira, caso da linha Urbanus 95, da Nielson, uma carroceria que passou verdadeiramente por profundo *face-lift*. Chamaram a atenção, principalmente, as mudanças na parte traseira - a vigia agora tem aproveitamento total e incorpora *brake-light*.

Ousadia, um substantivo feminino, foi a marca demonstrada por fabricantes nesta Expobus'94. A Caio ousou desafiar ao apresentar seu monobloco Beta, um produto

que certamente terá de provar sua competência, mas que definitivamente tirou a encarroçadora paulista do

conservadorismo.

A Comil, pequena, mas sólida encarroçadora de Erechim, RS, também mostrou destemor ao apresentar o Gallegiante reestilizado, incorporando, agora, a coqueluche do vidro colado.

A Mafersa mostrou ousadia ao desenvolver em tempo recorde um chassi articulado e outro encarroçado (pela Ciferal) no seu estande da Expobus'94. O motor Cummins, série C, é uma boa companhia do chassi da Mafersa.

Estar ausente numa feira da magnitude da Expobus'94, certamente, não é credencial para o futuro. A Thamco, encarroçadora paulista que conhe-



Estande da Marcopolo: novos produtos com tecnologia

Um show de detalhes

A indústria de ônibus mostrou, nos detalhes, a evolução do setor

A evolução tecnológica da indústria brasileira de ônibus é constante, impulsionada por alguns fatores, entre eles a responsabilidade que tem de ser um dos maiores fornecedores mundiais.

A Expobus'94 sintetizou alguns lances dessa evolução, comandada, não só pelo mercado externo, mas pela exigência cada vez mais intensa do usuário.

Ar condicionado, comissaria, bares,

poltronas de alta padronagem de tecido, iluminação e acabamento compuseram alguns dos itens onde o selo da qualidade é uma cobrança permanente do comprador.

O design dos ônibus está mais suave. As linhas arredondadas, o fim dos cantos vivos, o vidro colado harmonizando o estilo dos ônibus, o uso de novos materiais, mais leves e nobres, empolgaram o público especializado que compareceu à Expobus'94.



No Gallegiante reestilizado, teto com laterais arredondadas; na versão 3.60, maior visão para os quatro passageiros da frente



Linha Jum Buss da Busscar: maior suavidade de acabamento na parte traseira



Urbanus 95 da Busscar: profundo face-lift

ceu em pouco tempo sucessos e fracassos, ocupou seu espaço na mostra, com dois produtos, o urbano Dinamus, um *face-lift* do Scorpion, e o micro Gênesis, baseado no design da desativada MOV. A empresa de Guarulhos, SP, procura reconquistar a confiança do mercado.

A líder Mercedes-Benz demonstrou forte reação, depois de perder alguns preciosos pontos percentuais de participação com a estréia da Ford e Volkswagen no mercado de chassis de ônibus. A apresentação do articulado

O 400 UPA e a exibição do seu último lançamento, o O 400, deram o tom dos novos tempos da estrela de três pontas, agora reforçada, não apenas por produtos, mas pela contratação de Roberto Luiz Bogus, que, segundo parece, trouxe novo astral à área comercial da empresa.

Um forte brilho para as cores da Expobus'94 coube à Marcopolo, que reinou com muitas novidades: a linha Torino Geração V, completamente nova, credencia a empresa para o futuro. Na



Monterrey: interurbano da Caio para rodar no México



Novo Carolina V: mudança completa



Projeto Beta da Caio: um produto que racionaliza as atividades de manutenção



Detalhe do interior da versão luxo do Projeto Beta



Rodoviário Busscar: conceito modular para garantir maior adaptabilidade da nova família de bares



Cursor, da Ciferal: uma combinação de ousadia no design com estilo limpo e harmonia de linhas



Novo Torino GV, da Marcopolo: grade dianteira mais ampla facilita acesso à manutenção



Urbanus 95: poltronas de fibra com assento mais anatômico



Micro Carolina, Caio: lanternas arredondadas, em sintonia com o perfil da carroceria



O novo painel envolvente do urbano Torino Geração V

É isso que a Volvo entende por Ativo Circulante.



Exclaim

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE



*Ônibus rodoviários Volvo.
Maior segurança, conforto,
confiabilidade e rentabi-
lidade para sua empresa.*

Na hora de renovar a frota da sua empresa, você procura o melhor retorno para seu investimento. Foi pensando justamente nisso que a Volvo desenvolveu duas opções de ônibus rodoviários: o B10M, de

motor entre eixos e o B12, com motor traseiro e a maior potência do mercado. Ambos nas versões 4x2 e 6x2. Com eles, você oferece a seus passageiros mais conforto, segurança e confiabilidade, sem perder de vista toda rentabilidade que só a tecnologia Volvo pode oferecer. Além disso, você pode comprar pelo Transbanco e pelo Consórcio Nacional Volvo. Da próxima vez que você for renovar a sua frota, lembre-se: o seu capital é muito importante pra ficar parado na oficina. Volvo. Vai mais longe.

VOLVO

VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA.

AV. JUSCELINO KUBITSCHEK DE OLIVEIRA, 2600 - CIC - 81260-000 - Tel. (041) 271-8111 - CURITIBA - PARANÁ - BRASIL



O 400 UPA da Mercedes: articulado com motor traseiro da série 449 de 300 cv

linha rodoviária, as inovações do Low Driver e dos quatro eixos configuram um prenúncio de outras ações da empresa para fortalecer sua posição no mercado nacional e alçar novos vãos nas exportações. "Com o Low Driver já demos 3/4 do passo necessário à apresentação do *double-deck*", diz uma fonte próxima da empresa gaúcha.

A Scania do Brasil também deu novos passos à modernidade, com a apresentação do renovado chassi K 113 TL, que estará disponível no mercado brasileiro a partir de 1995. Traz versões 4x2 e 6x2 com algumas boas conquistas em matéria de dirigibilidade, desempenho e segurança.

Como modificações relevantes, o K 113, na versão três eixos, incorpora aumento de 160 mm no balanço traseiro para melhor distribuição de peso e alívio do eixo dianteiro. Essa mudança credencia a empresa a utilizar opcionalmente a caixa Scania GR 801, com oito marchas, mais o retardador eletromagnético. A caixa de oito marchas também estará presente na versão 4x2.

A parte frontal do K 113, no mercado em 1995, agora uma peça única, permite racionalizar o encarroçamento.

Embora ainda em fase de avaliação mercadológica, a Scania importou da Suécia para a Expobus'94 seu chassi urbano L 113 CLL, a geração FlexCi, de piso baixo, tecnologia consolidada na sua região de origem, a Europa. As dúvidas, certamente, não ficam por con-



Sobre a plataforma Maferesa M 290A, motor traseiro Cummins, a Ciferal construiu uma carroceria GLS Bus



A Volvo, entre vários produtos, apresentou o chassi B10M, articulado, com motor central



Chassi FlexCi, piso baixo: um importado da Scania para ser avaliado no Brasil

K113 TL: chassi incorpora muitas mudanças e chega ao mercado em 1995



A Cummins trouxe, como novidade, um motor de 5.9 litros, de 197 cv, movido a gás natural

Na vida tudo é passageiro...

PARA A SCANIA O F

Não é desinteressada a preferência do passageiro pelos ônibus Scania.

Quem vai viajar sabe o que quer. E, sempre que possível, escolhe o ônibus que lhe oferece mais conforto, segurança e rapidez. Afinal, o custo da passagem é o mesmo qualquer que seja a marca do ônibus...

Esta preferência nacional é consequência direta da avançada engenharia Scania, inteiramente voltada para o cliente.

MAIOR CONFORTO

- Vanguarda mundial em desenvolvimento de chassis.
- Suspensão moderna e eficiente.
- Baixo nível de ruídos.

MAIS SEGURANÇA

- Estabilidade perfeita.
- Ultrapassagens mais rápidas e seguras.
- Sistema de freios de alta eficiência e, opcionalmente, com ABS e retardador eletromagnético.



PASSAGEIRO É TUDO.

DESEMPENHO SUPERIOR

- Motores, câmbios e diferenciais adequadamente projetados.

MELHOR RELAÇÃO CUSTO/BENEFÍCIO

- Tecnologia de ponta que garante os mais elevados índices de produtividade e rentabilidade.

Confira no seu Concessionário Scania as vantagens exclusivas que ele lhe oferece.

E, certamente, como milhares e milhares de passageiros, você também vai optar por Scania – o melhor negócio que existe em ônibus.

SCANIA

O ÔNIBUS PRIMEIRA CLASSE



Paradiso GV 1450: a Marcopolo inovou a configuração 8x2 e Low Driver

ta da tecnologia, mas na compatibilização do produto com as peculiaridades sócioeconômicas do mercado brasileiro. "É evidente que algumas regiões mais desenvolvidas poderão absorver o produto, mas é importante ter em mente que o país é constituído de vários brasis", interpreta um analista do mercado de ônibus.

