



ACESSE
www.transportemidia.com.br,
o portal de notícias da OTM

FÓRUM DE GESTÃO
E EFICIÊNCIA DE FROTAS

05 e 06
outubro

AMCHAM | SP

TRANSPÚBLICO
2015

1 a 3 SETEMBRO
2015

TRANSAMÉRICA EXPO CENTER, SÃO PAULO (SP)

SEMINÁRIO
NACIONAL
NTU 2015

1 a 3 SETEMBRO
2015

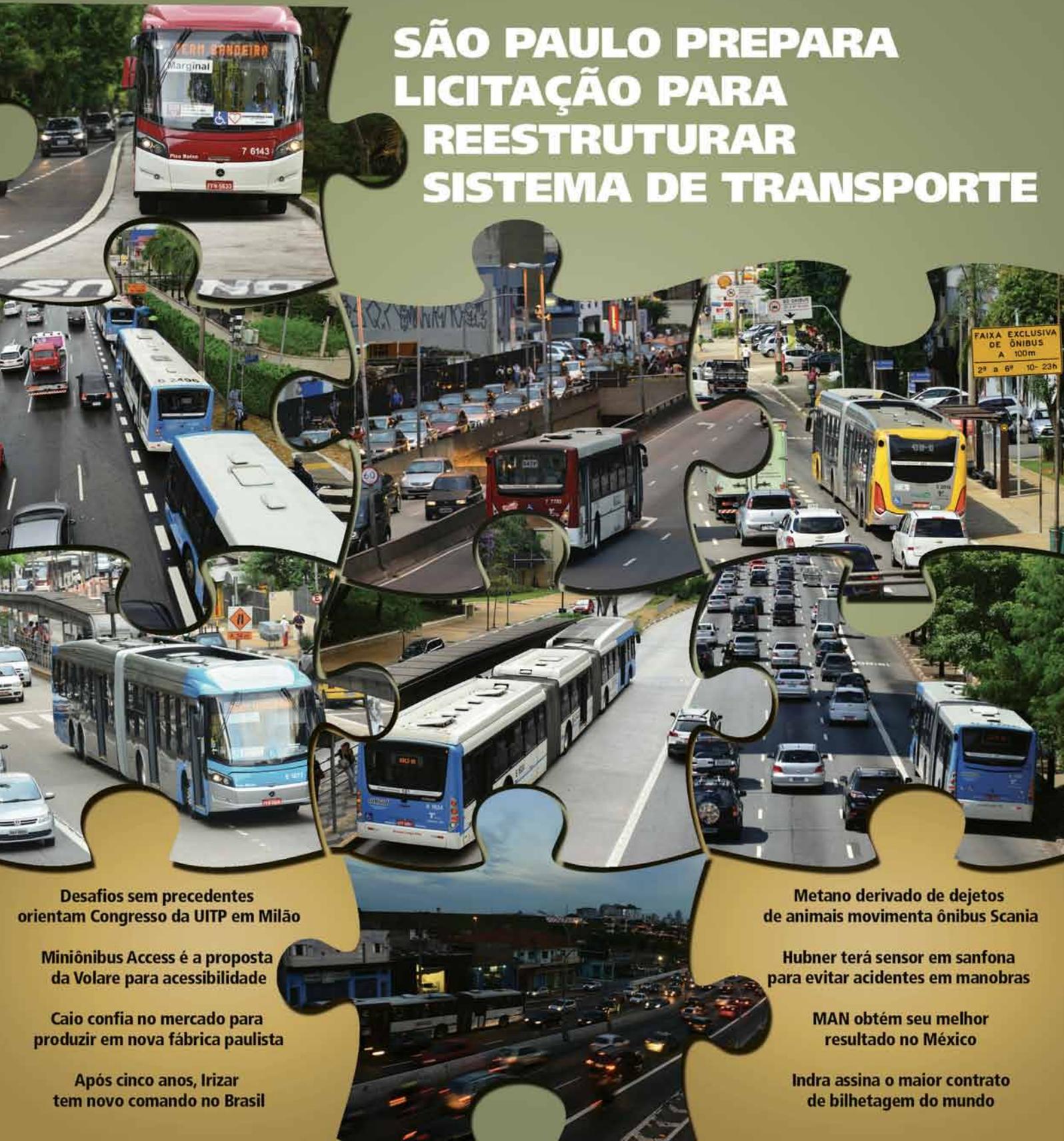
TRANSAMÉRICA EXPO CENTER, SÃO PAULO (SP)

TECHNI
bus

TRANSPORTE COLETIVO
E MOBILIDADE URBANA

OTM Ano 23 - Nº 117 - R\$ 22,00
www.otmeditora.com.br

SÃO PAULO PREPARA LICITAÇÃO PARA REESTRUTURAR SISTEMA DE TRANSPORTE



Desafios sem precedentes orientam Congresso da UITP em Milão

Miniônibus Access é a proposta da Volare para acessibilidade

Caio confia no mercado para produzir em nova fábrica paulista

Após cinco anos, Irizar tem novo comando no Brasil

Metano derivado de dejetos de animais movimentada ônibus Scania

Hubner terá sensor em sanfona para evitar acidentes em manobras

MAN obtém seu melhor resultado no México

Indra assina o maior contrato de bilhetagem do mundo



Eleve o nível de tranquilidade da sua empresa com quem realmente entende de seguros.



Somente quem tem experiência e sabe do assunto pode oferecer a você e à sua empresa, as melhores soluções do mercado, com total dedicação e atenção dos nossos profissionais. Procure um dos nossos corretores e descubra as vantagens e diferenciais que temos a oferecer na contratação dos seus seguros, para que sua tranquilidade e segurança falem sempre mais alto; afinal de contas **o nosso negócio é seguro.**

Faça o cadastro do DPVAT
da sua empresa com os nossos corretores.

São Paulo - (11) 2105-6777

Curitiba - (41) 3222-9179 | Goiânia - (62) 4018-8165

Marília - (14) 3413-7758 | Maringá - (44) 3025-5880

Ribeirão Preto - (16) 3610-1144 | Rio de Janeiro - (21) 2461-2277

Salvador - (71) 3358-5588 | São José dos Campos - (12) 3911-3822

www.paluama.com.br



PALUAMA
CORRETORA DE SEGUROS

São Paulo tenta aprimorar o serviço de ônibus

Em meio a uma série de dúvidas, o prefeito de São Paulo, Fernando Haddad, começou a definir as regras para a licitação de ônibus na maior cidade da América Latina. Com uma gestão ultrapassada pelos 12 anos desde a última concessão, a capital paulista busca novas alternativas para a mobilidade por meio de um transporte público de qualidade.

Espera-se que até o final do semestre a administração municipal tenha formatado as regras do sistema responsável por movimentar 10 milhões de passageiros por dia com uma frota de 15 mil ônibus. Há surpresas em andamento.

Desapropriação de garagens, transformação de cooperativas em empresas e ônibus com ar condicionado são algumas das ações tomadas por Haddad, que tenta fazer do transporte público uma das suas vitrines para tentar a reeleição.

Haddad anunciou a gratuidade para estudantes – uma das exigências das manifestações que começaram em São Paulo em 2013 e sacudiram o Brasil. A medida é elogiável, mas não combina com a proposta da redução de subsídios em torno de R\$ 1,7 bilhão para os ônibus.

De sua parte, os tradicionais empresários do setor reagem com racionalidade. Com o aumento da velocidade em razão da implantação de faixas exclusivas, intensificaram a substituição de ônibus velhos por modelos de grande porte, aumentando a eficiência operacional e o conforto para os usuários.

A indústria também está de olho no cenário paulista, que tem servido de modelo para o restante do país. As montadoras sabem que a remodelação do sistema da metrópole vai render numerosas encomendas.

A renovação da frota em São Paulo também é uma esperança para puxar o mercado nacional, que, em 2014, retornou ao patamar de sete anos atrás na indústria do ônibus.

Este ano não começou com um cenário diferente. Com a recomposição das regras do financiamento do Finame, a indústria sofreu no primeiro bimestre com queda de vendas e produção.

Num ano difícil, criatividade e oportunidades premiam os persistentes.

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti,
Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues
vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
glenda@otmeditora.com.br

CURSOS CORPORATIVOS

cursoscorporativos@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. Paulin/ João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5565 - spala@spalamkt.com.br

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 220,00 (seis edições e quatro anuários);
TB R\$ 200,00 (Seis edições e três anuários).

Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta
corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard e American Express
ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoques apenas as
últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são
necessariamente as mesmas da OTM Editora.

A edição circula no mês subsequente ao da capa.



**Redação, Administração, Publicidade
e Correspondência:**

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 705 Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)
www.revistatechnibus.com.br

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



SUMÁRIO

UITP

Maior evento mundial do transporte público, Congresso e Exposição da UITP em Milão acontece em momento de grandes desafios para as cidades 6

LANÇAMENTO

Volare apresenta o modelo Access, primeiro mini-ônibus da marca com piso baixo para favorecer a acessibilidade 10

ESTRATÉGIA

A Caio Industrial aposta na estabilidade da economia para iniciar produção na segunda unidade industrial no interior paulista 14

CARREIRA

Mikel Ecenarro assume a direção da Irizar Brasil por um período de cinco anos com a missão de aumentar o mercado rodoviário 16

NEGÓCIOS

Comil fecha novos contratos com a venda do Camplione 3.25 para a Ipojucatur e do Versatile para a Viação São Luiz 18

BALANÇO

Com retração no mercado nacional, Marcopolo interrompe trajetória de seis anos de crescimento ao faturar R\$ 3,4 bilhões em 2014 20

ENCARROÇADORAS

MInionibus Solum da gaúcha AMD com chassis Volksbus 9.160 OD é alternativa para o transporte urbano de passageiros 22

LICITAÇÃO

Prefeitura de São Paulo adota medidas polêmicas na preparação da licitação de um dos maiores sistemas de ônibus do mundo 26

COMBUSTÍVEL ALTERNATIVO

Ônibus Scania é movido à base de biometano produzido a partir de dejetos de animais e produtos agrícolas 32

MONTADORAS

A Volvo apresentou crescimento de vendas de ônibus, apesar de o mercado total ter registrado declínio no ano passado 35

FETRANSRIO

Em exposição no Rio, fabricantes optam por oferecer upgrade em sua linha de carrocerias para conquistar e manter clientes 36

SEMINÁRIO

Etransport pretende estimular integração de outros modos de transporte de passageiros para melhorar a mobilidade 40

CHASSIS

Gás natural veicular, biodiesel, híbridos e elétricos são destaques das montadoras durante a Fetrans-Rio, um dos maiores eventos de ônibus 42

PEÇAS E EQUIPAMENTOS

Hubner dobra a produção de sanfonas e prepara lançamento de modelo de articulação com sensor que evita erros em curvas 46

INTERNACIONAL

Com um contrato de 226 milhões de euros, Indra comandará na capital da Arábia Saudita maior contrato de bilhetagem do mundo 48

ESPECIAIS

Montado sobre chassi Volvo B12R, Marcopolo desenvolve modelo double decker para uso como hemocentro no Uruguai 50

AMÉRICA LATINA

Com expansão de vendas de 50% no segmento de micro-ônibus em 2014, MAN obtém seu melhor resultado no México 51

ESCOLAR

Iveco faz entrega de modelos CityClass para transporte de estudantes do interior de Santa Catarina e do Piauí 52

PNEUS

Com o recuo do mercado nacional, Bridgestone planeja exportar 70% da sua produção brasileira aos Estados Unidos 54

TECNOLOGIA

Aplicativo desenvolvido pela Certisign, Pontomovel ajuda no controle da jornada de trabalho de motoristas profissionais 56

GRATUIDADE

Estudantes paulistas conseguem tarifa zero em ônibus urbanos e metropolitanos, além do metrô e trens 57

BILHETAGEM

Empresa portuguesa Card4B procura parceiros no Brasil para implantar aqui sistema usado com sucesso em Portugal 58

TREINAMENTO

Instituto JCA capacita cerca de 2 mil jovens da região metropolitana do Rio de Janeiro para trabalhar em empresas de transporte 60

MOBILIDADE

Sistema de informação que auxilia usuários de ônibus urbanos passa a fazer parte do cotidiano de passageiros do Guarujá 68

VLT

Sistema da Baixada Santista começa a atuar em fase de operação controlada, com até 300 passageiros por dia 72

MERCADO

Definição das regras do Finame, licitação e projetos de BRT devem reverter declínio das vendas de ônibus 74

SEÇÕES



CAMPIONE **DD**

Reduza a velocidade, preserve a vida.



0800 643 0534
Cada vez mais perto de você.

O ônibus na medida certa
para sua empresa.

COMIL

A hora de mudança no transporte público

Dois anos após a conferência de Genebra, o maior evento de transporte público está de volta. O Congresso e Exposição Mundiais da UITP 2015 vai acontecer daqui a apenas alguns meses, em Milão, na Itália, e coincide com um momento em que o setor enfrenta um número de desafios sem precedentes



O setor estabeleceu a meta de dobrar a participação do transporte público no mundo todo até 2025

O slogan “Smile in the City” (Sorriso na cidade) representa os temas centrais do 61º Congresso Mundial e Exposição da UITP – Sustentabilidade, Inovação, Estilo de Vida, Economia e Mobilidade – bem como o objetivo do setor: expandir o transporte público a fim de tornar as cidades em lugares mais aprazíveis para viver e trabalhar. Por meio do programa do congresso, os delegados vão explorar os diversos desafios que o transporte público tem pela frente: urbanização acelerada, mudança climática, encontrar fontes alternativas de recursos, adotar uma

abordagem mais orientada ao usuário ao mesmo tempo em que garante a existência de estruturas regulatórias apropriadas. Com esses desafios oriundos tanto de dentro como de fora do setor, impõe-se ao transporte público a necessidade de mudança: o setor precisa funcionar melhor e com mais eficiência e ficar na vanguarda da oferta de serviços que atendam às expectativas e estilos de vida. Apesar desses vários desafios, o slogan “Smile” também reflete o entusiasmo dentro do setor para os encarar de frente.

NOVOS PARTICIPANTES –

A revolução digital e a economia compartilhada levaram ao surgimento de novos participantes no cenário que estão se posicionando como provedores de serviços de mobilidade, levando tanto ao aumento de opções para os viajantes como ao complemento da oferta de transporte público tradicional.

A maior parte dos desafios que confrontam o setor, entretanto, ainda está por vir: a adoção de aplicações de mobilidade verdadeiramente integradas ainda se encontra em estágio incipiente e as inovações potencialmente transformadoras, como veículos

autônomos estão apenas no horizonte. Entretanto, com o surgimento de novos atores, que oferecem serviços à altura da demanda e o uso de tecnologias originais, vem a ameaça da fragmentação dos serviços de mobilidade urbana. O transporte público tem agora uma janela de oportunidades crucial, portanto, para intensificar e assumir a liderança do sistema de mobilidade urbana.

É neste contexto que mais dois mil responsáveis pela tomada de decisões políticas, dirigentes do transporte público urbano e visionários de empresas, autoridades

e representantes do setor acadêmico vão se reunir em Milão, na Itália, para discutir e debater o panorama da mobilidade urbana em acelerada evolução. Milão, a capital da região da Lombardia, é a maior cidade industrial da Itália e também conta com o maior sistema de transporte público do país, representando todos os modos de transporte: ônibus, trem, bonde, metrô (incluindo carros sem condutores), trólebus, trens regionais bem como compartilhamento de automóveis e bicicletas. A cidade também é um bom exemplo da força de coragem política para os congestionamentos; seu extenso sistema de transporte público alia-se a medidas de restrição à circulação de automóveis tais como pedágio em áreas congestionadas e medidas rígidas para estacionar os carros. Este é o motivo de a moderna Milão com visão do futuro ter recebido a honra de sediar a 61º Congresso Mundial e Exposição da UITP. Será a terceira vez que Milão acolhe a reunião mundial de transporte público: as duas outras ocasiões foram em 1889 e 1906.

AGENDA EM MILÃO – Profissionais de transporte público do mundo inteiro vão se reunir em Milão para debater, desenvolver e apresentar soluções para os desafios que o setor enfrenta. Em 2009, no Congresso e Exposição da UITP em Viena, o setor estabeleceu para si uma meta ambiciosa: dobrar a participação de mercado do transporte público no mundo todo até 2025 em comparação a 2005, também conhecida como “PTx2”. O vasto conjunto de soluções inovadoras apresentadas nos congressos seguintes em Dubai e Genebra foi um testemunho do efeito galvanizador que essa meta imprimiu ao setor. Seis anos depois, chegou a hora de fazer uma avaliação da extensão a que o setor chegou para atingir o objetivo.

No encontro deste ano, a UITP recomendará os projetos de mobilidade que não são apenas inovadores e inspiradores, mas os que estão fazendo uma contribuição

smile *in the* city

concreta para se atingir a meta de dobrar a participação do transporte público. Presidido por um grupo internacional de peritos em transportes, o prêmio Global Public Transport Awards em Milão fará o reconhecimento devido aos projetos de mobilidade local introduzidos nos últimos dois anos que demonstrem uma visão ousada para sistemas de mobilidade urbana, excelência operacional e técnica e que possam ser transferidos a outras cidades e regiões. As categorias a serem premiadas incluem: experiência do usuário; excelência operacional e técnica; modelos inteligentes de financiamento e de negócios; design e estratégia de transporte público. A UITP e a Y4PT (Juventude para o Transporte Público) atribuirão em conjunto o Prêmio Saúde e Transporte Público, que reconhece a contribuição do transporte público para uma sociedade mais saudável. Para salientar o caráter internacional da premiação, 240 candidatas provenientes de 40 foram inscritas na edição de Genebra. Com o prazo de 2025 a apenas dez anos de agora, Milão será um marco importante na avaliação da escala de progresso que o mundo do transporte público realizou para cumprir a meta estabelecida.

Aparecendo na agenda do congresso pela primeira vez, serão abordados os tópicos de gerenciamento de risco financeiro, cidades inteligentes e a privatização do transporte informal. Mercados emergentes como Brasil, México, Índia e Eurásia também estarão no foco de sessões específicas.

FÓRUM PARA INOVAÇÃO – Paralelamente às sessões focadas em conteúdo no congresso acontecerá a exposição, onde se oferece aos participantes de transporte

público um discernimento singular das soluções e dos mais recentes produtos de ponta nos segmentos de ônibus, ferrovias, equipamentos TI e operações, incluindo diversas estreias mundiais. A exposição da UITP é amplamente conhecida por atrair pessoas com poder de decisão nas áreas de política, operação e técnica, que vêm do mundo todo para networking e fazer encomendas; a edição de 2013 em Genebra atraiu cerca de 25 mil visitantes e 320 expositores em um espaço de 30 mil metros quadrados.

No decurso da exposição, uma série de sessões dedicadas oferecerá um espaço reservado aos pioneiros do transporte público para apresentarem seus mais recentes desenvolvimentos tecnológicos e inovações, soluções e produtos. Distribuídas nos três dias da exposição, 14 sessões focadas em temas específicos vão propiciar aos delegados um fórum interativo para explorar os mais recentes acontecimentos definidores de tendências que cobrem todos os aspectos do transporte público.

MILÃO, O LUGAR CERTO EM 2015 – O 61º Congresso Mundial e Exposição da UITP acontece em um momento crucial para o transporte, com o setor se confrontando com numerosos desafios, mas também oportunidades. Será nesse sentido que os responsáveis por decisões do mundo inteiro e de todos os níveis do setor que vão se reunir em Milão para trocar ideias e soluções criativas que irão determinar coletivamente o panorama da mobilidade urbana das cidades do futuro.

Outras informações sobre o evento deste ano em Milão podem ser encontradas em www.uitpmilan2015.org ■

Irizar i6 Plus

Excepcional e eficiente.
Bagageiro plus, maior volume
de carga do segmento.



Faça revisões em seu veículo regularmente





Irizar

lighting the road



O miniônibus piso baixo da Volare

Empresa lança o Volare Access, o primeiro ônibus da marca com piso baixo que foca em acessibilidade, com rebaixamento total nos pontos de parada e com rampa manual para o embarque de cadeirantes

■ AMARILIS BERTACHINI

Com início de produção previsto para o final de fevereiro deste ano, o Volare Access, primeiro ônibus da Volare com piso baixo (low entry), foi concebido a partir de uma exigência do programa Caminho

da Escola que solicitou aos fornecedores maior foco em acessibilidade e segurança para os passageiros. O veículo, que se enquadrava na categoria miniônibus, foi apresentado oficialmente ao mercado paulista

no final de janeiro com dois protótipos, um deles na versão escolar.

Segundo Roberto Poloni, executivo responsável pela engenharia da Volare, o veículo reúne a agilidade e a versatilidade de



Volare Access: primeiro miniônibus da marca com piso baixo e motor traseiro com dimensões reduzidas

um miniônibus, mas com maior padrão de conforto, segurança e acessibilidade do que normalmente é encontrado nesse segmento do mercado. O sistema de embarque e desembarque de cadeirantes, em lugar de elevador, foi configurado com rampa. De acordo com Poloni, enquanto o embarque por elevador faz o ônibus ficar parado no ponto entre 3,5 e quatro minutos – com base em dados da SPTrans – o piso baixo leva larga vantagem porque o acesso pode ser feito em um tempo de 15 a 20 segundos. Ele defende que a rampa manual não incomoda – na Alemanha o sistema também é assim –, o motorista para o carro, vai até o centro do veículo,



Na versão urbana o Volare Access pode transportar até 35 passageiros, além do cobrador

abaixa a rampa e depois a recolhe novamente. O fato de não ter motor dianteiro também facilita esse movimento do motorista que fica mais livre para circular.

Ele destaca o desafio que foi projetar o piso baixo em um ônibus mini. O modelo de piso baixo tem motor traseiro e dimensões reduzidas: peso bruto total (PBT) de 9.200 kg, comprimento que pode variar de 7,35 metros até nove metros, altura externa de 3,13 metros e largura de 2,36 metros. O espaço interno comporta até 35 passageiros, além do cobrador e de um box para cadeira de rodas. Na versão escolar, pode transportar desde 16 passageiros, com três boxes para portadores de necessidades especiais, até 21 passageiros, com um box para cadeirante. Segundo Poloni, o veículo pode ser configurado para até cinco cadeirantes na versão com nove metros de comprimento.

Roberto Poloni: desafio foi projetar o piso baixo em um ônibus mini



O Volare Access recebeu suspensão Full Air pneumática e sistema de rebaixamento total – rebaixa 70 mm. De acordo com Poloni, a suspensão pneumática Full Air, com seis bolsas, reduz significativamente as vibrações transmitidas pelo pavimento, o que proporciona aos passageiros uma viagem mais suave e confortável. Tem motorização traseira Cummins ISF 3.8, sistema SCR com 162 cv de potência, torque de 600 Nm a 1.500 rpm, transmissão mecânica Eaton FSO 4505 C de cinco marchas e direção hidráulica. O motor traseiro possibilita fácil acesso aos componentes e possui sistema de refrigeração gerenciado eletronicamente com quatro eletroventiladores, o que reduz o nível de ruído e permite temperatura constante de funcionamento.

Dentro das novas regulamentações sobre a obrigatoriedade do ar condicionado nos ônibus urbanos – como é o caso das cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo – o Volare Access já foi projetado para ter sistema de ar condicionado, com evaporadores e



Modelo foi concebido de acordo com as exigências do programa federal Caminho da Escola

condensador no teto e distribuição por dutos modulares para otimizar sua eficiência e facilitar o processo de limpeza interna. O protótipo apresentado foi equipado com ar condicionado da Spheros, com 85.000 BTUs. “O ar condicionado já era um item requisitado no escolar e colocamos no urbano também”, assinala Poloni.

Uma das conquistas do projeto, segundo Poloni, foi a equipe da Volare ter conseguido fazer nesse miniônibus um sistema de rebaixamento na parada que, esteja o veículo carregado de passageiros ou vazio, permite que ele mantenha a mesma altura. Isso possibilita ao veículo circular em diferentes vias porque, apesar de aparentar ser muito baixo, ele tem balanços dianteiro e traseiro extremamente curtos. O balanço traseiro é de 2,20 metros.

Outro diferencial do Access são as janelas, ou melhor, a área envidraçada do modelo. Os vidros são maiores, em cerca de 350 mm, rebaixados à altura dos bancos,

o que possibilita melhor visibilidade aos passageiros. “A Volare sempre teve vidros curvos em seus ônibus, é uma marca registrada, e este modelo que recebeu vidros maiores ganhou um aspecto de modernismo, é convidativo”, avalia.

O valor do veículo deverá ficar em torno de R\$ 270 mil. O miniônibus de piso baixo começou a ser idealizado há dois anos pela Volare, unidade de negócios da encarregadora Marcopolo. O grande desafio foi adaptar o conjunto mecânico a uma carroceria pequena. O chassi foi desenvolvido pela Agrale, que é a parceira da Volare. “A suspensão é uma miniatura de um veículo grande”, conta Poloni. Para ser homologado, o veículo passou por uma bateria de testes feitos na pista de testes da Randon e em trecho urbano rodou perto de 40 mil km dentro da cidade de Caxias do Sul (RS), onde fica a fábrica da Volare. Para essa experiência, o ônibus foi disfarçado com um adesivo com o padrão de pintura

de um cliente regional e circulou por vários trajetos com meia carga, carga total e com 20% a mais de carga (bombonas carregadas).

CAMINHO DA ESCOLA – Apesar do conceito do Volare Access ter se originado no programa federal Caminho da Escola, o veículo não é indicado para esse uso, por enquanto, porque o programa ainda está voltado somente para áreas rurais, onde as condições das vias são adversas para um veículo de piso baixo. Poloni diz que o modelo poderá servir ao programa no momento em que este for estendido às áreas urbanas. “Dependemos da posição do governo. Eles lançaram o desafio e nós fizemos o carro com as dimensões que eles colocaram, com uma porta e espaço para até três cadeirantes ou com duas portas e espaço para até dois cadeirantes. Para esse tamanho de carro é uma bela solução”, declara o executivo. ■

Soluções eficientes para rastreamento e gestão de frotas

Software ORBBUS

- Plataforma web multi-usuários;
- Níveis de acesso;
- Visualização da frota em mapas digitais com ícones que indicam seus status;
- Armazenamento de histórico dos veículos;
- Cadastro de clientes, veículos, motoristas, rotas e passageiros;
- Criação das rotas manualmente, a partir do histórico ou da importação de arquivos;
- Permite planejamento de execução das rotas;
- Acompanhamento de execução das rotas em tempo real;
- Visualização da execução das rotas e seu planejamento em gráficos de barras;
- Alertas de pegada (veículo ligado e saída), atrasos ou desvio de rota;
- Registro de acesso dos passageiros;
- Registra excessos de velocidade;
- Geração de relatórios que apontam atrasos, quantidade de passageiros transportados etc.



e-Andrade

Identificação do motorista

Com chaveiro ou cartão de acesso é possível identificar o motorista que está dirigindo o veículo. Esse mesmo dispositivo pode ainda controlar o acionamento do veículo.

