

OS DESAFIOS DA MOBILIDADE URBANA

TARIFAS | RENOVAÇÃO DE FROTA | LINHAS DE CRÉDITO

**A Mercedes-Benz lidera o ranking
de modelos de ônibus mais vendidos**

**A Volvo desenvolveu para Curitiba
o projeto Civi, uma evolução do BRT**

**Marcopolo prevê aumento da demanda
a partir do segundo semestre**

**A Contartec lançou equipamento para evitar
fraudes e aumentar a eficiência nos ônibus**

**Exportações da Volare atingem
nível recorde e ganham novos mercados**

**Começam a rodar os primeiros ônibus
double decker Volvo/Marcopolo de 15 metros**

**Thermo King projeta maior demanda
por ar-condicionado em ônibus urbanos**

**Brasília inicia operação
com ônibus movidos a B20**



ENTREVISTA: Alain Flausch, secretário-geral da UITP





CARUANA FINANCEIRA

Produtos e serviços financeiros para as empresas de ônibus.

FINANCIAMENTO DE ÔNIBUS

Estruturamos as operações de crédito corporativo através das parcerias com as principais montadoras e revendedoras do mercado para aquisição de ônibus novos ou usados.

- CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR – CDC
- CAPITAL DE GIRO

Saiba mais:

(11) 5504-7894 - (11) 5504-7865

CARTÕES (VAREJO)

As modalidades oferecidas atendem de forma simples e prática às necessidades dos colaboradores da sua empresa.

- CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO
- CARTÃO FRETE

Saiba mais:

(11) 5504-7848

OPÇÕES PARA INVESTIMENTO

Oferecemos aos investidores produtos com excelente rentabilidade, solidez e transparência.

Saiba mais:

(11) 5504-7845



CARUANA
FIDES - HONOR - LABOR

ATENDEMOS TODO O TERRITÓRIO NACIONAL

WWW.CARUANAFINANCEIRA.COM.BR – COMERCIAL.CARUANA@CARUANAFINANCEIRA.COM.BR

CARUANA S/A SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

FINANCIAMENTO PARA O SEGMENTO DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

O dilema tarifário

Levantamento da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) mostra que 56 cidades fizeram reajustes nas tarifas do transporte público por ônibus do início de janeiro ao início de fevereiro deste ano.

Na maioria das cidades, os reajustes ficaram em torno da inflação, ou um pouco acima, com uma média entre 7% e 11%. Os municípios que conseguiram aprovar um aumento acima de 15% são os com maiores chances de cobrir custos e restabelecer o equilíbrio dos contratos.

Em São Paulo, a maior metrópole do país, onde os ônibus transportam cerca de seis milhões de pessoas por dia, o preço do bilhete ficou congelado. O município é uma exceção à regra porque tem um dos mais expressivos índices de subsídio em sua tarifa de ônibus. A subvenção está em torno de 30% do custo do serviço e a tarifa cobre os demais 70%. O município tem que bancar a diferença com recursos do orçamento. O custo da operação é de cerca de R\$ 7,5 bilhões por ano, o setor arrecada anualmente R\$ 4,75 bilhões e o subsídio anual é de R\$ 2,75 bilhões.

Porém, na maioria das cidades brasileiras a tarifa é o único meio de custeio do sistema de transporte coletivo. Quando não há reajuste, ou o aumento é insuficiente, as empresas operadoras entram no caminho do endividamento e no processo de envelhecimento da frota. Hoje 40% das empresas de transporte público do país têm dívidas, grandes passivos trabalhistas e tributários e postergam a renovação da frota.

A questão das gratuidades é outro agente considerado inimigo da equação de equilíbrio do transporte, são bancadas pelo próprio usuário que acaba subsidiando algumas categorias que têm isenção de pagamentos. O sistema nacional hoje arrecada em torno de R\$ 38 bilhões por ano e as gratuidades representam 17% desse total.

As entidades que representam as empresas do setor defendem a criação de um fundo de custeio para que a tarifa não seja o único agente financiador do serviço público de transporte, principalmente depois que o transporte foi reconhecido como um direito social, garantido pela Constituição Federal.

A fonte de recursos cuja discussão está mais adiantada é a criação de uma Cide Municipal (Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico), uma taxa sobre o combustível automotivo. O assunto poderá ser votado ainda este ano na Câmara e no Senado e, se aprovado, poderá subsidiar até 30% do custo do transporte por ônibus.

É aguardar para ver quando o país poderá se orgulhar de, finalmente, oferecer um transporte público de qualidade para a população.



Ano 25 - Nº 128 - Jan-Fev - R\$ 22,00

**REDAÇÃO
DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti,
Sonia Moraes

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Glenda Rubia Pereira
glenda@otmeditora.com

CURSOS CORPORATIVOS

cursos@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com

Representante região Sul (PR/RS/SC)
Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 250,00 (seis edições e quatro anuários);
TB R\$ 225,00 (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.



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

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707
Campo Belo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (sequencial)
www.revistatechnibus.com.br

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



SUMÁRIO

TARIFAS

Neste início de ano, 56 cidades reajustaram as tarifas de ônibus urbanos, a maioria com correções em torno da inflação 6

MERCADO

Para José Martins, presidente da Fabus, mercado sinaliza reação, mas só o segundo semestre mostrará a demanda real 10

REFROTA 17

Programa dispõe de R\$ 3 bilhões para financiar compra de dez mil novos ônibus urbanos para modernização da frota 14

CARROCERIAS

Marcopolo prevê aumento da demanda a partir do segundo semestre, diante de perspectivas mais otimistas para a economia 18

ENTREVISTA I

Alexandre Pontalti assumiu a diretoria da Neobus no lugar de Edson Tomiello, que se tornou membro do comitê executivo 20

EXPORTAÇÕES

Um dos novos mercados da Volare, Dubai é destino de mais um lote de ônibus da marca, a serem utilizados no transporte de visitantes no novo parque temático 22

DOUBLE DECKER

A empresa paranaense Eucatur já começou a operar com os primeiros ônibus Marcopolo Double Decker de 15 metros, com chassis Volvo 24

ENCARROÇADORA

A AMD comercializou 50 ônibus urbanos para a Coortarde, do Distrito Federal, e outras 20 unidades para a Transartes, de Embu das Artes (SP) 26

LIDERANÇA

A Mercedes-Benz lidera em 2016 o ranking de modelos de ônibus mais vendidos no Brasil, com o emplacamento de 3.103 chassis urbanos OF 1721 28

INVESTIMENTOS

Apesar das dificuldades no setor de transporte, o Grupo Volvo mantém os investimentos no Brasil e se prepara para a recuperação do mercado 30

ESCOLAR

Dentro do Caminho da Escola, a Iveco Bus entregou 628 ônibus escolares modelo GranClass 150S21 para o governo de Minas Gerais 32

ENTREVISTA II

Alain Flausch, secretário-geral da UITP, fala sobre as recentes conquistas das cidades na melhoria do transporte público 34

MOBILIDADE URBANA

A Volvo desenvolveu para a cidade de Curitiba o projeto Civi, considerado uma evolução dos atuais sistemas de BRT 36

SUSTENTABILIDADE

Brasília inicia operação com ônibus movidos a B20, combustível com 20% de biodiesel adicionado ao combustível fóssil 38

EXPOSIÇÃO

Fabricantes de chassis e carrocerias para ônibus aproveitaram a FetransRio para destacar inovações introduzidas em seus veículos 40

UITP AMÉRICA LATINA

Para o secretário-geral da UITP a mobilidade do Rio fez grandes progressos, mas é preciso usar mais os transportes públicos para reduzir os congestionamentos 44

MERCADO FINANCEIRO

Após o fraco desempenho de 2016, bancos de montadoras projetam aumento na oferta de crédito para compra de ônibus 46

CRÉDITO

O Banco Mercedes-Benz liberou R\$ 1,56 bilhão em 2016 para o financiamento de 11.473 veículos pesados, alta de 2,6% 48

TECNOLOGIA

A Contartec acaba de lançar o equipamento Carcará, uma solução embarcada para evitar fraudes e melhorar a eficiência da operação 50

CONECTIVIDADE

FRT desenvolve solução que simplificará a interface entre todos os diferentes dispositivos embarcados em ônibus 52

FRETAMENTO

Fresp faz acordo com Aprecesp para incentivar passeios em estâncias paulistas e implantar roteiros diferenciados 54

URBANO

A capital maranhense São Luís renovou sua frota de ônibus e começou a operar 188 novos veículos, 93 deles adquiridos da Marcopolo 56

BILHETAGEM

Digicon fornecerá para Campo Grande (MS) 600 validadores eletrônicos que liberam as catracas por aproximação de um cartão inteligente 62

AUTOPEÇAS

O alto volume de importações é um dos motivos que levaram o setor a encerrar 2016 com déficit de US\$ 5,26 bilhões 63

PNEUS

Instalada no Brasil desde 2013, a Dunlop Pneus anuncia investimentos no país, mesmo com a crise do setor de pneumáticos no mercado nacional 64

THERMO KING

Empresa de sistemas de climatização prevê crescimento de 18% a 20% na demanda por equipamentos de ar condicionado para ônibus urbanos neste ano 66

SEÇÕES

Editorial 3 | Panorama 58

M2M Triip: A solução ideal para o Monitriip.

Coleta, armazenamento e envio de dados para todos os modais.

Com a M2M Solutions, você tem o controle total da gestão da sua frota.



Sua empresa vai mais longe com a M2M Solutions, que reúne os principais indicadores operacionais. Com o CAP, **Controle de Acesso de Passageiros e Funcionários**, você tem total controle sobre quem são seus passageiros, onde embarcam e desembarcam, otimizando todo o processo de gerenciamento das suas frotas.

 **m2m**
SOLUTIONS
Mobilidade Inteligente

Tarifa de ônibus subiu em 56 cidades neste ano

Empresários justificam reajustes como forma de equilibrar aumento de custos e redução no número de passageiros, mas defendem adoção de um fundo de custeio complementar à tarifa

■ AMARILIS BERTACHINI

Todo início de ano, os usuários do transporte público por ônibus temem os aumentos de tarifa que sazonalmente são feitos pelos gestores municipais. Na verdade, muitos reajustes já começam a ser feitos no final do ano – em novembro de 2016, oito cidades aumentaram a tarifa de ônibus e no mês de dezembro 26 municípios decretaram aumento no valor das passagens –, dentro de uma “safra” de correções tarifárias que anualmente ocorre até os meses de maio e junho.

Segundo dados da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), do início de janeiro ao início de fevereiro deste ano, 56 cidades tiveram reajuste tarifário no transporte por ônibus.

Percentualmente, Minas Gerais registrou o maior e o menor reajuste tarifário do período, respectivamente nas cidades de Nova Lima e Ribeirão das Neves. Em Nova Lima, a passagem subiu de R\$ 1,70 para R\$ 2,50, uma alta de 47,1%, e no município de Ribeirão das Neves, o valor aumentou 2,7%, de R\$ 3,70 para R\$ 3,80. Vale lembrar que em Nova Lima existem cinco serviços diferentes que são ofertados pelo sistema metropolitano de Belo Horizonte. Para cada um dos serviços é cobrada uma tarifa específica. O principal nível tarifário da cidade, que atende à maior quantidade de passageiros, é o de R\$ 4,00, que teve reajuste de 11,1%.

“A estatística que temos é que a cada 10% de aumento do preço da tarifa, há uma redução de 3% na demanda. Mas nem sempre isso acontece”, diz Otávio Cunha, presidente-executivo da NTU. De

2015 para 2016, foi registrada uma queda de cerca de 9% no número de passageiros, mas do ano passado para cá a queda foi inferior a 2%. Cunha atribui a menor demanda ao desemprego que atingiu perto de 12 milhões de pessoas no país e à redução da atividade econômica de uma maneira geral. “Estamos com 12% de queda de demanda acumulada nos últimos três anos”, diz o executivo, defendendo que parte dos reajustes tarifários veio para equilibrar essa perda. “Inflação, insuamos que subiram de preço e queda na demanda causam o desequilíbrio nos custos e a necessidade de reajuste bem acima da inflação para recuperar essas perdas”, diz.

Ele assinala que a defasagem média dos últimos 12 meses, varia entre 15% e 20%. “Na maioria das cidades os reajustes ficaram em torno da inflação, ou variando até um pouco acima, entre 7% e 11%. Aquelas que tiveram reajuste acima de 15% devem ter atualizado custos, como Curitiba que teve 14,9% de reajuste, e devem estar restabelecendo o equilíbrio dos contratos”, calcula.

CAPITAIS – Segundo levantamento da NTU, a média nacional das tarifas nas capitais do país está atualmente em R\$ 3,40 (valores de meados de fevereiro). Entre as tarifas vigentes, Curitiba

(PR) tem a passagem mais cara, de R\$ 4,25, seguida por Belo Horizonte (MG), de R\$ 4,05. Os tickets mais baratos estão em Macapá (AP), de R\$ 2,75, e nas cidades de Natal (RN) e São Luís (MA), ambas com tarifa de R\$ 2,90.

De acordo com Cunha, apenas uma dúzia de cidades que reajustaram tarifas têm algum tipo de subsídio tarifário. São Paulo e Brasília são os mercados que têm subvenções mais expressivas. No caso de São Paulo (que não teve reajuste tarifário), a subvenção está em torno de 30% do custo do serviço e a tarifa cobre os demais 70%. O município tem que bancar a diferença com recursos do orçamento. Mas um dos problemas da composição tarifária, segundo Cunha, é que na

maioria das cidades brasileiras a tarifa é o único agente que financia a operação, então, se não acontecer o



Otávio Cunha: “A estatística que temos é que a cada 10% de aumento do preço da tarifa, há uma redução de 3% na demanda”