Roberto Cury, gerente de Vendas de Ônibus da Scania do Brasil e hoje membro do *board* internacional da empresa para desenvolvimento de produtos, conta que o novo chassi articulado da marca, projetado para o mercado brasileiro, chegará "ao longo de 1995". Este produto, que incorpora diferentes balanços dianteiros e traseiros e motor (traseiro) de 11 litros de 320 cv, de grande torque e instalação longitudinal, caixa automática de cinco marchas, é o trunfo com o qual a empresa pretende garantir uma participação na concorrência superior a mil ônibus articulados que rodarão nos novos corredores de ônibus da capital paulista.

A Volvo do Brasil, líder no mercado de chassis articulados no Brasil, também está decidida a buscar sua fatia na concorrência paulistana. Para isso, na Expobus'94, apresentou pela primeira vez uma opção de chassi articulado com motor central, o B10M.

Ford e Volkswagen, que já garantem boa participação no segmento de chassis com motor dianteiro, apesar de debutantes no setor, avançam em outras direções. A Volkswagen, por exemplo, mostrou na Expobus'94 seu segundo produto no segmento, o micro 8.140. A Ford, por sua vez, trouxe para o chassi



Volkswagen: ampliando a gama de produtos no mercado de ônibus



Comil: trouxe o vidro lateral colado ao modelo Galleggiante



GLS Bus sobre chassi Volkswagen: a Ciferal no motor dianteiro com o modelo GLS intermunicipal

B 12000 e carroceria Engerauto como nova opção para aplicações escolares. Outro passo das duas marcas, ainda divisões da Autolatina (uma união em vias de dissolução), é na direção do

motor traseiro. O protótipo está pronto e, ao longo de 1995, deverá ser trabalhado em termos de testes, preparando o terreno para seu lançamento, previsto para 1996.



Renato Bernhoeft



João Roberto Gretz



Reis Velloso



Luiz Adelar Scheuer

Dois tabus em debate

Successão familiar e busca da qualidade total despertam atenção

Successão empresarial e qualidade e produtividade nas empresas de ônibus foram dois temas efervescentes discutidos em paralelo à Expobus'94. Os dois palestrantes, Renato Bernhoeft, consultor em assuntos de sucessão, e João Roberto Gretz, perito em qualidade e produtividade, deram verdadeiros shows.

Bernhoeft, já conhecido de muitos empresários, citou que cerca de mil empresas familiares foram compradas desde 1985 na "bacia das almas" por causa de conflitos entre os sucessores. "O que destrói uma empresa não são os fatos

conjunturais, mas as picuinhas do dia-a-dia", disse. "Sócio a gente escolhe, parente, não", afirmou. Por isso, a sucessão costuma ser problemática, embora tenha solução. Há empresas familiares que resistem séculos graças a uma série de ações. "O que ajuda muito a perpetuar uma empresa é o culto à história, por exemplo, pois isto ajuda o herdeiro a ter vínculo com o negócio", observou.

Já Gretz enfatizou outro ponto: o ser humano é o ponto básico para se conseguir qualidade e produtividade. "Quantos dos senhores que estão expondo nesta feira apresentaram, antes, o produto aos seus funcionários?", perguntou.

Mesclando críticas e exemplos, citou a míope dependência das empresas nas pesquisas: "Muitas alegam que só recebem 4% de reclamações, mas se esquecem que os 96% que não reclamam trocam de fornecedor".

Durante a Expobus'94, só temas rele-

vantes e atuais preencheram as discussões. O ex-ministro João Paulo dos Reis Velloso, por exemplo, tratou das perspectivas econômicas e políticas, o experiente técnico em transporte Willian de Aquino Pereira enfocou o importante papel do ônibus no transporte de massa brasileiro. É de se ressaltar, ainda, a qualidade dos debatedores das palestras, entre eles Luiz Adelar Scheuer, presidente da Anfavea, a entidade que representa as montadoras, Arthur Brandi Mascioli, diretor da Viação Cometa, José Augusto Pinheiro, presidente da Rodonal, que reúne as empresas de ônibus interestaduais e internacionais, Otávio Vieira da Cunha, presidente da NTU, associação de transporte urbano, além de José Antônio Fernandes Martins, presidente da Fabus, Harold Nielson, Lélis Teixeira e Cláudio Regina, dirigentes das encarregadoras Nielson, Ciferal e Caio respectivamente.

O sucesso do ônibus está em seu interior

Principalmente em viagens longas, os passageiros estão exigindo cada vez mais qualidade e atendimento, certo? Satisfaça o mercado. **TAPEÇARIA MORAES**, sinônimo de qualidade há mais de 40 anos, oferece variada linha de produtos, acessórios e equipamentos de lazer. Pioneira no ramo, vende e troca bancos de ônibus leito, semi-leito e convencional. reforma bancos e troca capas em tecido, curvim ou couro. Fabrica e instala jogos de bancos, banheiros (WC), dormitórios, camarins, suítes, escritórios, cabines divisórias, comissárias, bagageiros, TV vídeo e som e todos os itens de conforto. Linha têxtil: confecção de cabeceiras e cortinas com padronagens exclusivas. Tecidos anti-chama importados. A garantia é o nosso nome.



Interior de ônibus leito-turismo



Rua 28 de Setembro, 322
(Paralela à Av. Nazareth)
CEP 04267-020
Ipiranga-SP
Fone: (011) 273.2657
Telefax: (011) 914.2155

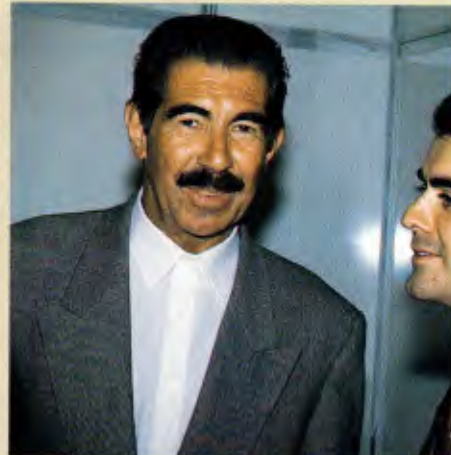
TAPEÇARIA MORAES.
Conforto à toda prova.



O campeão Nelson Piquet



O técnico Carlos Alberto Silva



O empresário Nenê Constantino

Personalidades marcam presença

O mercado de ônibus atrai nomes famosos

A Expobus'94 atraiu algumas personalidades do mundo político, empresarial e esportivo, caso do tricampeão mundial de Fórmula 1, Nelson Piquet, e do técnico de futebol Carlos Alberto Silva, hoje, de certa forma, ligados ao mundo do ônibus.

Piquet é sócio da Autotrac, empresa que comercializa o sistema Omnisat de controle de frotas rastreadas por satélite. "Já vendemos o equipamento para 50 transportadores de cargas e estamos, no momento, testando em empresas de ônibus de turismo", revelou o piloto,

com negócios também em revenda Pirelli e numa nova concessionária Mercedes-Benz, em Brasília, em sociedade com o grupo Real Expresso.

"Passei toda a minha vida sobre rodas e hoje continuo, só que dirigindo negócios", disse Piquet, que faz da paciência uma virtude. "O Omnisat não é um eletrodoméstico que se venda sem primeiro educar o usuário".

Ex-técnico de muitas equipes de futebol, inclusive da Seleção Brasileira, Carlos Alberto Silva visitou a Expobus'94 na condição de olheiro do próprio negócio. "Tenho uma empresa que



Arthur Mascioli, da Cometa

aluga vans e microônibus com motoristas, para serviços especiais", disse o técnico dublê de empresário. A empresa atua em Campinas, interior paulista, terra do seu atual time, o Guarani.

Além de nomes famosos no esporte, desfilaram, entre outros, no Expo Center Norte, durante a Expobus'94, em-

presários de porte de Arthur Mascioli, diretor da Viação Cometa (frota de cerca de mil ônibus), Nenê Constantino, seu filho Joaquim Constantino, José Ruas Vaz, do grupo Ruas e o peruano Joaquin Ormeño Cabrera, um dos mais importantes empresários da América do Sul.