Dados de telemetria

Diversos pontos monitorados para controle total de informações essenciais, como:

- Controle de velocidade;
- Nível de combustível;
- Abertura e fechamento das portas;
- Acionamento do ar condicionado;
- Detecção de outras informações.



Módulo de comunicação

Instalado em local oculto dentro do painel do veículo, este módulo transmite as informações como abertura de porta, acionamento da ignição, quilometragem, acesso dos passageiros, velocidade e a localização do veículo na rota.



Identificação do passageiro

O leitor de RFID instalado na entrada do veículo permite o controle de acesso dos passageiros através do seu cartão de embarque. Dessa forma fica registrado, o nome do passageiro, o local e a hora que ele ingressou no veículo.



Aplicativo para passageiro

Permite que o passageiro monitore seu ônibus de modo que ele saiba se o mesmo já passou ou não por aquele local e qual a previsão de tempo para chagada.

Orbital Sistemas Ltda

Rua Albion, 519 - Lapa
05077-130 - São Paulo - SP
(55 11) 3836 2180

contato@orbitalsistemas.com.br
www.orbitalsistemas.com.br

A estratégia da Caio para o mercado em 2015



A maior fabricante de ônibus urbanos do país espera que os indicadores econômicos apontem estabilidade no mercado nacional para a retomada da produção e prepara-se para o início de atividade de sua nova fábrica no interior de São Paulo

■ AMARILIS BERTACHINI

Líder na produção de ônibus urbanos, com uma participação de 28% na produção total de ônibus do país, a Caio Induscar prepara-se para iniciar, até o fim do primeiro semestre de 2015, as atividades de sua nova fábrica, em Barra Bonita, no interior de São Paulo. A nova unidade está em fase final de implantação. A cidade de Barra Bonita foi escolhida por propor um pacote de benefícios que viabilizam o projeto, como disponibilidade de mão de obra, benefícios fiscais e área para instalação da planta.

Inicialmente, serão produzidos na nova planta industrial os veículos de motor dianteiro. Quanto à previsão de produção, a empresa ainda está cautelosa para fazer previsões. “Teremos que aguardar uma normalização do mercado”, declara Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio Induscar. Sua previsão é de que o mercado encerre o primeiro trimestre deste ano com índices inferiores aos do mesmo período do ano passado.

A Caio encerrou 2014 com 7.715 unidades fabricadas, uma retração de 16,7% em relação a 2013. O mercado total de ônibus – produção destinada às vendas internas e à exportação – fechou 2014 com 27.967 ônibus produzidos, quase 14,5% abaixo do resultado registrado no ano anterior. O segmento nacional de ônibus urbanos, que a Caio lidera, somou uma produção total de 16.701 unidades em 2014, fabricadas pelas seis principais encarregadoras do país.

Atualmente a fabricante ocupa uma área de 101 mil m² construídos em um terreno de 445 mil m² em Botucatu, também no interior paulista. Essa planta tem capacidade de produção de 40 ônibus por dia.

O modelo mais vendido pela Caio Induscar é o urbano Apache Vip, que recentemente passou por sua quarta atualização e foi apresentado, já em sua versão reestilizada, na última edição da FetransRio, em novembro passado. Segundo informações da empresa, a nova versão vem obtendo excelente aceitação no mercado. O modelo é indicado para uso em centros urbanos, mas por possuir motor dianteiro pode trafegar também em solos difíceis. O veículo pode ser encarroçado sobre chassis de todas as montadoras.

A carroceria foi concebida com novos conceitos de design e com foco no baixo custo de manutenção para atender às necessidades dos operadores. A principal mudança no design externo foi a introdução de conjuntos óticos com nova



O design externo do Apache Vip ganhou conjuntos óticos com nova geometria e day lights (luzes de posição) em Led

geométrica e day lights (luz de posição) em Led, que evita a queima constante das lâmpadas. As lanternas traseiras são em bloco de Led e intercambiáveis, o que permite que a mesma peça possa ser utilizada tanto no lado direito quanto no esquerdo, facilitando a reposição e a manutenção. A área onde fica o itinerário

geométrica e day lights (luz de posição) em Led, que evita a queima constante das lâmpadas. As lanternas traseiras são em bloco de Led e intercambiáveis, o que permite que a mesma peça possa ser utilizada tanto no lado direito quanto no esquerdo, facilitando a reposição e a manutenção. A área onde fica o itinerário

geométrica e day lights (luz de posição) em Led, que evita a queima constante das lâmpadas. As lanternas traseiras são em bloco de Led e intercambiáveis, o que permite que a mesma peça possa ser utilizada tanto no lado direito quanto no esquerdo, facilitando a reposição e a manutenção. A área onde fica o itinerário

MERCADO – Quanto à produção de carrocerias para 2015, Cunha considera que o ambiente macroeconômico ainda está sofrendo mudanças, o que torna impossível fazer uma previsão. “Acreditamos que, quando os indicadores econômicos apontarem estabilidade do mercado, haverá uma retomada da demanda normal de produção”, analisa.

Nas exportações, a Caio encerrou 2014 com 13% de participação no mercado. “Esperamos uma evolução dos volumes para este ano”, prevê Cunha. Os modelos da Caio mais vendidos para o exterior são o Mondego, o Foz 2400, o Apache Vip e os rodoviários 3400 e 3600. A fabricante tem clientes em diversos países, entre eles Chile, Guatemala, Costa Rica, Estados Unidos, El Salvador e alguns países da África. ■



Maurício Cunha: nova fábrica deve iniciar atividade até o final do primeiro semestre de 2015

Irizar sob novo comando

Mikel Ecenarro assume a diretoria geral da Irizar Brasil por um período de cinco anos, em substituição a Axier Etxezarreta Aiertza que parte para comandar a nova investida do grupo nos Estados Unidos

■ AMARILIS BERTACHINI

Depois de cinco anos ocupando o cargo de diretor geral da Irizar Brasil, Axier Etxezarreta Aiertza, deixa o país para assumir os negócios do grupo nos Estados Unidos. A espanhola Irizar ainda não tem presença física no gigantesco mercado americano e o desafio do executivo será, justamente, o de criar uma unidade comercial com os primeiros veículos inicialmente produzidos na Espanha e, gradualmente, mediante a aceitação e o andamento do mercado, adequar a produção, provavelmente a partir do México, devido à proximidade com os Estados Unidos.

“É o único grande mercado em que a Irizar ainda não estava presente. Entendemos que chegou a hora e é uma direção importante para mim, pessoalmente”, declarou Etxezarreta Aiertza em entrevista exclusiva à revista Technibus, concedida logo após fazer o anúncio público de sua saída durante a FetransRio, feira do setor de ônibus realizada em novembro passado no Rio de Janeiro. Nos Estados Unidos o foco também será nos ônibus rodoviários, uma vez que, por enquanto, a Irizar trabalha com ônibus urbanos somente na Europa. A saída de Etxezarreta Aiertza encerra o ciclo de cinco anos previsto para sua gestão.

O novo diretor geral da Irizar Brasil, Mikel Ecenarro, assume suas novas funções no país pelos próximos cinco anos, período em que pretende manter a estratégia original da Irizar de fabricar produtos de alta qualidade com foco nos clientes do segmento rodoviário.

Inicialmente desculpendo-se por ainda não dominar a língua portuguesa, Ecenarro disse que a estratégia no país é de seguir avançando, com força e inovações. “A Irizar Brasil é uma parte importante do Grupo Irizar e as estratégias sempre estão alinhadas”, completou.

No ano passado, ano em que o grupo comemorou 125 anos de atividade, a Irizar registrou seu melhor resultado histórico, tanto em volume de unidades vendidas quanto em faturamento, considerando sua performance no Brasil e também seus números no mundo. O grupo tem um total de 11 empresas, sendo cinco fabricantes de carrocerias, cinco adquiridas em um período de diversificação com foco em diferentes segmentos com grande potencial de desenvolvimento e o Creatio-Centro de Investigação e Desenvolvimento do Grupo Irizar. Seu quadro de funcionários soma 2.500 pessoas.

BALANÇO — Etxezarreta Aiertza lembrou que quando chegou ao Brasil, em 2009, passou justamente pelo período de crise geral no país

Axier Etxezarreta Aiertza deixa o país para assumir os negócios do grupo nos Estados Unidos

e no mundo todo. “Durante seis meses o mercado parou”, relatou, assinalando que foi uma situação relativamente complicada, devido à mudança de país com a família e ao fato de a Irizar Brasil iniciar seu crescimento.

“Durante estes cinco anos fizemos várias coisas positivas, tivemos produtos novos desenvolvidos para o mercado latino-americano, mas eu diria que os marcos históricos que tivemos aqui foram dois: o lançamento do i6, que aconteceu há dois anos, na FetransRio, e a comemoração dos 125 anos do grupo. Não é sempre que uma empresa chega a 125 anos como uma empresa única, com o mesmo nome e durante todo esse tempo fazendo produtos para transportar pessoas”, declarou.

Nos últimos cinco anos, o crescimento da empresa no Brasil variou de 15% a 25% ao ano. No ano passado o mercado como um todo se retraiu, o segmento rodoviário de maneira geral, onde a Irizar é focada, caiu em torno de 30% a 35%. Mas a retração da Irizar ficou menor que a do mercado, com uma queda de cerca de 23%, segundo Etxezarreta Aiertza. As exportações, de acordo com ele, ajudaram a compensar o declínio de vendas no



mercado interno.

“Estamos superando esta situação e tenho certeza que a partir de 2015, com a gestão e a liderança de Mikel, teremos muitos anos bons na Irizar Brasil”, afirmou.

A estratégia adotada pelo grupo no mundo contribuiu para que essa crise não afetasse tão fortemente a empresa. O plano foi fazer uma diversificação geográfica não só colocando fábricas em diversos países, mas também definindo que essas fábricas cuidassem de diferentes mercados. A Irizar Brasil cuida de 35 países, incluindo toda a América Latina até o sul do México, todo o sul da África e a Oceania. “Exportando a partir do Brasil conseguimos que a queda no mercado brasileiro possa ser compensada por outros mercados como a Austrália e a África do Sul”, explicou.

Outro ponto importante que pesará positivamente para os negócios do grupo no Brasil em 2015 foi a definição do modelo de autorizações para operação das linhas rodoviárias interestaduais e internacionais, o que deve animar os empresários do segmento a voltar a investir na renovação e expansão de suas frotas de ônibus. Segundo Etxezarreta Aiertza, ao longo de 2014 os clientes da Irizar ficaram sem uma ideia clara do que ia acontecer nessa área e retomaram as compras de novos veículos.

“Acho que o futuro é bom”, afirmou,



Novo diretor geral Mikel Ecenarro: a Irizar Brasil é parte importante do grupo

otimista. Em sua projeção, com base nos indicadores usados pela empresa, 2015 terá um comportamento semelhante ao do ano de 2013 e os primeiros meses, como sempre, serão um pouco mais “complicados”.

Durante a FetransRio do ano passado, a Irizar apresentou o i6 Plus, uma nova versão do i6 com maior capacidade de carga. “Esse é o foco, estamos sempre adequando nosso produto às necessidades do mercado, estudando mais o que o cliente

precisa e o que podemos oferecer para nosso cliente”, disse.

NOVA FÁBRICA – Na avaliação de Etxezarreta Aiertza, a decisão da Irizar de suspender a construção da nova fábrica em Botucatu, interior paulista (projeto ainda sem data para ser tomado), mostrou-se acertada. “Quando cheguei ao país nossa aposta era de crescimento, de maiores volumes, e por isso fizemos a parceria com a prefeitura de Botucatu para fazer este empreendimento. Continuamos trabalhando, fizemos o projeto, estava tudo no papel para começar, mas tivemos indícios que nos fizeram colocar um pé atrás e dar uma parada para pensar. Estamos agora muito satisfeitos de ter dado essa pensada, nós não fizemos o investimento e agora nossa condição econômico-financeira é muito boa, estamos enfrentando sem nenhum problema essa crise pelo qual o Brasil passa”, avaliou, afirmando que a parceria com a prefeitura de Botucatu continua e o terreno está disponível para quando a empresa achar que deve retomar o projeto. “O projeto não morreu”, declarou. ■



O Irizar i6 Plus, lançado na Fetransrio 2014

Comil fecha novos contratos de vendas

Além de negociar seis unidades do Campione 3.25 para a Ipojucatur, a empresa comercializa dez ônibus Versatile para a Viação São Luiz, que atua na região Centro-Oeste

■ SONIA MOARES



A catarinense Lancatur já opera com o novo rodoviário Campione 3.25 da Comil

A Comil já começou a contabilizar os resultados de vendas de novo Campione 3.25, modelo lançado na FetransRio no ano passado. Além de ter as primeiras unidades do modelo em operação na cidade catarinense de São Bento do Sul pela empresa Lancatur, a fabricante gaúcha também contabiliza a venda de seis unidades do novo ônibus para a Ipojucatur de São Paulo.

A empresa também já tem encomendas de outros clientes para o mesmo modelo. É o caso da Kopereck, que atua no Rio Grande do Sul e optou pelo Campione 3.25 pelo design e confiança nos produtos Comil. “Conhecemos o novo 3.25 na FetransRio em novembro passado e gostamos da beleza e estilo da carroceria. Esse fator, aliado à confiança que temos na Comil, fez com que optássemos pela aquisição do novo Campione 3.25”, afirma Flávio Kopereck, proprietário da empresa gaúcha.

Segundo a Comil, além do estilo moderno da carroceria, o novo Campione é uma solução completa, pois alia conforto, economia,

segurança, design diferenciado e facilidade de manutenção e reposição de peças.

O Campione 3.25 também é destaque em carros com projetos especiais, como é o caso dos ônibus produzidos para o Campus Salina da Instituição Federal Norte de Minas Gerais, prefeitura de Urupá (Rondônia) e Secretaria do Planejamento, Gestão e Participação Cidadã do Rio Grande do Sul. Nestes casos, o projeto do ônibus foi adaptado para atender às necessidades de cada instituição.

Além do Campione, a Comil também vem obtendo bom desempenho com o ônibus Versatile. Para a Viação São Luiz, uma das pioneiras e mais tradicionais empresas do ramo de transporte de passageiros na região Centro-Oeste, a empresa vendeu dez unidades do Versatile.

O modelo adquirido foi projetado para suportar diferentes terrenos, sendo uma solução diferenciada para o segmento de fretamento e para as linhas rodoviárias de curta e média distâncias. A escolha pelo

Versatile se deu pelo seu custo-benefício e por sua durabilidade e resistência, já que atuará na mineração, informa a Comil.

A parceria entre Comil e Viação São Luiz existe há mais de dez anos. Até hoje, mais de 150 ônibus Comil foram comprados pela transportadora, que possui uma das frotas com a menor idade média do Brasil. “A Viação São Luiz é um dos nossos grandes parceiros. Temos muito orgulho de fazer parte de 90% dessa frota de ônibus e de fornecer para esta empresa que é referência no cuidado que possui com a sua frota”, afirma Fabriccio Tascine, representante comercial da Comil na região de Minas Gerais.

Segundo a Comil, o ônibus Versatile possui conceitos avançados em metodologia de projeto e construção de carrocerias, além de um perfeito casamento entre design e componentes funcionais que colaboram para o conforto do passageiro e condutor. A estrutura externa do veículo é construída em curvaturas acentuadas, produzindo o efeito de afinamento frontal e transferindo para lateral a continuidade das linhas de estilo, além de maximizar seu efeito aerodinâmico.

Seus componentes foram especialmente desenhados para o modelo, tais como conjunto ótico frontal e traseiro, e contam com investimentos tecnológicos, que buscam eficiência funcional aliada à qualidade do material aplicado. Possui também itens de série como janelas coladas na região da cabine e do vigia traseiro e aro de rodas laterais.

A intercambialidade de peças entre modelos, característica dos produtos Comil, também está presente no Versatile, cujas janelas e componentes de iluminação possuem os mesmos itens dos demais modelos da marca. ■

**TRUST IN THE SECURITY
OF OUR EXPERIENCE.**



HNG 19.5 UNIVERSAL ARTICULATION



HNG 17.0 BALL ARTICULATION



HNG 15.3 HEAVY-DUTY ARTICULATION

**COMPLETE ARTICULATION SYSTEMS FOR HIGH CAPACITY BUSES.
MORE THAN 65 YEARS OF INNOVATION.**

www.hubner-germany.com


HÜBNER

Retração interrompe trajetória de crescimento da Marcopolo

Com queda de produção e vendas, a empresa registrou receita líquida de R\$ 3,4 bilhões em 2014; no exterior a expectativa é de expansão

■ WAGNER OLIVEIRA

A retração do mercado brasileiro de ônibus impactou os resultados da Marcopolo em 2014. Maior fabricante de carrocerias do país, a multinacional interrompeu no ano passado uma trajetória de crescimento dos negócios iniciada em 2009. A empresa de Caxias do Sul compensou parte das perdas com a alta de atividades no exterior, onde a companhia mantém expectativas de expansão.

Em 2014, a receita líquida consolidada da Marcopolo S.A. foi de R\$ 3,4 bilhões, 7,1% abaixo dos R\$ 3,66 bilhões registrados em 2013. O resultado é decorrente principalmente da queda de 14,8% das unidades registradas na receita líquida no mercado brasileiro e do menor faturamento de chassis.

A produção mundial da Marcopolo atingiu, em 2014, 17.713 unidades, 14,2% a menos que as 20.643 fabricadas no ano anterior, das quais 15.337 no mercado brasileiro. Em 2013, a produção da encarroçadora no Brasil somou 18.489. No exterior, a empresa produziu no ano passado 2.376 ônibus, 10,3% a mais que em 2013.

Os destaques foram as unidades do México e da África do Sul, cujas produções cresceram 18,4% e 24,8%, respectivamente, em 2014. No México, esse aumento é explicado pelo início da produção local do modelo rodoviário Paradiso 1200 da Geração 7.

As vendas aqui no país geraram receitas de R\$ 2,25 bilhões, ou 66,2% da receita líquida total (68,6% em 2013). As exportações, somadas aos negócios no exterior, atingiram a receita de R\$ 1,14 bilhão ou 33,8% do total.

Segundo José Rubens de la Rosa, CEO da Marcopolo, o ano de 2014 trouxe grandes desafios para o setor de ônibus no Brasil. "A Marcopolo, com o intuito de se adequar ao momento menos favorável, não mediu esforços para melhorar sua eficiência operacional e reduzir custos, mostrando seu potencial de adaptação em diferentes cenários", disse.

De acordo com o executivo, o mercado brasileiro foi afetado em diferentes segmentos. No rodoviário, a demanda foi menor pela indefinição do modelo de concessão das linhas interestaduais e internacionais, além da retração no segmento de fretamento, diretamente ligado à atividade industrial.

Nos urbanos, o congelamento das tarifas nas principais cidades brasileiras, especialmente após as manifestações populares de junho de 2013, refletiu na menor renovação de frota das empresas do setor.

"Os recentes reajustes de tarifas praticados em mais de 80 cidades nos últimos seis meses, aliados a maiores exigências de alguns municípios, tais como a implementação de sistemas de ar condicionado e a limitação da idade da frota, podem representar uma retomada de pedidos de urbanos", destaca José Rubens de la Rosa.

Outro segmento com desempenho inferior ao de 2013 foi o de ônibus escolares. O programa Caminho da Escola teve somente um pregão (Fase 6), realizado em janeiro de 2014. A Marcopolo habilitou-se a produzir e fornecer até 4.100 unidades, dos quais foram fabricados e faturados aproximadamente 40% do lote. Devido às restrições orçamentárias do governo federal, ainda não

há definição sobre a compra das unidades faltantes da Fase 6 nem mesmo de um novo pregão em 2015.

PERSPECTIVAS – O mercado de ônibus no Brasil inicia o ano sob o efeito das recentes alterações nas regras para o financiamento através das linhas Finame PSI do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), além da indefinição em relação aos termos e condições do modelo de autorização das linhas interestaduais a serem publicados pela Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT) em data ainda indefinida. Em contrapartida, para a Marcopolo, existem negócios importantes em andamento para o mercado externo que, aliado a uma taxa de câmbio que tem se desvalorizado, poderão resultar em um ano mais favorável para as exportações.

No segmento de rodoviários, a expectativa da empresa é que assim que a ANTT publique as regras do modelo de autorização, estabelecido pela Lei 12.996/14, as empresas retomem a renovação de suas frotas, movimento que vem sendo postergado há mais de um ano e meio devido às incertezas em relação à nova regulamentação. No segmento de urbanos, em decorrência do repasse de tarifas em algumas das principais cidades do país, já existem movimentos no sentido da renovação das frotas.

Em relação às unidades controladas da Marcopolo no exterior, a empresa espera uma melhor performance em 2015, tanto na Austrália, onde o programa de transformação já deve refletir em uma maior eficiência operacional, como no México, onde



Os ônibus Paradiso 1800 DD encomendados pela Greyhound sul-africana têm direção do lado direito e transporta 60 passageiros

há uma expectativa de melhora no mix de venda, com maior volume de rodoviários.

EXPORTAÇÕES – A Marcopolo vai fornecer dez ônibus rodoviários para a Intercape e a Greyhound, duas das principais empresas de transporte de passageiros da África do Sul. Os veículos Paradiso 1800 Double Decker (dois pisos) serão utilizados no transporte turístico e fretamento e em linhas intermunicipais e interestaduais.

Os ônibus Paradiso 1800 DD possuem configurações diferenciadas para oferecer ainda mais conforto, segurança e ergonomia, além do acabamento moderno e de tecnologia embarcada. Os veículos destinados à Intercape contam com direção do lado direito (RHD), sistemas de ar condicionado e de áudio e vídeo com aparelho de DVD, seis monitores, rádio, geladeira de 70 litros localizada junto à escada do piso superior, banheiro com pia de aço inox, três câmaras de monitoramento e preparação para aquecedor de líquidos.

Com capacidade para transportar 60 pessoas (com configuração de 48 poltronas semileito no piso superior e 12 poltronas leito no piso inferior), o destaque do modelo Paradiso 1800 DD é o conforto interno dos passageiros.

A Marcopolo também fornecerá 80

ônibus rodoviários dos modelos Paradiso 1800 DD e Viaggio 1050 para as operadoras de transporte do Equador, Cooperativa de Transportes Ecuador, Cooperativa Viajeros e Cooperativa Loja. Os veículos, com diferentes configurações, serão utilizados em serviços de transporte de passageiros com alcance interestadual, caso dos Viaggio 1050, e nacional, por intermédio dos Paradiso 1800 DD.

Segundo Ricardo Portolan, gerente de operações comerciais para o mercado externo da Marcopolo, o segmento equatoriano de ônibus é bem diferente dos outros países da América Latina. “Cerca de 95% das empresas de transporte rodoviário do país são cooperativas, nas quais cada sócio tem um veículo. No Brasil, só temos este modelo empresarial no segmento urbano. O mercado de ônibus no Equador está em franco desenvolvimento e apresenta forte concorrência, tanto de encarregadoras locais (mais de 20 fabricantes nacionais) quanto de empresas internacionais”, explica o executivo.

No mercado equatoriano, as cooperativas se dividem em basicamente dois perfis organizacionais: transporte interprovincial (de 50 a 300 quilômetros), que utiliza veículos com chassi de motor dianteiro e carrocerias nacionais, e transporte nacional,

composto por veículos de motor traseiro e carroceria importada.

A grande competitividade do setor de transporte rodoviário de passageiros, com rotas de diferentes níveis de demanda de veículos, fez com que a segmentação de produtos fosse um caminho adequado para o desenvolvimento das cooperativas no país. Este cenário despertou o interesse de algumas cooperativas em adquirir veículos maiores e diferenciados para atender um maior número de passageiros, com mais conforto e sem aumentar o custo operacional. A venda de 54 unidades do modelo Paradiso DD equipado com chassi Scania K 410 para a Cooperativa de Transportes Ecuador é a maior renovação de veículos realizada por uma empresa local e o objetivo é substituir 100% da frota atual, revela Portolan.

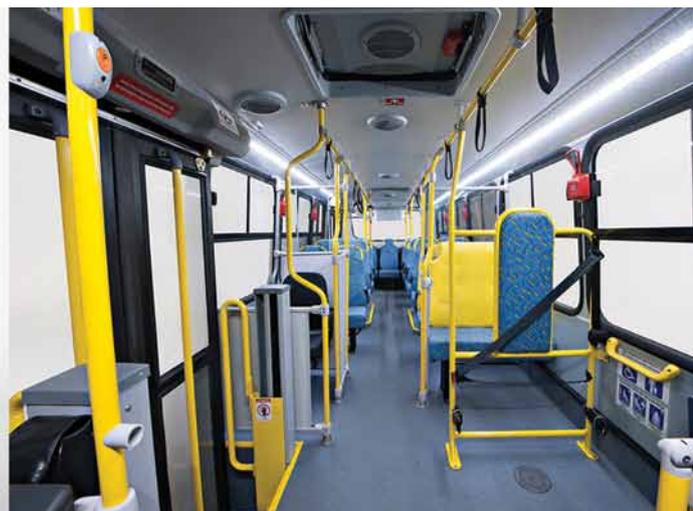
A Marcopolo vendeu ainda 68 ônibus rodoviários para as principais operadoras de transporte do Peru. Com diferentes configurações, os modelos Viaggio 1050, Paradiso 1200 e Paradiso 1800 DD serão utilizados em viagens de turismo e em serviços de fretamento.

Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo, o Peru é um dos principais mercados consumidores de ônibus rodoviários. ■

Solum, o novo miniônibus da AMD para o segmento urbano

Encarroçado sobre o chassi Volksbus 9.160 OD Plus, o miniônibus tem 8,77 metros de comprimento e capacidade de até 30 passageiros sentados

■ SONIA MOARES



O minibus urbano Solum, com 8,77 m de comprimento, tem chassi Volksbus 9.160 OD e já teve 115 unidades produzidas

A AMD Encarroçadora e Implementadora do Brasil é a mais nova fabricante a disputar uma fatia do mercado de carrocerias de ônibus. Em sua fábrica inaugurada em novembro de 2013 em Caxias do Sul (RS), a empresa já produziu 115 unidades do primeiro miniônibus urbano, o Solum, encarroçado sobre o chassi Volksbus 9.160 OD Plus e lançado no mercado brasileiro em novembro do ano passado. “Já vendemos grande parte do volume fabricado para clientes de São Paulo, Grande São Paulo e litoral paulista”, afirma João Alves Neto, diretor da AMD Encarroçadora e da Apta Caminhões e Ônibus, revenda autorizada da MAN Latin America.