Tabela de reajustes tarifários em 2017

Nº	CIDADE	UF	CLASSIFICAÇÃO	TARIFA ANTERIOR	TARIFA ATUAL	DATA DO REAJUSTE	REAJUSTE (%)
01	PRESIDENTE PRUDENTE	SP	Pequeno porte	3,25	3,60	07/02/2017	10,8%
02	CURITIBA	PR	Capital	3,70	4,25	06/02/2017	14,9%
03	EMBU DAS ARTES	SP	Pequeno porte	3,20	3,80	06/02/2017	18,8%
04	TRÊS RIOS	RJ	Pequeno porte	1,75	2,20	06/02/2017	25,7%
05	RONDONÓPOLIS	MT	Pequeno porte	3,45	3,60	05/02/2017	4,3%
06	SÃO JOÃO DEL REI	MG	Pequeno porte	2,75	3,00	04/02/2017	9,1%
07	MOGI DAS CRUZES	SP	Médio Porte	3,80	4,10	29/01/2017	7,9%
08	SUZANO	SP	Médio Porte	3,80	4,10	29/01/2017	7,9%
09	UBERLÂNDIA	MG	Grande porte	3,50	3,80	29/01/2017	8,6%
10	VITÓRIA DA CONQUISTA	BA	Pequeno porte	2,80	3,30	29/01/2017	17,9%
11	BRASÍLIA	DF	Capital	3,00	3,50	28/01/2017	16,7%
12	BRASÍLIA	DF	Região metropolitana	4,00	5,00	28/01/2017	25,0%
13	NITERÓI	SP	Médio Porte	3,70	3,90	27/01/2017	5,4%
14	MANAUS	AM	Capital	3,00	3,30	28/01/2017	10,0%
15	CAMPINA GRANDE	PB	Médio Porte	2,75	3,00	23/01/2017	9,1%
16	JOÃO PESSOA	PB	Capital	3,00	3,20	22/01/2017	6,7%
17	GUARULHOS	SP	Grande porte	3,80	4,15	Suspensão	9,2%
18	FEIRA DE SANTANA	BA	Grande porte	3,30	3,65	18/01/2017	10,6%
19	BELÉM	PA	Capital	2,70	3,10	17/01/2017	14,8%
20	NOVA LIMA	MG	Pequeno porte	1,70	2,50	16/01/2017	47,1%
				3,60	4,00	16/01/2017	11,1%
				4,10	4,50	16/01/2017	9,8%
				4,30	4,75	16/01/2017	10,5%
				4,90	5,40	16/01/2017	10,2%
21	CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM	ES	Pequeno porte	2,80	3,00	16/01/2017	7,1%
22	VITÓRIA	ES	Capital	2,70	3,15	16/01/2017	16,7%
23	SÃO GONÇALO	RJ	Grande porte	3,45	3,95	15/01/2017	14,5%
24	RECIFE	PE	Capital	2,80	3,20	15/01/2017	14,3%
25	RECIFE	PE	Região metropolitana	2,80	3,20	15/01/2017	14,3%
26	FORTALEZA	CE	Capital	2,75	3,20	14/01/2017	16,4%
27	RIO DE JANEIRO	RJ	Região metropolitana	3,50	4,00	14/01/2017	14,3%
28	FLORIANÓPOLIS	SC	Região metropolitana	3,50	3,90	09/01/2017	11,4%
29	JOINVILLE	SC	Grande porte	3,70	4,00	09/01/2017	8,1%
30	SANTOS	SP	Médio Porte	3,85	3,45	Suspensão	10,4%
31	FLORIANÓPOLIS	SC	Capital	3,50	3,90	08/01/2017	11,4%
32	SABARÁ	MG	Pequeno porte	3,60	3,90	07/01/2017	8,3%
				4,30	4,65	07/01/2017	8,1%
33	CAMPINAS	SP	Grande porte	3,80	4,50	07/01/2017	18,4%
34	MAUÁ	SP	Grande porte	3,80	4,20	Suspensão	10,5%
35	TERESINA	PI	Capital	2,75	3,30	06/01/2017	20,0%
36	TERESINA	PI	Região metropolitana	2,75	3,30	06/01/2017	20,0%
37	RAPOSOS	MG	Pequeno porte	3,25	3,55	04/01/2017	9,2%
38	JUATUBA	MG	Pequeno porte	2,60	3,25	03/01/2017	25,0%
39	ARARUAMA	RJ	Pequeno porte	3,70	4,10	03/01/2017	10,8%
40	BELO HORIZONTE	MG	Capital	3,70	4,05	03/01/2017	9,5%
41	SANTO ANDRÉ	SP	Grande porte	3,80	4,20	03/01/2017	10,5%
				3,30	3,60	02/01/2017	9,1%
				3,25	3,60	01/01/2017	10,8%
				4,70	5,20	01/01/2017	10,6%
				2,25	2,45	01/01/2017	8,9%
				3,60	3,90	01/01/2017	8,3%
				2,50	2,70	01/01/2017	8,0%
				2,75	3,00	01/01/2017	9,1%
2,85	3,10	01/01/2017	8,8%				
46	RIBEIRÃO DAS NEVES	MG	Médio Porte	3,70	3,80	01/01/2017	2,7%
47	GARANHUNS	PE	Pequeno porte	2,30	2,50	01/01/2017	8,7%
48	BELO HORIZONTE	MG	Região metropolitana	4,45	4,85	01/01/2017	9,0%
49	DIVINÓPOLIS	MG	Pequeno porte	3,45	3,90	01/01/2017	13,0%
50	VITÓRIA	ES	Região metropolitana	2,75	3,20	01/01/2017	16,4%
51	LONDRINA	PR	Grande porte	3,60	3,80	01/01/2017	5,6%
52	LAVRAS	MG	Pequeno porte	3,00	3,30	01/01/2017	10,0%
53	CAMPOS DO JORDÃO	SP	Pequeno porte	3,10	3,50	01/01/2017	12,9%
54	CORONEL FABRICIANO	MG	Pequeno porte	3,40	3,80	01/01/2017	11,8%
55	TIMÓTEO	MG	Pequeno porte	3,40	3,80	01/01/2017	11,8%
56	IPATINGA	MG	Pequeno porte	3,40	3,80	01/01/2017	11,8%

reajuste, a empresa acumula prejuízos, cria endividamento ou deteriora o capital investido em veículos porque deixa de renovar a frota. “A primeira coisa que a empresa faz quando tem defasagem é parar de renovar a frota. Cerca de 7% do valor da tarifa é fundo de depreciação para renovação de frota, mas se há defasagem a empresa deixa de renovar para pagar a conta corrente. E se esses 7% forem insuficientes para cobrir todo o custo, ela deixa de pagar impostos, acumula dívida, e acaba comprometendo a saúde financeira da empresa. Hoje 40% das empresas de transporte público do país têm dívidas, passivos trabalhistas e tributários muito grandes e deixam de renovar a frota”, comenta o executivo.

Cunha assinala que o aspecto das gratuidades, que hoje representam 17% do custo, também é repassado para o preço da tarifa. “A gratuidade não é bancada pelo poder público, é o usuário que paga, o usuário de baixa renda é que está subsidiando algumas categorias que têm isenção de pagamentos”, diz.

PASSAGEIROS – O setor, que em seu auge já transportou perto de 60 milhões de passageiros por dia, hoje transporta em torno de 38 milhões de pessoas/dia. O índice de passageiro por quilômetro (IPK), que mede a produtividade do setor, está em 1,50, o que mostra uma perda de 42% na produtividade de 1995 para cá.

“As pessoas que deixaram de usar o transporte público migraram para o transporte individual, para o transporte a pé, para a bicicleta, esse talvez seja o grande problema a ser enfrentado pelos empresários do setor, a perda da produtividade. Para recuperá-la é preciso dar prioridade para o transporte público nas vias, onde o ônibus está disputando espaço com o automóvel”, compara Cunha. Ele relata que houve também uma perda operacional de velocidade comercial nos últimos 20 anos e a velocidade média, que já chegou a 20 km/h, está

TARIFAS NAS CAPITAIS BRASILEIRAS

Fonte: NTU

Nº	CAPITAL	UF	VALOR VIGENTE (R\$) (1)		INÍCIO DA VIGÊNCIA	ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO
01	Aracaju	SE	3,10	(2)	27/12/2015	18/07/2016
02	Belém	PA	3,10		17/01/2017	18/01/2017
03	Belo Horizonte	MG	4,05	(5)	03/01/2017	02/01/2017
04	Boa Vista	RR	3,10	(2)	01/01/2016	30/12/2015
05	Brasília	DF	3,50		28/01/2017	25/01/2017
06	Campo Grande	MS	3,55	(2)	22/12/2016	22/12/2016
07	Cuiabá	MT	3,60	(2)	01/03/2016	21/11/2016
08	Curitiba	PR	4,25	(2)	16/02/2017	23/02/2017
09	Florianópolis	SC	3,90		08/01/2017	02/01/2017
10	Fortaleza	CE	3,20	(2)	14/01/2017	11/01/2017
11	Goiânia	GO	3,70	(2)	06/02/2016	21/11/2016
12	João Pessoa	PB	3,20	(2)	22/01/2017	24/01/2017
13	Macapá	AP	2,75		05/09/2015	19/02/2016
14	Maceió	AL	3,50	(2)	01/03/2017	24/02/2017
15	Manaus	AM	3,80	(2)	25/02/2017	22/02/2017
16	Natal	RN	2,90	(2)	31/01/2016	21/11/2016
17	Palmas	TO	3,00		01/08/2016	21/11/2016
18	Porto Alegre	RS	3,75	(3)	22/02/2016	21/11/2016
19	Porto Velho	RO	3,00		08/06/2016	06/06/2016
20	Recife	PE	3,20	(5)	15/01/2017	13/01/2017
21	Rio Branco	AC	3,00		19/12/2015	17/12/2015
22	Rio de Janeiro	RJ	3,80	(4)	02/01/2016	18/07/2016
23	Salvador BA		3,60	(5)	02/01/2017	02/01/2017
24	São Luís	MA	2,90		25/03/2016	18/07/2016
25	São Paulo	SP	3,80	(5)	09/01/2016	21/11/2016
26	Teresina PI		3,30	(2)	06/01/2017	05/01/2017
27	Vitória	ES	3,15		16/01/2017	13/01/2017

(1) Nas cidades com mais de um nível tarifário, trata-se do nível tarifário predominante.

Sistemas integrados : (2) Sistema integrado ônibus x ônibus; (3) Sistema integrado ônibus x trem. (4) Sistema integrado ônibus x metrô, ônibus x trem e ônibus x ônibus. (5) Sistema integrado ônibus x metrô e ônibus x ônibus.

em 12 km/h. “Ou seja, tem-se mais equipamento para produzir a mesma oferta de serviço”, queixa-se. A exceção são as cidades que implantaram corredores e faixas exclusivas para ônibus, onde a velocidade média

é maior que a média nacional.

Ele defende a tese de que o governo, que durante tanto tempo subvencionou o transporte individual através, por exemplo, da concessão de financiamentos ou da política

de preços da gasolina subindo menos do que o diesel, destinasse recursos para criar esses corredores e faixas seletivas em todas as cidades para requalificar o transporte nacional, o que poderia atrair de volta a demanda perdida, com um possível impacto, até mesmo, na redução da tarifa.

“Precisamos tentar trazer de volta essa demanda perdida que migrou para outras formas de deslocamento. Hoje 70% do espaço viário está sendo ocupado pelo automóvel, que transporta apenas 22% da demanda. É justo investir em transporte público para, pelo menos, democratizar o uso do espaço público, priorizando o transporte coletivo”, assinala.

É nessa linha que a NTU vem defendendo a adoção de um mecanismo financeiro que faça com que o transporte individual financie o transporte coletivo, com a criação da chamada Cide (Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico) Municipal, uma taxa sobre o combustível automotivo. A expectativa de Cunha é que o assunto possa ser votado na Câmara e no Senado ainda este ano para que esse fundo já possa ser constituído em 2018. “A ideia é conseguir subsidiar até 30% do custo do transporte. Um reajuste de 6% no preço da gasolina e do álcool geraria uma receita em torno de R\$ 12 bilhões por ano, o que seria cerca de 30% do custo do transporte. Todos os municípios passariam a ter essa subvenção, a alíquota passaria a ser fixada pelo Senado para evitar uma guerra fiscal entre os municípios, e seria cobrada nos postos de gasolina, indo para uma conta separada, exclusivamente para custeio do transporte”, explica Cunha.

“Não vamos sair do lugar enquanto tivermos a tarifa sendo o único agente financiador do serviço, e jamais poderemos dar um salto de qualidade no nível de serviço oferecido à população. Por isso estamos brigando para criar um fundo de custeio, porque um transporte público de qualidade custa muito caro”, diz. ■



SOLUÇÕES PERFEITAS PARA O TRANSPORTE COLETIVO NAS CIDADES

Cinto de segurança salva vidas.



Os ônibus AMD são desenvolvidos com inéditos conceitos de design, ergonomia, conforto, segurança e eficiência. Nossos modelos Alamo e Solum são encarroçados exclusivamente nos chassis Volksbus, para que o cliente AMD encontre em um único local o produto completo.

Após a compra, um eficiente serviço de pós-vendas (assistência técnica e peças) estará a sua disposição.

Com a AMD e os concessionários Volkswagen credenciados você encontra soluções completas em ônibus.

Contate-nos:

Caxias do Sul

Tel.: (54) 3220 1550

Grande São Paulo

Tel.: (11) 4359-9000



AMD

Consulte relação de nossos representantes em todo o Brasil, acesse:

www.amdimplementadora.com.br

A AMD agradece as fotos disponibilizadas pelos fotógrafos: Kaique C.S.Mello, Harrison Yuri, Eduardo de Oliveira, Robson Alves, Douglas C.do Carmo, Silas Galvão, Vinicius O.Nascimento, Rafael H.P.Brito, Wesley Kelvin, André Borges e Abiellies Torres.



Em compasso de espera

Fabricantes tentam ajudar a viabilizar linhas de financiamento para compra de ônibus urbanos e esperam que operadores cumpram compromisso de aquisição no segmento de rodoviários

■ AMARILIS BERTACHINI

Poucos se arriscam a fazer estimativas sobre qual será o volume de vendas de ônibus no mercado nacional em 2017, mas os fabricantes de chassis e carrocerias afirmam que já houve sinais de reação do mercado neste início do ano e a maioria trabalha com um possível crescimento da demanda no segundo semestre de 2017.

“Nós já estamos sentindo pequenos sinais de reação, nada fortes, apenas pequenas sinalizações, e acreditamos que as vendas possam começar a melhorar um pouquinho, mas só teremos maior sensibilidade sobre a demanda a partir do segundo semestre. Até lá não gostaria de fazer previsão nenhuma para o mercado porque não há condições”, declara José Antonio Fernandes Martins, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

Assim como outros segmentos, a retomada dos negócios neste setor depende de medidas que mexam na estrutura da economia nacional como um todo. “Para que a economia do país tenha possibilidade de crescimento, precisamos de duas coisas fundamentais. Uma delas já conseguimos, que foi o estabelecimento do teto das despesas do governo corrigido pela inflação do ano anterior, já aprovado na Câmara e no Senado. O segundo ponto é a reforma da previdência, que ainda não foi aprovada. Se for aprovada, junto ao estabelecimento do teto para despesas, os mercados nacional e internacional vão passar a ter confiança no governo brasileiro e aí nós provavelmente teremos as bases para um crescimento sustentável”, avalia o executivo.

Ele ressalta que há outros sinais

positivos. Já se projeta uma inflação para este ano abaixo de 4,5%, que é o centro da meta da inflação, e a taxa Selic, que chegou a 14,25%, vem baixando e agora está em 12,25%. “Muitos bancos e órgãos financeiros projetam que a taxa pode chegar ao fim do ano ao redor de 9,75%, ou até menos. Se isto acontecer, baixando a taxa de juros com a inflação controlada, a economia toda começa a se reestruturar e cria-se um clima para que investidores externos passem a investir dentro do país, em programas de infraestrutura e de desenvolvimento, o programa das privatizações pode começar a reacelerar e o país começar a ter uma esperança de desenvolvimento e crescimento. Se tudo isso acontecer, o mercado todo será beneficiado, com geração de empregos, aumento do consumo, crescimento da arrecadação

por parte das empresas e do governo, que pode ter seu déficit público reduzido. A confiança voltaria ao palco. Essa é a expectativa econômica que temos”, avalia Martins.

O executivo destaca que no ano passado a indústria de ônibus passou pelo pior momento de toda a história do setor. A produção de ônibus para o mercado interno em 2016 totalizou 10.069 unidades, o que representou 24,6% de queda de mercado em relação a 2015, quando foram fabricadas 13.355 unidades. Em comparação a 2014, que teve uma produção de 24.030 carrocerias de ônibus, a queda foi de 58%. “A queda foi violenta e a explicação é a situação econômica do país, a grande recessão, o alto índice de desemprego e a taxa de juros muito elevada”, esclarece.