EXPOBUS'94 NA IMPRENSA



A Expobus'94 começou a ser divulgada na imprensa com um ano de antecedência. Durante o evento, dirigentes da Ford, Mercedes, Marcopolo, Caio e Scania (no sentido horário, a partir da esq.), além de Volkswagen e Volvo, falaram das novidades e planos para jornalistas do Brasil e do exterior





**Quando o retentor não é Sabó
é sujeira na certa.**



**Peça perfeição.
Peça retentor Sabó.
O nº 1 do Brasil.**

SABÓ
Retentores

TRANSPORT II

TECNOLOGIA EM

MOVIMENTO

A ENGERAUTO DESENVOLVE TECNOLOGIA PARA SEUS PRODUTOS ADEQUANDO - OS ÀS EXIGÊNCIAS DO MERCADO. ASSIM NASCERAM OS PRODUTOS DA GERAÇÃO TRANSPORT II, QUE VÃO DESDE O ÔNIBUS CONVENCIONAL COM DUAS OU TRÊS PORTAS ATÉ O PADRÃO EXPORTAÇÃO.



UMA FRETE FUNCIONAL DESENVOLVIDA SEGUNDO SUGESTÕES DOS CLIENTES



FORD B 1618

PROJETADO PARA OPERAR EM CORREDORES E TERMINAIS COM NECESSIDADE DE TRÊS PORTAS LARGAS ENCARROÇADO SOBRE CHASSI COM MOTOR DIANTEIRO.



MERCEDES - BENZ OF 1318 EPA

EXPORTANDO PARA PAÍSES DA AMÉRICA LATINA DENTRO DOS PADRÕES EXIGIDOS PELAS LEGISLAÇÕES LOCAIS.



MERCEDES - BENZ OF 1318

DENTRO DA RESOLUÇÃO DO CONMETRO PODE SER ENCARROÇADO EM TODOS OS MODELOS DE CHASSIS DISPONÍVEIS.

ENGERAUTO
UMA EMPRESA DO GRUPO SANTO AMARO

Show-Room - Av. dos Bandeirantes, 4035 - Planalto Paulista, São Paulo, SP
Tel.: (011) 531.2622 Fax: (011) 240. 2816
Fábrica - Est. Tatuí-Tietê, SP-126 Km 112, nº 1431 - Tatuí, SP
Tels.: (0152) 51.3207 Fax: (0152) 51.5181

Contatos e contratos

Fechamento de bons negócios
na esteira do Plano Real



Mostra coincidiu com aquecimento do mercado

O período da realização da Expobus'94 coincidiu com um forte aquecimento da economia determinado pelo Plano Real. Não se esperava, pois, que pudesse alavancar negócios, já que a maioria dos expositores estava comprometido por altas doses de pedidos em carteira.

Ainda assim, a mostra possibilitou a realização de novos contratos, propiciou o acerto de negócios pendentes e, sobretudo, foi abrirem caminhos para garantir novas encomendas.

"Fechamos negócios próximos a US\$ 100 mil em contratos, inclusive para o exterior", assinalou Jorge Miguel, diretor da RD Informática. "Entabulamos negociações com diversas prefeituras cujos enviados visitaram nosso estande", garantiu José Carlos Maciel, diretor da GMV Equipamentos e Sistemas Klussendorf.

Já a Petrobrás, embora ressaltando o caráter institucional de sua participação na Expobus'94, afirmou ter concretizado negócios. A Tacom, fabricante do Drivemaster, equipamento de controle de frotas, registrou a "abertura de novas perspectivas de negócios", segundo seu assessor de Marketing, Marcelo Garrido.

A Voith, fornecedora de caixas automáticas para ônibus, mencionou igualmente "perspectivas de novos negócios", mesma expectativa detectada pela Eximport Lubrificação Automotiva e



Faria, da Viação Motta; Evangelista, da Joevanza; Marçal da Silva, da Graçamar

Embratel.

Além das expectativas, a Expobus'94 celebrou alguns fechamentos de negócios, anteriormente entabulados. A Mafersa, por exemplo, assinou na feira contrato para estrear na exportação com o fornecimento de 100 ônibus monoblocos M-210 para a cidade de Cordoba, na Argentina, disse Luiz Carlos Relva, superintendente da Mafersa Ônibus.

Dois empresários da região Nordeste/Norte confirmaram durante a Expobus'94 pedidos que podem superar 200 ônibus. Um deles, Paulo Roberto Evangelista de Souza, da Joevanza, em Salvador, BA, encomendou 125 carrocerias Thamco sobre chassis Volkswagen 16.180. "Para nós é importante prestigiar a Thamco, mesmo em dificuldades, como forma de assegurar o equilíbrio entre fornecedores", disse Souza.

Ainda cercado de algum ceticismo da



Expobus'94: um público disposto a ver novidades, finalizar contratos, afirmou Luiz Carlos Relva (centro), da Mafersa

concorrência, Adeilton Marçal da Silva, da recém-fundada Graçamar Transporte e Turismo, promete comprar 110 ônibus urbanos para operar em São Luís, no Maranhão. O acerto do primeiro lote, de cinco unidades, foi finalizado na Expobus'94. Para o segundo lote estão previstos televisão e vídeo.

FRASES DA EXPOBUS'94

"A Expobus'94 é um colosso. É bom ver a indústria brasileira neste alto estágio" (Joaquim Constantino, diretor da Breda Turismo).



"A Expobus'94 mostrou que se pode dar atenção ao operador, oferecendo-

lhe um grande leque de carrocerias diversificadas" (Ruben Bisi, da Marcopolo).

"A Expobus'94 foi efetivamente um sucesso de organização" (Yoshio Kawakami, diretor de Marketing da Cummins Brasil).

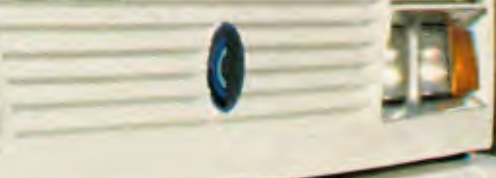
"Nossa previsão era de receber 80

visitantes por dia. Recebemos três vezes mais. Tanto que não conseguimos em nenhum dia fechar o estande antes das 3 h da manhã" (José Luiz Massucato, gerente de Marketing da Mafersa).

"A feira foi um amplo palco para a divulgação do nome da empresa no meio do transporte rodoviário" (Roger Batté, gerente de Marketing da Cegelec).



MADE IN BRAZIL



APÓS O SUCESSO DA EXPOBUS'94, VEM AÍ O

ANUÁRIO DO ÔNIBUS



A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ÔNIBUS

RESERVE SEU LUGAR NESTE GUIA E SEJA LEMBRADO O ANO TODO!

O grupo Technibus depois de promover e realizar a Expobus'94, a maior exposição de ônibus da América Latina, vai reunir numa só publicação toda a indústria brasileira que fornece chassis, carrocerias, peças, equipamentos e serviços para o setor de ônibus.

O ANUÁRIO'95 vai trazer um guia completo de quem é quem no setor de ônibus, incluindo nomes das empresas, diretoria, endereços, número de empregados, principais produtos e serviços fornecidos e principais clientes.

O ANUÁRIO'95 vai reunir com destaque, fotos e dados técnicos dos principais chassis e carrocerias de fabricação nacional e informações sobre volumes de produção, faturamento, número de fábricas, área construída, diretoria e representantes.

Editado em português, inglês e espanhol, o ANUÁRIO'95, que chega à sua terceira edição, tornou-se um valioso instrumento de consulta sobre o setor de ônibus no Brasil.

MAIS INFORMAÇÕES PELO FONE (011) 826.6700
OU FAX (011) 825.6869/826.6120

Entre os bancos comuns e os bancos em polipropileno...



TR/4DE

... prefira os bancos em que você pode investir com segurança.

Segurança para sua imagem

Os bancos em composto de polipropileno da Unidade de Especialidades Industriais da Poliolefinas/PPH, desenvolvidos com a tecnologia Hidroplas, possuem excelente resistência, diminuindo assim, o efeito das agressões naturais do dia-a-dia que poderiam comprometer o visual dos ônibus e prejudicar a imagem da sua empresa no mercado.

Segurança para seus passageiros

Os bancos em composto de polipropileno são extremamente resistentes a impactos e, no caso de rompimento, não produzem arestas ponteadas.

Segurança para a natureza

Além dessas vantagens que são aprimoradas a cada dia, os bancos feitos em composto de polipropileno são recicláveis e não poluem a natureza.

TECNOLOGIA SOB MEDIDA

POLYVANCE Compostos de PP e Hyperfilleds
EVANCE Compostos de EVA para Injeção
Especialidades de PEBD/PEBDL/PEAD

 **Poliolefinas**



UNIDADE DE ESPECIALIDADES INDUSTRIAIS

Maiores Informações: Fone (011) 524 0029 - Fax (011) 521 4101

O passado com dignidade

Quem vive do setor de ônibus e convive com ele dispõe de alguns privilégios. É uma área onde, não sem razão, diz-se, que os eleitos têm óleo diesel nas veias. Por isso, é um público diferenciado, atento às novidades do presente, mas igualmente incorrigível apreciador das coisas do passado.