O mercado de ônibus é composto atualmente por várias categorias de veículos, os mini, mid e os modelos maiores de 9, 15 e 17 toneladas. O diretor da

AMD declara que no primeiro momento o foco da empresa se concentrará no ônibus urbano, mas já estão em desenvolvimento outros modelos. “Vamos nos preparar para competir em todas as categorias de ônibus”, destaca Alves.

A fábrica de Caxias do Sul foi construída pelo Grupo Diniz, proprietário da Apta Caminhões e Ônibus e de outras empresas que atuam em diferentes segmentos como limpeza urbana, coleta e destinação de resíduos, construção pesada, locação de equipamentos, de imóveis e corretagem de seguros. O investimento totalizou R\$ 30 milhões, sendo 15% provenientes da linha de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) e o restante por meio de capital próprio. “Depois de dois anos de pesquisa de mercado e de contatos com fornecedores brasileiros decidimos

investir neste ramo de negócio pelo fato de já termos conhecimento sobre este segmento”, explica o diretor da AMD.

Alves reconhece que o momento pelo qual passa o Brasil é muito difícil, mas admite que isso não atrapalhou os planos de investir no país. “Estamos cientes que este ano não sabemos o que vai acontecer. Será complicado para todos os setores industriais e toda a cadeia de fornecedores, mas não podíamos abandonar os nossos planos, temos que fazer um bom trabalho e respeitar as empresas que atuam neste setor”, afirma o diretor da AMD.

FÁBRICA – A capacidade produtiva da fábrica gaúcha é de cinco unidades por dia, mas os planos são de aumentar gradualmente o volume de produção, chegando a 100 unidades mensais. “Para



Fábrica em Caxias do Sul recebeu investimento de R\$ 30 milhões... ...e tem capacidade para produzir cinco ônibus por dia

compensar os investimentos e conseguir pagar as contas, é preciso abrir o leque de produto e ir além do Estado de São Paulo”, afirma Alves.

O diretor da AMD comenta estar ciente que, para sobreviver neste mercado que hoje é disputado por grandes fabricantes como a Marcopolo, Comil, Caio, Neobus, Irizar, Mascarello e Volare, é preciso ter um produto com qualidade, estrutura de pós-venda e preço compatível com relação ao custo benefício do veículo. “Por isso, vamos reforçar a nossa equipe de pós-venda e ampliar

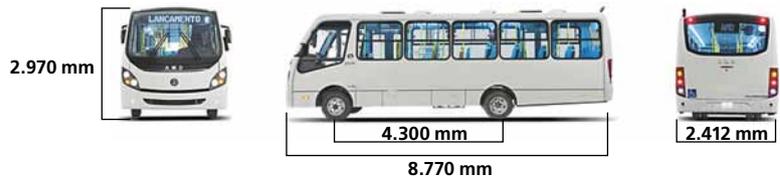
o atendimento para outras regiões do país”, diz Alves. A empresa vai aproveitar a estrutura de pós-venda, que inclui assistência técnica e peças de reposição com garantia de fábrica, da concessionária Apta Caminhões e Ônibus.

Segundo o diretor da AMD, o mercado brasileiro tem espaço para novos investidores. “Mas temos que fazer as coisas com o pé no chão, acreditar no que

fazemos e trabalhar muito.”

O diretor da AMD destaca que este ano será dedicado ao desenvolvimento de veículos e só a partir de 2016 a empresa vai trabalhar para ampliar o portfólio de produtos e a rede de pós-venda. Hoje a empresa conta com 89 funcionários e a meta é aumentar para 300 em dois anos. “Vamos montar uma estrutura para que todos os problemas que tiver

SOLUM



Plantas com 24 lugares + cobrador, 26 ou 30 lugares

- Para-brisa bipartido ou inteiriço laminado e incolor
- Câmera de ré (opcional)
- Sensor de ré
- DRL
- Balaústre e corrimão em tubos de aço encapsulados com PVC
- Piso em chapa de alumínio revestido com Ecoflex antiderrapante
- Poltrona do motorista com regulagem total de altura e movimento lateral, traseiro e frontal; cinto de segurança retrátil de três pontos
- Poltronas de passageiros estofadas revestidas em courvin
- Janelas laterais com vidro inferior fixo e dois superiores móveis fumê
- Vigia traseiro temperado e fumê
- Elevador para cadeira de rodas
- Itinerário eletrônico
- Escapamento traseiro embutido



Conjunto ótico tem lâmpadas Led



Motorista dispõe de grande ângulo de visão

o veículo (no chassi, no ar condicionado ou outros itens) sejam resolvidos aqui na sede da empresa. Para isso, estamos fechando parceria com os fornecedores para treinar os nossos funcionários”, esclarece Alves. “Hoje a grande dificuldade dos operadores de ônibus é não ter um único local para resolver alguns problemas, como no chassi, na carroceria ou no ar condicionado.”

A fábrica de Caxias do Sul foi erguida



Janelas para passageiros também são amplas

seguindo os modernos conceitos de produção. Está equipada com softwares avançados para a gestão dos processos e desenvolvimento de projetos de engenharia, além de profissionais com grande experiência no segmento.

CARACTERÍSTICAS – O Solum, veículo escolhido para marcar a estreia da AMD no mercado de ônibus, tem 8,77 metros de comprimento e capacidade para transportar até 30 passageiros sentados. Foi montado sobre o chassi Volksbus 9.160 OD Plus com componentes 100% nacional, mas pode ser encarroçado também em chassis de outras marcas, para suprir a demanda do setor de transporte e do programa Caminho da Escola.

Segundo Alves, este miniônibus urbano se destaca pelos conceitos inéditos de design, ergonomia, conforto, segurança e eficiência. Além do custo operacional reduzido, o veículo foi desenvolvido com tecnologia que oferece baixo nível de ruído.

A carroceria possui estrutura em aço galvanizado e revestida com alumínio e peças em fibra de vidro, sem saliências para destacar a fluidez das linhas e o visual limpo. As janelas são amplas, o que proporciona uma visão panorâmica aos passageiros. O amplo para-brisa, com desenho inovador e aerodinâmico, permite grande visibilidade para o motorista e a melhor visualização do itinerário eletrônico.

O veículo tem conjuntos óticos na parte dianteira e traseira com iluminação em Led que garantem melhor iluminação e reforçam a identidade da marca. O projeto visual da traseira do Solum envolveu desenho inovador para o segmento, com destaque para o conjunto ótico e para-choques. As novas lanternas e sinalizadores de direção com Led e break-light ampliam a visibilidade e a segurança.

Internamente o Solum inova nos



Veículo atende exigências de sistemas de plataformas

conceitos de ocupação de espaço e de ergonomia. A maior largura interna, associada à configuração das poltronas, proporciona área livre e facilita a circulação dos passageiros, tornando a viagem mais cômoda e confortável.

O Solum está equipado com câmbio manual e sistema de segurança para que o ônibus não se movimente com as portas abertas. O veículo atende todas as exigências dos sistemas de plataformas de embarque existentes nas cidades brasileiras e piso elevado adaptado à acessibilidade.

DENOMINAÇÃO – A escolha do nome Solum, derivado do latim que significa unicamente, traduz o enfoque positivo dos miniônibus que permitem, em relação ao tamanho convencional, maior flexibilidade, autonomia e capilaridade da rota. Segundo a AMD, o nome Solum parte do princípio de que o tamanho do ônibus não é uma característica inferior, mas sim uma força. ■

CCO BRT da M2M Solutions

O Rio na ponta dos dedos

ssip  orkestrat



O maior e mais moderno CCO da América Latina tem tecnologia 100% M2M Solutions. **É mobilidade urbana com qualidade para você curtir mais a vida.**

Logística urbana para cidades sustentáveis
m2msolutions.com.br





Licitação de ônibus é desafio para São Paulo

Desapropriação de garagens, remodelação das linhas e exigências de modelos completos estão na pauta de concessão da maior cidade da América Latina

■ WAGNER OLIVEIRA

Doze anos desde a última licitação, a cidade de São Paulo vai renovar seu modelo de transporte público por ônibus. Com uma frota de 15 mil veículos que movimentam 10 milhões de passageiros por dia, o atual sistema necessita de uma atualização para ganhar eficiência.

Tecnologias, veículos, vias e profissionais evoluíram na última década. Mas nada mudou tanto quanto o usuário, que passou a exigir um transporte público de

mais qualidade, que resulte em mobilidade. Foi justamente na cidade de São Paulo que há cerca de dois anos manifestantes exigiram um transporte de qualidade.

Desde que foi envolvido no furacão das manifestações, o prefeito de São Paulo, Fernando Haddad, faz dos serviços de ônibus urbano uma de suas prioridades. A contragosto de parte da população, abriu centenas de faixas exclusivas para ônibus, diminuindo o espaço para o

transporte individual.

Depois de dois anos de postergação, chegou a vez de ele comandar a licitação dos serviços de ônibus. Encomendou auditorias e estudos para definir um novo marco regulatório. Pelo que tem dito e decretado, deve desagradar a muita gente. A ironia é que ele vai mudar conceitos implantados por outra gestão petista, a da então prefeita Marta Suplicy.

Naquela administração, houve avanços,

como o Bilhete Único. Resistências foram quebradas, a ponto de o sistema acolher autônomos clandestinos que se legalizaram nas atuais cooperativas. Mas o modelo perdeu racionalidade e ficou mais caro. Só em subsídios a atual administração arca com cerca R\$ 1,7 bilhão por ano.

Haddad pretende reduzir esse valor. Nos últimos dias, decretos municipais sinalizam como a sua administração pretende gerir o transporte público da mais importante cidade da América Latina, cuja licitação deverá ocorrer até o final deste semestre. Algumas medidas já criam polêmicas e mexem com todos os envolvidos.

NOVO SISTEMA – Para ajudar na formação do novo sistema, a São Paulo Transportes (SPTrans), gestora do sistema de transporte por ônibus da cidade, contratou a Oficina Consultores. Pelo que se sabe até agora, estuda-se a implantação de uma rede que opere em três níveis. Grosso modo, o objetivo é ganhar racionalidade ao eliminar sobreposição de linhas.

Atualmente, existem 1.200 itinerários em São Paulo, muitos deles congestionando a região central. A atual administração quer aumentar o número de baldeações entre a origem e o destino. Um levantamento paralelo também é conduzido pelo sindicato dos empresários, a fim de apontar contradições.

No primeiro nível da rede, a prefeitura exigirá a formação de uma Sociedade de Propósito Específico (SPE). O objetivo é que só um operador controle corredores e eixos estruturais, como as grandes avenidas. Neles, só trafegariam os ônibus de grande porte, com capacidade para transportar acima de 90 passageiros.

Atualmente, corredores e eixos principais são operados em forma de consórcio e por áreas. No total, 14 empresas formam oito consórcios em oito áreas. Só que essas empresas não agem como consórcios, já que têm interesses e demandas individuais, criando burocracia e desgaste ao



Francisco Christovam disse que não existe "caixa preta" em empresas de ônibus

gestor. A prefeitura quer eliminar isso.

No segundo nível, devem operar as empresas com ônibus de tamanho de até 15 metros que transportem os passageiros entre terminais instalados em vários pontos da cidade até os eixos estruturais e corredores. Nesse nível, não seria necessária uma SPE.

No terceiro nível, que alimentaria as pontas do sistema, estariam os ônibus menores. Atualmente na captação, estão as cooperativas. Pelo novo sistema, elas deixam de existir e vão passar a atuar como empresas. Neste ponto, ainda existem muitas dúvidas de como os cooperados vão encarar a nova realidade.

DESAPROPRIAÇÃO – A mais polêmica das mudanças é a desapropriação de garagens das atuais empresas de ônibus. Haddad já assinou decretos determinando a apoderação de diversos pátios, que, além de garagens, funcionam como oficinas, escritórios e pontos de apoio para abastecimento. Pelo menos 42 garagens deverão ser desapropriadas.

O Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São

Paulo (SPUrbanuss) reagiu com perplexidade, mas evita adotar uma posição de confronto até que entenda as mudanças. "Estamos conversando com técnicos da SPTrans para saber o que eles pretendem", afirmou Francisco Christovam, presidente do SPUrbanuss. "Mas não sabemos de nenhum paralelo no mundo."

Em eventos públicos, o prefeito já disse que a medida visa atrair mais candidatos ao processo licitatório, inclusive de empresas internacionais. Em razão da especulação imobiliária, garagem é fator preponderante numa licitação de transporte público de ônibus. Outro efeito da medida seria o aumento do capital disponível, pressionando custos para baixo.

O prefeito também afirmou que pretende atrair capitalismo concorrencial em vez do atual modelo "patrimonialista", concentrado nas mãos de poucas empresas familiares. A prefeitura quer evitar a venda dos espaços para empreendimentos imobiliários caso os atuais operadores sejam excluídos do sistema. "Se o edital der a segurança a competidores que ofereçam preço melhor, o poder público vai garantir pátio a eles", explicou.

Nem empresários nem prefeitura estimam valores embutidos na estatização das garagens. O secretário municipal de Transportes, Jilmar Tatto, disse que a declaração de utilidade pública não obriga a prefeitura a desapropriar os pátios imediatamente – há um prazo de cinco anos para esse fim. Há garagens de ônibus nas zonas Sul, Leste, Oeste e Norte de São Paulo.

AUDITORIA – Em uma fiscalização de oito meses sobre o trabalho das concessionárias e permissionárias que atuam em São Paulo, a empresa de auditoria Ernst & Young encontrou 640 falhas nas prestações de contas feitas pelas 23 empresas e cooperativas que operam sob a supervisão da SPTrans. O estudo da contabilidade mostrou que há uma diferença de R\$ 38,5 milhões para menos entre os saldos



Capital paulista já tem 2.168 ônibus de grande capacidade para racionalizar a operação

declarados por elas em planilhas e o saldo contabilizado pelos auditores, ao refazerem as contas.

O relatório aponta também que algumas empresas e cooperativas “não apresentaram o conjunto completo de peças contábeis”, tais como balanço patrimonial, demonstrações de resultados, de fluxos de caixa, de mutações, de patrimônio líquido e de notas explicativas.

Francisco Christovam, presidente do sindicato das empresas, declarou que as

empresas facilitaram o acesso aos dados e informações solicitadas pela Ernst & Young, mas foram “alijadas” dos trabalhos. “Não há nenhuma caixa preta no sistema de transporte por ônibus na cidade de São Paulo”, rebateu. “Todas as empresas têm seus dados contábeis permanentemente auditados.”

De acordo com Christovam, a Taxa Interna de Retorno (TIR) das concessionárias de ônibus é de 18% sem discrepância com a taxa fixada pelo poder público, por ocasião

da contratação dos serviços em 2013. “Os resultados econômicos auferidos pelas empresas, especialmente, o lucro real, estão perfeitamente compatíveis”, disse.

Christovam lembra que as empresas tiveram de arcar com 110 ônibus queimados só em 2014. “O valor médio de um ônibus é de R\$ 500 mil. Não há nenhuma indenização.” Sobre a taxa de retorno para a próxima concessão, o prefeito de São Paulo considera ideal índice de 9% a 10%. “É o praticado em projetos semelhantes”, declarou.

Outro problema encontrado pela Ernest & Young é não-colocação em circulação de 10% da frota, resultando em possíveis ganhos financeiros. Segundo Christovam, o estudo é contraditório na medida em que a própria auditoria afirma que as empresas põem em operação a totalidade dos ônibus. “As partidas não realizadas dependem das condições de circulação, como o trânsito, que não são de responsabilidade das empresas operadoras”, disse.

Para o SPUrbanuss, a qualidade dos serviços prestados não é de exclusiva responsabilidade das empresas operadoras. “A auditoria realizada a pedido da prefeitura também demonstra que produzir serviços de transporte por ônibus na cidade de São Paulo e fazer a gestão desses serviços não é trabalho para principiantes e, muito menos, aventureiros”, reforçou.

FROTA – Outra medida polêmica da administração Haddad seria a exigência de ar condicionado em todos os ônibus de São Paulo na próxima concessão. Como não constava da última licitação, atualmente apenas 60 ônibus (menos de 1% da frota) em São Paulo têm refrigeração interna. O SPUrbanuss defende um prazo de pelo menos cinco anos para implantação de ar condicionado em toda a frota paulistana. O decreto do prefeito não estipulou o prazo, ficando a cargo da SPTrans estabelecer critérios e tempo para a exigência.



Segundo Christovam, é muito caro equipar os atuais modelos em circulação de ar condicionado. "A maioria dos ônibus em uso ainda tem uma vida útil de pelo menos cinco anos. Com a substituição deles, os novos poderiam ser equipados com sistema de ar", observou.

Mesmo se os vencedores da licitação quisessem comprar ônibus novos para entrar na licitação em São Paulo, a indústria não teria condições de atender aos pedidos. "Isso leva tempo, além de caro. Cada equipamento de ar condicionado custa em média R\$ 40 mil", explicou o presidente do SPUrbanuss.

Quem anda por São Paulo, já percebeu o aumento de grandes ônibus em circulação. Nos últimos três anos, a frota dos ônibus-sanfona quase dobrou em São Paulo em substituição a veículos de menor porte. Atualmente, são 257 ônibus biarticulados (a maioria da marca Volvo), 564 superarticulados (Mercedes-Benz) e 1.347 articulados (várias marcas), somando 2.168 grandes coletivos.

Segundo Cristovam, a introdução dos

articulados já faz parte da racionalização da frota, que passou a ter maior mobilidade em razão da implantação de 350 quilômetros de faixas exclusivas para os ônibus, além das atuais 120 quilômetros de corredores. "Com faixas livres, é possível transportar mais passageiros com menos veículos", comentou.

A utilização de grandes veículos também é, segundo o SP Urbanuss, uma adaptação à futura licitação, que buscará uma racionalidade com ônibus maiores e eficientes do ponto de vista operacional. Alguns articulados em teste em São Paulo oferecem também sinal de wi-fi para os usuários, possibilitando conectividade durante as viagens.

COOPERATIVAS – O Diário Oficial de São Paulo publicou que 11 das 14 cooperativas (que operam em São Paulo com uma frota de 6 mil ônibus) já se constituíram em empresas. São elas a Transwolff; A2 Transportes; Auto Viação Transcap; Allianz Transportes; Transunião Transportes; Consórcio Transcooper Fênix; Pêssego

Transportes; Qualibus Qualidade em Transportes; Alfa Rodobus; Move-SP; e Imperial Transportes Urbanos.

Fontes revelam que a prefeitura já teria feito um aditivo para operação por seis meses com essas antigas cooperativas. O que ninguém ainda explicou é como se dará a transferência de cooperados para o regime de CLT. Quem arcará com possíveis passivos e recursos judiciais, caso os cooperados não aceitem virar empregados?

A Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo (Ocesp) considera um retrocesso a eliminação das cooperativas do transporte por ônibus de São Paulo. De acordo com a entidade, leis federais e estaduais não permitem que a prefeitura de São Paulo exclua as cooperativas da licitação.

Segundo a Ocesp, o cooperativismo é uma forma mais justa de repartição do capital, além de aumentar a renda média dos envolvidos, contribuindo mais rapidamente para o desenvolvimento humano. Pesam contra algumas cooperativas suspeitas de ligação com o crime organizado, além de gestão informal dos negócios. ■

A realidade dos números e dos fatos



Francisco Christovam (*)

A empresa Ernest & Young entregou à São Paulo Transporte (SPTrans), no final do ano passado, o relatório sobre o sistema de transporte da cidade, que produziu após oito meses de trabalho. A empresa de auditoria examinou, à exaustão, lançamentos e resultados contábeis, bem como procedimentos operacionais e questões rela-

cionadas à gestão das frotas e instalações fixas das empresas concessionárias e das permissionárias, que operam o transporte por ônibus em São Paulo, durante a vigência dos atuais contratos, ou seja, desde 2003.

As empresas operadoras, no início dos trabalhos, entregaram os documentos solicitados e se dispuseram a colaborar com a empresa de auditoria contratada. Para discutir premissas, realizar análises críticas e colaborar na elaboração de relatórios, que

revelassem a realidade das contas e dos custos do sistema de transporte por ônibus, o Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SPUrbanuss) se dispôs a contratar a Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi), entidade ligada à Universidade de São Paulo (USP).

Para se ter uma ideia da dimensão do sistema de transporte por ônibus da cidade, vale destacar que ele é operado por mais de oito mil ônibus de quatorze empresas concessionárias e quase seis mil veículos de nove cooperativas, que, a partir de janeiro, se transformaram em empresas permissionárias. Essa frota transporta cerca de 10 milhões de passageiros, percorre quase 3 milhões de quilômetros e realiza mais de 200 mil viagens todos os dias.

Assim que os primeiros números da auditoria foram anunciados pela SPTrans, vários jornais publicaram notícias e editoriais que, à semelhança dos trabalhos desenvolvidos pela Ernest & Young, continham erros de avaliação e análises distorcidas, que não correspondiam à realidade dos fatos.

Um dos editoriais publicados, por exemplo, afirmou que “O que a auditoria fez foi dar números exatos à ganância da prefeitura e às aflições dos usuários”. Ledo engano ou má fé!

Só para mostrar que os números apresentados pela Ernest & Young não estão tão exatos assim, vale mencionar que a própria empresa de auditoria afirma: “Os valores de mercado adotados nos preços dos insumos e dos investimentos, bem como nas condições de financiamento assumidas, não retratam, necessariamente, a realidade financeira das empresas no período, mas são utilizadas como parâmetro do que o setor poderia usufruir”.

Essa condição de análise, por si só, já indica que a empresa da auditoria adotou premissas que não refletem a realidade dos números e, muito menos, características e reverses do tipo de serviço que é prestado pelas empresas operadoras.

De qualquer maneira, mesmo considerando que as premissas adotadas e as condições de análise não seguiram as melhores práticas, houve a constatação que a TIR (Taxa Interna de Retorno) do projeto,

verificada após detalhada análise dos dados contábeis das empresas, não apresenta significativa discrepância com a taxa fixada pelo poder público, por ocasião da contratação dos serviços, em 2003.

Assim, dizer que as empresas apresentam resultados econômicos extremamente vantajosos e lucro real abusivo significa desconsiderar as condições de contratação e as regras do contrato vigente, bem como menosprezar os riscos inerentes ao tipo de serviço prestado.

Do ponto de vista dos levantamentos operacionais, os resultados apresentados, mais uma vez, deixaram muito a desejar. Novamente, a título de exemplo, vale citar que a Ernest & Young fez uma série de cálculos matemáticos para demonstrar que as empresas deixam de realizar, em média, 10% das viagens programadas e, com isso, têm um possível ganho financeiro mensal pela economia de combustíveis, pneus e peças de consumo, bem como de pessoal. Entretanto, a própria empresa de auditoria afirma: "A remuneração de capital não foi considerada, pois a 'Frota Operacional' monitorada pelo SIM atende 100% ou mais da 'Frota Referência' prevista na OSO para cada área".

Ora, se as empresas colocam em operação a totalidade da frota programada, exceto pela quebra dos veículos, as partidas não realizadas não podem ser consideradas de sua exclusiva responsabilidade. O cumprimento das partidas depende, na verdade, das condições de circulação, incluindo interrupções nas vias por obras, ocorrência de acidentes, semáforos embandeirados, congestionamento de tráfego, inundações e manifestações de toda ordem. Todos esses fatores não estão sob controle das empresas operadoras.

Do ponto de vista financeiro, é importante mencionar que a remuneração das empresas é feita com base no número de passageiros transportados, ou seja, passageiro não transportado significa receita não auferida. Se, conforme apontado pela empresa de auditoria, as empresas não realizam cerca de 520 mil partidas, por mês, isso significa uma potencial redução no faturamento mensal, das empresas concessionárias e das permissionárias, da ordem de

R\$ 32 milhões.

No que se refere aos levantamentos feitos em 37 itens relacionados aos veículos, considerados pela empresa de auditoria, "importantes para a operação diária", bem como em nove itens afetos aos equipamentos e instalações das garagens, as conclusões equivocadas não fugiram à regra. Merece destaque a constatação feita pela auditoria de que 98% dos veículos que compõem a frota operacional não possuem microcâmeras nas portas de desembarque e nos postos de cobrança. O auditor responsável por tais levantamentos se esqueceu de verificar que, conforme a legislação vigente, as microcâmeras só são exigidas nos veículos biarticulados.

Embora os trabalhos realizados pela auditoria não tenham se preocupado com isso, não há como negar que a qualidade dos serviços prestados, o cumprimento de viagens programadas e a redução dos custos operacionais dependem do poder público e das empresas operadoras, cada um agindo na sua área de atuação. Infelizmente, as conclusões apresentadas pela empresa Ernest & Young podem ainda dar margem a interpretações e ilações sobre várias questões relativas ao sistema de transporte por ônibus em São Paulo.

Mas, pode-se afirmar, sem medo de errar, que os resultados dos trabalhos realizados pela empresa de auditoria serviram, sim, para resgatar algumas verdades. Continuar insistindo em dizer que o sistema de transporte por ônibus em São Paulo é uma "caixa preta" significa não ter compromisso com a realidade dos números e dos fatos ou estar usando de má fé.

Finalmente, é de se supor que nos trabalhos desenvolvidos existam contribuições e sugestões que possam ser utilizadas para melhorar a qualidade das informações e dos documentos que deverão compor o edital de licitação, com vistas a uma futura contratação de empresas para operar o transporte coletivo urbano da capital.

(*) **Francisco Christovam** é presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SPUrbanuss), vice-presidente da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo (Fetpesp) e membro do Conselho Consultivo do Instituto de Engenharia.



O chassi do ônibus a biometano, produzido na Suécia, é equivalente ao de 15 metros que hoje é fabricado no Brasil

Ônibus da Scania usa biometano produzido com dejetos de animais

Montadora trará mais um chassi da Suécia para ser encarroçado no Brasil e rodar em novas demonstrações urbanas, transportando passageiros em cidades que já manifestaram interesse por essa tecnologia

■ AMARILIS BERTACHINI

A Scania concluiu a segunda experiência feita pela montadora no Brasil com seu ônibus movido a biometano, combustível alternativo com propriedades equivalentes às do gás natural, porém obtido a partir de fontes renováveis, como dejetos de animais, como aves, e resíduos de produtos agrícolas. Depois de um período de demonstração feito no final do ano passado em Itaipu Binacional, em Foz do Iguaçu, no Paraná, o veículo seguiu para o Rio Grande do Sul, onde foi testado no transporte de funcionários da Braskem.