É nesse ponto de taxas de juros elevadas que reside uma das maiores dificuldades para a retomada das vendas de ônibus porque as empresas operadoras estavam habituadas a condições de crédito muito atrativas, via Finame, a linha de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Atualmente, para pequenas e médias empresas, o Finame oferece juros de 7,5%, que é Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), mais 1,6% de remuneração para o BNDES. “Somando-se os dois, dá juros de 9,1% o que seria muito bom, só que o BNDES pede garantia de um agente financeiro, de um banco privado, e este dá a garantia mas exige o famoso spread, que chega a 7% ou até 8%, ou seja, chega-se a uma taxa de juros total no ano de 15% a 17%. Não existe tarifa de ônibus que possa remunerar uma taxa de juros dessa ordem e foi aí que o mercado despençou”, relata o presidente da Fabus

Ele conta que os empresários estão trabalhando junto ao governo para se livrar desse spread. Eles sugeriram ao BNDES uma forma de usar os recursos do vale-transporte como garantia em lugar do spread. Martins cita como exemplo o caso



José Martins: há um empecilho no processo para liberar o dinheiro do Refrota porque a CEF também quer garantias bancárias

do Rio de Janeiro. A associação de classe das empresas do Rio, a Fetranspor, arrecada no final de cada mês cerca de R\$ 600 milhões em vale-transporte, o que atinge, no ano, uma arrecadação de cerca de R\$ 7,2 bilhões. “Indagamos ao BNDES se ele poderia aceitar a garantia da Fetranspor e eliminar o agente financeiro para não ter mais spread. Eles acharam a ideia boa, porém argumentam que seria preciso dar uma validade jurídica para essas associações de classe porque elas não têm patrimônio e isso está sendo estudado. Isso poderia ser uma solução para os ônibus urbanos”, diz Martins.

REFROTA – Outra alternativa que está na mira dos empresários é o programa anunciado pelo presidente Michel Temer no final do ano passado, o Programa de Renovação da Frota de Ônibus do Sistema de Transporte Público do Brasil (Refrota 17), que promete destinar R\$ 3 bilhões de recursos provenientes do FGTS, através da Caixa Econômica Federal (CEF) para financiar a compra de ônibus, com juros ao redor de 9,1% a 9,6% ao ano. “Os juros são muito bons. Esses R\$ 3 bilhões que

o governo disse que financiariam dez mil ônibus na realidade não cobrem os dez mil, talvez dê para comprar oito mil ônibus, mas já é uma boa alavancagem para o mercado que está parado”, pondera. Porém, segundo Martins, há um empecilho no processo porque para liberar o dinheiro do Refrota a CEF também quer garantias bancárias e aí o processo esbarra novamente no spread. “Estamos estudando se conseguimos, através dos bancos das montadoras, criar um mecanismo que possa dar a garantia à CEF para os 8 mil ônibus que estão no programa Refrota 17. Já fizemos várias reuniões com montadoras e com diretores da CEF e esperamos achar uma solução”, relata

“Se conseguirmos as garantias do vale-transporte para o BNDES e se conseguirmos as garantias para o Refrota 17, nós vamos, sem dúvida, acelerar a demanda do mercado por ônibus urbano”, afirma Martins.

RODOVIÁRIOS – Para o segmento de ônibus rodoviários, a expectativa é que haja uma retomada de demanda em decorrência da consolidação do processo de autorizações para operação das linhas rodoviárias interestaduais e internacionais.

“O mercado de ônibus rodoviário tem que cumprir este ano o programa de autorização e, provavelmente, eles deverão reduzir a idade média da frota da Abrati (Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros), que soma 13.800 ônibus. Eles assumiram com o governo federal o compromisso de que se saísse o programa de autorização eles comprariam 2.500 ônibus rodoviários por ano, durante um período de quatro anos, perfazendo um total de 10 mil unidades, reduzindo a idade média da frota de 9,8 anos para cerca de cinco anos. O programa de autorização saiu, a regulamentação foi feita e nós agora estamos no aguardo que as compras comecem durante este ano”, pleiteia Martins. ■

Irizar i6 Plus

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

www.irizar.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente





Irizar

lighting the road

Refrota prevê financiar dez mil ônibus no país

Com o repasse de R\$ 3 bilhões para as empresas que operam o sistema de transporte coletivo, captados do FGTS, o governo federal pretende renovar 10% da frota urbana em circulação no país

■ SONIA MORAES

Com o objetivo de reativar o crescimento econômico do país e estancar a ociosidade da indústria, o governo federal lançou no mercado brasileiro o Programa de Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano (Refrota 17). A meta é financiar dez mil ônibus com o repasse de R\$ 3 bilhões para a modernização da

frota de veículos urbanos por meio da captação de recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). A intenção é que pelo menos 10% da frota em circulação no país seja renovada. Hoje estão em operação cerca de 107 mil ônibus urbanos e 30 milhões de passageiros são transportados diariamente.

Segundo a assessoria de imprensa da Caixa Econômica Federal, o Refrota prevê o financiamento de até 95% do valor do investimento e o prazo de amortização está relacionado ao tipo de equipamento que está sendo adquirido. Para os ônibus tipo 1 (micro-ônibus, miniônibus, midiônibus e ônibus básico) o prazo de pagamento

RECURSO PARA A MOBILIDADE URBANA É DE R\$ 32 BILHÕES

Para a mobilidade urbana das grandes cidades, o governo federal anunciou em 2012, na segunda etapa do programa de aceleração do crescimento (PAC2), o recurso de R\$ 32 bilhões. Segundo o Ministério das Cidades, os critérios de seleção foram instituídos pela Portaria nº 65, de 21 de fevereiro de 2011. Os proponentes elegíveis do grupo de mobilidade 1 eram as cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Fortaleza, Salvador, Curitiba e respectivos Estados e o Distrito Federal.

No grupo 2 estavam as cidades de Manaus, Belém, Goiânia, Guarulhos, Campinas, São Luís e respectivos estados. No grupo 3 as cidades de Maceió, Teresina, Natal, Campo Grande, João Pessoa, São Gonçalo, Duque de Caxias, Nova Iguaçu, São Bernardo do Campo e respectivos estados.

As características dos proponentes foram divididas em três grupos. No grupo 1 foram destacados os municípios sedes de região metropolitana com mais de três

milhões de habitantes e seus respectivos estados e Distrito Federal. No grupo 2 os municípios que tenham entre um e três milhões de habitantes e seus respectivos estados e no grupo 3 os municípios com 700 mil e um milhão de habitantes e seus respectivos estados.

Os valores foram distribuídos conforme a Portaria de seleção nº 185, de 24 de abril de 2012, sendo beneficiadas 22 cidades, sendo 18 capitais. Para as cidades integrantes do grupo 1, o maior valor, R\$ 4,19 milhões, foi liberado para o Rio de Janeiro, sendo R\$ 2,46 milhões para a prefeitura implantar o sistema de transporte de Veículos Leves sobre Trilhos (VLT) na área central e portuária e construir o corredor BRT Transbrasil. Outros R\$ 1,73 milhão foi destinado do governo do estado para a implantação da linha 3 do Metrô no bairro de São Gonçalo – Niterói.

A cidade de Fortaleza recebeu R\$ 3,4 milhões, sendo R\$ 3,03 milhões para o governo do estado implantar a linha leste do Metrô e R\$ 369 milhões para a prefeitura

colocar em prática o programa de transporte urbano.

A cidade de São Paulo recebeu R\$ 3,19 milhões, sendo R\$ 2,86 milhões para o governo estadual construir a linha do metrô que liga São Bernardo do Campo, no ABC paulista, à capital. Os R\$ 334 milhões foram destinados para a prefeitura construir o corredor de ônibus Capão Redondo/Campo Limpo/Vila Sonia e o corredor Inajar de Souza.

Para Belo Horizonte foi disponibilizado R\$ 3,1 milhões para o governo estadual e a prefeitura implantar terminais metropolitanos de integração, rede de metrô da região metropolitana e o Complexo da Lagoinha. A cidade de Salvador recebeu o aporte de R\$ 3 milhões para o governo da Bahia implantar o sistema integrado de transporte metropolitano (RMS).

Entre as cidades integrantes do grupo 2 o maior recurso, R\$ 1,37 milhão, foi disponibilizado para o governo do Estado de Goiânia implantar o metrô leve no eixo Anhanguera. Para Belém (PA) foi destinado R\$ 498 milhões para a prefeitura implantar o corredor BRT nas avenidas

é até 72 meses com 15 meses de carência contados da data da assinatura do contrato de financiamento. Os da categoria tipo 2 (padron, articulado e biarticulado) tem até 108 meses de prazo e 20 meses de carência. A taxa de juros é de 6% ao ano e o indexador é a taxa referencial (TR).

A garantia para a liberação do financiamento será constituída por meio da alienação fiduciária da frota financiada e da receita futura dos créditos eletrônicos, com a assinatura do interveniente pagador. "Antes de iniciar os procedimentos na Caixa, o proponente deve encaminhar a carta consulta para a Secretaria Nacional de Mobilidade Urbana (Semob), do Ministério das Cidades, que fará a avaliação e habilitação da proposta. Estando autorizada pelo ministério, a Caixa realiza a avaliação de



Até o momento a Caixa recebeu dez consultas de empresas solicitando o crédito do Refrota

risco de crédito da empresa proponente a da operação proposta, como é pratica no mercado de crédito", explica a assessoria de imprensa da Caixa. "O prazo previsto para a liberação do crédito após o envio

da carta consulta pelo empresário é de 20 a 35 dias".

Até o momento a Caixa recebeu dez consultas de empresários do setor transporte urbano solicitando o crédito do Refrota.

Almirante Barroso e Augusto Montenegro, no centro e em Icoaraci. A prefeitura de São Luís recebeu R\$ 430 milhões para a construção do novo anel viário no trecho 1.

Aos municípios integrantes do grupo 3 o maior valor do recurso foi para a cidade de São Bernardo do Campo no ABC paulista para a construção do trecho de ligação da linha leste-oeste do Metrô. Ao governo do Estado de Maceió (AL) foram liberados R\$ 280 milhões para a implantação do primeiro trecho do corredor VLT que liga a cidade até o aeroporto. A prefeitura da cidade de Nova Iguaçu (RJ) recebeu R\$ 279 milhões para a construção do sistema sobre trilhos Aeromóvel Nova Era no bairro de Valverde.

Segundo o Ministério das Cidades, para ter acesso ao recurso do governo federal, as cidades devem se enquadrar nos critérios de seleção do processo seletivo a que tenham interesse em participar. No caso do PAC Mobilidade Grandes Cidades, os critérios de seleção foram os instituídos pela Portaria nº 65, de 21 de fevereiro de 2011, disponível no Diário Oficial da União. "Depois de selecionadas as cidades devem apresentar uma série de documentos

técnicos, institucionais e jurídicos para serem contratadas com o governo federal. Após isso, os entes federados estão aptos a licitar a obra e iniciar a sua execução. Finalizadas essas etapas as cidades recebem os recursos financeiros conforme a execução da obra, ou seja, se ele executou 10% da obra ele irá receber 10% do valor da obra e assim sucessivamente", esclarece o departamento de comunicação.

O Ministério das Cidades ressalta que não há um prazo definido para a conclusão das obras. "A execução das obras segue o planejamento e o cronograma definido pelos entes federados, sendo que a conclusão e o prazo em que isso acontece dependem da atuação governamental e da gestão local dos empreendimentos", explica o departamento de comunicação.

O órgão informa ainda que o governo federal, após a seleção dos empreendimentos, define um calendário de contratação das obras, esse sim com data estipulada, e após o início das obras realiza o acompanhamento da execução física e financeira dos empreendimentos com a parceria dos entes federados e da Caixa Econômica

Federal.

No caso específico do PAC Mobilidade Grandes Cidades, as cidades do Estado de São Paulo que foram selecionadas são: São Paulo, Campinas, Guarulhos e São Bernardo do Campo, sendo que somente esta última faz parte da região do ABC Paulista.

A cidade de Mauá não participou do PAC Mobilidade Grandes Cidades porque não tinha população superior a 700 mil habitantes, critério adotado para participar do processo seletivo. Entretanto, o município foi contemplado em outros processos seletivos realizados pelo Ministério das Cidades na área de mobilidade urbana, sendo que atualmente possui somente uma operação contratada com obra ainda não iniciada que é o empreendimento intitulado "Plano de Investimentos em Infraestrutura para a Mobilidade da Região do ABC Eixo: Corredor Sudeste".

A cidade de Mauá não recebeu os recursos para essa obra porque ela ainda não foi iniciada. "Os recursos serão liberados conforme a execução das obras", esclarece o Ministério das Cidades.

A Suzantur, que opera o transporte coletivo urbano na cidade de Mauá (SP), é uma das empresas que entregou a carta consulta para a Caixa para a aquisição de 100 ônibus modelo 1519 da Mercedes-Benz, por meio do Refrota. “É um projeto novo para o mercado de ônibus e estamos tentando obter esse crédito para renovar a frota de ônibus de Mauá, que deverá ser a primeira cidade a ter aprovação deste financiamento”, disse Claudinei Brogliato, proprietário da Suzantur.

Hoje a Suzantur mantém em sua frota 430 ônibus das marcas Volkswagen, Mercedes e Iveco. O custo médio gasto com a manutenção desses veículos é de R\$ 300 mil por mês.

Para decidir sobre a liberação de recursos por meio do Refrota, esteve em Mauá uma comitiva de Brasília com 18 pessoas – 13 da área de negócios da Caixa Econômica Federal, três do Ministério das Cidades e duas da Associação Nacional dos Transportes Urbanos (NTU). Além de conhecer o terminal central de ônibus, a equipe visitou a garagem da Suzantur que tem 30 mil m² e está localizada no bairro Jardim Zaíra.

No local a Suzantur mantém o Centro de Controle Operacional (CCO), salas de treinamento e integração de novos funcionários e as oficinas para a manutenção dos veículos, além do sistema lavagem por meio de reuso de água.

A Suzantur emprega 1.000 funcionários, sendo 450 motoristas, e os trabalhos são realizados numa jornada de 24 horas. Para evitar fraudes nos bilhetes de transporte, a empresa vai implantar a biometria facial

Tipo 1	Micro-ônibus	
Tipo 1	Mini	
Tipo 1	Midi	
Tipo 1	Básico	
Tipo 2	Padron	
Tipo 2	Articulado	
Tipo 2	Biarticulado	

Fonte: ABNT NBR 15.570 - Especificações técnicas para fabricação de veículos de características urbanas para transporte coletivo de passageiros e Resolução n° 316/2009 do CONTRAN

em 210 ônibus de Mauá. “A mobilidade urbana do país precisa avançar, mas para tirar o passageiro do carro e passar para o ônibus, é preciso melhorar a qualidade do transporte coletivo”, disse Brogliato.

MOBILIDADE URBANA - A melhoria no sistema de transporte público da cidade de Mauá faz parte do projeto de mobilidade urbana aprovado pelo governo federal por meio do PAC Mobilidade em negociação no âmbito do Consórcio Intermunicipal ABC.

Com o recurso proveniente deste programa o prefeito de Mauá, Atila Jacomussi (PSB), pretende construir um novo terminal de ônibus no centro da cidade. Para isso, está dialogando com o Ministério das Cidades a fim de conseguir o recurso por meio do PAC da Mobilidade.

“Estamos esperando de forma ansiosa, mas sabemos que todos têm que cumprir as suas metas, com adequação de projetos e aprovações, mas tenho confiança que Mauá terá um novo tempo do transporte público e esse é o nosso desafio”, declarou o prefeito.

Com recursos da própria prefeitura, Atila pretende antes do final de março concluir as obras de readequação do terminal central que inclui a reabertura do café comunitário do trabalhador, a instalação de um fraldário, de uma enfermaria e de um centro digital. “Também vamos fazer adequação do piso e criar rampas para o acesso de pessoas portadoras de necessidades”, prometeu o prefeito.