O Museu do Ônibus foi colocado na porta de entrada da Expobus'94 de propósito, para que o visitante ficasse ele-



trizado com um agradável choque do passado, representado por 16 verdadeiras relíquias fabricadas entre as décadas de 20 e 60.

Guarda-louça, Mamãe-me-Leva,

Catita, Pavão, Bossa Nova, Bicudinho, identificados por seus apelidos da época, compuseram, com dignidade, o Museu do Ônibus, reverenciado na Expobus'94.



Som nos estandes

Chorinho, jazz, samba, rock, músicas de muitos gêneros, ao vivo, para gostos

variados, agitaram alguns estandes da Expobus'94. A Scania, todos os fins de tarde e à noite, ofereceu apresentações de um conjunto de chorinho no coreto da praça de seu estande. A Recrusul

trouxe o som do violão e canções da MPB. Já a encarroçadora JV contratou uma banda de repertório múltiplo e a Mafersa recebeu os visitantes com teclado, saxofone e violino.



Mulheres e samba

Cálculos preliminares indicam que pelo 8 mil pessoas estiveram envolvidas na execução da Expobus'94. Na estatística estão somados desde motoristas, montadores de estandes, guardas, expositores, até as recepcionistas, que

forneceram, com sorriso, simpatia e outros dotes o necessário contraponto aos produtos e serviços apresentados.

Louras, morenas, mulatas, ruivas, não importa, elas preencheram com graça e encanto o espaço. E o público, que foi ver ônibus, teve oportunidade de apreciar uma série de chamados "aviões" de carne, beleza e osso.

O quebrador de gelo

Em meio ano de Mercedes-Benz, o diretor de Vendas Roberto Luiz Bogus conseguiu alguns avanços, como fortalecer os vínculos da marca com o mercado

Roberto Luiz Bogus trouxe informalidade, descontração e mais jogo de cintura à política comercial da Mercedes-Benz do Brasil, é o que se ouve comumente entre revendedores e clientela da marca. É o estilo Bogus, já aplicado com sucesso na Fiat do Brasil, onde foi um dos alicerces para transformar a adolescente montadora na condição de vice-líder do segmento de automóveis, superando concorrentes instaladas há muitas décadas no país.

Bogus entrou por cima na fechada estrutura da Mercedes-Benz, o que, é humano esperar, deve ter servido para abalar a hierarquia interna. Mas ele chegou brandamente, colhendo pontos para sua imagem: não trazer sequer uma pessoa de fora para compor sua equipe certamente foi a obra de mestre. Manteve no cargo até mesmo a secretária particular do seu antecessor.

Bogus é assim mesmo, sempre capaz de surpreender. Imprime um ritmo de trabalho, para alguns árduo, quase incansável e sua marca pessoal é perseguir o contato estreito com a rede e clientes, sobretudo. "Conversando com dois clientes posso aprender mais do que ficando seis meses atrás de uma escrivinha", diz ele, convicto.

Causou choque sua saída da Fiat, onde recebeu seguidas láureas, incluindo o reconhecimento da publicação norte-americana Advertising Age pelo feliz lançamento do Uno Mille. Afinal, há 18 anos na montadora ítalo-mineira, parecia ser um caso de vínculo indissolúvel com a marca.

Em entrevista (*) no Parque Anhembi, no final de outubro, em meio ao burburinho do 18º Salão do Automóvel, numa sala do estande da Mercedes-Benz, assediado por recados de amigos à sua procura, Bogus conversou com o editor de Technibus sobre assuntos de



Bogus: "ônibus não tem varejo"

marketing, pós-venda e, de passagem, sobre alguns lances de seu lado pessoa física.

Technibus - *O senhor chegou num momento de aquecimento de mercado. Isto ajuda sua estrela, não é verdade?*

Bogus - Claro que é importante um mercado aquecido, mas é bom não esquecer que fizemos um Feirão de Caminhões em junho, quando o mercado ainda não havia virado. E o feirão teve bons resultados. Tive sorte, é claro, mas sorte também é resultado de pensamento positivo e de muito trabalho.

Technibus - *Vender caminhão e ônibus é diferente de vender automóveis?*

Bogus - Sou novato em veículos comerciais, mas não em vendas, onde estou brincando, brincando, há 29 anos. Digo que existem, sim, características comuns no negócio. Por exemplo, a administração é uma tarefa absolutamente igual. O cliente do automóvel é comum ao do caminhão. Todos querem ter o mesmo tipo de tratamento e ser ouvidos. Precisamos escutar o cliente, mas, sobretudo, entender e decodificar suas mensagens. Claro, a venda de um caminhão é bastante racional. Leva em conta o custo/benefício. Mas também acho que, no caso da marca Mercedes-

Benz, conta muito a tradição. São milhares de clientes que se deram bem com nossos produtos, que foram bem sucedidos. E guardam a marca no coração. Portanto, há, sim, também emoção na venda de um caminhão.

Technibus - *No mercado de ônibus, diz-se mais calculista, a emoção não parece ser a melhor conselheira dos negócios. O senhor concorda com isso?*

Bogus - O ônibus não tem varejo. Esta é a enorme diferença. A vantagem é que você lida com um público menor. É mais fácil chegar perto dele. A desvantagem, se é que se pode chamar assim, é a luta contra a planilha de custos. Preciso demonstrar a viabilidade do meu produto e, aí, não tem nada de emocional. No entanto, há um paradoxo: posso contar com a simpatia do passageiro em relação aos atributos de conforto e desempenho oferecidos pelo ônibus Mercedes-Benz.

Technibus - *E o pós-venda?*

Bogus - Da sandália de dedo ao avião, no pós-venda, seja qual for o produto, não existem diferenças. O veículo parado causa prejuízo e dissabor a todos, seja comprador de um carro, caminhão ou ônibus.

Technibus - *E quais as ações desenvolvidas para aperfeiçoar os serviços de pós-vendas da marca?*

Bogus - A Mercedes-Benz e sua rede iniciaram um trabalho para convencer o usuário da marca a terceirizar a operação de oficina. Do começo do programa, em 1991, até agora, passamos de 80 para 1.200 veículos atendidos por oficinas da rede. A maioria dos veículos ainda é de caminhão. Em relação a ônibus, estamos atuando mais intensamente para quebrar a tradição dos frotistas neste aspecto. Notamos um

estreitamento cada vez maior destes contatos.

Technibus - *O senhor é apontado como o divisor de águas da política comercial da Mercedes-Benz. Até que ponto isto corresponde à realidade?*

Bogus - Na verdade, eu não vou mudar nada. O fato de a Mercedes-Benz ter contratado um homem de mercado mostra qual a direção de mudança que a empresa deseja.

Technibus - *Qual é o seu estilo de trabalho?*

Bogus - Na verdade, o que a Mercedes procura é o caminho inevitável de se estar sempre ao lado do cliente. Quem não fizer isto está fora do mercado. O contato, o corpo-a-corpo, é o meu estilo.

Technibus - *Com uma carreira consolidada na Fiat Automóveis, o senhor não teve receio em mudar?*

Bogus - É preciso calcular riscos, claro, mas medo de mudar, sinceramente, eu não tive. Olha, realmente a mudança me fez muito bem, acho até que deveria ter feito isto bem antes.

Technibus - *Causou estranheza, ou pelo menos foi inédito, o fato de o senhor ter chegado à Mercedes-Benz sozinho, sem equipe externa. Até a secretária já era dos quadros da empresa. Foi uma estratégia para ganhar pontos e simpatia?*

Bogus - Pode até parecer demagogia, mas cheguei com uma filosofia: uma empresa não é líder de mercado por acaso. Assim, não deve ter em suas fileiras um time que não serve. Acredito que o *management* é a forma de conseguir coisas através de pessoas. Se elas não conseguem fazer um trabalho, o *management* é que não serve. Outra lição que aplico na minha vida é que passado é passado. Só o levo em conta para não cometer os mesmos erros.

Technibus - *Quais os próximos passos no sentido de estruturar uma política de marketing para a Mercedes-Benz do Brasil?*

Bogus - Estamos fazendo uma ampla pesquisa com um universo de pessoas envolvendo transportadores de cargas, caminhoneiros, operadores de ônibus e passageiros. O trabalho deverá estar

concluído até o final de 1994. Será um embasamento para a continuidade de um trabalho já iniciado com a nova família de ônibus O 400, um produto que nasceu com o marketing feito de fora para dentro.

Technibus - *Quais são suas previsões para o mercado de ônibus?*

Bogus - Será de 10,5 mil unidades totais, o menor dos últimos quatro anos, apesar da reação registrada a partir de agosto. Ficaremos com 75% de participação. Para o próximo ano estamos esperando um crescimento de 8% a 10%, ou seja, algo em torno de 11,5 mil unidades. O ideal seria atingir 15 mil unidades nos próximos anos para recompor a frota envelhecida.