O ônibus rodou com biometano produzido pelo Consórcio Verde Brasil,

chamado GNVerde, que possui uma usina de compostagem em Montenegro (RS). Nesta experiência, o biometano foi feito a partir de cascas de ovos e dejetos de galinhas da Naturovos, uma das maiores produtoras de ovos da região Sul, e de cascas de laranja da Ecocitrus. O combustível resultou em um alto teor de metano (97,4%), com emissões de até 70% menos poluentes do que um ônibus equivalente movido a óleo diesel comum.

De acordo com informações da Scania, o projeto pretende ajudar a sociedade a resolver duas questões: a emissão de gases nocivos e a necessidade de

dar uma destinação sustentável para o dejetos de aves, uma vez que o Brasil é um dos maiores produtores de galinhas do mundo. Os dejetos de aves poedeiras possuem alto teor de metano. Na Naturovos são produzidas 3.500 toneladas de dejetos de aves por mês.

Atualmente, os dois geradores da usina do Consórcio Verde Brasil trabalham com 40 toneladas/dia de dejetos, a partir de quatro toneladas de esterco e o restante vem de composto orgânico das frutas da Ecocitrus e de biomassa (celulose). Com esse volume de matéria-prima, a produção pode chegar a 2.400 metros cúbicos/dia de biogás, dos quais

1.200 de biometano (biogás purificado).

O veículo foi testado dentro do parque da Braskem, transportando funcionários da própria empresa. A avaliação resultou em uma média de consumo de 2,13 km/metro cúbico. Em marcha lenta, com motor a 610 rpm, o ruído foi de 77,53 decibéis, em média. A 2.500 rpm, a média do ônibus foi de 95,67 decibéis – o limite é de 98 decibéis.

Toda esta demonstração do Sul foi feita em uma parceria que envolveu a Scania, a Braskem, a Companhia de Gás do Estado (Sulgás), o Consórcio Verde Brasil, a Naturovos, a Ecocitrus e dados analisados pela faculdade Univates.

No início de fevereiro foi publicada a Resolução ANP nº 8, no Diário Oficial da União, que regulamenta a especificação do biometano oriundo de produtos e resíduos orgânicos agrossilvopastoris e comerciais destinados ao uso veicular (GNV) e também a instalações residenciais e comerciais. No Rio Grande do Sul, onde recebeu a marca GNVerde, o biometano poderá ser misturado ao gás natural na rede de distribuição da Sulgás.

CHASSI – O ônibus a biometano da Scania, partiu da matriz da montadora na Suécia e chegou ao país no final do ano passado, depois de passar pela Colômbia e pelo México, sempre abastecido com GNV (gás natural veicular).

De acordo com Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus da Scania no Brasil, após a experiência no Sul este ônibus volta para a Suécia no final de março. Já está prevista a chegada de outro chassi Euro 6, que fica pronto em abril, com carroceria fabricada por uma empresa brasileira, para rodar em novas demonstrações urbanas, transportando passageiros em diversas cidades que manifestaram interesse por essa tecnologia.

A Scania já comercializa ônibus a biogás para aplicação urbana na Europa



Munhoz, da Scania: tecnologia é economicamente competitiva com o óleo diesel

– onde o uso do biometano como combustível veicular é mais difundido – com as carrocerias feitas na Suécia pela própria montadora que contabiliza cerca de 1.500 ônibus a gás rodando no mercado europeu, segundo Silvio Munhoz. A unidade que veio para o Brasil tem configuração para 80 passageiros, mas pode ser adaptada para o mercado brasileiro, com menos assentos, e transportar até 120 pessoas.

“O projeto no Brasil visa viabilizar o consumo de combustíveis alternativos nas grandes metrópoles, onde existe um problema de contaminação sério, e demonstrar que tecnicamente a tecnologia está disponível, robusta e madura e que economicamente é competitiva com o óleo diesel”, declara Munhoz.

O ônibus Scania trazido ao Brasil tem 15 metros de comprimento, com dois eixos direcionais e motor Scania Euro 6 de 5 cilindros, com 320 cv. O motor foi desenvolvido para trabalhar com gás, não é adaptado nem convertido, o que quer dizer que ele trabalha com gás natural ou com qualquer gás que tenha composição química similar à do gás natural, com alto índice de metano. Considerando a configuração do veículo

testado em Itaipu, o ônibus tem autonomia para percorrer cerca de 350 quilômetros por dia.

“O grande desafio que existia no desenvolvimento da tecnologia dos motores, era o motor conseguir trabalhar com a variação da qualidade do gás”, diz Munhoz, explicando que como o gás natural e o biometano são produzidos de diversas fontes, a quantidade de metano varia um pouco e os motores das gerações anteriores tinham dificuldade de trabalhar com essa oscilação e apresentavam perda de rendimento.

“A tecnologia está robusta, madura e confiável. A contaminação desse veículo fica bem abaixo dos limites do Euro 6, com praticamente zero de emissão de material particulado, que é o grande vilão da contaminação nos grandes municípios. Quem sabe esta demonstração que estamos fazendo em vários locais sensibilize as autoridades para adotar esta tecnologia disponível que, além de menos poluente, pode contribuir com a estabilidade tarifária uma vez que o custo do combustível é bastante inferior ao do óleo diesel e não está sujeito às variações do petróleo como o diesel”, declara Munhoz.



Itaipu tem também em sua frota dois automóveis Fiat que usam biometano

ITAIPU – A experiência no Paraná aproveitou a iniciativa da Itaipu Binacional que há dez anos vem identificando na região o biogás como um combustível possível de entrar na matriz energética regional. De acordo com Cícero Jayme Bley Junior, assessor de energias renováveis da companhia, existem na região 1,5 milhão de suínos, 60 milhões de aves e entre 500 e 600 mil vacas leiteiras. Esses animais produzem dejetos que, quando não são destinados de maneira correta, vão para a natureza, entram nas calhas dos rios, e acabam no reservatório da usina hidrelétrica de Itaipu, causando



nas beiras do reservatório um fenômeno de degradação da qualidade da água.

Foi a partir desse problema que a empresa buscou a solução de aproveitamento do biometano. Bley Junior calcula que existam cerca de 20 bilhões de metros cúbicos de biogás no Brasil que poderiam ser aproveitados para essa finalidade. O biometano é um derivado do biogás, que quando é purificado, tira-se dele o gás carbônico e todas as outras impurezas, ficando com 98% de pureza, e a partir daí se torna o biometano, um combustível capaz de mover um ônibus como esse da Scania. Além do teste feito com o ônibus a biometano, Itaipu tem dois automóveis em sua frota rodando com biometano, da Fiat. A companhia tem também veículos a etanol e elétricos em sua frota.

O projeto concretizou-se com uma parceria feita entre Itaipu Binacional, Scania, o Centro Internacional de Energias Renováveis-Biogás (CIBiogás-ER),

Cícero Bley Junior calcula que existem 20 bilhões de m³ de biogás a serem aproveitados

a Fundação Parque Tecnológico Itaipu (FPTI) e a Granja Haacke, localizada em Santa Helena (PR), responsável pelo fornecimento do biometano.

A granja Haacke tem 84 mil galinhas poedeiras e 750 bovinos de corte. O gás é produzido a partir de dejetos de aves poedeiras, é filtrado, comprimido e envasado em cilindros que depois são transportados para o parque de Itaipu. Lá foi construído um posto de abastecimento para o ônibus e para os outros dois automóveis da frota movidos a biometano.

De acordo com os técnicos de Itaipu, o abastecimento do ônibus demora em torno de 30 minutos se for usada apenas a diferença de pressão dos cilindros, mas pode cair para cerca de seis minutos com o uso do compressor para empurrar o gás. Já o automóvel é abastecido em três minutos.

Na avaliação de Munhoz, os cerca de três mil quilômetros que o ônibus percorreu dentro de Itaipu comprovaram os benefícios do uso do combustível renovável. “Em relação ao preço por quilometragem, o custo do biometano é menor em 56% ante um veículo similar a diesel”, revela.

Segundo Rodrigo Regis de Almeida Galvão, diretor-presidente do CIBiogás, a continuidade desse projeto será o reaproveitamento do biogás oriundo de um refeitório que existe no local e que tem uma saída de esgoto do processo. O plano é fazer toda a purificação para a produção do próprio biogás, tornando-se mais independente do combustível produzido pela granja Haacke. Será criado também um centro de mobilidade junto com o parque tecnológico que vai prover adaptações de automóveis a gasolina da frota para gás. A intenção é criar no local uma retífica de carros para fazer a adaptação e incentivar o uso dessa tecnologia entre os próprios funcionários de Itaipu. ■

Vendas de ônibus Volvo crescem mesmo com queda do mercado

Foi o segundo melhor ano da história da empresa no mercado de ônibus da América Latina, com um total de 3.171 chassis comercializados

O volume de vendas de ônibus da Volvo cresceu 2,7% em 2014 em relação a 2013, apesar do mercado total de ônibus ter registrado uma queda de 16,3%, de acordo com dados da Anfavea. Nos segmentos em que a Volvo atua, de pesados e semipesados, a queda do mercado foi de 7,4%.

Este foi o segundo melhor ano da história da montadora no mercado de ônibus na América Latina. Foram comercializados 3.171 chassis, sendo 1.706 veículos emplacados no Brasil e 1.465 entregues no mercado externo. O melhor ano foi 2011, quando a empresa vendeu 3.622 chassis.

A Volvo conquistou mais 1,2% de market share, atingindo 11,9% de participação no mercado de ônibus no Brasil nos segmentos de pesados e semipesados. Nos últimos quatro anos, a empresa vem aumentando sua participação de mercado de forma consistente. Em 2010 tinha 4,1% de participação; em 2011, 7,7%; em 2012 alcançou 9,9%; e em 2013, 10,7%.

“Apesar do cenário negativo, o ano foi muito positivo para a Volvo Bus. Tivemos um aumento das vendas tanto no mercado interno quanto no mercado externo”, afirma Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America. O executivo atribui os bons resultados à satisfação dos clientes com a marca e cita uma pesquisa realizada no final de 2014 por instituto de pesquisas que apontou um índice de 80% de clientes muito satisfeitos no Brasil e de 76% na América Latina.

Para 2015 Pimenta adota uma opinião otimista. “Apesar do que pode indicar o cenário desanimador, as vendas de ônibus podem crescer neste ano”, afirmou. Ele atribui um conjunto de fatores que devem melhorar o mercado. É um momento político favorável nas cidades brasileiras, um ano antes das eleições, que costuma incentivar a aquisição de ônibus urbanos. As tarifas também foram reajustadas, o que estimula a renovação das frotas.

NOVO PRESIDENTE DA VOLVO



Claes Nilsson é o novo presidente do Grupo Volvo Latin America. Ele assume o comando da operação latino-americana em substituição a Roger Alm, que depois de cinco anos no Brasil, foi designado para uma nova posição no Grupo Volvo na Europa.

Antes de ser nomeado para o Brasil, Nilsson era o presidente da Volvo Trucks e Chefe de Vendas da Área Central Norte da Europa. Ele teve um papel bastante importante na introdução mundial da nova linha de caminhões da marca, também lançada recentemente no Brasil e demais países da América Latina.

Além disso, aguarda-se para este semestre a regulamentação das concessões de linhas interestaduais pela ANTT, que deverá impulsionar as vendas de ônibus rodoviários.

Os números de 2014 da Volvo indicam um equilíbrio entre as vendas no mercado interno e externo. No ano passado, as exportações representaram 46% das vendas de chassis. Nos últimos anos, as exportações correspondiam a menos de 40% do total de vendas de ônibus da Volvo. ■





As carrocerias em destaque na FetransRio

Fabricantes de carrocerias levaram para a FetransRio novas versões de suas linhas já consagradas no mercado nacional, sem grande ousadia, mas aprimorando modelos que já têm clientes cativos

■ AMARILIS BERTACHINI

A indústria nacional de ônibus, que produziu de janeiro a dezembro do ano passado 27.967 veículos, pôde mostrar as tendências do setor para um público de mais de 10.000 visitantes, incluindo interessados de toda a América Latina, durante a 10ª edição da FetransRio, uma das duas mais importantes feiras de ônibus do país, que aconteceu em novembro passado junto ao 16º Etransport, congresso sobre mobilidade urbana realizado no Rio de Janeiro.

Cautelosos em relação ao desempenho

da economia nacional, os fabricantes de carrocerias preferiram apostar em novas versões de modelos já bem aceitos por seus clientes, com a introdução de melhorias, modernidades e avanços tecnológicos que lhes garantissem suas fatias do mercado.

Ao todo foram 83 expositores, entre fabricantes de carrocerias, chassis, peças e componentes, prestadores de serviço, entidades e empresas de tecnologias direcionadas a este segmento, mas os estandes que abrilhantaram o evento e mais

atraíram a atenção do público foram os das fabricantes de carrocerias para ônibus.

Gigante do setor, com unidades em oito países estrangeiros, a Marcopolo destacou em seu estande os modelos urbanos Novo Torino e Viale BRS Low Entry, ambos direcionados a sistemas de alta capacidade de transporte de passageiros, e o já consagrado rodoviário Paradiso 1800 Double Decker 8x2.

O NOVO TORINO – Uma remodelagem do Torino (o modelo mais vendido pela Marcopolo ao longo de sua história) exposto no evento refletiu um exemplar emblemático: foi a milésima unidade do urbano produzida na fábrica da Marcopolo Rio (antiga Ciferal), em Duque de Caxias (RJ). Ali é fabricado também o Novo Torino Articulado, com capacidade para 130 passageiros, comercializado para os sistemas de BRT (Bus Rapid Transit) Transoeste e Transcarioca, ambos no Rio.

O Novo Torino foi concebido com um visual mais moderno e acomoda um volume maior de tecnologia embarcada, com





sistema multiplex redesenhado, painel de instrumentos com tela colorida de LCD de 3,5 polegadas, sistema de ar condicionado opcional e novos conjuntos óticos traseiro e frontal que incluem luz diurna que agrega mais segurança ao trafegar no trânsito urbano. O modelo, segundo a empresa, possibilita aos operadores menores custos operacionais e de manutenção e tem aspectos de maior ergonomia e praticidade para motoristas e cobradores.

Ao longo de seus 30 anos de história, a Marcopolo já produziu mais de 100 mil unidades do Torino convencional, das quais cerca de 20 mil foram exportadas. A empresa atribui a boa aceitação de mercado para esse modelo às suas características de conforto, segurança e robustez.

Já o Viale BRS Low Entry, é indicado para circulação em grandes centros urbanos. Tem 13,4 metros de comprimento e capacidade para 40 passageiros. O modelo atende a todos os requisitos de acessibilidade, tem sistema de ar condicionado e oferece monitoramento interno com quatro câmeras e gravador de imagens.

Na linha dos rodoviários, o requintado Paradiso 1800 Double Decker 8x2 promete conforto e comodidade comparáveis às da primeira classe de aeronaves de voos internacionais. O veículo tem capacidade para 44 passageiros no piso superior, com poltronas semileito, e 12 assentos no piso inferior. As poltronas são revestidas de couro, utilizam espumas especiais (viscoelástico) nos pontos da cabeça e do

pescoço, e contam com apoios de braço mais largos e macios.

O veículo oferece espaço para bar com geladeira e cafeteira, sistemas de áudio e vídeo com cinco monitores, ar condicionado e sanitário, além de camarote para o motorista auxiliar. O salão de passageiros tem iluminação à base de Leds, com luzes indiretas, que criam um ambiente de maior conforto visual, assim como nas luzes de leitura dos porta-focos, com acionamento por toque, que contam também com amplificadores de áudio individuais e integrados.

A Marcopolo aproveitou o evento para destacar os 65 anos de atividade da empresa, comemorados em 2014, com uma exposição chamada de "Nas idas e vindas da vida, conte sempre com nossa energia", em que exibiu painéis com registros de alguns dos principais momentos e fatos históricos da companhia gaúcha.

As empresas da Marcopolo no Brasil

somaram no ano passado uma produção de 10.987 ônibus. Separadamente, a Marcopolo encerrou 2014 com uma produção de 6.047 veículos, o que representou uma queda de 17,1% sobre 2013, e a Marcopolo Rio produziu 4.940 unidades em 2014, resultado 14% inferior ao do ano anterior.

CAIO – A Caio Induscar, segunda maior fabricante de ônibus do país, aproveitou a FetransRio para apresentar o modelo Apache Vip reestilizado, a carroceria Solar, concebida para o transporte rodoviário e de fretamento, e o modelo Foz 2400 executivo.

Líder de vendas da Caio no mercado nacional, o Apache Vip, passou por algumas mudanças, com foco na área externa onde os conjuntos óticos ficaram com uma nova geometria e receberam day lights (luz de posição) em Led, o que evita a queima constante de lâmpadas. As lanternas





tornaram-se um bloco de Led e são intercambiáveis, o que permite que a mesma peça seja utilizada no lado direito ou esquerdo, facilitando a reposição e a manutenção. Foi projetada uma nova inclinação da área do itinerário frontal superior, resultando em uma aparência externa mais aerodinâmica. A janela do motorista ficou com novo layout que facilita a manutenção e o para-choque dianteiro de três partes passou a ser fabricado com um novo material que absorve melhor os impactos.

Internamente, a principal mudança foi a central elétrica que ficou com mais espaço para acomodar e organizar todos os componentes elétricos, uma necessidade crescente diante do aumento de tecnologia embarcada nos veículos atuais. Além disso, ganharam nova cor as garras, sapatas, capas de poltronas e tampas das caixas de porta, da central elétrica e da cúpula interna dianteira, facilitando a limpeza.

No modelo Solar, destacaram-se as grades frontais com grandes entradas de ar, o que melhora a refrigeração do motor. O farol tornou-se um conjunto óptico único, incorporou características automobilísticas com uma moderna linha em Led, que funciona como luz de posição. O salão interno conta com iluminação também em Led, que gera maior economia e facilita a manutenção; luz de leitura individual e ajustável para maior comodidade dos passageiros e numeração iluminada, que facilita a localização dos assentos pelos usuários. O piso antiderrapante, além de mais segurança aos usuários, favorece a limpeza.

Já o Foz 2400 executivo mostrou na feira suas linhas gerais arredondadas e seus detalhes cromados. O farol deste modelo é um conjunto ótico único que também incorporou características automobilísticas, com uma moderna linha em Led que funciona como luz de posição. A traseira do veículo

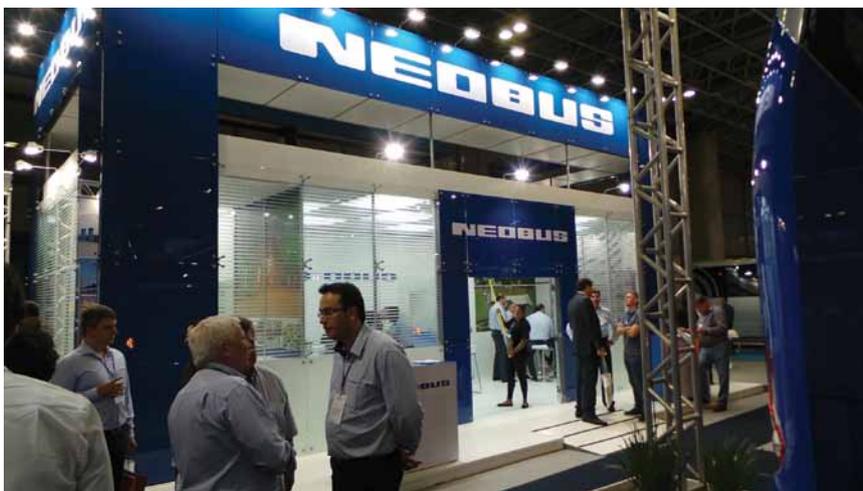
caracteriza-se por seus traços alongados, seu vidro vigia foi totalmente redesenhado e recebeu detalhes cromados. As lanternas são em um bloco único, com luzes em Led e para-choque com dois refletivos que o acompanham.

No ano passado a Caio Induscar produziu 7.715 ônibus (7.298 urbanos), um resultado 16,7% abaixo do registrado em 2013, quando foram fabricadas 9.262 unidades.

COMIL – No estande da Comil, a encarregadora apresentou o Campione 3.25 reestilizado. O modelo, que é direcionado aos segmentos de fretamento, linhas rodoviárias intermunicipais e interurbanas, recebeu conceitos avançados em metodologia de projeto e construção da carroceria e agregou componentes funcionais que visam trazer mais conforto ao passageiro e ao condutor. As linhas externas incorporaram a tendência dos Campiones DD e HD, mais harmônicas, oferecendo melhor aspecto visual e mais facilidade na limpeza.

Com o objetivo de atender às necessidades de seus clientes, a Comil destacou entre os atrativos do novo Campione 3.25 a redução do consumo de combustível, proporcionada pela curvatura frontal mais acentuada e pelo baixo peso do conjunto estrutural. Outro ponto positivo do modelo é o de manter a intercambialidade de peças entre os produtos Comil, o que permite maior eficiência funcional para o frotista, já que janelas e componentes de iluminação possuem as mesmas peças que os demais modelos da marca. O novo conjunto de painel modularizado e novo sistema de abertura de capô do 3.25 facilitam a reposição de peças.

O modelo também ganhou um novo conceito de estepe, em posição traseira horizontal, o que proporciona operação rápida e simples, maximizando o espaço interno do salão dos passageiros e facilitando o manuseio do pneu. A distribuição



dos bagageiros foi otimizada, aumentando o volume da bagagem no entre-eixos. Os conjuntos óticos também foram remodelados, seguindo a legislação internacional de iluminação e visibilidade, e utilizam a Daytime Running Light (DRL) que visa aumentar a visibilidade do veículo em condições diurnas.

Internamente, o vão de acesso ficou maior em relação ao produto anterior e o salão de passageiros ganhou amplitude. Foi desenvolvida uma nova concepção dos acabamentos internos, em polímero, que concede maior leveza ao conjunto. O porta-pacotes e todo o ambiente interno ganharam novo sistema de iluminação em Led, que tornam o interior do veículo mais sofisticado. A configuração interna pode chegar a 52 lugares e permite instalação de itens como geladeira, cafeteira e bebedouro, montagem de kit de áudio e vídeo com até quatro configurações diferentes.

Foram expostos também na FetransRio outros dois modelos da Comil: o Campione DD e o Svelto. O Campione Double Decker é indicado para viagens de longas distâncias e turismo de alto padrão porque sua linha oferece requinte e sofisticação aos passageiros. O modelo está disponível para chassis 6x2 e 8x2 e pode agregar itens diferenciados como sofás, mesa de jogos, bar e equipamentos de entretenimento. Já o modelo Svelto é direcionado ao transporte urbano e oferece ergonomia aperfeiçoada e alto desempenho.

A Comil encerrou 2014 com uma produção de 3.107 veículos, volume 6,58% menor que o alcançado no ano anterior.

NEOBUS – A encarroçadora Neobus aproveitou o evento para lançar um novo modelo de ônibus rodoviário para curtas e médias distâncias, com foco no setor de fretamento: o New Road N10 340. A empresa buscou agregar um design moderno e linhas arrojadas para destacar seu visual e promete baixo custo de manutenção aos



operadores, além de robustez e segurança tanto para quem anda quanto para quem dirige esse veículo.

O N10 340 é um rodoviário indicado para curtas e médias distâncias, de grande versatilidade. Em sua versão mais completa atende ao turismo e ao transporte intermunicipal e no modelo standard é ideal para o fretamento, oferecendo conforto e segurança aos passageiros durante os deslocamentos para o trabalho.

O veículo foi projetado com design futurista e linhas arrojadas, que destacam o seu visual. Internamente recebeu poltronas largas e confortáveis, para proporcionar maior conforto aos passageiros. Tem bagageiros amplos, acesso facilitado para manutenção, conjunto ótico dianteiro com farol elíptico, DRL (Daytime Running Lamp) em Led e iluminação interna e de leitura também em Led. As janelas são amplas para dar aos passageiros uma visão panorâmica de fora. O sistema multiplexado tem design atraente e funcional.

No ano passado, a produção da Neobus somou 2.916 veículos, volume 22,7% abaixo do total fabricado em 2013.

IRIZAR – De olho nas necessidades de seus clientes que buscam maior capacidade no bagageiro para acomodar as malas e cargas em geral nas viagens rodoviárias, a Irizar partiu de seu modelo de sucesso, o i6, e desenvolveu o i6 Plus, uma versão que agrega a vantagem de oferecer um volume superior de bagageiro, porém mantendo o mesmo peso em ordem de marcha do Irizar i6

que já era comercializado no mercado. Esta configuração ficou mais leve e proporciona a redução do consumo de combustível, de pneus e baixo custo de manutenção, graças à sua carroceria mais leve.

Também atraiu a atenção dos visitantes a nova tecnologia disponível, através do wi-fi disponibilizado a bordo, para o entretenimento dos passageiros. Um aplicativo pode ser acessado diretamente do smartphone ou do tablet do passageiro dando acesso a filmes, músicas, informação em tempo real do itinerário (próxima parada e hora estimada de chegada ao destino), posição do veículo no mapa, pesquisa de satisfação e outras programações. O i6 Plus pode ser encarroçado em qualquer chassi 6x2 produzido atualmente.

O Irizar i6 foi lançado no Brasil durante a edição da FetransRio de 2012 e voltou ao evento em 2014 após grande aceitação no mercado. O Irizar i6 é direcionado a serviços regulares e eventuais, desenvolvido para unir todas as inovações exigidas pelos usuários e legislações. A carroceria foi desenvolvida para ter baixos coeficiente de consumo de combustível e custo por quilômetro rodado. O desenho interno oferece um ambiente agradável e conforto com o uso das poltronas de design exclusivo Irizar, com climatização adaptável, monitores e iluminação em Led.

Em 2014, ano em que o grupo espanhol Irizar comemorou 125 de atividade no mundo, a Irizar Brasil produziu um total de 635 veículos, 21% a menos que o volume fabricado em 2013. ■

Além de ônibus, FetransRio planeja receber barcas, trens e VLTs

Fetranspor estuda abrir o evento à participação de outros modos de transporte de passageiros para estimular a integração e beneficiar a mobilidade urbana como um todo

■ AMARILIS BERTACHINI

Uma das principais feiras de ônibus do país, a FetransRio, deverá abrir espaço para a participação de outros modos de transporte de passageiros. A ideia é já a partir da próxima edição, em 2016, incluir no evento sistemas como VLT (Veículo Leve sobre Trilhos), barcas, trens e metrô.