“Estamos dialogando com o governo federal, junto ao Ministério das Cidades, para conseguir

o mais rápido possível os recursos. É preciso atender algumas normas, como contratar as empresas por meio da Lei 866 de licitação, para realizar as obras e respeitar os prazos, mas vamos lutar para que no início do ano que vem a gente possa ter uma resposta positiva para a cidade”, disse Atila.

Pelo terminal de Mauá passam diariamente cerca de 100 mil pessoas. “Vamos integrar o terminal com a Companhia de Trens Metropolitanos (CPTM), pois no local onde está hoje é inviável”, avaliou Atila.

O prefeito de Mauá calcula que seja necessário de R\$ 19 milhões a R\$ 30 milhões para construir um novo terminal que foi uma de suas promessas de campanha eleitoral. “É um compromisso que tenho. A população de Mauá não pode continuar com um terminal como esse. Minha ideia é de fazer um terminal compacto, com dois a três andares, mas que atenda a todos os itens de modernidade. Se não conseguir os recursos do governo federal, vamos buscar uma Parceria Público-Privada (PPP)”, declarou Atila.

O desafio da cidade de São Paulo

Uma das ações para abrir espaço do transporte público é manter a qualidade, abrir mais corredores de ônibus e faixas que possibilitem o aumento da velocidade dos veículos

■ SONIA MORAES

Entre as várias propostas do prefeito João Dória Júnior para a cidade de São Paulo inclui a melhoria na mobilidade urbana. Tarefa que Sérgio Avelleda, Secretário Municipal de Mobilidade e Transportes de São Paulo, considera não ser fácil. “O mundo moderno se caracteriza por essa imensa urbanização”, disse Avelleda durante o almoço de diretoria realizado pelo Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp). “Vivemos aceleradamente um processo de migração do campo para a vida urbana e São Paulo é um exemplo disso. Até meados do século passado era uma cidade pequena, onde se podia fazer uma viagem em menos de 10 a 15 minutos de ponta a ponta. E de repente, quando a migração veio do campo para a cidade, a capital paulista se transformou nessa imensa mancha urbana, com 23 milhões de habitantes vivendo em 39 municípios ocupados em uma única zona urbana.”

Além de fazer com que as pessoas possam se locomover na imensa cidade de São Paulo, o grande desafio, segundo Avelleda, é viabilizar a vida neste lugar, que significa dar acesso às pessoas que vivem aqui e vendem produtos e serviços que estão distantes. “Uma cidade só se viabiliza e só é competitiva se ela consegue atender à necessidade de trazer a riqueza, os bens e os produtos para serem consumidos e também levar para os destinos de consumo aquilo que ela produz”, analisou o secretário.

Avelleda salientou que a cidade de São Paulo tem 11 milhões de pessoas que

vivem muito longe do seu trabalho e da sua renda, que ficaram concentradas na área central da metrópole e as moradias foram cada vez mais sendo levadas para longe deste núcleo central. “Por isso, o sistema de transporte coletivo é muito demandado, com uma população que gasta muito tempo de viagem e tem maiores necessidades de deslocamentos”, apontou o secretário.

“Somente o sistema de ônibus da cidade de São Paulo, que é o maior do mundo, com 14.447 ônibus, transporta 9,5 milhões de pessoas por dia. O Metrô e a Companhia de Trens Metropolitanos (CPTM) transportam aproximadamente oito milhões de pessoas por dia. É um desafio imenso fazer com que essas pessoas possam chegar ao local do trabalho e renda e voltar para suas casas com um mínimo de qualidade de vida, com um mínimo de tempo possível para fazer esses deslocamentos.”

Segundo Avelleda, ao mesmo tempo em que a cidade de São Paulo tem 5,5 milhões de veículos particulares disputando o espaço, é preciso colocar nas vias ônibus, pedestres, ciclistas, motociclistas, táxis, aplicativos e os caminhões que precisam chegar às cidades para distribuir os produtos. “Esse é o nosso trabalho, disciplinar esta restrição”, ressaltou.

“As decisões são duras de serem tomadas porque é muita demanda para pouco espaço”, disse Avelleda. “Então é preciso eleger prioridades. E o prefeito João Dória, durante a campanha eleitoral, elegeu como prioridade a população carente da região metropolitana que mais precisa de

atenção do poder público. Isso implica uma prioridade máxima do transporte coletivo para que as pessoas possam utilizar nos seus deslocamentos porque neste sistema há mais racionalidade, mais produtividade, menos consumo de energia e de espaço”, avaliou.

O secretário de transportes citou como exemplo um ônibus biarticulado, que pode levar 200 pessoas, eliminando a possibilidade de cada usuário utilizar automóveis na cidade de São Paulo. “O índice de ocupação do automóvel na cidade de São Paulo é baixíssimo, em torno de 1,7. Temos num carro de passeio cinco vagas e andamos com 3,3 vagas ociosas em média no deslocamento na cidade de São Paulo”, disse Avelleda.

“Temos alto uso viário com pouca produtividade, com poucas pessoas ocupando esse viário. É preciso eleger uma ação e uma das prioridades é sem dúvida abrir espaço no transporte público. Isso implica em manter a qualidade, abrir mais corredores de ônibus e faixas que possibilitem o aumento da velocidade e atratividade desse modal”, declarou.

Avelleda lembrou que a utilização do ônibus não pode ser feita de maneira a excluir os demais modos de transporte. “É preciso buscar o máximo de organização, com esse princípio de ação de prioridade do transporte público. Não temos no transporte público a máxima virtude e nem o carro teria o máximo defeito. Todos os modos precisam ser integrados. Precisamos favorecer cada vez mais o uso racional desse sistema para que se possa abrir espaço na metrópole”, orientou. ■



Marcopolo prevê retomada gradual do mercado de ônibus

A empresa acredita no aumento da demanda a partir do segundo semestre, devido às perspectivas mais otimistas quanto à atividade econômica no país, relacionada a dados recentes de inflação e redução das taxas de juros

■ SONIA MORAES

Com as atividades lentas, o início de 2017 sinaliza que este será mais um ano desafiador, especialmente no primeiro trimestre, segundo a Marcopolo. A fabricante de carrocerias acredita na recuperação gradual da demanda por ônibus, a partir do segundo semestre, em virtude de perspectivas mais otimistas quanto à atividade econômica no país, relacionada a dados recentes de inflação e de redução das taxas de juros.

No segmento de ônibus rodoviários a demanda doméstica poderá ser incrementada pela regulamentação de acessibilidade, que passa a exigir que novos veículos produzidos a partir de julho de 2017 sejam

equipados com elevadores, além da obrigatoriedade de redução na idade média da frota que, até o final deste ano, deverá ser de oito anos.

No segmento de urbanos, o Programa de Renovação de Frota (Refrota) poderá fomentar novos investimentos com liberação de R\$ 3 bilhões para a renovação de até 10 mil ônibus. A fabricante também prevê que os pedidos voltados à modernização da frota dos operadores municipais poderão avançar vendas, após dois anos de retração.

A Marcopolo afirma estar confiante na continuidade do desempenho positivo das exportações e de suas operações localizadas no exterior, com a manutenção

dos clientes tradicionais e a prospecção de novos mercados. A empresa declara que seguirá atuando fortemente no mercado externo e, para tanto, desde o início de fevereiro promoveu uma reestruturação de sua área comercial no mercado externo, integrando-a com a área de negócios internacionais. O objetivo é maximizar negócios em todas as regiões e aperfeiçoar a integração entre as exportações a partir do Brasil e as operações internacionais da empresa. A mudança facilitará o desenvolvimento conjunto de mercados e produtos específicos para cada região de atuação das unidades.

Para enfrentar a intensa crise no mercado brasileiro, a Marcopolo concedeu em janeiro deste ano férias coletivas aos empregados da fábrica de Caxias do Sul (RS).

Na Marcopolo Rio, em Duque de Caxias (RJ), além das férias coletivas, recorreu à flexibilização da jornada de trabalho de quatro dias em fevereiro.

A companhia informa que segue engajada em sua estratégia de redução de despesas e custos indiretos, do aumento da eficiência operacional com a adoção dos conceitos Lean, além da melhoria do capital de giro, pela redução de estoques e de recebíveis. Essas iniciativas se somam aos mecanismos de redução do impacto da crise no quadro de colaboradores, adotados desde 2015, incluindo férias seletivas, férias coletivas, feriados prolongados com compensação de horas e a flexibilização de jornada de trabalho.

No mercado brasileiro, a Marcopolo lançou o programa Brasil Ponta a Ponta, que promoveu muitas visitas a clientes em todas as regiões do país, possibilitando o fortalecimento da marca e do relacionamento com os clientes, e o projeto Negócio a Negócio (unidade de negócio Volare), cujo foco é a redução de estoques.

RESULTADO FINANCEIRO – Em 2016 a empresa encerrou com uma receita líquida consolidada de R\$ 2,57 bilhões, resultado 6% inferior aos R\$ 2,74 bilhões registrados em 2015.

O lucro líquido atingiu R\$ 222,5 milhões, superando os R\$ 89,1 milhões alcançados no ano anterior. Esse resultado, segundo a empresa, foi impactado positivamente pela alienação parcial, em setembro passado, de participação equivalente a 7,4% do capital da companhia canadense New Flyer Industries. Os resultados da companhia também foram afetados pela incorporação das operações da Neobus, realizada em agosto de 2016, que reforçaram a posição de liderança da Marcopolo no mercado



Em 2016 a Marcopolo ampliou as exportações em 54,6%, de 1.915 ônibus em 2015 para 2.959

brasileiro de ônibus.

A empresa informa que o crescimento de 27,3% nas exportações e de 14,6% nas vendas realizadas pelas unidades localizadas no exterior contribuiu para compensar parcialmente a retração de 37,6% no mercado interno.

Ao longo de 2016 a Marcopolo realizou uma série de ajustes com o objetivo de mitigar os efeitos de mais um ano de instabilidade econômica e política. No início do ano passado, flexibilizou a jornada de trabalho nas fábricas de Caxias do Sul e suspendeu temporariamente os contratos de trabalho (lay-off) na unidade da Marcopolo Rio, em Duque de Caxias para minimizar ao máximo o reflexo da crise nos postos de trabalho.

Durante o ano, foram implementados projetos voltados à prospecção de oportunidades, com destaque para o Conquest, que teve como foco as exportações, por intermédio do fortalecimento da atuação nos mercados tradicionais da América Latina, da cobertura de novos

mercados e da ampliação do portfólio de clientes no exterior. No ano, foram visitados mais de 65 países, que resultaram no incremento de 54,6% no volume físico exportado, passando de 1.915 ônibus em 2015 para 2.959 no ano passado.

EXTERIOR – Com as suas filiais no exterior a Marcopolo conseguiu um desempenho positivo em 2016 com crescimento de 28% na receita líquida da Polomex no México e 13,3% da Volgren na Austrália.

Segundo a empresa, o resultado alcançado pela fábrica do México foi decorrente principalmente da maior comercialização de ônibus rodoviários, por intermédio de exportações a partir do Brasil, reflexo do novo modelo de negócio que possibilita à operação mexicana montar ônibus com diferentes marcas de chassis. Na subsidiária australiana, o crescimento da receita foi garantido pelo aumento de 10,1% de unidades físicas vendidas. ■

Neobus renova diretoria

■ AMARILIS BERTACHINI

Depois de passar o controle da fabricante de carrocerias Neobus para a Marcopolo, Edson Tomiello, fundador da empresa, deixou a diretoria para tornar-se membro do Comitê Executivo da encarregadora que comandou durante 26 anos.

Para ocupar seu posto foi nomeado Alexandre Pontalti, que atuava como diretor administrativo-financeiro e assumiu o novo cargo em 1º de fevereiro. Há 13 anos na Neobus, o executivo tem 52 anos, é graduado em ciências contábeis, com MBA em administração financeira e mestrado em economia.

Um dos objetivos de Pontalti é recuperar os níveis históricos de desempenho da empresa, que é fornecedora de ônibus para sistemas de BRT do Brasil e da América Latina. As exportações estarão entre as prioridades do executivo este ano.

"A Neobus tem como desafio e objetivo ampliar a sua presença no mercado nacional e, sobretudo neste momento da economia brasileira, buscar crescer no ex-



terior, por intermédio da intensificação de suas exportações. Para isso, vamos seguir trabalhando focados na eficiência operacional, na elevação do padrão de qualidade e produtividade, e no estreitamento do

relacionamento com os clientes e com o mercado", afirma Pontalti.

A Neobus começou sua história com a produção de componentes para a indústria automotiva e, em 2000, iniciou o desenvolvimento de veículos para transporte de passageiros, com a produção do micro-ônibus Thunder+. Ao longo de sua história lançou diversificados modelos, como o Spectrum, em 2002, o Thunder Plus, em 2004, e as linhas Spectrum Road e Spectrum Class, em 2006 e 2008, respectivamente. Em 2010, desenvolveu o Mega BRT e, em 2012, lançou seu primeiro modelo rodoviário, com a linha New Road N10.

Em 2016, a Neobus produziu 1.519 unidades, com retração de 22% em relação ao ano anterior (1.957 unidades). Foram 821 ur-

banos, com destaque para o Mega Plus, 506 micro-ônibus e 192 rodoviários, da família New Road N10, que resultaram na participação de 10,6% na produção nacional.

TECHNIBUS – O senhor *assumiu a diretoria da Neobus em um momento difícil, com um cenário econômico que esboça o fim de uma crise, mas com poucos indícios de uma retomada real da atividade econômica. Qual será sua estratégia de gestão para enfrentar esse difícil mercado?*

ALEXANDRE PONTALTI – Apesar de ter sido nomeado diretor da Neobus em fevereiro, estou na empresa há 13 anos e acompanhei o seu crescimento no

mercado brasileiro e também o período de crise, desde o final de 2013. A Neobus tem excelente imagem no Brasil e meu desafio será dar sequência nisto e ampliar nossa presença no mercado externo, onde estão, neste momento, as melhores oportunidades de negócios.

TECHNIBUS – *Sua experiência de 13 anos na empresa é um tranquilizador diante deste novo desafio? Como pretende usar isso no novo cargo?*

ALEXANDRE PONTALTI – Creio que sim. Conheço bem a Neobus e toda sua equipe me conhece. Não haverá ruptura ou mudança drástica de direção ou estratégia. Haverá uma continuidade das ações bem-sucedidas e um aprimoramento e foco na retomada da produção por intermédio de novos negócios.

Queremos reforçar o que temos de melhor, como a identidade da nossa marca, reconhecida no mercado pela inovação, robustez e serviço de pós-venda, e incrementar nossa presença internacional

e o portfólio de produtos. Ao longo do ano, pretendemos recuperar os níveis históricos de desempenho da empresa.

TECHNIBUS – *O fundador da empresa e seu antecessor, Edson Tomiello, sempre foi conhecido por seu espírito arrojado. Sua gestão seguirá o estilo de Tomiello ou pretende imprimir uma nova linha de conduta para os negócios?*

ALEXANDRE PONTALTI – O Edson é uma pessoa ímpar que conta com muito respeito e carinho de toda nossa equipe e seu legado está inserido no DNA da Neobus. Como mencionei, a estratégia é reforçar os nossos pontos fortes. E a inovação e arrojo estão entre eles e são diferenciais importantes para os nossos clientes. Somente vamos trabalhar atentos às demandas do mercado e para suprir suas necessidades. Infelizmente, dois dos segmentos mais importantes para nós foram fortemente impactados, como micros e BRT. Ampliamos o nosso portfólio com o New Road N10 e pretendemos aumentar bastante o volume de rodoviários, um novo segmento que pode ajudar na recuperação dos níveis de produção, sobretudo na exportação.