Technibus - *Como estão indo os estudos da Mercedes-Benz sobre o encarroçamento próprio de chassis?*

Bogus - Até o final do ano a empresa terá um posicionamento a este respeito.

Technibus - *A Mercedes-Benz apresentou na Expobus'94 um protótipo do ônibus articulado. Quais os próximos passos para esta configuração de ônibus?*

Bogus - O mercado atualmente é de quem é mais eficiente e que tem as respostas mais rápidas. Existe um nicho de mercado importante para os ônibus articulados, um veículo mais adequado à solução do transporte nas horas do pico. Estamos trabalhando na direção de oferecer um ônibus competitivo, sem nos segurarmos na força da estrela.

Technibus - *Qual a sua avaliação destes primeiros seis meses à frente da direção comercial da Mercedes-Benz do Brasil?*

Bogus - Não se faz nada bem feito estando infeliz. Eu estou absolutamente feliz com a opção que fiz pela Mercedes-Benz. Todas as oportunidades e condições me estão sendo oferecidas para a realização de um bom trabalho.

(* *Technibus aproveitou alguns trechos da entrevista de Bogus concedida à imprensa (aliás, a primeira coletiva desde que ingressou na Mercedes-Benz) durante a Expobus'94.*



RUZITAC **A REVOLUÇÃO** **MUNDIAL** **DA RECAUCHUTAGEM** **DE PNEUS.**

Agora a recauchutagem brasileira fala mais alto.

A Ruzi S.A. criou um processo revolucionário e pioneiro em todo o mundo na recauchutagem de pneus.

Através do pré-moldado Ruzitac com camada adesiva especial, que garante muito mais aderência à carcaça, a vulcanização de pneus ficou mais eficiente, com menor custo operacional e com qualidade superior de acabamento.

Conheça todas as vantagens do processo Ruzitac ligando agora mesmo para (011) 416-3300.

Peça o seu folheto técnico ou solicite a visita de um representante Ruzi S.A.

RUZITAC É MARCA REGISTRADA. PROCESSO DESENVOLVIDO E PATENTEADO PELA RUZI S.A.

Ind. de Artefatos de Borracha Ruzi S.A.
Rua Ruzi, 400 - Mauá - CEP 09370-908 - SP
Tel. (011) 416-3300 - Fax (011) 416-1289

Ruzi®

poltronas para ônibus



CTE - Teperman é o tradicional fabricante que cresceu com a indústria automobilística brasileira, fornecendo com Qualidade Garantida. Seus principais clientes são a Autolatina, General Motors, Mafersa, Mercedes-Benz e Viação Cometa.

Ampliou suas atividades exportando poltronas leito para ônibus do Chile e México, e sendo o único fornecedor há dezessete anos dos bancos dos metrô de Washington DC (WMATA), San Francisco (BART), Los Angeles (SCRTD) e trens de Washington DC (NVTC), atendendo as mais atualizadas exigências de segurança e qualidade, inclusive a não propagação de fogo e emissão de fumaça.

Fabrica seus produtos conforme projeto do cliente ou desenvolve produtos especiais atendendo sempre normas internacionais

companhia teperman de estofamentos

Rua José Zappi, 255 - Vila Prudente - CEP 03128-140

Cx.Postal 8448 - São Paulo - SP - Brasil

Tel.: (5511) 966.6300 - 966.5344 - Fax: (5511) 966.5344 - Telex: 1121037 CTEE BR



A virada do mercado

O mercado mudou a partir de agosto, exigindo aceleração da produção interna e importação de chassis argentinos

Durante este ano 1.500 chassis OF Mercedes-Benz montados na Argentina vão reforçar o mercado brasileiro. Com isso, certamente as vendas totais podem superar 11 mil ônibus, encostando no resultado de 1993, que alcançou 11.320 unidades comercializadas no âmbito doméstico.

A entrada de chassis argentinos vem atender ao aquecimento de demanda registrado no mercado de ônibus a partir da segunda quinzena de agosto por influência do Plano Real.

As empresas de ônibus, recatadas até então, viram seu caixa engordar pela não corrosão do efeito inflacionário. Com

isso, elas foram às compras, modificando o cenário das encarroçadoras, que recalibraram para cima seu ritmo de produção.

Nas fábricas de chassis, à exceção da Mercedes, que tem recorrido à importação da subsidiária argentina, a capacidade de reação tem sido mais lenta: a virada de mercado ocorreu no momento em que algumas montadoras haviam cortado produção de ônibus, em favor da área de caminhões, segmento bastante aquecido.

Ainda assim, a Volkswagen, por exemplo, fechará o segundo semestre com vendas 30% superiores às registradas

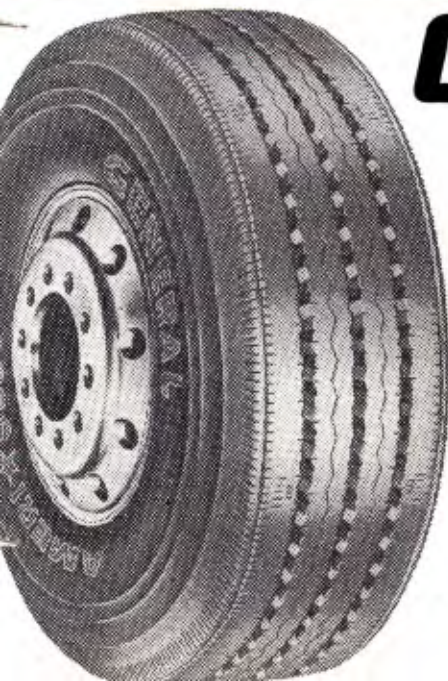
no primeiro semestre.

As encarroçadoras, assim, estão operando à plena carga, procurando compensar o baque do primeiro semestre. O nível de queda, dessa maneira, está se reduzindo: de janeiro a setembro a produção das fábricas de carrocerias ligadas à Fabus, associação do setor, foi apenas 1,1% (ver quadro) inferior ao volume de igual período de 1993.

Para o próximo ano as previsões da líder do segmento de ônibus, a Mercedes-Benz, são modestas: de 8% a 10% de expansão sobre 1994. A Volkswagen aposta numa expansão maior, na casa de 20%

PRODUÇÃO DE CARROCERIAS (em unidades)

	JAN/SET - 1994				JAN/SET - 1993				Variação (A/B) (%) 1993 / 1994
	Urb.	Rod.	Outros	Total (A)	Urb.	Rod.	Outros	Total (B)	
CAIO	2394	02	100	2496	2716	1	148	2325	7,35
MARCOPOLO	1358	1278	158	2794	1436	1346	172	2954	-5,42
NIELSON	886	889	9	1784	1113	890	83	2086	-14,47
CIFERAL	1423	24	14	1461	1282	56	70	1342	8,38
COMIL	170	249	--	419	75	264	3	342	22,5
TOTAL	6231	1442	281	8954	6082	2557	407	9055	-1,11



GENERAL TIRE



Uma das mais tradicionais marcas de pneus norte-americanos, agora está no Brasil:

Uma linha completa de pneus radiais para carros de passeio, caminhões e ônibus.

E também pneus convencionais para equipamentos agrícolas e terraplenagem.

Tecnologia, qualidade e preços competitivos.

ALGUS
ENTERPRISES, INC.

Exportador Oficial para o Brasil

CONFIRA AS VANTAGENS

Tel: 001(305) 326-0101

Fax: 001(305) 325-1901

2165 N.W. 17TH AVE. - MIAMI, FL - 33142 - USA



Neoplan Megaspacer: mais espaço e conforto para os passageiros

■ TENDÊNCIAS ■

O futuro do ônibus

A importância crescente do ônibus como sistema de transporte viável na Europa, econômica e ecologicamente, estimula fabricantes como a Neoplan a oferecer veículos cada vez mais sofisticados

Até na Europa, onde o avião, o trem, o carro de passeio e o ônibus travam renhida luta pela preferência do passageiro, o ônibus aumenta sua importância de ano a ano.

Na América do Sul e no Oriente Médio não há competidores para o ônibus. Ele supre não apenas a ausência, mas também as deficiências da infra-estrutura ferroviária, constituindo para muitas pessoas o único meio de transporte disponível.

Por isso mesmo, quanto mais reflexão houver a respeito de sistemas de transporte viáveis, tanto sob o prisma

da ecologia quanto da economia, mais aumentam as vantagens do ônibus. E isto vale para o ônibus urbano, rodoviário e de turismo.

Embora façam parte de um passado recente da Europa, já não circulam mais aqueles ônibus barulhentos e fedorentos que atravessavam os Alpes transportando 40 passageiros com fracos motores de 80 ou 120 hp. Hoje os usuários europeus andam em ônibus *high-decks* dotados de ar condicionado que garantem visão, conforto e luxo.