“Para que o sistema de transporte tenha um bom funcionamento ele tem que funcionar em rede”, defende Lélis Teixeira, presidente da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor), entidade responsável pelo evento. A decisão reflete a posição da própria Fetranspor que, através de suas empresas associadas, participa, além do transporte de passageiros por ônibus, de outros dois modais no Rio de Janeiro: está envolvida na construção do VLT na região central e portuária do Rio e é sócia da CCR Barcas, que faz a ligação Rio-Niterói.

“Essa visão mais holística faz com que proponhamos essa ampliação para outros modais que tenham interesse. Serão bem-vindos porque com a integração é possível prestar um melhor serviço e conquistar uma melhor mobilidade”, declara Teixeira. Ele acredita que a participação de outros modais, tanto na feira, quanto nos painéis do Etransport – evento bienal que



Lélis Teixeira: a integração permite prestar um serviço melhor

acontece paralelamente à feira – contribuirá para os trabalhos que visam à melhoria da mobilidade urbana.

Espaço não será problema. O evento ocupou no ano passado uma área de 35 mil m² com toda a cadeia produtiva do transporte, exibindo os produtos da indústria brasileira para cerca de 10 mil visitantes, incluindo participantes de toda a América Latina. Na FetransRio, a feira de ônibus, foram 83 expositores entre fabricantes de chassis, carrocerias, peças e componentes, prestadores de serviço e entidades. Em sua 16ª edição, o Etransport

do ano passado foi marcado como a primeira vez em que o congresso se tornou mundial, ao sediar a 8ª Conferência Internacional de Ônibus da União Internacional de Transporte Público (UITP).

Pelos cálculos do executivo, foram mais de 200 representantes de vários países, discutindo e apontando tendências e caminhos para a mobilidade urbana em apresentações feitas em 50 painéis. “Tivemos gente de diversos países, professores de grandes universidades americanas e europeias, com propostas e modelos que mostraram o que deu certo nas cidades daqueles países para substituir o automóvel pelo transporte coletivo e como se pode adotar melhores práticas que ainda não temos aqui”, disse.

Essa participação internacional levou Lélis Teixeira a comparar o evento a uma “mini ONU” (Organização das Nações Unidas), reunindo várias línguas, culturas e melhores práticas. “No início, o evento só atraía visitantes da região, depois se tornou nacional e hoje atraímos palestrantes de todo o mundo. Inserimos o Etransport no cenário mundial do transporte através dessa parceria com o UITP”, declara o executivo da Fetranspor, que é também presidente da UITP América Latina.

“Pela primeira vez tivemos uma

participação internacional no nosso congresso, isso dá uma referência muito grande porque a UITP é uma entidade criada em 1885, tem história, um acervo de realizações, é uma rede internacional que envolve todos os que fazem parte da cadeia produtiva do transporte, desde institutos de pesquisa, formadores de opinião, políticos, autoridades do transporte, indústria, somando 3.400 membros. É uma defensora global do transporte público e abrange todas as unidades do transporte”, declara Teixeira.

Ele ressalta que 80% do transporte mundial são feitos por ônibus e o Brasil, sendo um dos maiores mercados desse setor, requer novos conhecimentos, inovação e melhorias, itens que foram abordados no evento.

Um dos painéis do congresso tratou do conceito de BHLS (sigla em inglês para Bus with High Level Service), sistema de transporte por ônibus com serviço de alto nível, já usado em mais de 26 cidades europeias. O BHLS foi criado em 2008, por iniciativa da Comissão Europeia, coordenado pela UITP e com apoio dos cinco maiores fabricantes de ônibus do continente. O serviço surgiu como uma variação regionalizada para os BRT, focado em um diferencial: o alto nível de serviço com o objetivo de competir com os automóveis. “Quanto melhor o nível da qualidade do serviço e sua priorização na via pública, mais atrairemos usuários do automóvel e melhor mobilidade teremos”, avalia o executivo.

Teixeira ressalta que a Fetranspor continuará atenta e propondo novos projetos e ações para fazer do Rio de Janeiro uma referência no assunto transporte. “Este será o nosso legado, que a Etransport seja indutora do desenvolvimento urbano e da mobilidade”, diz.

UITP – A conferência da UITP realizada no ano passado durante o Etransport aconteceu pela primeira vez na América Latina, em 128 anos de história da entidade. Na



Conferência da UITP aconteceu pela primeira vez na América Latina

reunião interna de seu “Policy and Executive Board”, a equipe desenvolveu um trabalho estratégico de orientar seus grupos e comissões sobre toda a visão de transporte do mundo. Segundo Teixeira, entre os assuntos abordados, foram apresentados trabalhos interessantes, um deles sobre qual é a tendência do mundo em termos de novas utilizações de tecnologias sustentáveis.

A conferência da UITP reuniu empresas que representam 70 mil ônibus em operação no mundo e procurou definir quais são os caminhos que essas empresas vão adotar, investindo em novas tecnologias. O bloco europeu, segundo Teixeira, já definiu claramente sua opção por ônibus elétricos ou híbridos, mas tem também uma grande prevalência de ônibus com biocombustíveis. “Então, entendemos que, embora tenha um caminho indo para essas duas direções, prevalecerá a que oferecer uma tecnologia mais viável economicamente, porque todas estão em evolução”, analisa o executivo da Fetranspor.

No Rio de Janeiro, os empresários ligados à Fetranspor estão apostando em

uma promissora alternativa ligada ao biocombustível: o diesel de cana. Entre suas vantagens estão as características de ser um combustível renovável, com todas as qualidades do diesel e com a vantagem de emitir menos poluentes. Outra grande vantagem sobre as demais tecnologias é que para seu uso não é preciso substituir ou adaptar os atuais veículos com motorização Euro 5. De acordo com Teixeira, o diesel de cana pode ser utilizado imediatamente.

“Estamos muito ligados no que virá como tecnologia não poluente. O diesel de cana é usado no Euro 5 e já temos 20 ônibus convencionais usando esse combustível há um ano e meio e outros dez ônibus no BRT (Bus Rapid Transit) usando o diesel sem nenhuma alteração, com acompanhamento de dois grandes fabricantes mundiais, e com excelentes resultados. O consumo é basicamente o mesmo, com zero de emissão. O que estamos aguardando é a evolução da produção em escala para termos preços mais competitivos”, declara. ■



Combustíveis alternativos ganharam destaque nos ônibus expostos no Rio

Gás Natural Veicular, biodiesel, veículos híbridos e 100% elétricos foram as apostas das fabricantes de chassis para atrair o público da FetransRio

■ AMARILIS BERTACHINI



A Mercedes-Benz deu destaque ao seu motor 'Dual Fuel', diesel e GNV, para ônibus urbanos

Além das apostas nos ônibus híbridos e nos 100% elétricos, como forma de ressaltar a importância do uso de energias sustentáveis na busca de soluções para a mobilidade urbana, as fabricantes de chassis para ônibus resgataram na FetransRio um velho conhecido das correntes que defendem o uso de combustíveis alternativos no transporte público: o gás natural veicular (GNV).

A Mercedes-Benz foi a montadora que deu maior destaque ao assunto ao apresentar os avanços feitos nos testes com seu motor 'Dual Fuel', diesel e GNV para ônibus urbanos. "Este é mais um desenvolvimento pioneiro da nossa marca, dando continuidade a experiências de sucesso, como o uso de biodiesel e diesel de cana, combustíveis alternativos já amplamente utilizados em veículos comerciais no Brasil", disse Curt Axthelm, gerente senior de marketing de produto ônibus da

Mercedes-Benz do Brasil.

A empresa anunciou para este primeiro trimestre de 2015 os primeiros testes desta nova tecnologia em três ônibus urbanos que circularão durante todo o ano no Rio de Janeiro, em parceria com a Companhia Distribuidora de Gás do Rio de Janeiro-CEG, e as empresas Saens Pena e Vila Real.

Nessa tecnologia, o GNV é o combustível principal e é complementado pelo óleo diesel, que pode ser o diesel de petróleo S10, ou uma mistura com até 20% de biodiesel ou, ainda, 100% de diesel de cana. De acordo com a empresa, quando o motor opera no modo "Dual", o óleo diesel é utilizado como indutor de chama para a ignição do gás. Esse motor também pode operar exclusivamente com óleo diesel, caso não haja disponibilidade de GNV. Com o motor usando até 70% de GNV, é possível alcançar uma redução de 18% nas

emissões de HC e CO₂, um dos principais gases do efeito estufa, e ainda redução de cerca de 10% na emissão de material particulado.

A Mercedes-Benz explica que para viabilizar o projeto, foram feitas mudanças na arquitetura elétrica e eletrônica do veículo, com a inclusão de um módulo para o controle de injeção de GNV no motor, mantendo o sistema SCR (redução catalítica seletiva) e aplicando adicionalmente um catalisador de oxidação, para reduzir as emissões de monóxido de carbono e metano. Os tanques de GNV podem ser montados na carroceria e conectados ao sistema de válvulas de alimentação do motor existentes no chassi. A quantidade de cilindros é determinada pela autonomia necessária e pela distribuição de pesos no layout para cada operação.

Além de apresentar os motores movidos a combustíveis alternativos, a Mercedes-Benz do Brasil, lançou na feira uma nova versão do chassi OF 1724, com câmbio automatizado. O modelo atende aos segmentos urbano, rodoviário de curtas distâncias, fretamento e turismo e passa a oferecer a opção de ser equipado com caixa de mudanças G-85 automatizada de seis marchas.

Essa caixa automatizada "SmartShift" da Mercedes foi desenvolvida especialmente para ônibus e permite a escolha entre o modo manual e o automático. Este chassi tem motor OM 926 LA de seis cilindros e 7,2 litros, com potência de 238 cv a 2.200 rpm e torque de 850 Nm, entre 1.200 e 1.600 rpm.

A empresa expôs em seu estande

outros seis chassis de ônibus: o chassi OF 1721 L com motor dianteiro e suspensão pneumática; o OH 1621 L, também com suspensão pneumática, porém com motor traseiro; o micro-ônibus LO 916; o superarticulado O 500 MDA com piso alto, na versão BRT; e os chassis rodoviários O 500 RSD 6x2 e O 500 RSDD 8x2, desenvolvidos para longas distâncias e que podem receber carrocerias Double Decker e Low Driver.

MAN – Já a MAN Latin America, apresentou no evento seu primeiro micro-ônibus com piso baixo, o Volksbus 9.160 OD piso baixo, que também oferece a suspensão pneumática. O desenvolvimento do Volksbus 9.160 OD piso baixo foi inspirado no programa Caminho da Escola que atualmente é direcionado somente às áreas rurais, mas que deve se estender às áreas urbanas também. Este chassi tem entre-eixo de 5.000 mm, o que possibilita a construção de carrocerias de até nove metros, opção de portas em ambos os lados e aceita acomodação de até três boxes para cadeirantes.

De acordo com a empresa, o veículo é indicado para operações que incluem transporte escolar e linhas urbanas alimentadoras e distribuidoras. O motor é Cummins ISF de 3,8 litros, e a transmissão é ZF S5 420 de cinco marchas.

“Mais uma vez, a MAN Latin America se destaca com soluções inovadoras em prol da mobilidade inteligente no país. Nossa premissa é ouvir os clientes e foi exatamente sob essa ótica que desenvolvemos todos os veículos apresentados na FetransRio 2014”, declarou Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da montadora.

A MAN também expôs em seu estande o VW 15.230 OT, com motor traseiro MAN D08 de quatro cilindros, cujo principal atrativo é o menor consumo de combustível; o já conhecido VW 17.230 OD, apresentado com suspensão pneumática



Biarticulado da Volvo: 28 metros de comprimento e capacidade para 270 passageiros



A MAN apresentou o VW 15.230 OT com motor traseiro MAN D08 de quatro cilindros



O visitante pôde caminhar na plataforma elevada transparente sobre o Scania K 400 6x2

integral e tecnologia de automatização do eixo com dupla relação, patenteada pela montadora; o VW 9.160 OD convencional, com chassi para carroceria de até 32 lugares; o VW 15.190 pronto para aplicação “micrão”; e o VW 18.280 OT LE com piso baixo (low entry), que chega com nova opção de transmissão automática.

VOLVO – No espaço da Volvo, o chassi biarticulado foi escolhido para ser o destaque, mas os visitantes foram atraídos também pelo simulador de direção de um ônibus híbrido, que a montadora colocou em seu estande para que os condutores profissionais pudessem perceber as diferenças entre dirigir um ônibus movido puramente a diesel e um híbrido. De acordo



A chinesa BYD levou à feira o K9, urbano 100% elétrico que ela pretende fabricar no Brasil



O Volksbus 9.160 OD lançado pela MAN é o primeiro micro-ônibus com piso baixo do mercado

com a empresa, uma das diferenças é a quase ausência de ruídos quando o veículo entra no modo elétrico e outra é o sistema de frenagem regenerativa, que aproveita a energia dissipada durante a frenagem para recarregar a bateria.

O biarticulado da Volvo tem 28 metros de comprimento e capacidade para 270 passageiros. "O biarticulado é a melhor solução para aumentar a eficiência dos sistemas de transporte urbano nas grandes cidades. Oferece uma melhor qualidade de vida aos passageiros, uma vez que diminui os tempos de deslocamento", defendeu Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

A Volvo também expôs em seu estande o rodoviário B340R, considerado o mais leve do mercado no segmento pesado, por ser fabricado com um tipo especial de aço que garante essa leveza, mas mantém a robustez do modelo. É equipado de série

com a caixa de câmbio eletrônica da Volvo, a I-Shift. O motor MD11 é fabricado no Brasil e tem a mesma estrutura do propulsor usado nos caminhões, porém, com adaptações exclusivas para a aplicação no mercado de ônibus. O modelo possui o VEB (Volvo Engine Brake), um sistema de freio motor de 390 cv de potência que possibilita velocidades médias mais altas em descidas de serra, com maior segurança.

SCANIA – A Scania inovou na FetransRio ao incluir em seu espaço detalhes interativos para os visitantes, como uma plataforma elevada transparente por onde os visitantes podiam caminhar sobre um chassi K 400 6x2, para ver de cima toda sua estrutura e os diferenciais do modelo. Este chassi é indicado para operação em linhas rodoviárias, de turismo e de fretamento, em médias e longas distâncias. É equipado com motor 13 litros de 400 cv e tem torque

de 2.300 Nm.

Além deste, a montadora levou para a feira os chassis K 310 6x2*4 (15 metros) e o K 310 4x2. Para diferenciar os produtos e chamar a atenção dos visitantes, foram usadas, exclusivamente no evento, cores contrastantes na pintura de cada modelo. O chassi K 310 6x2*4 foi pintado na cor azul, o K 400 6x2 em vermelho e o K 310 4x2 de dourado.

O K 310 6x2*4 é um chassi para aplicação urbana, que comporta carrocerias com 15 metros de comprimento e tem o terceiro eixo direcional que possibilita maior grau de manobrabilidade, especialmente em cidades com ruas estreitas e pouco espaço para realizar curvas acentuadas.

"São chassis de alta performance, o que resulta em baixo custo operacional por meio de uma maior economia de combustível", declarou Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus urbanos da Scania nas Américas. Durante o evento, os clientes da Scania também tiveram acesso a informações sobre as soluções sustentáveis para combustíveis alternativos que a empresa vem desenvolvendo, como o etanol (que já roda em frotas urbanas em São Paulo e no fretamento da empresa Natura), biodiesel, biogás/biometano e o ônibus híbrido (já disponível na Suécia).



Iveco expôs cinco unidades do 170S28, encarroçadas pelas principais empresas do mercado

IVECO – Dois anos depois de anunciar sua entrada no mercado de ônibus, na edição da FetransRio de 2012, a Iveco oficializou na edição do ano passado da feira sua

participação neste segmento através da Iveco Bus, divisão de ônibus pertencente à CNH Industrial. Em seu estande, a Iveco expôs o chassi 170S28U, nas versões fretamento e urbano. O chassi foi desenvolvido e fabricado na planta industrial de Sete Lagoas (MG) e é a aposta da empresa para atender ao segmento de 17 toneladas, um dos que mais crescem no país devido à renovação das frotas públicas de ônibus das grandes cidades.

“O chassi, que foi apresentado em avant-première na edição anterior da FetransRio, passou por testes severos e todas as validações necessárias com algumas das principais operadoras do transporte de passageiros do Brasil, o que nos dá a certeza de hoje disponibilizar ao mercado uma solução robusta, econômica e de baixo custo de operação. O chassi 170S28U é um legítimo representante da tradição e da inovação da Iveco Bus”, disse Humberto Spinetti, responsável pela marca na América Latina.

Uma entrega simbólica de um ônibus de fretamento à empresa Asa Branca, com carroceria da Neobus, foi realizada durante a feira. A montadora aproveitou para expor em seu espaço mais quatro veículos feitos com o mesmo chassi e encarroçados por algumas das principais empresas do mercado: Irizar, Marcopolo, Mascarello e Caio.

O 170S28U foi apresentado com dois tipos de configuração: urbano e fretamento/intermunicipal. De acordo com a empresa, a principal característica do modelo é o seu baixo custo operacional.

O modelo tem motor N67, da FPT Industrial, de 6,7 litros, com seis cilindros em linha, sistema SCR, e é capaz de gerar potência máxima de 280 cv. O torque chega a 950 Nm, já disponíveis na faixa de 1.250 a 1.950 rpm. A montadora destacou também o baixo índice de ruídos e vibrações, características que são otimizadas por um suporte especialmente desenvolvido para essa aplicação do propulsor, o



A Iveco expôs o novo chassi 170S28, nas versões fretamento e urbano



A Mercedes-Benz lançou uma nova versão do chassi OF 1724, com câmbio automatizado

que proporciona menor risco de fadiga por vibração mecânica, redução de vibrações do motor para o chassi e maior conforto ao motorista e aos passageiros.

O modelo utiliza transmissão ZF manual, de seis marchas, com escalonamento compatível com as operações urbanas e rodoviárias. Conta ainda com volante com três estágios de regulagem longitudinal e um de regulagem vertical, o que contribui para melhorar a dirigibilidade, e permite visão completa do painel de instrumentos e lâmpadas piloto. A suspensão possui a opção de molas semi-elípticas e molas parabólicas.

Dividindo as atenções com o 170S28U, estava também na FetransRio o micro-ônibus CityClass na versão fretamento, dirigido ao segmento de sete a oito toneladas, que já teve mais de 7 mil unidades comercializadas para o programa

Caminho da Escola, e o Daily Minibus.

BYD – A chinesa BYD levou à FetransRio o modelo de ônibus 100% elétrico: o K9, um urbano de 12 metros com quatro portas (duas na lateral direita e duas na esquerda). O veículo tem baterias de fosfato de ferro lítio, recicláveis, e autonomia de 250 quilômetros por carga.

A BYD já realizou testes com o K9 no próprio município do Rio de Janeiro e nas cidades de São Paulo, Brasília, Salvador, Palmas, Piracicaba e Sorocaba. Segundo a fabricante, os freios regenerativos e os motores na roda possibilitam redução de custos de manutenção e aumentam a eficiência operacional. Os testes demonstraram que o ônibus elétrico permite uma economia de R\$ 0,60 a R\$ 0,80 por quilômetro rodado, em comparação a ônibus movidos a diesel. ■

Vendas de articulados aquecem mercado de sanfonas

A Hubner, fabricante de sanfonas, quase dobrou sua produção no ano passado e prepara-se para distribuir no país o novo modelo de articulação com sensor para ônibus

■ AMARILIS BERTACHINI

O aumento de vendas de ônibus articulados e biarticulados, impulsionado tanto pela expansão dos sistemas de BRT (Bus Rapid Transit) quanto por municípios que buscam elevar a capacidade de transporte de passageiros em linhas convencionais, alavancou os negócios para a Hubner Sanfonas Industriais, subsidiária da Hubner Alemanha, que está no Brasil desde 1979.

No ano passado, a empresa produziu cerca de 4.000 sanfonas, o que corresponde a equipar aproximadamente 2.000 ônibus, considerando que cada articulado demanda um par de sanfonas. Esse número é quase o dobro da produção de 2013 e, além das vendas para o mercado interno, destinou-se mercados externos, como Colômbia e Argentina.

“Sentimos que as vendas de biarticulados têm sido feitas não só para corredores BRT. Exemplo disto é São José dos Campos, ao lado da cidade de Caçapava, onde estamos sediados, que já tem um projeto com financiamento federal de R\$ 800 milhões para implantar um BRT de aproximadamente 50 quilômetros, mas, independentemente disto, eles já compraram e já estão operando cerca de dez articulados na cidade, que circulam em vias normais. Isto trouxe resultado na velocidade média e no tempo de viagem, refletindo em melhoria na qualidade de vida do usuário final. O articulado tem uma grande participação nessa melhoria”, declara Donizeti Almeida, gerente-geral da Hubner.

Além de permitir a ligação entre as duas

carrocerias de um veículo articulado, a sanfona faz a proteção para fiação, a passagem de cabos, ar condicionado e é responsável por todo o sistema de conexão entre as duas partes.

Segundo Almeida, o aquecimento do mercado para os veículos articulados pôde ser sentido também durante a FetransRio, uma das duas maiores feiras do setor de ônibus da qual a Hubner participou como expositora, em novembro passado, no Rio de Janeiro. “Durante a feira recebemos muitas operadoras, proprietários e funcionários de empresas que têm frotas de ônibus e que começam agora a adquirir seus primeiros articulados”, diz o executivo.

ARTICULAÇÃO – Mas o interesse despertado durante a FetransRio, que atraiu grande número de visitantes ao estande da Hubner, foi motivado também por um novo produto que a empresa expôs durante o evento e para o qual está traçando grandes planos: a nova articulação HNGK 19,5 “HD” que, segundo Almeida, é ainda inédita no mercado nacional.

Esse novo sistema de articulação é um release da versão anterior tem como principal diferencial, em relação ao modelo anterior, um sensor do ângulo de abertura que se comunica com o motorista. O sensor trava a direção quando o ângulo da curva for exceder o limite máximo e comunica previamente o condutor, enviando um sinal que pode ser sonoro, visual ou até uma mensagem escrita, alertando-o,

previamente, de que ele está próximo de atingir o limite de curvatura que pode ser alcançado. Desta forma, o sensor evita quebras e danos à peça ou ao sistema como um todo.

Outra característica importante deste produto é que ele ficou 30 quilos mais leve, porém com a capacidade de carga maior. Para alcançar esse resultado, foi revista a liga de metal da qual é feita a maior parte do produto, que é uma liga de ferro fundido com uma nova composição. O peso da peça anterior era de 700 quilos e agora baixou para 670 quilos para chassis com motor traseiro, que são os que demandam uma capacidade maior da articulação. “Maior capacidade e peso menor resultam em maior eficiência no consumo de combustível. A Hubner continua inovando para que os clientes possam acompanhar o mercado na economia de combustível”, defende o executivo.

A princípio, a estratégia da Hubner é importar essa articulação diretamente da matriz alemã e distribuí-la no mercado interno. Em uma segunda etapa a empresa quer montar as articulações em sua planta industrial paulista e no futuro alcançar 100% de nacionalização. “Mas isso é um projeto de meio para longo prazo até porque a Hubner tem hoje no mundo cerca de 30 mil articulações rodando e nunca nenhuma delas apresentou quebra ou um acidente que pudesse ter sido causado por nossa articulação. A especificação de material, cada peça, passa por um rígido



Almeida, gerente da Hubner, mostra a nova articulação com sensor que avisa o motorista antes que ele exceda o limite máximo do ângulo de uma curva

acompanhamento de processo e qualidade; colocar tudo isso para funcionar no Brasil é mais um desafio no qual estamos apostando para 2015”, prevê.

EXPANSÃO – Para atender a essa expectativa de novos negócios, a Hubner está dobrando sua atual área fabril em Caçapava, a 90 km de São Paulo, para poder suprir o mercado brasileiro e também a toda a América do Sul. “Já dobramos o número de colaboradores nos últimos doze meses, graças ao aumento da demanda, e agora estamos investindo alguns milhões de euros não só em prédios, mas também em maquinário e treinamento de pessoal”, conta. Atualmente a indústria ocupa uma área total entre 8 mil e 9 mil m². A empresa adquiriu um terreno vizinho para essa expansão onde erguerá um novo prédio de forma a manter sinergia de toda a operação.

Nesse novo prédio a empresa manterá a produção que já é feita na linha atual, como as sanfonas que são 100% fabricadas na planta paulista. A ampliação objetiva atender à projeção de crescimento do

volume de produção atual e já considera a introdução de novos produtos e a consolidação de um projeto traçado para ampliar a área de serviços, criando novas opções e aprimorando o pós-venda. “A área nova vai fabricar sanfona, mas vai possibilitar aumento do escopo do serviço que prestamos e a adição de novos produtos. A Hubner, durante 34 anos, foi aqui no Brasil fabricante e distribuidora de sanfonas para ônibus e para outros segmentos. Agora temos a ambição de trazer novos produtos como essa articulação, já reconhecida no mercado europeu, para que a gente possa trabalhar aqui diretamente de nossa fábrica, mais próxima do nosso cliente”, explica.

No serviço de pós-venda o plano da empresa é desenvolver treinamento também para o proprietário da frota saber como fazer a correta manutenção do produto, com o engraxamento periódico e uma série de outros procedimentos para manter a vida útil da peça, o que é significativo no custo do veículo. “Esta articulação é muito nova no mercado e os operadores não têm conhecimento técnico para realizar a manutenção, a troca de peças. O planejamento

de um programa de treinamento para esses profissionais, visa a não só orientar sobre a manutenção correta da nossa articulação, do nosso produto, mas também que eles tirem maior proveito da tecnologia que podemos lhes oferecer”, justifica.

PRODUÇÃO – O volume de produção de sanfonas da Hubner praticamente dobrou em 2014, em relação ao ano anterior, e a expectativa é de um novo crescimento em 2015, porém bem mais tímido, na ordem de 5% sobre 2014.

A empresa ampliou sua operação para dois turnos e, segundo Almeida, está pronta para duplicar mais uma vez, se for preciso, a capacidade de produção e operar em um terceiro turno. O processo da empresa é quase artesanal, conta com 150 funcionários entre costureiros, pessoas especializadas em corte, montadores de sanfonas. Hoje a capacidade de produção de sanfona poderia chegar a 30 sanfonas por dia, em três turnos, mas a demanda tem sido apenas para o trabalho em dois turnos, com a produção de cerca de 20 unidades por dia. Cerca de 15% do volume é exportado.