TECHNIBUS – *Qual a expectativa da empresa para este primeiro semestre do ano e qual a previsão para 2017 como um todo?*

ALEXANDRE PONTALTI – Nossa expectativa é de crescimento, apesar de ainda não termos sentido mudanças significativas no mercado interno. Acreditamos que haverá maior demanda tanto por urbanos quanto por rodoviários, sobretudo no primeiro semestre, pois em julho entrará em vigor a exigência do elevador para os ônibus rodoviários e, por isso, acredito que os operadores vão antecipar algumas compras.

A meta é ampliar nossos volumes de forma gradativa e constante ao longo do ano. Para isso, a empresa pretende intensificar a atuação nos mercados da América Latina, exportando todos os modelos, como urbanos, rodoviários e micro-ônibus. No ano passado, a Neobus ampliou suas exportações em torno de 13%, com o total de 332 unidades enviadas aos clientes estrangeiros.

“A Neobus tem como desafio e objetivo ampliar a sua presença no mercado nacional e, sobretudo neste momento da economia brasileira, buscar crescer no exterior, por intermédio da intensificação de suas exportações”

TECHNIBUS – *Que tendências o senhor enxerga nos ônibus brasileiros e como a Neobus está planejando os novos modelos para o país?*

ALEXANDRE PONTALTI – No curto prazo, vejo a maior utilização do ar-condicionado nos modelos urbanos como uma tendência. Muitas cidades já estão exigindo mais veículos equipados com o ar-condicionado e isto deverá crescer. Entre os rodoviários, vejo a elevação dos níveis de conforto, segurança, conectividade e

acessibilidade como determinantes. Apesar do já alto padrão de conforto, os operadores buscam novidades para atrair os usuários. Os elevadores vão permitir que pessoas com mobilidade reduzida possam usar mais o transporte terrestre.

Em urbanos, seria muito bom para as cidades e para os cidadãos se a adoção de sistemas BRT (Bus Rapid Transit) fosse ainda maior. Além de todos os benefícios para a mobilidade, esses veículos são comprovadamente mais seguros, confortáveis e ergonômicos.

TECHNIBUS – *Há previsão de lançamentos ainda em 2017?*

ALEXANDRE PONTALTI – A Neobus é conhecida pela inovação e novos modelos. Ainda não podemos anunciar nada, mas estamos trabalhando, sim, em evoluções para toda a linha, sempre com foco no conforto, segurança, acessibilidade e mobilidade para o passageiro e na maior eficiência para os operadores.

TECHNIBUS – *Cresce no país o número de sistemas de BRT. Como estão os fornecimentos da Neobus para esse segmento de mercado?*

ALEXANDRE PONTALTI – A Neobus é uma das líderes no fornecimento para os sistemas BRT do país e da América Latina. No Rio, temos nossa maior frota. Em Curitiba, fornecemos a maioria das unidades adquiridas nos últimos anos e temos presença forte nas capitais do Nordeste. Além disso, fornecemos para o México, Equador e outros países do continente. O que ocorre é que a demanda por modelos para os sistemas BRT não está tão grande quanto foi idealizado e, por isso, os volumes de produção são menores do que o previsto.



Volvo vende primeiros ônibus rodoviários de 15 metros no Brasil

A montadora é a primeira do país a comercializar ônibus rodoviários 8x2 de 15 metros: a Solimões Transportes, do Grupo Eucatur adquiriu 20 veículos do modelo B450 para uso em rotas de médias e longas distâncias

“Optamos pelo veículo de 15 metros por sua maior capacidade, devido ao aumento da demanda por viagens de ônibus. Além disso, os veículos possuem alta tecnologia embarcada, o que permite oferecer conforto e segurança aos nossos passageiros, um diferencial que prezamos nas viagens realizadas pela nossa empresa”, afirma Assis Marcos Gurgacz, diretor executivo da Eucatur.

Os veículos possuem carroceria Marcopolo Paradiso Double Decker, e a configuração maior permitiu um aumento de sete lugares, passando de 53 para 60

passageiros por veículo. Os novos modelos possuem ainda um espaço pet-friendly e são equipados com internet wi-fi 4G e com dispositivos para carregamento de smartphones e tablets via USB.

Os veículos maiores, como esta nova versão do 8x2, oferecem um aumento da rentabilidade para as empresas de transporte rodoviário, devido ao maior número de passageiros. “Estamos atentos às demandas do mercado para oferecer aos nossos clientes soluções de transporte que aumentem a eficiência e a produtividade da operação”, diz Gilberto

Vardânega, diretor comercial de ônibus Volvo no Brasil.

As linhas rodoviárias atendidas pelos novos ônibus da Eucatur serão: São Paulo-Tubarão, Porto Alegre-Florianópolis, Porto Velho-Cerejeiras e Manaus-Boa Vista.

“Com o aumento das tarifas pelas companhias áreas, os passageiros estão voltando a optar por viagens de ônibus, especialmente nas rotas de médias e longas distâncias. Além disso, o ônibus chega a cidades que não têm aeroporto”, argumenta Tiago Mondoni,

representante regional de vendas da Volvo Bus Latin América.

TECNOLOGIA EMBARCADA – O Volvo B450R é o ônibus rodoviário mais potente do mercado, com 450cv de potência. O veículo é equipado com o que há de mais avançado em tecnologia para o transporte de passageiros do mercado.

O modelo é equipado, de série, com a caixa de câmbio eletrônica da Volvo, a I-Shift; suspensão eletrônica; sistema de freios inteligentes EBS; e o sistema de freio motor Volvo (VEB), com 390cv de potência. Outro diferencial é o ESP (Controle Eletrônico de Estabilidade), moderno sistema de segurança ativa que evita o risco de derrapagem e capotamento em curvas. O equipamento ativa os freios de forma automática e independente por roda, além de cortar a aceleração do veículo.

“São itens que asseguram conforto e segurança aos passageiros, características fundamentais para a qualidade do transporte de passageiros”, explica Idam Stival, coordenador da engenharia de vendas da Volvo Bus Latin America.

MARCOPOLO – A escolha do novo modelo Marcopolo Paradiso Double Decker de 15 metros pela Eucatur se deve também ao fato de ser o ônibus rodoviário de maior tamanho do mercado brasileiro. Com um metro a mais no seu



O Paradiso 1800 DD de 15 metros oferece, como diferencial, capacidade para 60 passageiros

comprimento (os veículos convencionais têm 14 metros), o Paradiso 1800 DD 15 metros oferece, como diferencial, capacidade para 60 passageiros, além de mais espaço no salão inferior e no bagageiro. A nova configuração permite espaçamento maior entre poltronas que representa benefícios e vantagens para o operador e também para o passageiro.

O Paradiso 1800 Double Decker de 15 metros desenvolvido para a Solimões Transportes conta com pintura exclusiva que destaca a fauna brasileira da região amazônica. O veículo possui com conjunto ótico com Leds nas luzes de direção e de posição

Daytime Running (acendimento da luz de posição durante o dia), que aumentam a eficiência luminosa e a durabilidade e reduzem a necessidade de troca/manutenção. Também contribuem para maior segurança os sistemas de monitoramento e de auxílio de estacionamento, com sensores de distância.

O Paradiso possui ar-condicionado, sanitário e sistema audiovisual com rádio MP3, DVD, monitores e tomadas de energia para carregamento de equipamentos eletrônicos. O modelo tem capacidade de transportar 12 passageiros em poltrona-leito no piso inferior e conta com 48 poltronas semileito, com descanso-pernas, no piso superior.

A iluminação do salão de passageiros é toda em Leds, com luzes indiretas, que criam um ambiente de comodidade e sofisticação. Os Leds estão presentes também nas luzes de leitura dos portafocos, com acionamento por toque, que contam ainda com saídas individuais para ar-condicionado. ■



Gilberto Vardânega:
“Oferecemos soluções de transporte que aumentem a eficiência e a produtividade da operação”

Dubai Safari Park utilizará miniônibus Volare 4x4

Um dos novos mercados de exportação da Volare, Dubai é destino de mais um lote de ônibus da marca, que serão utilizados no transporte de visitantes no seu novo parque temático



A bordo dos miniônibus Volare os visitantes vão admirar as atrações do Dubai Safari Park

A Volare vai fornecer 14 miniônibus do modelo Volare V8L 4x4 para o Dubai Safari Park, novo parque temático que será inaugurado no primeiro trimestre deste ano em Dubai, Emirados Árabes Unidos. Os veículos serão utilizados para o transporte de visitantes do novo parque temático.

O Volare V8L 4x4 desenvolvido para o Dubai Safari Park possui características e qualidades para trafegar em regiões de difícil acesso e proporcionar conforto e segurança para os passageiros, onde um veículo com tração convencional não tem condições de ser utilizado. O modelo conta com um conjunto powertrain diferente, com eixo dianteiro tracionado e sistema de transmissão com a opção de utilização 4x2 (somente tração nas rodas traseiras),

4x4 (tração nas rodas dianteiras e traseiras) e 4x4 com reduzida.

“Este é o primeiro importante negócio fechado no ano e demonstra o crescimento que a Volare está alcançando no mercado internacional. A exposição dos veículos no Dubai Safari Park será enorme, pois transportaremos visitantes de todo o mundo. O nosso modelo foi escolhido em razão de suas comprovadas características de fora de estrada e desenvolvemos três diferentes configurações internas para atender à demanda do cliente”, explica Rodrigo Bisi, gerente de exportação da montadora.

Serão dez veículos com capacidade para transportar 23 passageiros. Duas unidades equipadas com elevador para pessoas com mobilidade reduzida, 14 poltronas e dois

postos para PPD (Pessoa Portadora de Deficiência) e também terão mais duas, com 15 assentos e mesa de jogos. Todos os miniônibus possuem poltrona para o guia.

O Volare 4x4 tem ângulos de entrada e saída maiores, estepe no bagageiro traseiro, proteção especial para o cárter do motor e para o tanque de combustível. Possui carroceria com saia lateral mais alta, suspensão reforçada, sinalização diferenciada e espelhos que permitem total visualização em torno do veículo, o que proporciona maior facilidade e segurança em manobras e deslocamentos.

No ano passado a Volare forneceu um lote de 35 ônibus escolares Access para a Dubai Taxi Company/School Bus Division (DTC), operadora de transporte de Dubai, nos Emirados Árabes. Foi a primeira venda internacional do veículo e o primeiro miniônibus da fabricante com piso baixo, suspensão pneumática Full Air e motor traseiro.

Segundo Gelson Zardo, diretor-geral da Volare, a primeira exportação do modelo Volare Access demonstrou o foco da fabricante em ampliar sua atuação no mercado internacional. “Estamos buscando aumentar nossa participação no exterior. O Volare Access atende às exigências do DTC, pois conta com piso baixo. Outra solicitação foi a motorização Euro 5, pois o país está buscando melhorias na emissão gases. Hoje, nos Emirados a legislação vigente permite a comercialização de veículos equipados com motores Euro 3, mas o cliente preferiu se antecipar às futuras normas”, explicou o executivo à época.

RECORDE NAS EXPORTAÇÕES – A Volare registrou em 2016 desempenho

recorde nas exportações. O resultado contribuiu para ampliar a presença da marca em importantes países da América Latina, África, Oriente Médio e Ásia.

Com volume de 445 unidades exportadas para 21 países (melhor resultado já obtido), a fabricante alcançou crescimento de cerca de 80% em relação a 2015, quando exportou 254 veículos para 14 países. Os novos mercados foram Camarões, Colômbia, Costa do Marfim, Emirados Árabes, Guatemala, Hong Kong, México e Miamar.

“Com a grande expansão registrada em 2016, a Volare passou a contar com rede de distribuidores com vendas e pós-vendas em 38 países”, enfatiza Rodrigo Bisi,



A primeira venda internacional do ônibus escolar Access foi para Dubai

gerente de exportação da empresa. Os modelos mais exportados foram o W-L, o maior produzido pela marca e com capacidade para até 36 passageiros, o W9 e o V9L, ambos com PBT de 9 mil kg e que proporcionam diferentes configurações,

tanto para turismo e freteamento, com amplo espaço e conforto, quanto para o transporte urbano, pela sua maior capacidade.

“A presença da Volare cresceu muito em países da América Latina, como Bolívia, Chile e Peru, mas também estamos presentes na Ásia e no Oriente Médio, em dois centros relevantes de desenvolvimento, como Hong Kong e os Emirados Árabes Unidos”, diz Bisi.

“As exportações representam mais de 30% dos veículos vendidos pela Volare em 2016, percentual expressivo e inédito”, afirma Bisi. Para este ano, a marca pretende intensificar sua participação nesses mercados conquistados e elevar o volume de veículos exportados em 20%. ■

* Depende do roteador 3G/4G/Wi-Fi e da disponibilidade de cobertura de dados da região



Captura imagens digitais de vídeo em alta definição (1080p)

Download das gravações via Wi-Fi

HD removível de 1TB - 1 mês de gravação em alta definição

Acesso on-line das imagens do veículo*

BUS-WATCH®

Sistema Digital de Monitoramento Veicular

A tecnologia que melhora sua imagem **dentro e fora** do seu ônibus

Solução líder nos Estados Unidos, o Bus-Watch registra imagens em alta resolução e áudio com câmeras estrategicamente posicionadas, garantindo maior controle e segurança para a sua empresa e para os seus passageiros.



Gravador digital de 4 a 8 canais



Câmera Antivandalismo



Câmera Minibox



Câmera Quadrada



Câmera Redonda

REI
Sua melhor imagem a bordo

www.reibrasil.com.br
+55 (19) 3500-4860 | 3801-5888
vendas@reibrasil.com.br

AMD inicia ano com novos negócios

Encarroçadora gaúcha anunciou vendas de 50 ônibus para a Cootarde, cooperativa do Distrito Federal, e 20 veículos para a Transartes, que opera no município paulista de Embu das Artes

■ AMARILIS BERTACHINI

Com o diferencial de oferecer às empresas de transporte de passageiros a facilidade de comprar um veículo completo, chassi mais carroceria, em um único local, a AMD Implementadora e Encarroçadora vem fidelizando clientes e registrando novas vendas no mercado nacional.

Neste início de ano, a empresa de Caxias do Sul (RS) anunciou dois negócios fechados que resultaram na comercialização de 50 ônibus para a Cootarde, cooperativa responsável pelo transporte público do Distrito Federal, e 20 veículos para a Transartes, que opera o transporte coletivo de Embu das Artes, município da região metropolitana de São Paulo.



A Cootarde renovou quase metade de sua frota atual de 150 ônibus

A Cootarde escolheu a carroceria Solum, montada sobre o chassi VW 9.160 OD. A operadora colocará os novos micro-ônibus na frota das linhas circulares de sua região administrativa, com o objetivo de

proporcionar mais conforto aos passageiros.

Esta aquisição reforça a aposta da Cootarde no modelo Solum. No final de 2015, a empresa comprou as dez primeiras unidades, que atualmente fazem o itinerário das linhas circulares. Considerando-se as últimas aquisições, a cooperativa já renovou quase metade de sua frota atual de 150 veículos que atendem os municípios de Brazilândia, Gama, Santa Maria, Taguatinga, Ceilândia e Riacho Fundo II. Segundo informações da empresa, os veículos antigos estão sendo substituídos em decorrência da Resolução nº 176, de 1986, do Conselho de Transporte Público Coletivo do Distrito Federal, que

BAIXE O CUSTO DA SUA FROTA

A FRT produz e desenvolve equipamentos eletrônicos para ônibus e caminhões. Nossa tecnologia é 100% brasileira, atendendo ao mercado nacional e internacional.