É pena que apenas uma pequena parte da população conheça o conforto e o

bom ambiente dos modernos ônibus de turismo. Infelizmente, para a maioria, o ônibus ainda é associado com aquela idéia de superlotação e desconforto.

A maioria da população desconhece a evolução tecnológica introduzida nos ônibus. O piso rebaixado no transporte urbano em 1985 foi um forte avanço. A Neoplan, particularmente, chegou antes, a partir de 1978, com a tecnologia do piso baixo.

Outro mito é sobre a segurança. Na Alemanha, morreram em 1992 um total de 58 pessoas em acidentes de ônibus. Em 1993, foram registradas 17 vítimas

fatais. Ainda assim, em vista de tantos acidentes registrados nas estradas, o ônibus ainda é o meio de transporte mais seguro existente.

E tal segurança é perseguida com afinco. Há anos, o projeto de segurança batizado de Smarakd realizou uma série de análises sobre os tipos de acidentes de ônibus e suas conseqüências. A Neoplan sempre esteve preocupada com a segurança. Por exemplo, em 1953 a empresa introduziu as saídas de emergência no teto, adotando o teto corrediço em todos os veículos básicos.

Outra evolução foi o desenvolvimento de uma traseira fechada e reforçada, avanço, infelizmente, interrompido em meados da década de 80, quando se impôs a exigência de uma saída de emergência nos fundos. A Neoplan, diante disso, se viu obrigada a recolocar a vigia traseira.

Os engenheiros da Neoplan decididamente colocaram o motorista no centro das atenções. É ele o capitão que responde pela segurança de seus passageiros. Assim, para que possa manter-se concentrado na direção, garantiram-se assentos ergonômicos, boa visibilidade do painel de instrumentos, recursos elétricos e eletrônicos, além da redução de alavancas e botões.

Como vai ser então o ônibus pós-ano 2000? Há duas décadas os temas centrais eram maior segurança, vida útil mais longa, elevado conforto através de boa suspensão, principalmente. Hoje, podemos dizer que tais características já são uma realidade.

As exigências, atualmente, percorrem



Sofisticação no salão de passageiros tornam os ônibus aconchegantes



Piso baixo, avanço tecnológico da indústria para satisfazer o usuário

os campos da ecologia e da redução do consumo de energias fósseis.

No próximo ano vai fazer 100 anos desde que o sistema convencional de propulsão foi inaugurado. Pergunta-se então: será esse o sistema de propulsão adequado para o próximo milênio?

A Neoplan acha que há outros caminhos, por isso, desde 1984 está desenvolvendo com persistência um motor elétrico. O problema não é o motor em si, mas achar o lugar adequado para instalá-lo. O desenvolvimento persistente acabou levando o motor elétrico para seu lugar ideal: na própria roda. Com isso, dispensa-se toda a parte de transmissão mecânica.

A visão do ano 2000 prevê um ônibus urbano dotado de uma pe-

quena turbina a gás que produz frequentemente a metade da energia necessária.

Em resumo, podemos dizer que os maiores avanços deverão ocorrer em ônibus municipais e intermunicipais. Deverá ser testada a praticidade de novos sistemas de propulsão, além de comparar a relação preço/benefício com os sistemas convencionais. Também os ônibus de turismo terão a sua oportunidade. Diante da perspectiva de privatização, as ferrovias e companhias aéreas terão de competir no mercado turístico sem as habituais subvenções. Assim, estarão circulando, no ano 2000, tanto os amplos ônibus de excursão em massa quanto os microônibus para viagem de estudos de pequenos grupos.

(O artigo é um resumo das idéias sobre o futuro do ônibus reveladas por Bob Lee, presidente do Conselho de Administração da Neoplan, para a revista Lastauto Ômnibus).



Boa visibilidade do painel de instrumentos

PLATAFORMA ARTICULADA MAFERSA. QUALIDADE ASSEGURADA POR UMA EMPRESA COM 50 ANOS DE ESTRADAS, RUAS E AVENIDAS.



A MAFERSA é uma das maiores fabricantes de ônibus e plataformas do Brasil, com 50 anos na área de transportes, já comprovou sua competência produzindo qualidade. Além disso, é uma empresa conhecida por fabricar trens, metrô e rodas ferroviárias, tendo clientes em mais de 44 países. Uma de suas novidades é a

plataforma articulada MAFERSA, que possui o sistema "EOL" (Estabilizador de Oscilação Lateral) que garante alta segurança e grande credibilidade entre seus usuários. Só uma empresa com tantos anos de experiência fabricando produtos para estradas, ruas e avenidas poderia lançar um produto assim.





O fiscal eletrônico

Sistema eletrônico vai controlar a operação da frota de 10.980 ônibus, uma das maiores do mundo

Um recurso muito utilizado na guerra, a localização dos alvos inimigos através da eletrônica, está entrando em missão de paz na capital paulista para controlar uma das maiores frotas mundiais de ônibus, exatos 10.980 veículos.

Batizado de fiscal eletrônico, o sistema, no final de outubro, já estava implantado na rua Toneleros, na Zona Oeste, e em mais três locais da Zona Norte de São Paulo - rua Zilda e avenidas P. Pinto e Ultramarino, áreas de influência de garagens de três empresas: Viação Santa Brígida, Viação Castro e Viação Nações Unidas.

A logística de coleta e processamento de dados utiliza quatro equipamentos: microprocessador de bordo, gerenciador de fluxo de radiofrequência, laço indutivo e microcoletor de dados.

Nas garagens, ruas e avenidas são instalados os laços indutivos (antenas de formato retangular) a uma profundidade de 5 cm da camada de asfalto. Os gerenciadores de fluxo são colocados nas calçadas, em caixas semelhantes às utilizadas pelo serviço telefônico. Um microprocessador de 64 bits é instalado na longitudinal do ônibus, a 90 cm do solo.

Através de uma Ordem de Serviço Operacional, OSO, o veículo sai da garagem com uma missão a cumprir. Quando o veículo passa sobre a rede de laços indutivos, o microprocessador manda um sinal de radiofrequência que identifica o itinerário, sentido de direção, velocidade, entre outras informações. O sinal é captado pelos gerenciadores de fluxo, interpretados pela estação leitora e transmitidos via rádio para a central de controle, dotada de microcomputadores para a consolidação dos dados.

Investimento de US\$ 20 milhões

A Companhia Municipal de Transporte Coletivo, CMTC, em pouco tempo privatizou sua frota, superior a 3 mil ônibus. A empresa deixou a função operadora para concentrar-se na atividade gerenciadora do transporte urbano por ônibus.

O sistema fiscal eletrônico compreen-

de a instalação de 900 laços indutivos sob a camada asfáltica, 300 gerenciadores de tráfego nas calçadas, e 10.980 micros de bordo, um em cada ônibus da capital paulista.

O Consórcio Vicom, escolhido para implantar e operar o sistema, terá postos avançados nas 82 garagens de ônibus da capital paulista.

Duas centrais, uma da CMTC, na garagem Santa Rita, e outra da Vicom, no bairro do Jabaquara, vão processar as informações. O programa completo prevê coleta, transmissão, processamento e análise de dados operacionais da frota contratada.

Desde a privatização da operação de ônibus a CMTC deixou de controlar o trabalho da frota. Antes, o sistema era composto de 1.136 fiscais contratados a um custo de US\$ 500 mil mensais.

Edgar T. Linguitte, administrador de projetos da CMTC, conta que o fiscal eletrônico custará, por mês, US\$ 200 mil menos do que a fiscalização feita pelo homem. A implantação de todo sistema vai custar em torno de US\$ 20 milhões.

O prazo contratual prevê que até 5 de dezembro 80% da frota de São Paulo estejam sob o controle do Programa de Fiscalização Eletrônica. Nesta primeira fase o objetivo é saber se as empresas permissionárias estão cumprindo itinerários e frequências.

A segunda fase do controle virá através da catraca eletrônica nos quase 11 mil ônibus da capital paulista, providência que deverá ser iniciada em janeiro com prazo de conclusão em dois anos. Esta tarefa está a cargo do Consórcio Control-VR, vencedor da concorrência.

Linguitte explica, porém, que o passo da catraca eletrônica depende do sucesso do fiscal eletrônico. A catraca permitirá um ajuste mais fino dos dados operacionais, permitindo estabelecer com maior confiabilidade o custo tarifário.

Na cidade de São Paulo o sistema por ônibus transporta 155 milhões de passageiros por mês, ou seja, 5,13 milhões por dia. Trata-se de um número grandioso.

Por meio do fiscal eletrônico e da catraca eletrônica, a CMTC espera ter instrumentos eficazes de controle com menores custos.