Hoje a Hubner no Brasil vende sanfonas para ônibus e peças de reposição para articulação. Para 2015 o primeiro projeto é entrar nessa nova área e vender articulações através da divisão brasileira. A Hubner é uma empresa alemã que há 60 anos opera mundialmente na produção tanto de articulação quanto de sanfona para ônibus, entre outros produtos, e está há 35 anos no Brasil.

“Crescemos ouvindo falar que o Brasil é o país do futuro. Acho que hoje o Brasil é o país do presente em mobilidade urbana, especialmente no setor de ônibus, onde já podemos ser considerados um dos grandes players mundiais. O Brasil está evoluindo, vivendo um novo momento e toda a sociedade está envolvida, com comprometimento e desejo de todos os setores para alcançar a melhoria”, declara. ■

Indra assina o maior contrato de bilhetagem do mundo

A multinacional implantará seus sistemas de bilhetagem sem contato, controle de acessos e pagamento mediante telefone móvel no novo sistema de transporte público em Riad, a capital da Arábia Saudita

A multinacional espanhola Indra assinou com a Arriyadh Development Authority (ADA) o contrato para implantar toda a tecnologia de bilhetagem e controle de acessos no novo sistema de transporte público que está sendo construído em Riad, a capital da Arábia Saudita. O contrato tem valor de 266 milhões de euros (cerca de R\$ 851 milhões) e foi atribuído à Indra, após um concurso público internacional no qual participaram uma dezena de grandes empresas multinacionais. A ADA é encarregada da modernização das infraestruturas de Riad

Trata-se do maior projeto de bilhetagem licitado até agora no mundo, com um prazo de execução de 54 meses e que inclui a manutenção e suporte tecnológico durante dez anos. O projeto inclui a tecnologia mais avançada para a gestão tarifária, o centro

de controle, os sistemas para mil ônibus e os equipamentos de controle de acessos e venda de bilhetes para as seis linhas de metrô e as paradas de ônibus.

Este projeto reforça a posição da Indra no Oriente Médio, uma região com importantes planos de infraestruturas previstos para os próximos anos, e supõe uma nova referência de grande importância no mercado de infraestrutura e transporte da Arábia Saudita.

Em Riad, a Indra desenvolverá todo o sistema avançado para a gestão tarifária integrada do transporte público da cidade. Isso inclui um centro de controle de bilhetagem que integrará a informação procedente dos diferentes sistemas, assim como o software necessário para a gestão econômica do serviço, o sistema de compensação entre operadores (clearing house) e outros sistemas

adicionais de alto valor agregado para ajudar a gestão comercial.

CARTÃO ÚNICO – A Indra fornecerá os sistemas de venda de cartões de transporte e validação introduzidos para toda a rede de ônibus públicos, com uma frota estimada aproximadamente 1.000 veículos, assim como os sistemas de venda e controle de acessos para as mais de 80 estações das seis linhas de metrô previstas, que com um total de 175 quilômetros prestarão serviço a cerca de seis milhões de pessoas.

Graças à tecnologia sem contato (contactless) que a Indra implantará, os cidadãos poderão acessar todo o sistema de transporte público com um único cartão, e poderão validar de forma ágil e cômoda apenas aproximando o cartão do leitor. A solução também permitirá o uso de bilhetes simples

SOLUÇÕES EM ILUMINAÇÃO PARA SUA FROTA

Com 25 anos de experiência, a FRT produz e desenvolve equipamentos eletrônicos para ônibus. Nossa tecnologia é 100% brasileira, atendendo ao mercado nacional e internacional.



CLARIAR

Vida útil estimada em 10 anos -

Resistente a trepidação (sem filamentos) -

Não necessita descarte especial -

Proteção contra inversão de polaridades -

Única com LED de alta potência -

+55 81 3081.1850
vendas@firt.com.br
www.firt.com.br



com código de barras, similares aos que são utilizados para a alta velocidade na Espanha, e contará com um aplicativo de pagamento com celular mediante a tecnologia NFC (Near Field Communication).

Este projeto para o metrô e ônibus de Riad se soma aos numerosos sistemas de bilhetagem implantados pela Indra, que a transformam em uma das companhias líderes do mundo nesta área.

Além de fortalecer sua presença no Oriente Médio e na Arábia Saudita, com o contrato de bilhetagem para o transporte de Riad, a Indra se consolida como sócio tecnológico dos principais projetos de infraestruturas que estão sendo desenvolvidos em todo o mundo atualmente, como o Canal de Panamá ou a linha de alta velocidade ferroviária entre La Meca e Medina, também na Arábia Saudita. Neste último projeto, a multinacional é responsável pelos sistemas de gestão, telecomunicações, segurança, bilhetagem e TIC para o projeto, por uma quantia de 440 milhões de euros.

Graças à sua aposta na inovação, a Indra desenvolveu soluções próprias de última tecnologia para dotar de inteligência as



A capital saudita Riad tem uma frota de cerca de mil ônibus

infraestruturas de transporte que já implantou internacionalmente em países como Estados Unidos, México, Colômbia, China, Índia, Malásia e outros.

NO BRASIL – Presente no Brasil desde 1996, a Indra é uma das principais companhias de tecnologia e consultoria do país. A multinacional possui uma oferta diferenciada de soluções e serviços de alto valor agregado, que atendem aos setores financeiro, energia e concessionárias de serviços,

telecomunicações, administração pública e saúde. Também atua nas áreas da indústria, transporte e tráfego e defesa e segurança.

O Brasil é o principal mercado internacional para a Indra depois da Espanha, com representatividade de mais de 35% nas vendas da América Latina. No território brasileiro a empresa conta atualmente com uma equipe de mais de 8.000 profissionais e uma ampla cobertura geográfica. Mantém 18 escritórios, cinco laboratórios de softwares, entre os quais um centro de excelência mundial para tecnologias energéticas que está instalado em Campinas (SP).

No Brasil, a Indra fechou em 2014 contrato de bilhetagem com o Metrô de São Paulo. O projeto consiste na implantação dos sistemas de controle de acessos e validação de bilhetes para as 11 estações da extensão da Linha 5. Os sistemas da Indra permitem processar e gerenciar simultaneamente bilhetes magnéticos como cartões sem contato do Bilhete Único e os cartões da área metropolitana (BOM), garantindo a intermodalidade entre metrô e ônibus nas áreas urbanas e metropolitanas de São Paulo. ■

ITINERÁRIO ELETRÔNICO

GARANTIA 5 ANOS!

- Controle automático de intensidade -
- Programação por wi-fi -
- A maior garantia do mercado (5 anos*) -
- Melhor preço e durabilidade -

*Garantia limitada contra defeitos de fabricação conforme certificado emitido pela FRT.

Produto beneficiado pela legislação de informática

Marcopolo desenvolve ônibus para hemocentro no Uruguai

Montado sobre chassi Volvo B12R, o ônibus Paradiso 1800 double decker possui configuração especial e capacidade para receber simultaneamente seis doadores

■ SONIA MOARES



O Paradiso 1800 DD foi configurado para ser uma unidade móvel de coleta de sangue

A Marcopolo, a maior encarregadora de ônibus do Brasil, entregou a primeira unidade do modelo Paradiso 1800 double decker para o Hemocentro da Província de Maldonado, no Uruguai. O veículo, denominado Hemobus, foi desenvolvido dentro de avançados conceitos ergonômicos. Possui configuração especial, com equipamentos e instrumentos médicos, que o transformaram em unidade móvel de coleta, para atender doadores de sangue daquele país.

Montado sobre chassi Volvo B12R, o ônibus Paradiso 1800 DD tem capacidade para receber simultaneamente seis doadores. O piso inferior foi transformado em uma sala de triagem com mesa para recepcionista, sala de espera com dois sofás e acomodações para 12 pessoas. Está equipado

com televisão, sanitário, sistema de ar condicionado e calefação.

No piso superior foram instalados dois consultórios na parte traseira do veículo, sala de coletas de sangue composta por seis poltronas do tipo leito com monitores de televisão individuais para os doadores, bancada de trabalho com pia e sala de



No piso superior: consultórios e poltronas para doadores

recuperação na parte dianteira, com sofás para oito pessoas, geladeira e monitor. Outro diferencial do Paradiso Hemobus é que o bagageiro possui gerador de energia, tanques de água e de dejetos, e geladeiras para armazenagem e transporte do sangue.

Segundo Oscar Romero, gerente de operações comerciais para o mercado externo da Marcopolo, a aquisição do veículo faz parte do esforço de governo do Uruguai para superar as dificuldades enfrentadas na saúde pública, por intermédio do programa de Coleta de Sangue Itinerante. "Além das autoridades, o projeto contou também com a colaboração da comunidade e o apoio direto de empresas locais, públicas e privadas. Depois de quase um ano de reuniões, desenvolvemos um ônibus com características inéditas", afirma Romero.

O gerente da Marcopolo relata que o Uruguai, assim como diversos países, tem dificuldade para manter os estoques do seu banco de sangue. "Entre os principais fatores que impedem a doação de sangue está a dificuldade para o deslocamento aos hemocentros. A ideia é ter uma unidade móvel de coleta e criar um recurso rápido e prático para que mais pessoas doem sangue", diz.

Como forma de chamar a atenção da população das cidades visitadas, foram instalados no ônibus um sistema de som externo e dois monitores com imagens voltadas para fora do veículo. "Este é um projeto inédito que trará benefício para todo o país", explica Romero. ■

MAN comemora no México melhor ano em vendas

Montadora registra crescimento de 50% no mercado de ônibus bem como expansão de 11% no segmento de micro-ônibus



Para 2016, a MAN projeta 58% no mercado mexicano de transporte de passageiros

A MAN Latin America no México segue apresentando números positivos. A montadora comemora crescimento de 50% nas vendas de chassis Volkswagen, resultado obtido com a comercialização de 766 veículos em 2014, um marco para a história da operação MAN no país. Só no segmento de micro-ônibus (classes cinco e seis), a participação de mercado chega a 62%, o que corresponde a uma alta de 11% em comparação ao ano anterior.

Além dos excelentes resultados em ônibus, a fabricante, responsável pela comercialização das marcas Volkswagen e MAN, cresceu 32% no mercado de caminhões, com 354 unidades vendidas

até o fechamento do último ano. Os números mostram a maturidade da empresa, que acaba de completar dez anos de atividades e planeja impulsionar o atendimento aos clientes da marca como estratégia primordial.

“Ampliaremos nossa rede de serviços, com pontos espalhados em todo território nacional, oferecendo a linha mais completa de caminhões e ônibus do país, com produtos sob medida para cada necessidade”, ressalta Leonardo Soloaga, diretor geral da unidade mexicana. Para Ricardo Albuquerque, gerente executivo de vendas internacionais da MAN Latin America, “os números positivos

fortalecem as marcas MAN e Volkswagen, e assim o reconhecimento e valorização dos produtos em todos os países onde atuamos.”

Em uma década de história, a empresa já comercializou mais de 12.500 veículos Volkswagen e MAN. Para 2016, projeta crescer 50% no mercado de caminhões e 58% no segmento de transporte de passageiros, assim como montar mais de 2.500 veículos na planta de Querétaro, o que representa aumento de 150%.

A fábrica da MAN Latin America no México, em Querétaro, é a segun-

da unidade da empresa a produzir caminhões e ônibus da marca Volkswagen no mundo. Atualmente, monta os caminhões VW Worker 15.190, VW Constellation 17.280 e 24.280, e dos chassis de ônibus Volksbus 8.150 FEB, 8.160 OD, 9.150 FEB, 9.160 OD, 15.190 OD, 17.230 OD, 17.280 OT e 18.330 OT.

Além disso, a montadora é responsável pela comercialização dos caminhões VW Worker 8.150 e 9.150, e dos novos VW Delivery 8.160 e 9.160, importados diretamente da fábrica de Resende (RJ); e dos caminhões MAN TGX, TGS e TGM e ônibus MAN RR4, RR2 e A69, importados de Munique, na Alemanha. ■

Iveco entrega ônibus CityClass para Santa Catarina e Piauí

Os veículos foram adquiridos por meio do programa Caminho da Escola e serão utilizados para o transporte de estudantes nestes estados

■ SONIA MOARES



A Iveco fechou 2014 com 800 unidades de ônibus entregues ao programa Caminho da Escola

A Iveco amplia sua participação no programa Caminho da Escola ao entregar 100 ônibus CityClass para Santa Catarina e uma unidade do mesmo modelo para a cidade de Ipiranga, no Piauí. Segundo a montadora, os veículos foram adquiridos com recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) e das prefeituras.

Em Santa Catarina os ônibus foram entregues ao governo do estado no final do ano passado pela Carboni, concessionária Iveco, e foram distribuídos para 90 municípios, de acordo com a necessidade.

Segundo a Secretaria de Educação de Santa Catarina, mais de 135 mil alunos são beneficiados pelo transporte escolar da rede pública de ensino em todo o estado.

Na cidade de Ipiranga o ônibus CityClass será utilizado para o transporte de alunos da rede pública de ensino. O modelo foi adaptado para transportar pessoas portadoras de necessidades especiais e se junta à atual frota de veículos escolares que já estão em uso no município.

O CityClass possui plataforma elevada e área reservada para cadeirantes. Como a configuração do mobiliário interno

é flexível, há opção de instalar até quatro boxes para acomodar cadeiras de roda ou cão-guia. Além disso, todos os ônibus são equipados com ar condicionado e têm capacidade para transportar entre 16 e 21 estudantes.

Segundo Osmar Hirashiki, diretor de vendas corporativas da Iveco, a facilidade para se adaptar às necessidades de cada cliente é uma das principais vantagens do CityClass e um dos motivos do sucesso de vendas. "Fechamos 2014 com aproximadamente 800 unidades de ônibus comercializadas por meio do programa Caminho da Escola em todo o Brasil. Nossa contribuição a essa importante iniciativa de inclusão social já chega a quase 8 mil unidades desse veículo entregues nos últimos anos", afirma Hirashiki.

A Iveco, uma companhia que pertence à holding CNH Industrial, projeta, fabrica e comercializa uma completa linha de veículos comerciais leves, médios e pesados, caminhões fora de estrada, ônibus urbanos e intermunicipais, além de veículos especiais para aplicações como combate a incêndios, missões off-road, defesa e proteção civil. Em todo o mundo emprega mais de 26 mil pessoas e gerencia centros de produção em 11 países distribuídos pela Europa, Ásia, África, Oceania e América Latina, onde fabrica veículos com as mais avançadas tecnologias.

A empresa tem 5.000 pontos de vendas e postos de serviços em mais de 160 países, garantindo o suporte técnico onde quer que um veículo da marca esteja em operação. ■

PELO SEGUNDO ANO CONSECUTIVO, A AUTOPASS É ELEITA A MELHOR EMPRESA NA CATEGORIA OPERADOR DE SISTEMA DE BILHETAGEM.



Mais uma vez a PROMOBOM AUTOPASS S.A. recebe o prêmio "Maiores do Transporte & Melhores do Transporte" como a melhor empresa na categoria OPERADOR DE SISTEMA DE BILHETAGEM. Um bicampeonato (2013 e 2014) conquistado por uma equipe dedicada e vencedora, que trabalha todos os dias para fazer do Cartão BOM um produto cada vez melhor.

AUTOPASS. ADMINISTRADORA DO CARTÃO BOM.
www.cartaobom.com.br



Bridgestone planeja exportar 70% da produção aos Estados Unidos

Além de focar na reposição brasileira, a empresa pretende retomar os negócios no mercado americano para enfrentar a retração prevista nas vendas diretas às montadoras em 2015

■ SONIA MOARES

DIANTE DA PERSPECTIVA DAS VENDAS DE pneus para as montadoras serem reduzidas em 2015, por causa da baixa demanda de veículos, a Bridgestone vai concentrar o seu foco no mercado de reposição brasileiro e tentará retomar as exportações para os Estados Unidos. “Hoje o nosso maior mercado é a Argentina, que absorve 70% da produção, mas deste ano serão os Estados Unidos”, declarou Ariel Depascuali, argentino que, depois de mais de 15 anos no grupo Bridgestone, deixou a presidência da companhia para se aposentar e passa o comando para Fabio Fossen, ex-diretor comercial da Coca-Cola Femsa.

Depascuali comentou aos jornalistas, durante a visita à fábrica de Santo André (SP), que a grande invasão de produtos importados abalou muito a estrutura da Bridgestone e de toda a indústria de pneus. “A Bridgestone não estava preparada para enfrentar um desafio tão grande como a concorrência dos produtos importados de custo baixo. Então quando vim para o Brasil a minha missão foi recuperar a competitividade”, lembrou o executivo. “Hoje a Bridgestone está melhor que há quatro anos, recuperamos o market share e voltamos a crescer.”

Com estrutura sólida e um faturamento em torno de US\$ 1 bilhão por ano, a Bridgestone quer ser o número um também no Brasil. “Hoje a empresa é a primeira produtora de pneus no mundo (Michelin é a segunda, Goodyear a terceira, Continental a quarta, Sumitomo a quinta e Pirelli a sexta), mas ainda não é 100% global. É

a primeira na Ásia e na Europa, mas aqui estamos entre os três primeiros”, destacou Depascuali.

Ele reconheceu que alcançar essa meta não é uma tarefa fácil. “É necessário construir mais cinco ou seis fábricas no país e uma pequena fábrica requer um investimento mínimo de US\$ 100 milhões”, calculou o executivo.

Também está nos planos da Bridgestone a retomada das exportações para os Estados Unidos que reduziram muito há quatro anos para 10% do total produzido. “Agora com a situação macroeconômica diferente desenvolvemos estratégia para exportar regularmente aos Estados Unidos, que serão o nosso grande cliente”, disse Depascuali.

Além do câmbio favorável, com o salto do dólar de R\$ 1,70 para R\$ 2,60, o crescimento das exportações da Bridgestone, segundo Depascuali, será amparado também pelos avanços tecnológicos que tornaram a empresa mais competitiva.

Para manter a competitividade da marca no segmento e aumentar a presença no mercado internacional, a Bridgestone está investindo US\$ 120 milhões até 2016 nas suas fábricas de Santo André (SP) e de Camaçari (BA).

O complexo industrial de Santo André – a antiga Firestone que foi fundada em 1940 e adquirida pelo grupo japonês – receberá R\$ 150 milhões para modernizar a linha de pneus de automóveis. Deste montante, R\$ 34,8 milhões serão para expandir a linha de pneus agrícolas. Já a unidade de Camaçari, que foi inaugurada

em 2006 com tecnologia Bridgestone de última geração, receberá R\$ 146 milhões para expandir a capacidade.

MISSÃO DO NOVO PRESIDENTE

O brasileiro Fabio Fossen, novo presidente da Bridgestone do Brasil, tem como principal desafio conquistar a liderança no mercado brasileiro, além de dar continuidade ao programa de expansão e modernização das fábricas.

Formado em engenharia mecânica pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP), com mestrado em administração de empresas pela University of Michigan Ross School of Business, nos Estados Unidos, Fossen tem mais de 20 anos de experiência em empresas nacionais e multinacionais. Além da Coca Cola Femsa do Brasil, onde era diretor comercial, trabalhou também na Booz&Co, Ambev e Sachs Automotive.

“Venho para somar e liderar a empresa nesse processo de expansão. Temos uma excelente equipe e nosso foco estará voltado para o fortalecimento e maior aproximação com os nossos canais de distribuição e nossos consumidores”, comenta Fossen.

Hoje a Bridgestone possui mais de 600 pontos de vendas com a marca Bridgestone Firestone espalhados em todo o território nacional, 130 postos de serviços para pneus de carga, três grandes centros de distribuição para revendas multi-marcas, além do comércio eletrônico no site oficial da empresa.

A unidade de Santo André é a quarta maior, em volume de produção, entre as 48 fábricas de pneumáticos do Grupo Bridgestone no mundo (quase no empate técnico com o terceiro lugar que é a da Tailândia). Emprega 3.193 funcionários e tem capacidade para produzir diariamente 26.100 pneus de diversas categorias – automóvel, picape, caminhão, ônibus, agrícola radial e diagonal e caminhão fora de estrada. Do total, cerca de cinco mil unidades são pneus de caminhão. O menor pneu pesa seis quilos e o maior, mais de uma tonelada.

Com uma jornada de trabalho de 24 horas por dia, em três turnos, a fábrica de Santo André destina 65% da sua produção ao mercado de reposição, 28% para as montadoras e 7% para exportação. Entre todas as suas unidades industriais no mundo, somente no Brasil a Bridgestone produz pneus de caminhões e de ônibus.

Na unidade de Camaçari, as obras de expansão devem terminar em maio de 2015 e a meta da Bridgestone é aumentar em 30% a capacidade produtiva. Lá os 630 empregados fabricam diariamente oito mil pneus de automóveis e picapes de alto valor agregado, para equipar os veículos da Porsche e da Ferrari.

A fábrica de Camaçari destina 70% da produção para as montadoras e todos os pneus produzidos lá são os modelos verdes, considerados ecologicamente corretos, que fazem com que o veículo gaste menos combustível e emita menos poluentes. "Isso já está em linha com o Inovar-Auto, em que a diminuição de poluentes vai gerar um benefício para as montadoras", afirmou Depascuali.

Somando o volume das duas fábricas, cerca de 12% do que a Bridgestone produz no Brasil são destinados ao mercado externo. Para 2015, o objetivo é aumentar

o volume de exportação para 20%.

No programa de modernização da linha de pneus para automóveis a Bridgestone está instalando em vários processos equipamentos de alto desempenho com o objetivo de acelerar a produtividade e aumentar em 10% a capacidade produtiva da fábrica de Santo André, além de melhorar a qualidade, reduzir em 50% o índice de refugo, diminuir a interferência do funcionário e, conseqüentemente, o esforço físico.

Da linha de montagem da fábrica de Santo André saem 40 tipos de pneus de caminhão e um modelo demora oito horas para ser produzido. O maquinário antigo faz em um minuto e 40 segundos 500 pneus por dia. Já o maquinário novo importado da Holanda faz em 40 segundos 1.000 pneus diariamente. A meta da empresa é ter quatro dessas máquinas modernas em operação em Santo André. ■

A maior experiência em
segurança para sua frota!



Canguru® • Canguru® Vip
Gravações Embarcadas

AlltecView  • Canguru® Telemetria 

A Alltec completa 20 anos e traz grandes novidades, mais qualidade e segurança no monitoramento de suas frotas.

Acesse e confira em nosso novo site todas essas novidades!

www.vejasuafrota.com.br



“ Em 2015 temos muito o que comemorar com nossos clientes e a melhor forma que encontramos de retribuir essa confiança é oferecer ainda mais segurança, tecnologia de ponta e um visual mais interativo e moderno. ”

Rua José Rodrigues, no. 253 | CEP: 51.011-400 - Pina - Recife/PE | +55 (81) 3236.5272



Pontomovel ajuda no controle da jornada de trabalho

Aplicativo desenvolvido pela Certisign garante um canal transparente de comunicação entre o empregador e o funcionário, emitindo relatórios comprobatórios sobre o tempo trabalhado

■ SONIA MOARES

O Pontomovel desenvolvido pela Certisign é uma solução ideal para as empresas de ônibus controlar as horas trabalhadas dos seus motoristas e os profissionais de outros departamentos.

Segundo a Certisign, este sistema inovador está totalmente adequado às leis trabalhistas do Brasil e disponível para uso na web, celular, telefonia fixa e em veículos, permitindo o controle de diversos tipos de período, como a jornada de trabalho ou tempo de execução de projetos e tarefas de forma online. Serve para as corporações que possuem equipes externas, pois permite que haja a acuracidade na gestão de rotas de vendedores, agentes de saúde ou funcionários em sistema de home office. A instalação é simples: apenas um dispositivo precisa ser inserido no veículo.

“Além de facilitar a gestão da equipe, o Pontomovel também ajuda na redução de custos, já que disponibiliza relatórios de horas trabalhadas, o que evita o pagamento de horas extras desnecessárias. Também elimina o uso de papel por ser todo o controle feito de forma eletrônica. Ainda garante um canal transparente de comunicação entre o empregador e o funcionário, pois os relatórios são comprobatórios quanto ao tempo trabalhado e o salário a ser pago pela prestação de serviço”, explica Paulo



Paulo Iijima: o Pontomovel ajuda na redução dos custos

Iijima, diretor comercial da Certisign.

Segundo Iijima, o Pontomovel é ideal para a gestão de equipes externas que atuam nas áreas de vendas, trade marketing e logística. Também é interessante para o empregador que precisa gerir as horas trabalhadas dos motoristas. O sistema informa a geolocalização no momento do registro, o que permite ao empregador verificar a presença do funcionário no local e horário combinado, gerando relatórios de presença e de percurso em tempo real.

FUNCIONAMENTO – Para ter acesso ao sistema o funcionário pode marcar o ponto utilizando a web, acessando um site; o celular por meio de um aplicativo; o telefone fixo realizando uma simples ligação ou por meio de um dispositivo no veículo. O sistema identifica o empregador e é gerado um banco de dados com informações. Em seguida são disponibilizados relatórios para

o acompanhamento do funcionário e do empregador.

“Todas as opções garantem ao empregador que o funcionário está no local designado por ele, pois a opção web informa o IP, as versões celular e veículo utilizam a geolocalização por meio de GPS e o meio telefone fixo utiliza um número predeterminado. Ou seja, é um excelente opção para empregadores de todos os setores”, explica o diretor.

A Certisign é precursora da certificação digital na América Latina e especialista em soluções integradas à certificação digital para pequenas, médias e grandes empresas. Entre os clientes estão as maiores empresas do Brasil dos segmentos financeiro, saúde, telecomunicação, energia e e-commerce.

Ao longo dos seus 18 anos de atividades já emitiu mais de cinco milhões de certificados digitais. A Certisign está presente em todos os estados brasileiros e conta com mais de 1.400 pontos de atendimento no país. Possui uma unidade de negócio especializada no desenvolvimento de produtos e soluções para pequenas, médias e grandes empresas, que buscam integrar a certificação digital no dia a dia, para assim desfrutarem os benefícios da tecnologia com a confiança necessária para atuarem no mundo digital. ■

Estudantes paulistas conquistam tarifa zero

Metrô, CPTM, EMTU e ônibus urbanos da capital paulista isentam alunos de pagar passagem

O governo estadual de São Paulo e a prefeitura paulistana aprovaram o passe livre para estudantes em ônibus, metrô, trem e coletivos metropolitanos. São Paulo segue exemplo de cidades como o Rio de Janeiro, que já havia decretado a gratuidade para estudantes, uma das principais reivindicações das manifestações do Movimento Passe Livre (MPL) iniciadas em 2013.