ITINERÁRIO ELETRÔNICO

- Programação por wi-fi
- A maior garantia do mercado
- Melhor preço e durabilidade
- Controle automático de intensidade

prevê idade máxima de sete anos para os ônibus.

Dos 50 micro-ônibus, 20 já foram entregues pela Nasa Caminhões e Ônibus, revendedora parceira da encarregadora na capital federal. A AMD faz parte do grupo Diniz, também proprietário da Apta Caminhões e Ônibus, pertencente à rede MAN/Volkswagen, e de outras empresas que atuam em diferentes segmentos como limpeza urbana, coleta e destinação de resíduos, construção pesada, locação de equipamentos, imóveis e corretagem de seguros.

Além de disponibilizar um veículo completo, a AMD oferece serviços de pós-venda, que incluem assistência técnica e peças de reposição com garantia de fábrica. Na opinião de Romano Júnior, supervisor comercial da AMD, uma das principais razões para a Cootarde optar pelos produtos da empresa foi a facilidade de ter um produto integral devido à parceria com as revendas especializadas MAN. "Este é um fato importante que chama a atenção dos clientes para o pós-venda. É fundamental na hora da compra ter a garantia e manutenção contempladas pelas concessionárias, que disponibilizam alto nível profissional. Por



Os 20 ônibus do modelo Alamo da Transartes vão circular em Embu das Artes

isso, a AMD continuará acreditando e estará confiante no seu projeto com as revendas em 2017", declara Romano Júnior.

TRANSARTES – A outra venda, para a Transartes, foi de 20 ônibus do modelo Alamo, montados sobre chassi Volksbus VW 17.230 OD, para a renovação da frota municipal que circula entre os bairros e o centro de Embu das Artes.

Os veículos são equipados com elevador para acesso de portadores de necessidades especiais, cinto de segurança retrátil de três pontos, poltronas ergonômicas com apoios de cabeça, sistema de

campainha por botão e sem fio e iluminação interna com tecnologia em Led.

O 17.230 OD é indicado para operações mais severas de transporte urbano e pode receber carrocerias de até 13,2 metros. Esse chassi é configurado com motor MAN D08 EGR. Incorpora embreagem de 395 mm de diâmetro e caixa de transmissão ZF 6S 1010 BO de seis velocidades, com servo-assistência e troca de marchas acionada por cabos, o que possibilita maior conforto e durabilidade de todo o conjunto. A venda foi intermediada pela Apta Caminhões e Ônibus, que tem unidades em São Bernardo do Campo e em São Vicente (SP). ■

FRT LIGHTDOT

Wi-Fi

NINBus

- Configura simultaneamente os itinerários eletrônicos com tecnologia Wi-Fi

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



Mercedes-Benz lidera ranking de modelos de ônibus mais vendidos no Brasil

A marca emplacou, no ano passado, 3.103 chassis OF 1721, o modelo mais vendido no mercado brasileiro, e foi líder absoluta nas vendas de ônibus urbanos no país, em 2016, com 73% de participação no segmento

O chassi de ônibus OF 1721 Mercedes-Benz confirma a sua ampla aceitação no mercado brasileiro. Com 3.103 unidades emplacadas em 2016, este chassi foi o mais vendido do país, considerando todos os modelos disponíveis para transporte urbano e rodoviário.

“Para se ter a dimensão exata do expressivo significado dessa conquista, o OF 1721 superou em 1.305 unidades o total vendido pela marca que ocupa a segunda colocação no ranking de vendas, e que leva em consideração a soma de seus chassis urbanos e rodoviários”, destaca Walter Barbosa, diretor de Vendas e Marketing de Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Esse resultado reafirma

o posicionamento do OF 1721 como um grande campeão de vendas da história da Empresa, com 46.392 unidades comercializadas em 19 anos de mercado.”

De acordo com o executivo, o OF 1721 tem obtido grande preferência nas renovações e ampliações de frotas de cidades como São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Salvador, São Luís, Natal, Fortaleza, Vitória, Brasília e Florianópolis. “Este modelo faz parte do amplo e abrangente portfólio que a Mercedes-Benz oferece a todas as demandas do transporte coletivo urbano do país”, afirma Barbosa. “Com versões para linhas alimentadoras, distribuidoras e troncais, as soluções da nossa marca atendem a sistemas como BRT,

corredores e faixas exclusivas. Dessa forma, contribuem de maneira importante para a mobilidade urbana e a melhoria da prestação de serviços à população, assegurando também a eficiência e um excelente custo operacional e rentabilidade às empresas operadoras.”

LÍDER EM ÔNIBUS URBANOS – O sucesso de vendas do OF 1721 contribui de maneira importante para que a Mercedes-Benz mantenha sua tradicional e destacada liderança nas vendas de ônibus urbanos no Brasil. “Em 2016, nossa marca obteve 73% de participação no segmento urbano acima de 8 toneladas, com 4.593 unidades emplacadas”, informa Barbosa.

Considerando o mercado total de ônibus, acima de 8 toneladas, a participação é superior a 58%, com emplacamento de 6.067 unidades no ano passado. Isso significa 5,9% a mais em relação aos 52,5% do mesmo período de 2015.

De acordo com a Mercedes-Benz, o chassi OF 1721 é especialmente indicado para o transporte urbano de passageiros. Atende também a demandas de clientes que atuam com fretamento contínuo, como o transporte de funcionários, e fretamento eventual, em caso de grupos de turistas, além de transporte rodoviário de curtas distâncias. Nestes casos, os veículos recebem carrocerias com características de ônibus rodoviários, proporcionando mais conforto e bem-estar a bordo.

Desenvolvido para receber carrocerias de até 13,2 metros, o OF 1721 vem equipado com o motor eletrônico OM-924 LA de 4 cilindros, que oferece potência de 208 cv a 2.200 rpm e torque de 780 Nm de 1.200 a 1.600 rpm. Este motor se destaca pela economia no consumo de combustível e por um alto torque em baixas rotações.

Além da tradicional configuração com suspensão metálica, o OF 1721 é oferecido também com suspensão pneumática, aumentando a satisfação dos passageiros e do motorista em relação à comodidade do veículo, acrescenta a montadora.

O chassi OF 1721, como também toda a linha de ônibus urbanos e rodoviários da marca, conta com um novo painel de instrumentos. O display central colorido, no formato TFT, proporciona uma navegabilidade amigável e intuitiva, similar à de um smartphone, com detalhes gráficos superiores em relação à antiga versão e com uma maior quantidade de dados. O novo painel conta com diagnose on board e com as funções EcoSupport,



Chassi urbano OF 1721, o modelo mais vendido em 2016

Tour e Econômetro, que auxiliam o motorista a obter um melhor aproveitamento do veículo, visando uma condução mais econômica. Em conjunto, estes recursos potencializam ainda mais os ganhos operacionais para o cliente.

Entre os itens de série do OF 1721 incluem-se ainda o exclusivo freio-motor Top Brake, sistema de freio ABS, caixa de mudanças G 85 de 6 marchas com radiador de óleo, polia adicional para ar condicionado e conexão para extração de dados de telemetria (FMS). A lista de opcionais conta com itens como tacógrafo digital, retarder e limitador de velocidade.

60 ANOS NO BRASIL – A Mercedes-Benz do Brasil, apesar da forte retração no volume de vendas de veículos comerciais no mercado brasileiro, fechou 2016 e as comemorações de seus 60 anos de Brasil celebrando a liderança nas vendas de caminhões e de ônibus no mercado brasileiro no ano passado.

Com o encerramento de mais um ano, a empresa mantém sua tradicional posição de liderança nas vendas de veículos comerciais no país. “Claro que o mercado brasileiro precisa de maiores volumes de vendas. Contudo, esse aumento de market share reflete a nova postura

da Mercedes-Benz e da rede de concessionários retratada no slogan: As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de Vendas, Marketing & Peças e Serviços Caminhões e Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Independentemente da situação do mercado, a Mercedes-Benz não deixou de lançar novos caminhões e ônibus em 2016, assim como novos produtos e serviços de seu amplo portfólio de pré e de pós-venda.

“Os diversos lançamentos de produtos e serviços demonstram claramente que não deixamos de pensar e, principalmente, de atender às demandas dos nossos clientes. Estamos cumprindo aquilo que prometemos”, declara Leoncini. “O aumento de participação de mercado é o melhor e mais gratificante retorno que podemos receber. Aumentamos nosso market share em caminhões, de 26,7% em 2015 para 29,6% em 2016. Em ônibus, saltamos de 52,4% no segmento acima de 8 toneladas, em 2015, para 58,4% em 2016.”

Leoncini diz que a Mercedes-Benz manteve assim a liderança nas vendas de veículos comerciais no Brasil no ano passado. “Foram 13.915 caminhões e 6.067 ônibus comercializados ao longo do ano”, informa. ■

Grupo Volvo mantém investimentos no Brasil

Apesar das dificuldades no setor de transporte no Brasil, o Grupo Volvo manteve o equilíbrio de seus negócios na América Latina em 2016 e compensou a queda do mercado nacional com as vendas para o exterior



Desenvolvimento de novos produtos e modernização de processos industriais e da rede de concessionários são os principais focos do investimento de R\$ 1 bilhão que a Volvo fará até 2019 na América Latina. O Brasil deve ficar com pelo menos 90% deste total.

A previsão foi apresentada pelo presidente da montadora, Wilson Lirmann, ao fazer um balanço dos resultados da empresa e falar sobre as perspectivas para 2017: "Mantivemos em 2016 nossa posição de liderança em segmentos importantes, mesmo num ambiente econômico muito difícil e de forte retração. Continuamos nossa confiança no mercado e

acreditamos em um crescimento de 10% nas vendas de caminhões para 2017", afirmou o presidente.

A Volvo Bus Latin America também teve bons resultados. Ganhou participação de



Wilson Lirmann: "Foi um ano difícil. Mas equilibramos nossos resultados na região, crescendo na América Latina e fazendo a lição de casa no Brasil"

mercado no segmento de ônibus rodoviários e urbanos no Brasil, passando de 9,3% para 9,5% em market share, uma ligeira mas importante expansão num mercado instável. Mais da metade das vendas da empresa foi do ônibus urbano B310 R com motor dianteiro. Também apresentou uma boa performance no mercado externo. As exportações para os países hispânicos da América Latina, tradicionalmente muito importantes para a Volvo Bus, representaram mais da metade das vendas e contribuíram para sustentar os negócios como um todo. Ainda o transporte de passageiros, um dos destaques foi a utilização de ônibus elétricos híbridos em Curitiba, que apresentaram uma redução de 65% de consumo de combustível em relação aos ônibus a diesel, de acordo com a montadora. Outro grande destaque foi o lançamento em novembro do biarticulado Gran Artic 300, com capacidade para transporte 300 passageiros, o maior ônibus do mundo.

"Foi um ano difícil. Mas equilibramos nossos resultados na região, crescendo na América Latina e fazendo a lição de casa no Brasil", declarou Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina.

Braço financeiro do Grupo Volvo, a Volvo Financial Services Brasil bateu mais uma vez o recorde de vendas em consórcio, alcançando a casa de R\$ 1,15 bilhão. O consórcio é um produto que vem ganhando importância, porque o transportador pode fazer a renovação de sua frota de forma planejada. ■

Câmeras à prova d'água



Canguru

Sistema de Gravação Digital

A SOFISTICAÇÃO ESTÁ NA SIMPLICIDADE.
USE **Canguru**, USE O QUE FUNCIONA.

Há mais de 20 anos melhorando a segurança no interior dos ônibus brasileiros

100% digital - Luz infravermelho com desligamento automático durante o dia - Grava até 8 câmeras - Velocidade de gravação até 60 FPS - Software de visualização Alltec View Pro - Possibilidade de imagens criptografadas - Modo de gravação com detecção de movimento - Exclusivo sensor de análise de força gravitacional para curvas e freadas bruscas - 2 cartões 16GB inclusos

Câmeras à prova d'água

Acesse

www.vejasuafrota.com.br



ALLTEC
TECNOLOGIA



Iveco Bus entrega 628 ônibus para Minas Gerais

Os veículos estão montados no chassi GranClass 150S21 e atendem à categoria escolar rural médio (ORE2) do programa Caminho da Escola do FNDE

■ SONIA MORAES



A Iveco Bus, divisão da CNH Industrial, entregou o lote de 628 ônibus escolar para o governo de Minas Gerais. Esta quantidade faz parte de um total de 1.600 veículos que a montadora disponibilizará para as cidades, após vencer em 2015 a licitação aberta pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento à Educação (FNDE) para o programa Caminho da Escola.

Os veículos estão montados no chassi GranClass 150S21 e integram a categoria escolar rural médio (ORE2). Do total entregue, 400 unidades foram distribuídas pelo governo mineiro às prefeituras do interior do estado.

Os ônibus negociados com o governo de Minas Gerais se destacam pelo conforto e acessibilidade aos passageiros – dois dos pilares dos projetos da Iveco Bus. “O modelo negociado com Minas Gerais foi projetado para rodar em trecho urbano e rural mantendo o bem-estar e a segurança dos alunos a bordo, inclusive de passageiros

com mobilidade reduzida”, explica Humberto Spinetti, diretor de negócios da Iveco Bus para a América Latina.

Desenvolvido no Complexo Industrial da Iveco em Sete Lagoas (MG), o GranClass está disponível em duas versões – uma com elevador e cadeira de rodas com capacidade para 42 alunos e outra capaz de levar 48 estudantes eliminando o espaço para cadeirante. O preço médio do veículo na venda para o governo é de R\$ 239 mil na versão com elevador, sem os 20% de impostos que são cobrados no varejo.

Neste ônibus escolar a Iveco elevou e reforçou a suspensão, instalou dispositivo de bloqueio de diferencial para facilitar o trajeto em terrenos escorregadios sem atolar e equipou com pneus de uso misto.

O veículo é o único da categoria com dispositivo de bloqueio de diferencial automático, facilitando a transposição de atoleiros sem a intervenção do motorista. O 150S21, na versão ORE 2, tem

capacidade máxima para 48 alunos e itens que colocam esse produto à frente de seus concorrentes: elevadores para acessibilidade, uma cadeira de rodas, porta larga com dispositivo antiesmagamento e saída de emergência, porta-mochila no teto e redes nas costas dos assentos para acomodação do material escolar.

Completam a lista de equipamentos: sensores e câmera de ré, sistema de sonorização AM/FM, tacógrafo eletrônico, chassi com suspensão elevada e reforçada, pneus de uso misto, roda reserva com caixa de ferramentas, redução de balanço dianteiro e traseiro e o motor N45, da FPT Industrial, capaz de gerar potência máxima de 206 cv, a maior da categoria.

Com o objetivo de comprovar a robustez do GranClass, a Iveco Bus realizou mais de 234 mil quilômetros de testes de aplicação e avaliou cerca de 342 componentes do veículo. Ao governo mineiro a Iveco Bus já entregou no ano passado 400 unidades do ônibus modelo WayClass, montado no chassi 70C17.

Para o programa Caminho da Escola, a Iveco Bus já produziu mais de 6.000 unidades de ônibus baseado no chassi 70C117, na versão CityClass e grande parte desses veículos foi para o transporte rural. Com o modelo GranClass a montadora completa o seu portfólio para suprir a demanda do segmento escolar.