Lavagem sob medida

Empresário instala lava-rápido na Marginal do Tietê, em São Paulo, para ônibus e caminhões.

Localização e conveniência são atributos necessários para o sucesso de um negócio. Joel C. Von Atzingen, diretor presidente da JVA Indústria e Comércio, fabricante de lavadoras de escovas para veículos, escolheu a Marginal Tietê, em São Paulo - passagem obrigatória de caminhões em trânsito - próximo ao Terminal Rodoviário Tietê, a maior estação rodoviária do país, para montar um lava-rápido que atende caminhões e ônibus.

Numa área de 6.200 m2 situada entre a ponte de Vila Guilherme e o Shopping Center Norte, o lava-rápido foi o desdobramento de um plano inicial que consistia na montagem de um showroom para as lavadoras da JVA. "Aí eu me



Foto: Marco o Spatafora

Máquinas lavam até 150 ônibus por dia

perguntei: por que não transformar o local num showroom dinâmico e produtivo?", diz Joel.

Assim, a um só tempo, as máquinas são demonstradas em pleno faturamento. De início serão instaladas seis lavadoras para caminhões e ônibus e duas para automóveis.

Os equipamentos executam de 100 a

150 lavagens diárias de caminhões e ônibus. "Mas temos um potencial para 600 a 800 lavagens de veículos pesados", assegura o empresário. No sábado, dia mais forte da semana, são lavados de 600 a 800 automóveis.

Nos veículos pesados, o preço é por eixo: para cada eixo são cobrados R\$ 5. Cada automóvel é lavado por R\$ 5.

A lavagem externa de um caminhão ou ônibus, feita na máquina, dura de 60 a 90 segundos, garante o presidente da JVA. "A mesma operação, feita manualmente, leva duas horas", compara. A agilização operacional conta pontos, pois é adequada à pressa dos caminhões em trânsito e dos ônibus, que podem estar programados para encostar na rodoviária e seguir viagem.

A novidade no lava-rápido da JVA é a instalação de mais duas lavadoras importadas que executam o serviço em regime de self-service. "O cliente compra uma ficha no valor de R\$ 3 e liga a máquina, que executa o serviço automaticamente", explica Joel. "Se ele desejar limpar por dentro, compra outra ficha e deposita no aspirador de pó".

SEGURANÇA DE PORTAS FECHADAS

COM O BLOQUEADOR DE PORTAS AIR-BLOCK SEUS DIAS DE PREOCUPAÇÃO COM A SEGURANÇA CHEGARAM AO FIM.



VANTAGENS DO SISTEMA DE SEGURANÇA AIR-BLOCK

- É impossível o motorista partir com o ônibus de portas abertas, protegendo assim seus passageiros e sua empresa de eventuais indenizações. Sendo um sistema de ar comprimido não há possibilidade de curtos e panes elétricas.
- É um sistema operacional de baixo custo e de fácil manutenção sendo suas peças facilmente encontradas no mercado e podendo ser substituídas pelo mecânico da própria garagem.
- Além de todas essas vantagens, o sistema Air-Block é de fácil instalação. Basta substituir os cilindros e o pedal originais pelos do Air-Block.



DC Navegantes: um shopping criado num espaço de uma desativada tecelagem

■ INFRA-ESTRUTURA ■

Shopping incorpora mini-rodoviária

Um terminal dentro do DC Navegantes facilita a vida do passageiro e o predispõe às compras

Dezenas de shoppings de fábricas estão se espalhando pelas cidades brasileiras, inspirados numa experiência bem sucedida nos Estados Unidos. Desprovidos de sofisticação e luxo que caracterizam os tradicionais shopping centers, estes centros de venda direta de fábricas comercializam mercadorias com preços em média 30% inferiores ao mercado, o que significa atender todas as faixas de público.

Em Porto Alegre nasceu mais um shopping de fábrica, o DC Navegantes, localizado próximo à entrada da cidade e perto do aeroporto Salgado Filho e estação Farrapos do metrô de superfície. Este shopping de fábrica está mesmo numa posição privilegiada: é passagem obrigatória de milhares de pessoas diariamente e ponto de convergência de várias estradas estaduais e federais que

ligam a capital a várias cidades do interior e do país.

Com tais ingredientes logísticos, os empreendedores, o Grupo Renner, de Porto Alegre, e B. Kaplan, de São Paulo, adicionaram o que faltava: uma mini-estação rodoviária dentro do shopping para facilitar ainda mais o público.

Perto de dois cartões postais

Essa experiência inédita está em funcionamento desde 29 de outubro último com resultados até agora satisfatórios, na avaliação dos empreendedores. Ocupando área de 1.000 m², a mini-rodovi-

ária tem infra-estrutura idêntica a qualquer rodoviária do país: guarda-volumes, vestiários com chuveiros, área para descanso de motoristas e clientes e venda de bilhetes (para qualquer parte do estado gaúcho) em *on-line* com a rodoviária de Porto Alegre.

A licença de exploração foi concedida até o ano 2000 à Weppo S.A, mesma empresa que opera a rodoviária da capital gaúcha. O terminal do shopping comporta a chegada ou partida de dois ônibus a cada cinco minutos.

Essa experiência de ter uma rodoviária dentro de um shopping só vi na Áustria", diz o diretor da B. Kaplan, Antônio Luís

Dragheti. O acordo firmado com a Weppo e com a RTI, sigla da associação intermunicipal de passageiros, estabelece o seguinte: saindo de qualquer ponto do interior do estado com destino a Porto Alegre, o trajeto é feito normalmente até a rodoviária de Porto Alegre, e só após o desembarque é que o ônibus percorre mais 2 km levando os interessados ao DC Navegantes.

"Esse passageiro que ficou no shopping vai poder mais tarde pegar ônibus de volta na mini-rodoviária, com lugar previamente marcado", explica o empresário. Os ônibus circulam diariamente das 10 às 22 e das 12 às 18 aos domingos.

Além das linhas regulares, a mini-rodoviária tem estrutura para receber ônibus de excursões. A área de marketing do DC Navegantes está programando a vinda de compradores de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e de países do Mercado Comum do Sul, Mercosul, principalmente das capitais Montevidéu e Buenos Aires.

Além de ponto de acesso privilegiado, o DC Navegantes fica próximo a dois pontos turísticos da capital gaúcha: a ponte sobre o rio Guaíba e a Igreja dos Navegantes, verdadeiros cartões postais da cidade, 200 m longe um do outro.

Para ônibus e automóveis, o acesso

é excelente: uma das entradas do DC Navegantes fica na BR-290, a via expressa que liga o Rio Grande do Sul, pelo litoral, ao centro do país. O portão de entrada do shopping de fábrica é a rua Voluntários da Pátria, que dá acesso à avenida Farrapos e à BR-116.

O perfil do público que vai frequentar o shopping é aquele que faz compras programadas. "É o pequeno lojista que também gosta de comprar grifes", garante Dragheti. Segundo ele, o grupo Renner, com 91% do controle, e a B. Kaplan, com 9%, investiram cerca de US\$ 40 milhões para transformar uma antiga unidade têxtil da Renner, desativada há vários anos, no DC Navegantes. O terreno tem 45 mil m², a área construída é de 24 mil m² e a área bruta locável atinge 18 mil m². Cada loja tem 40 m² a 50 m², em



A mini-rodoviária tem boa infra-estrutura e venda de passagem com ligação on-line

média. Nesta primeira fase há 120 lojas operando. A segunda está programada para ser inaugurada em março de 1995.

O faturamento mensal previsto pelos controladores é de US\$ 60 milhões no final do próximo ano.

A fabricação de produtos de qualidade para ônibus tem nome: RGB



Os dez anos no mercado, fornecendo os melhores produtos para as montadoras de ônibus, consolidaram a RGB como fabricante de mecanismos de itinerários, o maior da América Latina.

Sua linha de produção inclui mecanismos limpadores de pára-brisas (hastes e palhetas de todo os modelos), rolos pára-sol (Sunshine), tanques para combustível, luminárias, porta-focos e um grande número de peças estruturais para ônibus. RGB. A opção certa em qualidade para a indústria de ônibus no mundo.



RGB Indústria Metalúrgica Ltda.
R. Luis Modena, 102 - B. Cruzeiro
C. Postal 1251 - Caxias do Sul - RS
Fone (054) 222.2933
Telefax (054) 222.2067

ASSINE RODOFAX E GANHE TECHNIBUS EM DOBRO

PROMOÇÃO POR TEMPO LIMITADO

Rodofax é um noticioso semanal, via fax, que antecipa as notícias sobre o mundo do transporte rodoviário.

Quem assina Rodofax sabe com antecedência os fatos que a concorrência só vai saber bem depois.