Cerca de 615 mil estudantes na capital e nas quatro regiões metropolitanas do estado (São Paulo, Baixada Santista, Campinas e Vale do Paraíba/Litoral Norte) poderão ser beneficiados pela medida. O passe livre estudantil é válido nos ônibus urbanos da capital, metrô, Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) e ônibus da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU).

A gratuidade é extensiva a estudantes do ensino fundamental e médio da rede pública; de cursos de ensino superior da rede pública e privada, e de cursos públicos e privados técnicos, tecnológicos e profissionalizantes que comprovem renda familiar per capita até 1,5 salário mínimo nacional (R\$1.182); bolsistas do Programa Universidade para Todos (Proni); financiados pelo Fundo de Financiamento Estudantil (Fies); integrantes do Programa Bolsa Universidade (Programa Escola da Família); e atendidos por programas governamentais de cotas sociais.

“De meia passagem, os estudantes passam a ter gratuidade total. Essa é uma medida socialmente justa, de grande estímulo à educação. Vai facilitar muito a vida dos

estudantes, evitar uma despesa para o aluno, para os seus pais e para quem precisa”, disse o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin. Em nota, a administração do prefeito de São Paulo, Fernando Haddad, enalteceu a tarifa zero como o atendimento a uma “antiga reivindicação da comunidade e dos jovens.”

“Com essa medida, aqueles que não podem pagar pelo transporte vão poder ter acesso gratuito a esse benefício tão importante, para que alunos de todas essas regiões metropolitanas possam estudar”, afirmou o secretário de Transportes Metropolitanos de São Paulo, Clodoaldo Pellissioni.

O passe livre estudantil é concedido mediante cadastro enviado pela instituição de ensino e declaração de comprovação de renda do aluno. Por mês, os estudantes beneficiados na CPTM, Metrô e EMTU (controlados pelo governo estadual) terão direito a 48 viagens gratuitas, não cumulativas, ou seja, devem ser usadas dentro do próprio mês de concessão.

Para uso nos ônibus de São Paulo, os alunos que estudam cinco dias por semana receberão 24 “cotas diárias” por mês. Cada “cota diária” permite até oito embarques de ônibus em um período de 24 horas. Dessa forma, o estudante tem mais liberdade para completar seu trajeto, em um ou mais ônibus, no limite máximo de até 192 embarques por mês. A concessão das cotas é proporcional aos dias de aula. Portanto, se o aluno estuda uma vez por semana, receberá cinco cotas.

A medida já vale desde fevereiro para



ônibus urbanos da capital paulista, trem do metrô e da CPTM. Apenas na EMTU o benefício será válido a partir da segunda quinzena de março. O prazo maior nos ônibus intermunicipais é necessário para que sejam criados os mecanismos tecnológicos para operar o sistema. No caso do sistema metroferroviário assim como ônibus da capital paulistana, o benefício da gratuidade será operado pelo Sistema de Cartão Bilhete Único, expedido pela São Paulo Transportes (SPTrans).

O presidente do Sindicato das Empresas do Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo, Francisco Christovam, afirmou que os associados apoiam a iniciativa de transportar estudantes gratuitamente. No entanto, a entidade considera difícil que a prefeitura paulistana consiga diminuir subsídios ao ampliar a gratuidade nos ônibus – aposentados acima de 60 anos, militares e carteiros, por exemplo, também não pagam passagem. ■

As soluções da Card4B

Empresa portuguesa apresenta soluções para integrar o transporte público, utilizadas com sucesso em Portugal, e busca parceiros brasileiros para entrar no mercado nacional

■ AMARILIS BERTACHINI

A disseminação de uma nova cultura de mobilidade urbana e a evolução do sistema de bilhetagem em todo o país têm atraído a atenção de empresas estrangeiras interessadas em entrar neste promissor segmento de mercado.

Uma delas é a Card4B, que esteve presente na FetransRio, em novembro passado, como patrocinadora da 16ª edição do congresso Etransport, divulgando suas soluções para o transporte coletivo de passageiros. Com sede em Lisboa, Portugal, foi fundada em 2007 e é uma empresa de soluções de software para mobilidade, incluindo bilhetagem, informação ao passageiro e plano de transporte.

A companhia é parceira da Otlis- Associação de Operadores de Transporte da Região de Lisboa, consórcio operador de transporte na capital portuguesa, responsável pelo desenvolvimento e gestão da operação do sistema Viva que é um sistema de interoperabilidade da bilhetagem com smart cards e com cartões convencionais em toda a região de Lisboa.

Na opinião de Maria Regina Ferreira, presidente da Otlis, a realidade do Brasil pode até ser considerada mais avançada do que a de Portugal, mas a principal diferença é que o sistema de lá é completamente integrado e interoperável do ponto de vista tecnológico, o que se reflete em tudo, inclusive no cliente. O cliente consegue se locomover em meios de transporte de diferentes operadores

da área metropolitana de Lisboa, e em alguns de fora, só com um cartão. “Obviamente, por trás dessa interoperabilidade tecnológica existe também uma integração tarifária que já existia, e que está cada vez mais intensa. Essa continuidade tarifária aumenta a atratividade de todas as redes de transporte público porque muitas vezes o cliente não é usuário de apenas uma rede, mas de várias”, descreve Maria Regina,

A executiva relata que desde quando nasceu o sistema de bilhetagem em Lisboa, que começou a ser implantado há cerca de dez anos, foi seguido esse conceito e os operadores foram entrando

sucessivamente. Na região de Lisboa o sistema engloba 17 operadoras, o metrô, os barcos, o trem da ponte sobre o rio Tejo, os trens suburbanos, os ônibus urbanos, os ônibus suburbanos, os ônibus regionais, os trens do Tejo, os trens do rio Save e todas estas empresas estão dentro do sistema e cooperam para que a base seja a mesma. O sistema Viva inclui até mesmo estacionamentos para automóveis, um exemplo de integração entre modais. Com um único cartão a pessoa pode ir até o estacionamento, parar seu automóvel ali, pegar um ônibus até a ferrovia, atravessar a cidade e do outro lado pegar o metrô, faz a integração completa com um único cartão.

O motivador dessa operação foi o metrô, que há cerca de catorze anos implantou um cartão e um sistema que abriu as portas para que outros aderissem. Em Lisboa, cidade com cerca de 3,5 milhões de pessoas, aproximadamente 50% utilizam o transporte público, de modo geral, e em torno de 70% usam ônibus urbanos.

A Card4B começou a trabalhar com a Otlis há 18 anos, desenhando as ideias e adaptando-as à realidade local. “A Otlis tem hoje uma operação sustentável. Lançou os conceitos, integrou os operadores e a recarga



Maria Regina Ferreira, da Otlis: em Lisboa, com um único cartão o cliente consegue se locomover em meios de transporte de diferentes operadores

de cartão em todos os estabelecimentos bancários, em redes de pagamento”, relata João Almeida, COO (Chief Operations Officer) da Card4B.

O grupo tem apresentado no Brasil o conceito e o modelo usado na Europa, com destaque para a interoperabilidade que permite que os sistemas ‘falem’ um com o outro. O plano da Card4B no Brasil é apoiar os operadores e a indústria que fabrica equipamentos para esse segmento. A empresa não produz o equipamento, é especializada no software, mas também se envolve no modelo de organização, de relação entre operadores, autoridades e fornecedores. Segundo Almeida, a empresa montou um sistema central que oferece a segurança necessária para a operação de recarga dos cartões de bilhetagem ser feita sem haver fraudes.

A empresa já está em contato com



João Almeida: a interoperabilidade permite aos sistemas ‘falem’ um com o outro

operadores de cidades de grande porte e também de municípios menores que se preparam para a integração a curto ou médio prazo. Também já está em tratativas

em outros mercados da América Latina, segundo Almeida, inclusive com convites para participar de consórcios que vão concorrer em licitações. ■



smile *in the* city

www.uitpmilan2015.org



Supporting Organisations



Local Hosts





A contribuição do IJCA para a capacitação

Instituto Jelson da Costa Antunes já atendeu mais de dois mil jovens da região metropolitana do Rio de Janeiro com foco na formação de bons profissionais e bons cidadãos

■ AMARILIS BERTACHINI

A maturidade alcançada ao longo de dez anos de atividade, comemorados no ano passado, tornaram o Instituto Jelson da Costa Antunes (IJCA) uma das instituições mais respeitadas no país quando se fala de formação de jovens e desenvolvimento de programas direcionados ao setor de transportes. O foco dos trabalhos da instituição é a formação de mão de obra qualificada, consciente de seu papel no crescimento do setor e na melhoria da sociedade.

O instituto já atendeu mais de dois mil jovens dos municípios fluminenses de Niterói, onde está sediado, São Gonçalo e Itaboraí e cerca de 75% dos formados

estão empregados na área de transportes, refletindo o sucesso do programa. Todos os projetos e programas do instituto são pensados em três eixos de ação: fazer do jovem um bom aluno, um bom profissional e um bom cidadão.

Fundado em 2004, por iniciativa de Jelson Costa Antunes, um dos maiores empresários do setor de transporte do país, os ideais do instituto estão baseados na transformação do jovem e de sua realidade através da educação. Por meio de programas e projetos, a entidade abre um caminho para que jovens tenham condições e oportunidades para se

destacarem em seus contextos sociais.

Os trabalhos amadurecem constantemente. Segundo Maysa Gil, coordenadora de projetos do IJCA, entre os principais desafios do IJCA, atualmente, estão o de zelar por um processo de avaliação contínua e prezar por uma gestão da qualidade dos programas e projetos que nos últimos anos têm alcançado bons resultados e contribuído para o desenvolvimento dos jovens. “Também queremos ampliar e consolidar as parcerias e sinergias que fortaleçam a missão do instituto e que são geradoras de valor para o setor de transportes”, declara Maysa.

Para o ano de 2015, no âmbito da qualificação profissional dos jovens, são oferecidas oportunidades em cursos livres de três a cinco meses e, segundo Maysa, serão expandidas as parcerias com empresas do setor de transportes para a formação de jovens aprendizes, com base na Lei 10.097/2000.

Entre os programas está o Jovem Aprendiz, no qual o IJCA é habilitado como organização qualificadora dos cursos de auxiliar administrativo e de manutenção automotiva; o Fortalecendo Trajetórias, que tem como objetivo apoiar adolescentes de 13 a 15 anos no desenvolvimento de competências e habilidades visando a sua inserção na universidade; e o Oficina do Ensino, que tem como foco a preparação para o mercado de trabalho através da educação profissional, oferecendo cursos voltados para o setor de transportes nas áreas de Mecânica com injeção eletrônica, elétrica e refrigeração veicular, funilaria e solda e pintura automotiva. O Oficina do Ensino culmina em duas propostas: a Oficina de Pesquisas e Projetos, que estimula desenvolver habilidades em planejamento e inovação e a Vivência Profissional, que é um estágio supervisionado em empresas do setor de transportes. Há também o programa Rede Agir, voltado para o desenvolvimento de jovens com potencial empreendedor para a área social. Além disso, é ofertado um pacote de benefícios que inclui mensalidade escolar,



Durante a FetransRio 2014, o instituto apresentou seus projetos e programas ao público

material didático, uniforme e auxílio-transporte, e o aluno tem acompanhamento pedagógico e participa de atividades culturais.

“No que se refere ao Oficina do Ensino, vamos fomentar o processo de formação dos jovens em pesquisas e projetos, culminando na 5ª Edição da Mostra de Trabalhos. Neste evento, os estudantes apresentam ideias e soluções inovadoras para o setor de transportes. E também será o primeiro ano de implementação do novo curso que conjuga mecânica e elétrica”, relata Maysa.

No programa Fortalecendo Trajetórias, 50 jovens serão beneficiados este ano com bolsas para cursar o ensino médio. Também serão oferecidas 70 vagas para estudantes da rede pública participarem do Reforço Escolar e 30 vagas para

o chamado Projeto de Vida, que consiste na realização de encontros, orientados por uma psicóloga, com o objetivo de criar condições para que os jovens possam traçar os caminhos que desejam percorrer em suas vidas. Em 2013, o IJCA recebeu o prêmio ANTP-Abrati Boas Práticas do Transporte Terrestre de Passageiros com o case Projeto de Vida, na categoria Responsabilidade Sócioambiental.

De acordo com Elen Alves, analista de projetos do IJCA, a equipe de professores é formada por profissionais técnicos e graduados nas áreas específicas. “Contamos com o Projeto Monitoria, que apoia a formação de novos instrutores através do incentivo ao aluno que demonstra interesse pela docência”, diz.

Para os jovens, no âmbito do Programa

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

Peças de reposição
para ar-condicionado
Linha Ônibus

rs
bus



RSBUS Componentes Automotivos
54 3027.7989
Caxias do Sul - RS
rsbus@rsbus.com.br



Em manutenção automotiva são oferecidos quatro cursos para jovens com mais de 18 anos

Oficina do Ensino, o IJCA oferece formações na área de manutenção automotiva, com quatro cursos: Mecânica à Diesel e Injeção Eletrônica, Elétrica e Refrigeração Automotiva, Funilaria e Solda, Pintura Automotiva. Todas estas formações são voltadas para jovens maiores de 18 anos. Os cursos são estruturados em aulas teóricas e práticas, incluindo o módulo básico de português e matemática, projeto de vida, oficina de currículo, palestras com temas relacionados ao mercado de trabalho no setor de transporte e Oficina de Pesquisas e Projetos. “Além disso, os alunos participam da Vivência Profissional, que consiste em prática profissional nas garagens das empresas parceiras (Autoviação 1001, Viação Mauá, Rio Ita, Onimax, LabEletron)”, complementa Elen. Há também dois cursos na modalidade Jovem Aprendiz, certificados pelo Ministério do Trabalho: o de auxiliar administrativo, com 1.390 horas; e o de auxiliar de manutenção, com 1.380 horas.

Os pré-requisitos para os jovens participarem dos cursos regulares do Oficina do Ensino é ter de 18 a 29 anos, e ser oriundos de escola pública, com,

no mínimo, o nono ano do ensino fundamental em curso. “O jovem pode ter concluído o ensino médio, porém, não abandonado os estudos”, assinala Elen. Para o curso de Auxiliar Administrativo e Auxiliar de Manutenção são selecionados jovens de 14 a 24 anos incompletos e de 18 a 24 anos incompletos, respectivamente. Para todas as formações são priorizados jovens de baixa renda.

Os cursos são totalmente gratuitos e o IJCA disponibiliza para os alunos auxílio deslocamento, uniforme, material didático e lanche. Os jovens são contratados na modalidade Jovem Aprendiz. Entre as principais empresas contratantes estão a Auto Viação 1001, Rio Ita, Viação Mauá, LabEletron, Onimax e Hayasa, Dinisa, entre outras no setor automotivo.

O grupo JCA atua como mantenedor desses cursos que são oferecidos gratuitamente e também como ambiente profissional que recebe os jovens em curso para o desenvolvimento da prática profissional por um período de estágio. “Atualmente, a Auto Viação 1001 é a empresa que mais absorve os jovens em seu quadro de funcionários, sendo

o IJCA um colaborador de formação de mão de obra qualificada. Calculamos que 60% dos jovens formados pelo IJCA foram contratados por empresas do setor e, em média, 30% são contratados por empresas do grupo JCA”, diz Elen.

“Ao longo destes dez anos de bons resultados, o Instituto JCA contou com o apoio importantíssimo de seus parceiros. Posso citar, como principais, as empresas mantenedoras Auto Viação 1001, Auto Viação Catarinense e Viação Cometa. A Fetranspor, como parceira institucional estratégica, e Akzo Nobel, Mega Tintas, Mercedes e Marcopolo com foco na formação do jovem do Oficina do Ensino. O apoio que recebemos dessas empresas é fundamental para o alcance da nossa missão. Legitima nossos resultados e garante, junto com o esforço da equipe, a qualidade da formação do jovem, seja no ensino de base ou na capacitação profissional”, declara Ricardo Garcia, assistente administrativo financeiro do IJCA.

Na avaliação de Therezinha Doin, coordenadora pedagógica do IJCA nestes dez anos a instituição tem se comprometido não apenas com a boa formação técnica dos seus alunos, mas envolve o compromisso de uma filosofia humanista sustentada em três pilares: a consciência de si mesmo, o respeito ao outro e a visão de mundo. “Acreditamos, assim, que estes jovens possam se tornar cidadãos críticos e participativos para uma sociedade mais justa”, diz Therezinha.

O Instituto JCA é uma organização sem fins lucrativos, um investimento social privado da família Jelson Antunes. Atualmente possui três empresas mantenedoras: Auto Viação 1001, Auto Viação Catarinense e Viação Cometa. Sua sede, em Niterói, no bairro Baldeador, tem cinco salas de aula, centro digital, biblioteca, salas de reunião, auditório, alojamento e laboratórios de refrigeração veicular, pintura automotiva, elétrica veicular e mecânica. ■



05 e 06
outubro
AMCHAM | SP

FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE

Em 2015 a OTM Editora realizará a 9ª edição do **Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas**, um evento dinâmico e alinhado com as necessidades do mercado, e que vem buscando a cada edição melhorar o seu nível de discussões e conteúdo, promover a troca de conhecimentos e experiências em um ambiente de integração e network profissional.

As empresas de soluções para gestão de frotas estão avançando no desenvolvimento de ferramentas sob medida para os diferentes segmentos da economia. Isto significa esmiuçar as necessidades de cada gestor, conhecer os detalhes de sua operação, o perfil da frota e até as peculiaridades do cliente final,

para que ele seja atendido da melhor maneira possível. Mesmo com avanços, permanece um dos maiores desafios dos gestores, que é o de saber aproveitar melhor as informações transmitidas por meio da telemetria para otimizar o desempenho da frota. Além de prover a empresa com uma infinidade de dados, é preciso mostrar como usá-los na prática para reduzir gastos e melhorar o serviço. Este é um universo ainda com muito espaço para crescer.

As empresas que associarem suas marcas e serviços ao evento têm uma excelente oportunidade de estreitar relacionamento com o público qualificado e com poder de decisão.

Imagens do evento de 2014



Objetivo

Apresentar as melhores práticas, inovações e tendências do mercado de gestão de frotas.

Conteúdo

Sistemas para gestão de frotas / Telemetria/ Processos/ Cases de sucesso/ Inovações em processos/ Meios de pagamento / Pneus / Sustentabilidade

Palestrantes

Profissionais e executivos de empresas compradoras ou vendedoras de produtos e serviços para frotas e logística.

Público de interesse:

Gestores e executivos que participam da cadeia de valor de frotas e logística. Encarregados, gerentes, diretores e profissionais com interesse profissional na área.

Cadeia de valor:

Compra, documentação, políticas de uso, impostos, seguros, manutenção, combustíveis, pneus, venda/desativação

Áreas de uma empresa, envolvidas na cadeia de valor de frotas:

Financeiro/ Controladoria/ Fiscal/ Compras/ Jurídico/ RH/ Operações/ Vendas/ Marketing

www.otmeditora.com.br
[11] 5096-8104

Realização:



Organização:



Apoio editorial:



Ônibus Magelys da Iveco transporta time de futebol italiano



O Magelys Pro, novo ônibus da Iveco Bus, vai transportar a equipe do Roma, tradicional time de futebol da Itália. O veículo entregue ao técnico Rudi Garcia possui design exclusivo



e vem personalizado com a estampa de um lobo, símbolo da equipe, que representa o espírito de garra do clube.

O modelo tem 12,8 metros de comprimento e está equipado com motor FPT Cursor 9 com 400 cv de potência, transmissão automática de 12 velocidades AS/Tronic.

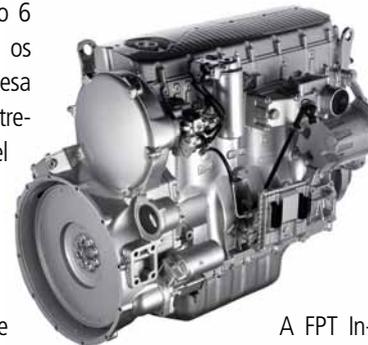
O ônibus oferece o máximo nível de conforto para os jogadores. Além dos 42 bancos em couro, tem duas mesas de jogos com oito assentos e mais dois bancos apropriados para atender jogadores lesionados. Está equipado também sistema 4G wi-fi, antena de TV por satélite, dois monitores LCD, entradas USB, uma cafeteira e um sistema de câmera que transmitirá as imagens externas do ônibus direto para a TV Roma.

FPT Industrial fornece motores à chinesa Golden Dragon

Os motores Cursor 9 Euro 6 da FPT Industrial equipam os 80 ônibus da fabricante chinesa Golden Dragon que foram entregues para um cliente em Israel em fevereiro deste ano.

Esta é a primeira exportação de ônibus Euro 6 produzidos em série pela Golden Dragon, fabricante de ônibus chinês sediado na cidade de Xiamen. Com esta empresa a FPT Industrial fechou um acordo de cooperação de longo prazo.

O propulsor de 8,7 litros com 310 cv e 360 cv de potência está equipado com sistema common rail de última geração, que oferece maior flexibilidade na injeção de combustível, permitindo assim um excelente consumo de combustível. Para atender à legislação de emissões europeias, traz também o sistema de Redução Catalítica Seletiva (SCR), que reduz em mais de 95% os níveis de NOx.



A FPT Industrial, que pertence a CNH Industrial Group, é uma das três maiores fabricantes de motores no mundo, com um volume de negócios no valor de 3,3 milhões de euros e uma produção de 545 mil motores, 62 mil transmissões e 157 mil eixos (números referentes a 2013).

A Golden Dragon, líder de mercado de ônibus na China, produz anualmente 23 mil ônibus médios e pesados e 20 mil ônibus leves. Possui cerca de 530 pontos de atendimento na China e mais de 80 centros de atendimento em todo o mundo.

Scania receberá R\$ 22 milhões do BNDES

A Scania Latin America receberá R\$ 22 milhões do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). O recurso, proveniente dos programas Proengenharia e PSI, será aplicado na adequação de chassis de ônibus aos sistemas BRT (Bus Rapid Transit) e BRS (Bus Rapid Service), além da implementação de laboratório para testes de motores,

na fábrica de São Bernardo do Campo (SP).

Do total disponibilizado pelo banco, 29% serão aplicados na adequação de chassis. O projeto, que está de acordo com as normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e da Associação Nacional das Fabricantes de Ônibus (Fabus), prevê novo layout de portas para atender aos sistemas BRT e BRS. A

adequação facilita o fluxo de passageiros e reduz o custo de manutenção. O projeto envolve cerca de 50 profissionais da área de pesquisa e desenvolvimento da Scania.

Outros 60,9% de recursos serão destinados à implementação do laboratório de testes na unidade de São Bernardo do Campo, que terá as mesmas características da matriz, localizada na Suécia.

A inauguração está prevista para julho deste ano.

Segundo a Scania, o projeto visa regular os níveis de emissões e permite simular condições reais de funcionamento de motores. O desenvolvimento de novas tecnologias viabiliza pesquisas de combustíveis, biocombustíveis, emissões de gases de escape, sistemas de tratamento de gases e durabilidade de componentes.

Apta vende 22 micro-ônibus para empresa de São Vicente

A Apta Caminhões e Ônibus, concessionária da MAN Latin America, vendeu 22 micro-ônibus para a Cooperlotação, empresa que opera o sistema de transporte de São Vicente.

Os novos veículos estão padronizados de acordo com as exigências da prefeitura. Possuem as mesmas especificações técnicas, como tamanho, cor, altura, largura, quantidade de bancos, duas portas, elevador para cadeirantes e "anjo da guarda", equipamento que não



permite que o veículo trafegue com a porta aberta, garantindo a segurança dos usuários.

A expectativa da Apta é que em um ano a Cooperlotação renove a sua frota, colocando cerca de 150 novos micro-ônibus em circulação.

Frédéric Sebbagh, o novo presidente da Continental no Brasil

O francês Frédéric Sebbagh, que está no país desde 2000, assumiu a presidência do Grupo Continental no Brasil e na Argentina.

Sebbagh era diretor das unidades de negócios Fluid Technology e Vibration Control da ContiTech, em Ponta Grossa (PR), divisão do grupo que produz componentes automotivos à base de borracha, como correias de transmissão, circuitos de ar condicionado e direção hidráulica, coxins do motor. O

executivo ainda acumula passagens pelas empresas BMW, PSA, Hydro-Québec e Labinal Group, na Europa e América do Norte.

Sebbagh tem mais de 20 anos de experiência nas áreas industriais, de produto, produção, marketing e vendas. Sua missão é dar continuidade às estratégias a fim de manter o padrão de excelência em produtos e serviços oferecidos para todos os segmentos em que a companhia atua.



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 50 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2015



Procopio transforma Sprinter em Jetvan Care



A Procopio Special Vehicles (PSV), empresa especializada em customização de veículos de alto padrão, transformou uma Mercedes-Benz Sprinter em Jetvan Care. O objetivo é oferecer comodidade aos portadores de necessidades especiais ou cadeirantes.

Segundo Kennedy Bacarin da Silva, diretor comercial da Procopio, o projeto desenvolvido com a Jetvan Care proporcionará mais conforto, acessibilidade e segurança ao

portador de necessidade especial durante seu deslocamento terrestre. "O veículo conta com uma rampa (removível) de acesso, poltronas em estilo de avião e banheiro. Além disso, o carro pode ser usado normalmente para negócios ou até mesmo viagens em família."

O veículo está equipado com TV HD, frigobar, bar executivo, modem wi-fi com internet 4G, playstation 3, persianas automatizadas, divisória de privacidade e interfone.



Allison entra no mercado de ônibus da Bolívia

A Allison Transmission ingressou recentemente no mercado de transporte coletivo da Bolívia, em Santa Cruz de la Sierra, com os primeiros ônibus urbanos equipados com as transmissões totalmente automáticas da série 2100.

As transmissões automáticas Allison usam conversor de torque em vez da estrutura convencional de embreagem, portanto inexistem os constantes reparos e substituições de peças que são inerentes ao sistema manual. Com uma combinação perfeita de economia de combustível e eficiência, as transmissões automáticas desenvolvem potência de forma contínua e progressiva, máximo torque em cada marcha para melhor desempenho e maior produtividade e,

consequentemente, proporcionam maior rentabilidade.