Atualmente, a Iveco Bus tem mais de sete mil unidades de ônibus circulando no país por meio do programa Caminho da Escola. ■



2º Frotas conectadas

local
oxigênio
aceleradora



Conectividade a serviço do transporte



Segunda edição do Frotas Conectadas consolida o evento como um dos maiores do segmento em toda a da América Latina



Nos dias 17 e 18 de maio acontece em São Paulo o 2º Frotas Conectadas, principal evento do setor de transporte e logística do país. A proposta deste ano é criar um fórum ideal para que a indústria automotiva se encontre com a indústria de tecnologia e com empresas transportadoras para debater e entender a nova realidade do transporte de carga e de passageiros no Brasil.



O objetivo é tratar não só das tendências que definirão as futuras operações, mas já esmiuçar este novo momento pelo qual passa o setor de transporte, no Brasil e no mundo, com a internet das coisas (IoT) conectando tudo e todos e abrindo oportunidades para ganhos de eficiência e competitividade.



O 2º Frotas Conectadas reunirá profissionais da indústria automobilística, de tecnologia e operadores do transporte e logística. O evento é organizado pela OTM Editora – que tem em seu portfólio as revistas Transporte Moderno e Technibus –, com apoio da Oxigênio Aceleradora, empresa aceleradora de startups criada pela Porto Seguro, e com curadoria técnica da Lunica Consultoria, da Netz Engenharia e do TruckPad, aplicativo que conecta o caminhoneiro à carga.

No ano passado, a primeira edição do Frotas Conectadas registrou mais de 250 participantes, muitos dos quais já confirmaram presença no evento deste ano. Além de apresentar casos reais, serão realizados debates e apresentações técnicas com a participação de especialistas no tema e executivos de grandes empresas dessa área.



PRÊMIO TRANSPORTE MODERNO
& TRUCKPAD DE INOVAÇÃO
NO TRANSPORTE 2016

Também terá lugar no evento a entrega do "Prêmio Transporte Moderno & TruckPad de Inovação no Transporte 2017", para a startup de maior destaque no setor de logística e transporte.

Realização:



Curadoria e suporte técnico:

Lunica



Apoio:



Apoio editorial:



Organização:



De Milão para Montreal

O secretário-geral da Associação Internacional de Transporte Público (UITP), Alain Flausch, concedeu entrevista a Technibus para detalhar os temas que serão abordados por especialistas mundiais do setor de transporte público e pelos delegados dos principais centros urbanos de diversos continentes que vão participar do encontro bienal a ser realizado em Montreal, Canadá, nos dias 15 a 17 de maio deste ano.

TECHNIBUS - *Este ano, o Canadá acolherá a Cúpula Global de Transporte Público da UITP. Por que Montreal foi selecionado?*

ALAIN FLAUSCH - Como você sabe, o evento bienal da UITP nos leva a visitar uma cidade diferente em cada ocasião. As três últimas edições foram realizadas em Dubai, Genebra e Milão, mas agora estamos indo para a América do Norte e a cidade canadense de Montreal. Por quê? Bem, tem muito a ver com as conquistas recentes da cidade no desenvolvimento de transportes públicos, o que pode ser considerado um sucesso histórico nos últimos anos. Os esforços coordenados do governo do Quebec e dos municípios da região metropolitana de Montreal deram resultados impressionantes, impulsionados, em particular, pela primeira Política de Trânsito Público do Quebec, que visava aumentar os serviços oferecidos e o número de passageiros. Consequentemente, a região de Montreal alcançou, em 2013, um recorde de todos os tempos de mais de 725 milhões de passageiros. Será a segunda vez que Montreal acolhe o maior evento mundial de transportes públicos, sendo a primeira vez em 1977. Também será a terceira vez que o evento se realiza no Canadá. A última visita da cúpula da UITP ao país foi há quase duas décadas em Toronto, em 1999. O ano de 2017



Alain Flausch, secretário-geral da UITP

será excepcional para Montreal. Não só a cidade estará celebrando seu 375º aniversário, mas também será o 150º aniversário da Confederação Canadense. O metrô de Montreal acaba de comemorar seu próprio 50º aniversário, o que o torna muito emocionante para a cidade.

TECHNIBUS - *O que podemos esperar na Cúpula Global de Transportes Públicos da UITP de 2017?*

ALAIN FLAUSCH - Na cúpula veremos a comunidade de transporte público internacional, ministros de transportes, prefeitos, CEOs da indústria e visionários urbanos se reunirem para debater e

explorar a visão estratégica desse setor dinâmico. O slogan da edição de 2017, 'Lead the TRANSITION', reflete as rápidas mudanças que estão ocorrendo atualmente na mobilidade urbana. Quando estamos diante de uma urbanização tão rápida, de uma crescente digitalização, de melhorias na tecnologia verde e da chegada de novos agentes de mobilidade, a nossa mensagem é que o setor dos transportes públicos não pode ficar de pé e ter o seu futuro determinado apenas por outros. Um dos principais temas que serão abordados na cúpula é, por conseguinte, analisar como a tecnologia de veículos autônomos e os novos serviços de transporte têm o potencial de redefinir completamente a forma como as autoridades planejam e melhoram os transportes públicos, mas também como os transportes públicos estão se adiantando na implantação de serviços autônomos de mobilidade. A cúpula vai se concentrar nas tendências da digitalização e na inovação constante que, em conjunto, impulsionam a necessidade de novas competências no setor. Para continuarem a servir às necessidades dos clientes e se manterem competitivas, os operadores de transportes públicos e os fabricantes devem adaptar-se e mesmo participar no desenvolvimento destas novas tecnologias, ao mesmo tempo que enfrentam os desafios da cibersegurança. O setor dos transportes públicos

está impulsionando soluções inovadoras, como os sistemas de propulsão alternativos, que permitem uma eficiência energética cada vez maior. Durante a cúpula, diversos líderes da indústria, incluindo fabricantes de veículos e operadores de transporte, mostrarão como eles estão adotando essas tecnologias e compartilhando técnicas de ponta do setor. Ao longo do programa, também vamos ter um olhar mais atento sobre os desafios da mobilidade urbana em economias em desenvolvimento e haverá um dia inteiro dedicado a explorar o renascimento do transporte público da América do Norte. Enquanto isso, a exposição de 30.000 m² oferecerá uma verdadeira vitrine para os mais recentes desenvolvimentos e inovações que o setor de transportes públicos tem a oferecer. A edição anterior em Milão atraiu quase 300 expositores, oferecendo um vislumbre tangível do que aguarda o futuro da mobilidade urbana. Montreal não será diferente e numerosos expositores deverão apresentar oficialmente seus lançamentos e também haverá um pavilhão dedicado da América do Norte, proporcionando uma mostra do que a região tem a oferecer. Este é o lugar para os profissionais de transportes públicos conhecerem os clientes face a face, verem o que os concorrentes do setor estão fazendo e criarem novos contatos de negócios.

.....
TECHNIBUS - *O que está acontecendo mais amplamente nos transportes públicos da América do Norte?*

ALAIN FLAUSCH - O que estamos vendo é que a população da região está se tornando mais favorável à mobilidade em massa. Poucas pessoas podem perceber isso, mas nas recentes eleições nos Estados Unidos 33 das 48 medidas de trânsito público locais e estaduais submetidas à votação foram aprovadas, o que é um sinal muito encorajador. A

evolução dos padrões demográficos, a procura contínua de um ambiente mais limpo e uma nova vontade dos governos de alocarem fundos para melhorias e novos projectos são passos promissores para o futuro do transporte público na região. Dos muitos projetos em andamento, o transporte leve sobre trilhos realmente parece ter decolado em termos de popularidade. Hoje, cidades como Los Angeles estão retornando ao trilho leve como forma de enfrentar a crescente urbanização. O centro de Los Angeles cada vez mais favorável a pedestres é acessível por transporte público e tem muitos outros projetos de mobilidade em andamento. Além de Los Angeles, cerca de 30 cidades nos EUA e Canadá estão trabalhando em projetos de trens leves, como preservar linhas existentes, ampliar as redes ou criar novos sistemas. Dois projetos notáveis são o projeto de trilho leve Valley Line em Edmonton e a ampliação da Evergreen Line em Vancouver. Este renovado foco no transporte sobre trilhos na América do Norte alia-se a um crescente interesse em inovação, às melhores práticas do setor, bem como à manutenção e segurança da infra-estrutura herdada. Este tópico será abordado durante a cúpula, durante a qual um dia dedicado à América do Norte explorará esses e outros temas que afetam o continente.

.....
TECHNIBUS - *Como é o futuro da mobilidade urbana?*

ALAIN FLAUSCH - Nos últimos anos, vimos a rápida emergência do que chamamos de "novos participantes da mobilidade". Quer se trate de serviços de venda de bilhetes viagens, compartilhamento espontâneo de automóveis, viagens por demanda ou mesmo carros autônomos, o que está claro é que a tradicional distinção "privado versus transporte público" está se tornando cada vez mais turva. A questão agora é como integrar da

melhor forma esses serviços inovadores em uma oferta de mobilidade holística e compartilhada. Apesar do que a indústria automobilística pode dizer sobre carros autônomos, o transporte público permanecerá imbatível para transportar grande quantidade de pessoas em corredores-chave nas horas de pico. Existem um espaço e uma demanda por esses novos serviços em nossas cidades e se conseguirmos integrar com sucesso o planejamento urbano e de transportes, então podemos orientar o crescimento do transporte público para complementar esses serviços de forma produtiva. Podemos também esperar maiores esforços em acelerar a electrificação dos transportes públicos à medida que avançarmos no sentido do objectivo de mobilidade urbana com baixo ou zero carbono; o transporte público já é 40%-50% elétrico, então ainda há um caminho a percorrer, especialmente com ônibus. Conforme ilustrado no recente evento sobre clima COP22, há um crescente reconhecimento por parte dos formuladores de políticas de que o transporte público desempenhe o papel central no fornecimento de mobilidade de baixo ou zero carbono. Finalmente, a palavra-chave de hoje, a "digitalização", também está abrindo novas e excitantes portas ao transporte público. O enorme aumento de dados agora disponíveis para as empresas de transporte público está nos permitindo melhorar cada vez mais o atendimento ao usuário, seja desenvolvendo novos aplicativos ou soluções inteligentes de emissão de bilhetes. Isso também nos permite ser mais inteligentes: grandes dados nos permitirão equacionar melhor a oferta e a demanda e aprimorar nossas próprias operações. Trata-se de uma tendência importante que afectará o modo como os transportes públicos interagem com os seus clientes, outros modos de transporte e os serviços urbanos. É o início de uma viagem emocionante.

Civi: projeto de evolução do BRT em Curitiba

Volvo aposta em projeto com conceito de conectividade e estações subterrâneas que podem melhorar a velocidade média dos ônibus e a qualidade do serviço para os passageiros

AMARILIS BERTACHINI



Via segregada desce por um túnel e na superfície o projeto vai valorizar a paisagem urbana

Em resposta a um chamado da prefeitura de Curitiba (PR) que, através de uma PMI (Proposição de Manifestação de Interesse) solicitou à iniciativa privada que apresentasse soluções para melhorar a mobilidade urbana da cidade, a Volvo Bus Latin America desenhou o Civi-City Vehicle Interconnect, uma nova versão do sistema BRT (Bus Rapid Transit), que inclui o conceito de conectividade para elevar a cidade ao status de Smart City.

Esse projeto prevê a implantação de 300 novas estações conectadas por fibra ótica, com monitoramento e informações geradas e divulgadas em tempo real para os passageiros através de painéis, internet e aplicativos para celulares.

Um dos diferenciais do Civi é que nos pontos de intersecção do trajeto, nos faróis, apenas a via dos veículos continua passando em nível e a via segregada do ônibus desce por um túnel, com a construção de estações subterrâneas, o que contribui para aumentar a velocidade operacional. Na superfície, o plano é valorizar a paisagem urbana, com a construção de um grande boulevard ou um parque, aumentando a qualidade de vida das pessoas, com mais espaço, ciclovias, árvores e áreas de passeio.

Ayrton Amaral, especialista em mobilidade urbana da Volvo Bus Latin America, defende que os ônibus precisam ter preferência nos cruzamentos para manter uma

velocidade média superior. “Não podemos deixar que veículos com 300 passageiros parem em cada semáforo para passar meia dúzia de automóveis, isso faz uma diferença muito grande na rapidez do próprio sistema, é preciso ter estações exclusivas e portas largas, para que o fluxo seja mais rápido, isso tem importância tremenda na velocidade média operacional”, diz.

O projeto de Curitiba prevê um túnel de quatro quilômetros e seis estações de alta capacidade. A ideia é que essas estações subterrâneas tenham o mesmo nível de qualidade das estações do metrô, com escadas rolantes, elevadores e sistema de segurança, além da possibilidade de instalar outros serviços para os passageiros.

“O Civi, na nossa concepção, é a evolução do BRT, dá um passo além, fazendo com que o sistema tenha velocidades operacionais superiores porque está deixando de brigar na superfície”, declara Amaral.

O projeto abrange cinco trechos que conectam Curitiba e região metropolitana e engloba cerca de 100 quilômetros de rede de transporte totalmente conectada, com expectativa de capacidade para perto de 450 mil pessoas por dia.

VANTAGENS – Comparativamente a outros meios de transporte coletivo, Amaral defende que o custo de implantação do Civi leva vantagem sobre os demais. O investimento, estimado em R\$ 3 bilhões para os 100 km do projeto, fica abaixo do valor estimado para um sistema VLT ou para o metrô.

Enquanto a profundidade de um sistema de metrô vai de 15 a 25 metros, com um custo alto, os trechos subterrâneos do Civi chegam a seis metros. O tempo de construção é de dois anos, enquanto chega a seis ou até dez anos nos sistemas de trilhos.

Foi desenvolvido também um novo sistema de construção, rápido e que não interfere tanto na movimentação da cidade. Cada quadra desse sistema de construção, com paredes diafragma, pode ser feita em apenas duas semanas, ou seja, esse seria o tempo que um comércio ou um morador dessa via teria que suportar a movimentação de obra na frente da sua casa, enquanto outros sistemas construtivos demandam cinco anos. “Isso é importante porque não destrói o comércio e a vida das pessoas”, destaca o executivo.

“Com isso, estamos ligando a conectividade, a vida das pessoas e o conceito de sustentabilidade. Isto serve para qualquer cidade. Entendemos que temos uma ferramenta extremamente competitiva para tratar de sistemas de transporte conectados”, exclama.

O estudo da Volvo, que foi desenvolvido junto com seis empresas de consultoria, optou por manter as estações em forma de tubo, que já fazem parte da identidade de Curitiba, mas foram introduzidos novos conceitos para modernizar essas instalações, como sistemas de climatização e fibra ótica por todas as estações. Todos os veículos passam a ter wi-fi para que os passageiros estejam sempre conectados para trabalhar, estudar, se relacionar nas mídias sociais e, principalmente, para terem acesso a todas as informações do sistema. Pelo smartphone, o usuário poderá saber qual ônibus passa por cada estação e em que horário ele realmente chegará ali.

Para viabilizar toda essa conectividade, o sistema teria um centro de controle inteligente que, inclusive, seria o cérebro para manter os intervalos adequados entre os ônibus, evitando a formação de comboios e garantindo pontualidade e



Serão construídas estações subterrâneas com nível de qualidade equivalente à do metrô

velocidade regular.

O Civi utiliza os recursos de serviços conectados da Volvo, a gestão da operação é feita pelo ITS4Mobility Volvo, com terminais e estações conectados por fibra ótica, e veículos conectados por rede de dados. Os terminais e estações terão painéis em Led, com o horário em tempo real das chegadas e partidas.