Como promoção especial, quem assinar Rodofax vai ganhar uma assinatura gratuita de Technibus.

Exemplo: quem assinar Rodofax por seis meses, receberá de presente uma assinatura de Technibus no valor de R\$ 40,00

Assinatura	anual	semestral
São Paulo e Gde. São Paulo	150,00	100,00
Interior do Estado	200,00	135,00
Outros Estados	250,00	170,00

**TECHNI
bus**

Informações pelo
fone (011) 826.6700

**RODO
FAX**

BUSINESS



Conexões pneumáticas para acionamento de portas de ônibus.

Linha completa de conexões FREIO A AR para fabricação e alongamento de chassis



RUA COELHO NETO, 104 - VILA PRUDENTE - CEP 03150-010
TELS.: (011) 591.1478 E (011) 274.0724 FAX: (011) 272.8461



ENTRE NO CIRCUITO DA QUALIDADE.

Caracterizada pela preocupação de inovar, acompanhando o desenvolvimento tecnológico, a **Tecalon** produz a linha **Tectubo** com máxima qualidade. Os tubos de nylon usados no circuito de freio a ar e circuito pneumático proporcionam redução de peso, diminuição do número de conexões, maior vida útil, facilidade de reparos e montagem quando comparados com sistemas metálicos.

Faça da **Tecalon** sua fornecedora. Você vai vencer em qualidade neste circuito.



'TECNOLOGIA EM NYLON'

Rua Rego Barros, 729/745
Vila Formosa - Cep 03460-000
Fone: (011) 918-9300
Fax: (011) 271-1502 - São Paulo, S.P.

Chegou o vídeo da Expobus



Expobus'94, a maior feira de ônibus da América Latina, agora em vídeo, é uma ótima oportunidade para você conhecer uma completa mostra de todos os chassis e carrocerias produzidos pelo Brasil, classificado entre os maiores fabricantes mundiais de ônibus.

ExpobusVídeo'94 tem mais de uma hora de duração e, além de reunir as novidades de todos os fabricantes brasileiros de ônibus, é uma vitrine de equipamentos, acessórios e serviços especialmente dirigidos ao setor de ônibus.

ExpobusVídeo'94 é destinado a todos que não estiveram na Expobus'94, realizada de 26 de setembro a 2 de outubro. E dirigido, também, a todos que compareceram ao evento. Será uma oportunidade de recordar, em imagens, os bons momentos da mostra.

Faça seu pedido (o custo unitário da ExpobusVídeo'94 é de R\$ 50,00) pelo telefone (011) 826.6700, por fax (011) 825.6869 ou por carta à Technibus Eventos, av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda, SP, CEP 01139-000.



A precursora das carrocerias rodoviárias

A Carrocerias Nicola, de Caxias do Sul, fundada em 1949, foi uma das precursoras na construção de carrocerias rodoviárias. Entre os modelos criados pela empresa dos irmãos Nicola (Dorval, Doraci e Nelson), um que ficou famoso no final dos anos 50 foi apelidado de "bum-bum de elefante": a traseira sugeria semelhança com tal formato.

José Carlos Stavinski, responsável pela área de design da Comil, e que trabalhou na Nicola, lembra de alguns detalhes: o arredondamento da parte traseira, de chapa de aço, era conseguido a partir de um toco de 1 m de diâmetro, que servia de molde. "As curvas iam sendo criadas a partir do toco e de marteladas dadas por artesãos", lembra o técnico.

Na época as carrocerias, baixas, limitavam a área de bagageiros na parte inferior. A solução dada era utilizar o teto para esse fim. A Nicola preferiu, neste modelo, isolar a parte traseira, criando um compartimento de carga com porta independente.

A carroceria "bum-bum de elefante" foi construída em cima de vários chassis, entre eles o Ford Big Job ano 58, empregando a grade característica deste caminhão. Outra grade no modelo tinha formato retangular. A estrutura era de chapa dobrada revestida com chapa de aço e frisos em tiras de alumínio.

Outro modelo Nicola - na foto, da frota da Solis - surgiu em 1962. Com ele, em estrutura de chapa dobrada, a empresa inaugurou o revestimento com chapas de alumínio em seus ônibus. O design das janelas lembra o Flexível, importado pelo Brasil em 1958.

O Nicola 1962 inaugura na Nicola a fase do pára-brisa com vidro curvado. Nota-se também uma inspiração no design do GM Coach, importados pelo Brasil a partir de 1954. Outra característica é o logotipo da Nicola, frontal, com letras grandes e fundidas em latão.

A Nicola foi vendida à atual Marcopolo em 1967. Os irmãos Nicola fundaram a Nimbus, que permaneceu em atividade por mais dez anos.





*Nicola 1958 sobre
chassi Ford Big Job*

*Nicola 1962: inspirada
no design do GM Coach*



Luís Carlos Name Pimenta,
diretor comercial da Vocal Comércio de Veículos Ltda.

O paradigma da mão-de-obra

A sociedade brasileira, ao longo dos últimos anos, vem mudando uma grande quantidade de paradigmas culturais, políticos e econômicos. Velhos paradigmas vêm se modificando em todos os segmentos. No segmento de transporte, por muitos considerado conservador (este também é um paradigma em mutação), também caíram velhos paradigmas. Só para citar um exemplo, comum a caminhões e ônibus, o paradigma de veículo pesado ser equipado com rodas raiadas acaba de ser integralmente modificado. Nenhum montador produz veículos com este equipamento standard, situação inimaginável há quatro anos.

Em acréscimo, um dos mais resistentes paradigmas do transporte começa a mudar: o da valorização da mão-de-obra

Decorrente de um dos mais arraigados paradigmas de nossa sociedade, a mão-de-obra, seja de motorista, mecânico, borracheiro, ou o trabalho "braçal" no transporte sempre foi subvalorizada.

Salários baixos, encargos sociais não pagos, falta de ferramental apropriado, ausência de condições de higiene e treinamento inadequado produziam, segundo alguns analistas, mecânicos e serviços de baixo custo. Salários melhores, encargos pagos, disponibilidade de ferramental, boas condições de higiene e saúde, e treinamento intensivo produziam, segundo os mesmos peritos, serviço de alto custo.

O curioso é que esses conceitos, embora válidos para todo tipo de transporte têm valorização diferente para cada tipo de produto.

Por exemplo, já presenciamos um frotista discutir (negociar) durante horas o valor da hora de mão-de-obra a ser aplicado em seus caminhões, e acertar no mesmo momento o orçamento de mão-de-obra de reparo de um automóvel pelo dobro do valor horário.

Qual a razão da distinção? Será que o produto automóvel é duas vezes mais sofisticado tecnicamente que o produto caminhão? Ou ainda é duas vezes mais difícil formar e manter um mecânico de automóveis? Logicamente não. É mais um paradigma.

As mudanças começaram pela constatação numérica, provocada pela forte recessão em 1990. O custo real de cada operação, por fim, incluiu custos raramente considerados e recentes, como qualidade e produtividade. Passaram também pela avaliação do tempo dedicado pelas empresas na administração de atividades que eram diretamente relacionadas ao transporte. Em consequência, parte do mercado descobriu as vantagens da terceirização. Agora são cada vez mais constantes, por exemplo, os contratos de manutenção, onde as empresas contratantes começam por avaliar e exigir treinamento, ferramental, salários adequados para terem a garantia de qualidade e produtividade, estas sim, inequívocos indicadores de baixo custo.

Bons tempos! Estes dois novos paradigmas são muito bem-vindos!



Aqui você encontra bons negócios

Temos a maior variedade de marcas e modelos. Compra, venda, troca e consignação de ônibus novos e usados.

O preço mais competitivo do mercado você encontra na PACAEMBUS.

principais entroncamentos de tráfego de São Paulo, pertinho do centro, dispomos de pátios com e sem cobertura. Além de equipamento para lavagem e manutenção de seu ônibus.



Em nossas modernas instalações, 20.000 m² localizadas num dos

**Localção de
estacionamento**

Estadias mensais ou diárias. Em sua próxima visita a São Paulo, não esqueça: a tranquilidade está na PACAEMBUS, o endereço certo para bons negócios.

PACAEMBUS

PACAEMBUS COMERCIAL LTDA.

Av. Marques de São Vicente, 10 CEP 01139 -

Fone: 825-3044 (PBX) Fax: (011) 826.0882 - S. Paulo



SEU NOVO PONTO DE APOIO EM SÃO PAULO



*Agora as empresas de ônibus sem garagem em São Paulo contam com o apoio do Lava Rápido JVA nos seguintes serviços:
Lavagem de ônibus (e caminhão) em poucos minutos;
Descarga sanitária de ônibus.*

VENHA CONFERIR NOSSOS SERVIÇOS