Alberto Arteaga Algora, presidente da empresa de ônibus responsável pelas linhas que cobrem o primeiro anel em Santa Cruz, adquiriu os modelos urbanos Volare W9 fabricados pela Marcopolo. Os novos veículos oferecem aos passageiros um moderno e confortável meio de transporte, melhorando consideravelmente o serviço público prestado.

Acomodando 60 passageiros (28 sentados), os novos ônibus são maiores do que os que estão em circulação e proporcionam maior comodidade aos passageiros, já que contam com elevador para deficientes físicos, ar condicionado, wi-fi, câmeras de segurança e cobrador de passageiros.

Continental compra a Veyance Technologies

As autoridades antitruste aprovaram a compra da Veyance Technologies pela Continental AG. Em comunicado a fabricante alemã informa que a união da ContiTech, divisão de autopeças da Continental, com a Veyance Technologies, fabricante global de produtos de engenharia que tem direitos exclusivos de comercialização da marca Goodyear Engineered Products, expandirá significativamente os negócios do grupo Continental no mercado industrial,

transformando-a na maior empresa de produtos de engenharia do mundo. O foco da empresa está centrado em correias transportadoras, mangueiras, correias de transmissão e molas pneumáticas.

A empresa informa que não haverá mudanças nos produtos automotivos, mineração pesada e agrobusiness, mas alteração no nome da companhia que agora será Continental ContiTech e não mais Goodyear Engineered Products.

SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2015 & TRANSPÚBLICO



M A R Q U E N A A G E N D A

1-3 / SETEMBRO / 2015
TRANSAMÉRICA EXPO CENTER, SÃO PAULO (SP)

REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



APOIO EDITORIAL



APOIO INSTITUCIONAL



Sem espera nos pontos de ônibus

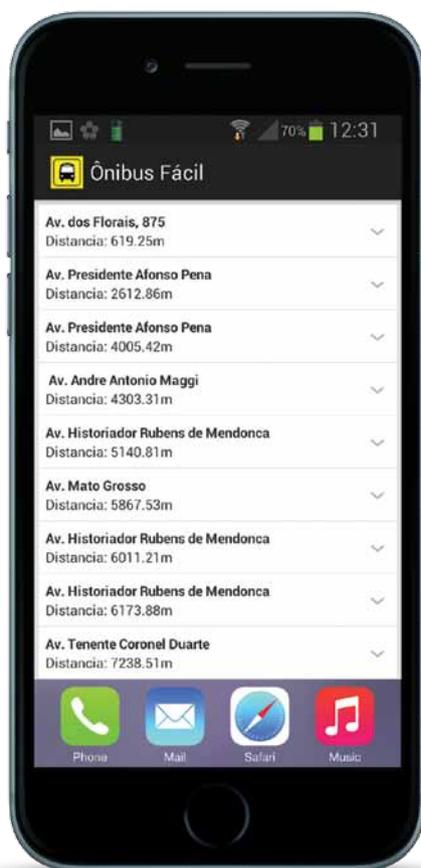
Aplicativos para auxiliar usuários de transporte público com informações sobre horários e itinerários passam a ganhar espaço fora das capitais

Aplicativos para iPhone, Android e outros sistemas operacionais com informações sobre o transporte público já não são novidade nas principais capitais brasileiras. Fora dos grandes centros, no entanto, essa ainda não é uma realidade. São poucos os municípios que oferecem informações sobre a localização aproximada dos veículos, onde e qual linha de ônibus pegar, seus horários e itinerários.

Pioneiro na implantação de uma ferramenta para auxiliar, em média, os três milhões de passageiros/mês que se deslocam de ônibus pela cidade, o Guarujá, no litoral paulista, permanece na vanguarda desse serviço. Disponibilizado gratuitamente na internet e via celular pela Translitoral Transportes, empresa de transporte coletivo do município, o site Ônibus Fácil Guarujá entrou em operação em outubro de 2009. Desenvolvido no Brasi pela Wplex Software, empresa catarinense especializada em transportes urbanos e aéreos, o site atualmente contabilizou cerca de 35 mil visitas por mês.

As 36 linhas de ônibus com 164 veículos que compõem a Rede de Transporte do Guarujá (RTG) operadas na cidade pela Translitoral Transportes foram cadastradas no sistema com o auxílio do Global Positioning System (GPS), além dos 573 pontos de ônibus e várias referências como hospitais, escolas e estabelecimentos comerciais.

Para utilizá-lo, basta acessar www.guaruja.onibusfacil.com.br. A ferramenta permite, via web, saber como ir de um lugar para outro da cidade informando um endereço ou local de referência, além de conhecer os horários e o itinerário de cada linha,



com os endereços e pontos de ônibus por onde passa. O usuário também pode fazer consultas pelo telefone celular, digitando o endereço guaruja.onibusfacil.com.br/m no modo de navegação internet do aparelho. O aplicativo indica quais os pontos de parada mais próximos do endereço em que ele se encontra ou, ainda, quais as linhas de ônibus que passam em um determinado ponto de ônibus.

“Atualmente, é de fundamental importância que o usuário tenha a informação

de como utilizar melhor o sistema de transportes da cidade, permitindo inclusive àqueles que possuem automóvel, deixar o carro em casa e ir de ônibus. Serviço semelhante já é uma realidade em cidades americanas e europeias, além das principais capitais brasileiras como São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Curitiba. O Guarujá foi uma das primeiras cidades brasileiras, que não é capital, a contar com este tipo de serviço”, ressalta Luiz Antonio Nunes Conceição, gerente operacional da Translitoral Transporte.

Os ônibus da Translitoral também possuem General Packet Radio Services (GPRS), o que possibilita um controle preciso da circulação dos veículos. De acordo com o executivo, o Centro de Controle Operacional (CCO) da Translitoral atua no sentido de permitir ações preventivas em busca de maior regularidade e confiabilidade na rede de transporte de Guarujá. “No CCO reúnem-se as principais informações da operação, como: cumprimentos de horários dos coletivos, pontos de paradas, pontos de partida, intervalos de um ônibus para o outro, velocidade, congestionamento, desvios e a posição do veículo na cidade, além de identificar outros eventos no trânsito que possam interferir na rotina da linha”, completa.

Segundo a diretora de Trânsito e Transporte Público da prefeitura do Guarujá, Quetlin Scalioni, a massa de dados gerados por esse monitoramento, aliado com as demais informações operacionais, contribui para o aprimoramento do planejamento operacional do transporte público. “Para oferecer maior qualidade aos três milhões de passageiros/mês, esse sistema

tornou-se uma ferramenta de suma importância, que permite um controle preciso da circulação dos coletivos, auxiliando o CCO e o Órgão Gestor Municipal no gerenciamento do transporte público”, afirma.

“Em 2015, um novo sistema irá auxiliar ainda mais os usuários do transporte público coletivo. Trata-se de um aplicativo para dispositivos móveis que utilizará os dados transmitidos pelo GPS para informar o tempo de espera pelo ônibus de cada linha que passe pelo ponto em que o usuário se encontra. Neste momento, o projeto está em desenvolvimento com a definição de todos os detalhes técnicos desse acesso às informações”, revela Quetlin.

INTERATIVIDADE – Depois do site Ônibus Fácil Guarujá, a Translitoral Transporte também implantou mais uma fonte de consulta na obtenção de informações sobre o serviço de transporte do município: o Totem Informativo. Instalado nos terminais rodoviários urbanos Ferry Boat e Vicente de Carvalho, o aplicativo é fácil de ser utilizado.

Com tecnologia touchscreen (toque com dedo diretamente na tela) e monitores de 42”, o passageiro pode, gratuitamente, acompanhar em tempo real os horários dos ônibus nos respectivos terminais, além



Quetlin Scalioni: um novo aplicativo estará disponível para dispositivos móveis

de tirar suas dúvidas sobre cartão transporte público e escolar, postos de recarga, integração entre as linhas de ônibus, itinerários disponíveis com a ilustração de todo o trajeto de cada uma das linhas da RTG e outras perguntas frequentes que possam surgir. “O sistema permite também ao usuário conhecer um pouco mais sobre a rede de transporte do Guarujá, tendo como base os principais pontos de referência da

cidade, como a prefeitura municipal, hospitais e faculdades”, salienta Luiz Conceição.

A empresa de tecnologia M2M Solutions desenvolveu o programa dos monitores disponibilizados nas plataformas e o departamento de TI da Translitoral, o software.

JUIZ DE FORA “NO PONTO” – Outro município que acaba de entrar para o hall das cidades com ferramentas para monitorar o transporte público é Juiz de Fora, em Minas Gerais. Por iniciativa da prefeitura e da Secretaria de Transporte e Trânsito (Setra), foi lançado em dezembro de 2014 um aplicativo disponível para os sistemas operacionais Android e IOS ou pelo site www.pjf.mg.gov.br/noponto com o qual o usuário pode saber, por exemplo, quanto tempo terá que esperar até a chegada do seu ônibus, o ponto em que se encontra etc. Batizado como CittaMobi, o sistema faz parte do projeto “No Ponto”, que contempla também a Central de Controle e Monitoramento (CCM).

Durante seu lançamento, o prefeito Bruno Siqueira destacou que Juiz de Fora é atualmente a primeira cidade brasileira a adotar um sistema que integra o órgão gestor, o usuário e as empresas concessionárias. “O CittaMobi dará mais conforto a quem utiliza o transporte público na cidade. Com a informação que o ônibus está atrasado devido a um acidente, por exemplo, a pessoa poderá resolver outras questões antes de ir para o ponto”, salientou.

Para garantir sua eficácia, o município precisou mapear os mais de 5.200 pontos de ônibus e instalar o dispositivo de navegação por satélite (GPS), em 100% da frota de ônibus, formada por 262 linhas.

De acordo Rodrigo Tortoriello, secretário de Transportes e Trânsito, a funcionalidade do aplicativo foi testada por sete meses antes de seu lançamento e, já neste período, algumas melhorias puderam ser conquistadas. Isso porque o CittaMobi foi



A Translitoral conta com uma frota de 164 ônibus que operam em 36 linhas no Guarujá



CCO da Translitoral permite ações preventivas para conferir maior regularidade aos ônibus

planejado para, além de facilitar o cotidiano do usuário, também munir o gestor e as empresas de informações. “Podemos por exemplo, verificar denúncias de que alguns motoristas desviavam da rota estabelecida ou atrasavam o início das viagens nos bairros. Neste período, mais de cem linhas tiveram itinerários ou horários modificados, justamente pela possibilidade de otimizar o sistema com essas informações”, explica.

Desenvolvida pela empresa Cittati Tecnologia, a ferramenta permite informar os pontos de ônibus mais próximos de onde o passageiro se encontra, ou em outro local desejado; disponibilizar as linhas que atendem a cada ponto da cidade com a previsão de chegada dos ônibus com até duas horas de antecedência; informar se os ônibus são adaptados para deficientes; marcar as linhas e pontos de ônibus preferidos ou mais utilizados; visualizar os arredores do ponto escolhido, com o recurso Street View, do Google Maps; informar os pontos de parada e o tempo previsto para se chegar a cada um dos pontos; habilitar um alarme para que o passageiro saiba que se encontra próximo do ponto onde irá descer; e informar todo o percurso da linha utilizada, quantos ônibus estão circulando nesse trajeto no momento da consulta e onde se encontram.

Segundo Tortoriello, a atribuição da Settra é acompanhar e garantir o cumprimento dos horários e trajetos, definidos para cada linha de ônibus. “Em um primeiro momento, o sistema foi importante para readequar algumas linhas, cujos horários já não estavam mais de acordo com os trajetos realizados. A partir de agora, a Settra poderá avaliar o desempenho entre as viagens planejadas e as realizadas e a pontualidade das mesmas”, completa.

Já as empresas de ônibus, pelas suas próprias centrais de monitoramento, poderão também identificar possíveis problemas, como falha mecânica do veículo, acidente ou obras no trajeto, entre outros eventos, e comunicar com a Settra, para que a mesma possa definir itinerários provisórios. “A expectativa é de que este tipo de informação possa chegar para o usuário de transporte público, também pelo smartphone. Esta é uma outra etapa, que ainda está sendo desenvolvida”, finaliza.

De acordo com o coordenador do projeto e representante da Cittati, Igor Mosseri, o aplicativo já é utilizado em outras cidades, como Recife (PE) e Santo André (SP). “A diferença é que Juiz de Fora é o único município onde as informações são compartilhadas entre os empresários, a

prefeitura e a população”, salienta. E esse será um dos destaques do case do município apresentado pela Cittati em parceria com a Settra e a Associação dos Empresários de Ônibus (Astransp) de Juiz de Fora na 61ª edição do Congresso Mundial e Feira da UITP (Associação Internacional do Transporte Público), que acontece em junho, em Milão. A UITP é uma organização internacional que conecta em sua rede autoridades governamentais relacionadas ao transporte, empresas de mobilidade, instituições de pesquisa e diversas entidades relacionadas ao segmento da mobilidade urbana. “O reconhecimento da UITP é uma grande conquista na busca por soluções de mobilidade urbana”, finaliza Mosseri.

EM EXPANSÃO – No final do ano passado também foi a vez do município de Santo André, em São Paulo, ganhar seu sistema. O mesmo aplicativo CittaMobi, desenvolvido pela empresa Cittati Tecnologia, foi implantado pela prefeitura da cidade, por meio da Secretaria de Mobilidade Urbana, Obras e Serviços Públicos. Um mês após seu lançamento, a ferramenta já tinha registrado mais de 15 mil downloads.

“Essa inovação permite a checagem dos horários de chegada dos ônibus nos 1.867 pontos de parada e o trajeto das nossas 48 linhas municipais”, comemora Paulinho Serra, secretário de Mobilidade Urbana, Obras e Serviços Públicos de Santo André. “Além disso, o usuário pode colaborar, indicando no próprio aplicativo, paradas de ônibus que não estão funcionando por conta de algum desvio de trânsito, ou a transferência definitiva para um novo local”, salienta.

Em 2015, mais municípios devem aderir ao serviço. Cidades como Diadema, São Caetano do Sul e Ribeirão Preto, em São Paulo; Volta Redonda, no Rio de Janeiro; Rio Grande, no Rio Grande do Sul; Colatina, no Espírito Santo; e Santa Rita, na Paraíba, já começaram a disponibilizar informações para os usuários do transporte público no site da CittaMobi. ■

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo de informação:



6 edições + 4 Anuários:
Anuário de Carga, Anuário de Logística,
Gestão de Frotas e Maiores & Melhores



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 50 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

R\$ 250,00



6 edições + 3 Anuários:
Anuário do Ônibus,
Gestão de Frotas
e Maiores & Melhores



Publicada há 21 anos, a Technibus aborda o transporte de passageiros urbano, rodoviário e fretamento e turismo por ônibus e circulará em 2011 com 6 edições. Seu conteúdo é específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para quem atua no mercado, como gestores de frotas, empresários e executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes.

R\$ 225,00

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

ou pelo e-mail:
assinaturas: circulacao@otmeditora.com.br



Acesse www.otmeditora.com.br e faça já sua assinatura

VLT em fase de testes

Operação temporária em São Vicente (SP) recebeu em média de 250 a 350 pessoas por dia para conhecer o novo sistema de transporte do litoral paulista



VLT que interliga Santos e São Vicente terá 11 quilômetros de extensão, na primeira etapa

Milhares de pessoas conheceram antecipadamente o Veículo Leve Sobre Trilhos (VLT) da Baixada Santista, empreendimento do governo do Estado de São Paulo que entrará em operação comercial em março de 2015. Em novembro passado a chamada Operação Visita Controlada recebeu em média entre 250 e 350 pessoas por dia.

O VLT faz parte do Sistema Integrado Metropolitano (SIM), projeto de reestruturação do transporte público da região, gerenciado pela Secretaria dos Transportes Metropolitanos por meio da EMTU/SP.

Em sua primeira fase, as viagens de ida e volta foram realizadas entre as estações Mascarenhas de Moraes e Antônio Emmerich, em São Vicente (SP), com duração de cerca de dez minutos. Os primeiros a conhecerem o novo modal foram grupos de

estudantes de escolas públicas, particulares, técnicas, faculdades e universidades da região. Em dezembro, o programa foi ampliado com viagens entre as estações Mascarenhas de Moraes a José Monteiro, num percurso médio de 17 minutos (ida e volta).

Durante a cerimônia de abertura da Operação, o presidente da EMTU/SP, Joaquim Lopes, destacou que o público estudantil foi escolhido para a multiplicação da experiência na sociedade. “Os estudantes têm alto grau de influência, aprendizado e participação em ações inovadoras e transmitirão aos seus familiares e amigos a experiência de viajar no primeiro VLT implantado no estado”, ressaltou.

Em sua primeira etapa, o VLT da Baixada Santista terá 11 km de extensão e ligará

São Vicente (Barreiros) ao porto de Santos, com 15 estações de embarque e desembarque, sendo oito em São Vicente e sete em Santos. A segunda, que se encontra na fase de licenciamento ambiental, terá 8 km e ligará a avenida Conselheiro Nébias ao bairro Valongo, em Santos. Sua infraestrutura incluirá um terminal (Valongo) e 13 estações de embarque/desembarque.

Os dois trechos do VLT da Baixada Santista totalizam 19 km de extensão e serão integrados futuramente às linhas de ônibus metropolitanas e municipais, beneficiando 220 mil passageiros/dia (70 mil usuários do VLT). Além disso, dois outros trechos encontram-se em fase de projeto, ambos em direção ao litoral sul: Barreiros-Samaritá, em São Vicente, com 7,5 km e o BRT Litoral Sul, que ligará São Vicente e Praia Grande numa extensão total de 18 km.

O investimento total do empreendimento é de R\$ 1 bilhão, incluindo obras civis, sistemas de sinalização e comunicação e material rodante (VLT).

OPERAÇÃO – O VLT é o eixo central da reestruturação dos sistemas intermunicipal e municipal de ônibus na região, que se completará com a Concorrência Internacional para a Concessão Patrocinada do Sistema Integrado Metropolitano da Região Metropolitana da Baixada Santista (SIM RMBS). A licitação envolve a prestação dos serviços públicos de transporte urbano coletivo intermunicipal, por VLT, por ônibus e demais veículos de baixa e média capacidade na região metropolitana.

Em sessão pública realizada no dia 25 de novembro, o Consórcio BR Mobilidade Baixada Santista, formado pelas empresas

Comporte Participações e Viação Piracicabana, foi o único a apresentar proposta.

O investimento privado previsto no edital da licitação é de R\$ 666 milhões, destinado ao fornecimento de sistemas de sinalização, telecomunicação e bilhetagem para o trecho Barreiros-Samaritá, além do fornecimento de 11 VLTs.

A empresa vencedora da licitação vai operar todo o sistema e o governo paulista, por meio da EMTU/SP, será responsável pelo gerenciamento.

A previsão de demanda é de 30 mil usuários/dia no trecho Barreiros-Porto e 70 mil/dia quando o segundo trecho (Conselheiro Nébias-Valongo) estiver concluído.

A tarifa será a mesma da média praticada atualmente nas linhas intermunicipais (cerca de R\$ 3,00). Quando o VLT estiver integrado aos sistemas municipal e intermunicipal, está prevista integração tarifária, ou seja, o usuário pagará um valor

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS DO VLT:

SETE MÓDULOS POR VEÍCULO

Dimensões: 2,65 m de largura
3,20 m de altura

Há módulos de 6 m e de 8 m de comprimento
O veículo todo mede 44 m de comprimento

Peso: 66 toneladas sem passageiros

Velocidade média: 25 km/h

menor do que a soma das tarifas do ônibus e do VLT.

VLTs E ESTAÇÕES – Os 22 VLTs contratados deverão chegar a Baixada Santista até agosto de 2015. Os três primeiros veículos estão sendo fabricados na Espanha e os demais serão montados na fábrica do Consórcio TremVia em Três Rios (RJ), com componentes fabricados na Europa.

A empresa vencedora da licitação do Sistema Integrado Metropolitano (SIM)

será responsável pela manutenção dos veículos, que será feita em instalações adequadas no Pátio Porto, ao lado da futura Estação Porto, em Santos.

Cada veículo tem capacidade para 400 passageiros, com espaço para passageiros especiais como cadeirantes e obesos; piso baixo sem obstáculos à movimentação do passageiro em 100% do veículo. Contam com cabine de condução e salão de passageiros com ar condicionado; luminárias do salão com Led de alto desempenho e longa vida útil; detectores de fumaça por aspiração de ar no salão de passageiros; combate a incêndio Individual por módulo.

A operação contará com pré-embarque nas estações, onde ficarão os bloqueios para acessos com o bilhete eletrônico, funcionando de segunda à segunda das 5h00 à meia noite, com intervalos de aproximadamente 3,5 minutos em média, com velocidade de 25 km a 30 km/h. ■

GELADEIRAS PARA ÔNIBUS



FUNCIONAMENTO BIVOLTS 12 E 24 VCC

BARES PARA VEÍCULOS GELADEIRAS, BEBEDOUROS, AQUECEDORES E TÉRMICAS



elber@elber.ind.br - www.elber.ind.br



Tecno Suporte
Indústria Metalúrgica Ltda

"A Tecno Suporte busca a qualidade em cada detalhe.

A tecnologia aplicada aos seus produtos atende com eficiência as necessidades da indústria automotiva, tornando cada item produzido pela empresa, o componente ideal para a garantia do bom funcionamento dos aparelhos de ar condicionado.

Avenida Mariland, 135
Caxias do Sul - RS, 95057-460
54 3229.5699
www.tecnosuporte.ind.br

Definição de regras do Finame deve estabilizar mercado

Primeiro bimestre registra queda na venda de chassis e produção de carrocerias por conta de incertezas de financiamento e cenário econômico

■ WAGNER OLIVEIRA

O primeiro bimestre fechou com números negativos para a indústria do ônibus. Incertezas sobre mudanças na regra de juros do Finame impactaram a produção de chassis e de carrocerias.

O dado não ajuda a atual conjuntura – em 2014, o mercado de ônibus do Brasil voltou ao patamar de sete anos atrás. O aumento das passagens de coletivos urbanos, renovação dos ônibus rodoviários, programa Caminho da Escola, andamentos de BRTs e licitação do sistema de ônibus em São Paulo são projetos, no entanto, que dão alento ao setor.

De acordo com Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), as vendas de chassis de ônibus caíram 19% em janeiro ante os resultados de dezembro. No primeiro mês de 2015, foram fabricadas 1.875 unidades de chassis de ônibus. Em dezembro, quando ainda eram praticadas as antigas regras do Finame com juros mais baixos, o mercado registrou a venda de 2.316 chassis.

O que acontece na indústria automobilística reflete imediatamente nos encarroçadores. A Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) registrou em janeiro a produção de 1.664 carrocerias ante 2.039 no mesmo mês de 2014. Em dezembro, foram encarroçados 1.921 veículos de passageiros.

“Houve muita reviravolta até que, em fevereiro, o governo estabelecesse

o atual critério para os juros praticados pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) na linha do Finame PSI”, afirmou o presidente da Anfavea, Luiz Moan. “Acredito que o mercado de caminhões e ônibus se recupere aos poucos com a definição dos financiamentos.”

O governo foi convencido pela Anfavea a fazer uma revisão da regra anunciada pela nova equipe econômica. Lançado no começo de 2015, o Finame PSI permitia o financiamento de até 70% de veículos de carga e de passageiros com juros que variam de 9,5% a 10% ao ano – empresas de maior porte arcam com taxas mais altas. O valor restante, não coberto inicialmente pela linha subsidiada do BNDES, poderia ser dado pelo cliente como entrada ou financiado a uma taxa variável, indexada pela Selic. Dessa forma, o valor das prestações sofreria alterações a cada mês, acompanhando os juros básicos da economia.

Em uma nova portaria anunciada no começo de fevereiro, o governo permitiu que o valor que era financiado a uma taxa variável possa também receber crédito do BNDES com juros fixados em 15,74% ao ano. Esta medida garante estabilidade no valor das parcelas do financiamento, tornando a linha mais interessante para o cliente.

“Essa nova condição do BNDES deixa

o cliente mais tranquilo na medida em que ele sabe de antemão o valor final da prestação, o que não era possível caso tivesse que atrelar uma parte do financiamento à taxa Selic”, observou o vice-presidente da Anfavea responsável pelo área de veículos comerciais, Marco Saltini.

Antes mesmo da alteração da regra do Finame, várias montadoras haviam anunciado incentivos em financiamentos com juros mais atraentes sobre a faixa não mais coberta pelo Finame. Pela nova regra do governo, o Finame só financia 50% do valor do bem para corporações de grande porte e 70% para empresas menores. Iveco, Mercedes-Benz e MAN ofereceram planos paralelos.

“Janeiro foi um mês praticamente perdido até que as montadoras entendessem as novas regras. Além disso, o BNDES precisou ajustar seus sistemas para operar de acordo com o novo regime de financiamento”, disse o vice-presidente de marketing, vendas e pós-vendas da Mercedes-Benz do Brasil, Roberto Leoncini.

O presidente da Mercedes-Benz, Philipp Schiemer, afirmou que o mercado está bem difícil do que o esperado. “O mercado pode recuar até 10% no primeiro semestre”, declarou. “Nosso cenário mais otimista projeta uma recuperação a partir do segundo semestre. Até lá, vamos procurar atender da melhor maneira possível nossos clientes.” ■

LEMFÖRDER



Em time que está ganhando não se mexe.

A LEMFÖRDER é líder nacional no fornecimento de componentes originais de direção e suspensão para veículos leves e pesados. Na hora da reposição, conte com a mesma qualidade, segurança e tecnologia inovadora que as montadoras aprovam.

LEMFÖRDER. Líder no fornecimento de componentes originais nas linhas leve e pesada.

Líder original



LEMFÖRDER é
uma marca da ZF

www.zf.com/br/lemforder



Faça revisões em seu veículo regularmente.



Fabricar a melhor transmissão
é uma parte do nosso trabalho.
Continuar ao seu lado é outra.

Na Rede de Concessionárias ZF
você encontra a qualidade ZF.

Encontre a concessionária mais próxima
em www.zf.com/br/rede ou 0800 019 44 77

A ZF faz questão de continuar ao seu lado mesmo depois que o produto sai da fábrica. Por isso é a única a possuir uma Rede de Concessionárias própria. Onde você conta com peças originais, técnicos treinados, diagnósticos precisos e um ano de garantia*. Quando se trata da sua segurança e dos seus passageiros, contar com a melhor pós-venda é a certeza de rodar com segurança e tranquilidade. A ZF sabe disso.

*Consulte aplicações.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Transmissões para veículos e tecnologia de chassis