“Estava na hora de juntarmos toda a tecnologia veicular à tecnologia de conectividade numa solução que melhore a mobilidade e a vida dos passageiros. É o primeiro passo que damos em mobilidade para elevar a cidade ao nível de conectividade de uma Smart City”, diz Amaral. Ele destaca que Curitiba é considerada uma cidade sustentável e foi um desafio apresentar um projeto nesse nível.

“Curitiba foi o modelo do BRT nos anos 80, mas hoje a quantidade de carros é muito maior, as avenidas já têm seu tamanho dimensionado, e pensamos o que pode ser feito para elevar a um novo nível o transporte de passageiros? O Civi pode ser usado em qualquer cidade do país. Demanda investimentos menores que os do metrô ou do VLT (Veículo Leve sobre Trilhos) e com efeito econômico acessível para nossa realidade”, declara Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Bus Latin America.

HÍBRIDOS – O Civi foi projetado para operar, inicialmente, com ônibus híbridos em sua versão convencional e articulada, mas Amaral já fala na possibilidade de, no futuro, evoluir para o veículo 100%

elétrico, quando a tecnologia e o custo permitirem. O projeto de Curitiba contempla um cenário de 25 anos.

O executivo defende que os híbridos trazem expressivos ganhos para o meio ambiente porque proporcionam redução de emissões e têm custo de operação similar aos ônibus convencionais a diesel. Além disso, com o híbrido é possível percorrer uma rede de transporte interconectando toda a cidade porque o veículo tem flexibilidade, pode ir a qualquer lugar da cidade, não precisa de estações de carga. Também proporciona rapidez, conforto e segurança, porque tem arranque no motor elétrico e a frenagem é feita com o retardador elétrico, o que significa menos ruídos e evita movimentos bruscos. “Nos sistemas que exijam capacidade máxima de passageiros o Civi também pode ser operado com os biarticulados tradicionais”, afirma.

“A evolução do BRT está intrinsecamente relacionada às novas possibilidades geradas pelo desenvolvimento da tecnologia híbrida veicular e dos avanços das ferramentas de conectividade nas cidades inteligentes. Essa é a essência da criação do Civi”, afirma Amaral.

“A sociedade está evoluindo e o transporte público também precisa evoluir. Nossa visão não está limitada ao desenvolvimento de veículos. Temos uma história com a criação do BRT e sempre acreditamos em soluções integradas, com foco em oferecer mais eficiência aos sistemas de transporte e melhor qualidade de vida à população”, afirma Fabiano Todeschini. ■

Piracicabana opera ônibus movidos a B20 em Brasília

Mistura de 20% de biodiesel no combustível fóssil reduz a emissão de 18 toneladas de CO₂ para cada um dos nove ônibus que compõem a frota, o que equivale ao plantio de 132 árvores/ano para cada ônibus

■ AMARILIS BERTACHINI



Os nove ônibus são do modelo Marcopolo Viale BRS com chassi Mercedes-Benz O-500 U

A Viação Piracicabana iniciou a operação de uma linha com apelo sustentável na região central de Brasília, no Distrito Federal, com uma frota de nove ônibus movidos a B20, um biocombustível com 20% de biodiesel adicionado ao diesel de origem fóssil. Oito veículos estão em circulação desde meados de janeiro na linha que liga a Praça dos Três Poderes ao Memorial JK, e o nono ônibus integra a reserva operacional da linha.

“A ação faz parte da política da empresa, tendo como foco o desenvolvimento sustentável”, diz Fausto Mansur, diretor-geral da Piracicabana. A principal vantagem, segundo ele, é o ganho de qualidade para o meio ambiente. Quanto ao custo de operação, ele diz que ainda está em processo de avaliação. Sem revelar valores, o executivo conta que a empresa investiu

em instalações diferenciadas e tanques separados de combustível dentro da própria empresa para possibilitar o abastecimento dos ônibus com o B20.

Segundo Fábio Ney Damasceno, secretário de Mobilidade do Distrito Federal, a mesma distribuidora que já fornece o diesel convencional B7 (93% de diesel fóssil e 7% de biodiesel), comercializa o B20, sendo a responsável pela formulação da mistura (atendendo à Resolução ANP nº 30/2016, que estabelece as especificações para o Biodiesel BX a B30). Atualmente Ipiranga e Shell são as distribuidoras que fornecem à Piracicabana, segundo Damasceno. De acordo com o secretário, não há restrição para a composição do biodiesel utilizado em Brasília, que pode ter diferentes origens como soja, cana-de-açúcar ou óleo de fritura, por exemplo.

“A inclusão de ônibus movidos a biodiesel B20 integra o eixo de qualidade ambiental do Programa de Mobilidade Urbana de Brasília, o Circula Brasília. Com essa ação, busca-se a melhoria da matriz energética da frota do transporte coletivo do Distrito Federal. Há a expectativa que mais seis ônibus movidos a B20 passem a compor a frota”, revela Damasceno.

O secretário ressalta que, em um ano, a mistura de 20% de biodiesel no diesel fóssil reduz a emissão de 18 toneladas de CO₂ para cada ônibus, quando comparada a um veículo abastecido com diesel fóssil puro, o que equivale ao plantio de 132 árvores/ano para cada ônibus. Além disso, ele destaca que um estudo realizado pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor) demonstra que é possível observar uma redução de até 39% na opacidade (fumaça).

Os ônibus dessa linha têm a identidade visual do Sistema de Transporte Público Coletivo do Distrito Federal e receberam a inscrição “Movido a Biodiesel B20”. Os veículos são do modelo Marcopolo Viale BRS, com chassi Mercedes-Benz O-500 U. Foram adquiridos pela Piracicabana, mas o valor não foi revelado. De acordo com a empresa, são transportados cerca de dez mil passageiros por dia nessa linha. A Piracicabana tem uma frota total de 525 ônibus, com idade média de três anos, e opera 169 linhas.

MOBILIDADE URBANA – Damasceno relata que o ônibus movido a B20 é uma

ação que se insere em um contexto mais amplo, faz parte da estratégia do governo do Distrito Federal na busca pela redução da emissão de poluentes decorrentes do sistema de transporte coletivo e está incluída num programa estruturante de mobilidade urbana, o Circula Brasília.

“A inserção do biodiesel B20 faz parte do Circula Brasília, que foi lançado em maio de 2016, um programa que prioriza investimentos para os meios de transporte coletivo e os não motorizados, tendo como prioridades a integração multimodal, o desenvolvimento sustentável, a melhoria na prestação dos serviços e, conseqüentemente, na qualidade de vida da população de Brasília. Composto por 80 ações, 84% delas deverão ser executadas até 2018”, explica o secretário.

O Circula Brasília foi estruturado em três pilares principais: transporte coletivo, que inclui melhorias operacionais e de serviços; infraestrutura de transporte, com foco nos sistemas de BRT (Bus Rapid Transit), metrô e VLT (veículo leve sobre trilhos); e mobilidade ativa, que prioriza os modais não motorizados, através da melhoria das condições de tráfego e segurança para pedestres e ciclistas, com maior integração com o transporte coletivo.



“Há a expectativa de que mais seis ônibus movidos a B20 passem a integrar a frota”, revela Fábio Damasceno

BILHETE ÚNICO – O sistema de transporte de Brasília também iniciou este ano a implantação do Bilhete Único, com a edição do Decreto Nº 38.010, de 15 de fevereiro de 2017. “Mais do que representar apenas a integração tarifária, que hoje já é uma realidade da capital federal, o Bilhete Único trará também mais tecnologia para o sistema de transporte público coletivo. Com a novidade, toda a frota que opera no território do Distrito Federal será

dotada de rastreamento em tempo real, via GPS, e, a partir do processamento dessas informações, será fornecida ao usuário, em tempo real, a localização dos ônibus”, diz Damasceno.

O secretário acrescenta que o Bilhete Único proporcionará também mais facilidades aos cidadãos, uma vez que será implantada uma rede de vendas de bilhetes muito mais ampla, contando inclusive com a disponibilidade de recarga de cartões via internet e aplicativos para celular.

“Toda essa comodidade posta à disposição será possível porque a comercialização de bilhetes e créditos de viagem passa a ser realizada pelas próprias empresas que prestam o serviço de transporte de passageiros. O poder público passa a centrar seus esforços na gestão, regulação, supervisão e fiscalização da operação do sistema e da comercialização de bilhetes e créditos de viagem”, declara.

Ele assinala que, com uma mobilidade cada vez mais dotada de soluções tecnológicas, será possível a ampliação do combate a fraudes no uso de cartões de gratuidade e benefícios. “O Bilhete Único permitirá a implantação de reconhecimento dos passageiros a partir de biometria facial, o que coibirá a utilização desses cartões por usuários que não têm direito aos benefícios”, destaca.

Sobre o programa de renovação de frotas de Brasília, o secretário Damasceno afirma que “o Distrito Federal é detentor da frota mais nova do país, uma vez que a licitação realizada em 2011 exigiu que as concessionárias fornecessem ônibus novos para operação no sistema de transporte público coletivo”. “Existem, todavia, algumas permissionárias que operam linhas circulares, organizadas na forma de cooperativas, cuja frota tem uma idade média maior. Nesse sentido, foi estabelecido um cronograma de renovação de frota para essas permissionárias, que resultará na aquisição de 110 micro-ônibus para substituição de parte dos veículos em circulação”, descreve. ■



Mistura de 20% de biodiesel equivale ao plantio de 132 árvores/ano para cada ônibus

FetransRio renova expectativa de retomada da economia

Empresários e executivos aproveitaram evento que aconteceu no Rio de Janeiro para engatilhar novos negócios, tanto no mercado de ônibus urbanos quanto no segmento de rodoviários

■ AMARILIS BERTACHINI



As empresas que participaram da 11ª FetransRio procuraram tirar proveito máximo do evento para potencializar o fortalecimento de suas marcas junto a visitantes de todo o país que compareceram à exposição e, principalmente, junto aos empresários de ônibus do Rio de Janeiro, onde é realizada bianualmente a feira. Com a expansão dos sistemas de BRT (Bus Rapid Transit) e a integração do transporte urbano no Rio, esse mercado tornou-se ainda mais interessante para a indústria de ônibus.

A Mercedes-Benz colocou em seu estande um exemplar da nova versão de seu superarticulado de 23 metros, O 500 MDA HD (Heavy Duty), que teve um ganho de 10% na sua capacidade de transporte de passageiros, em decorrência de um

reposicionamento do sistema de admissão de ar, que possibilitou a colocação de uma fileira com cinco assentos, em lugar da configuração anterior com três assentos. Assim o veículo passa a carregar até 223 passageiros.

“Acreditamos no potencial desse veículo de 23 metros porque ele tem mais condições de se adaptar dentro dos modelos de grandes centros urbanos, principalmente em linhas de BRT”, comentou Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, destacando que geralmente nas plataformas existentes é necessário o encaixe de dois veículos parados e por isso esse tamanho seria o ideal. Além disso, o ônibus tem o quarto eixo direcional o que lhe dá melhor

manobrabilidade e maior durabilidade dos pneus porque há menor arraste no veículo.

Além desse modelo, foram expostos os urbanos O 500 U e OF 1721 L com suspensão pneumática, ambos equipados com o novo painel de instrumentos com diversas funções. No segmento de ônibus rodoviários, a montadora mostrou os modelos O 500 R, com caixa automática Ecolife, o O 500 RSD 6x2, com câmbio automatizado Mercedes PowerShift, e o O 500 RSDD 8x2.

Outro destaque que a Mercedes-Benz levou para a feira foi a apresentação de um pacote de novas tecnologias embarcadas em seus ônibus rodoviários que ampliam a segurança da operação e aumentam a disponibilidade dos veículos. O sistema AEBS (Advanced Emergency Braking System) de frenagem de emergência, sem intervenção do motorista, tem um sensor posicionado na parte frontal do veículo que faz a leitura da distância entre o carro e qualquer objeto móvel ou fixo à frente, com uma amplitude de até 200 metros. Além de emitir sinais sonoro e visual, o sistema faz a frenagem total do ônibus, minimizando os acidentes.

Outra inovação é o sistema de aviso de faixa LDWS (Lane Departure Warning System) que, por meio de uma câmera instalada no para-brisa, faz a leitura do posicionamento do mesmo em relação às faixas da avenida. Cada vez que há um deslocamento do veículo em relação à faixa, sem acionamento da seta, o sistema identifica como uma irregularidade e aciona o motorista através de um alerta visual e sonoro



Mercedes-Benz lançou um pacote de tecnologias para seus ônibus rodoviários

que é suficiente para o condutor retomar a atenção ao veículo.

A tecnologia TPMS (Tyre Pressure Monitoring System), de monitoramento de pressão e temperatura dos pneus, também foi apresentada na feira. Sensores instalados dentro da roda transmitem os dados via Bluetooth para antenas posicionadas no chassi e o motorista consegue ter as informações online da pressão e da temperatura dos pneus. Se o veículo opera numa pressão adequada dos pneus, tem menor arraste dinâmico do veículo e, consequentemente, consegue mais eficiência na operação e menor consumo de combustível. O sistema aumenta a durabilidade dos pneus



O maior chassi biarticulado do mundo, com 30 metros de comprimento, no estande da Volvo

e evita acidentes, disse Barbosa. “Temos, no total, 16 recursos tecnológicos disponibilizados nos nossos veículos”, assinalou o executivo.

VOLVO – A Volvo Bus Latin America mostrou na FetransRio seus chassis para sistemas de transporte de alta capacidade, com destaque para o veículo que vem sendo chamado de o maior ônibus do mundo: um biarticulado com versões de 28 metros e de 30 metros de comprimento e capacidade para até 300 passageiros, chamado de Gran Artic 300. São 30 passageiros a mais que o modelo antecessor.

A montadora também expôs o seu novo

articulado de 22 metros de comprimento e capacidade para até 210 passageiros, o Super Artic 210, com um metro a mais no comprimento. Além da maior capacidade de transporte, esse modelo possui cinco portas, ou seja, uma porta extra que facilita o embarque e o desembarque de pessoas, influenciando na velocidade média da operação.

Com estas duas novas versões, a linha de ônibus Volvo para BRT passa a contar com quatro modelos, que receberam uma nova nomenclatura: o Artic 150, com 18,6 metros de comprimento e capacidade para até 150 passageiros; o Artic 180, com 21 metros e capacidade para até 180



A BYD expôs no seu estande os ônibus elétricos D7M, de nove metros, e o D9W, de 13,2 metros



A MAN apresentou seus ônibus com suspensão pneumática, como os chassis 17.260 e 17.230 ODS



Mascarello mostrou o GranVia, carro-chefe de vendas da marca no segmento de urbanos

passageiros; o Super Artic 210, com 22 metros e capacidade para até 210 passageiros; e o Gran Artic 300, com 30 metros e capacidade para até 300 passageiros.

“O maior ônibus do mundo continua sendo brasileiro e vai ser exportado para o mundo inteiro”, afirmou Idam Stival, coordenador da engenharia de vendas da Volvo Bus Latin America.

Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Bus Latin America, destacou que esse veículo vai oferecer mais eficiência aos sistemas organizados de transporte, garantindo mais qualidade de vida aos passageiros e melhor custo-benefício aos operadores. “Queremos escutar as cidades, cada uma tem necessidades diferentes”, acrescentou.

CIVI – A Volvo aproveitou também o evento para apresentar seu projeto para cidades inteligentes, o Civi-City Vehicle Interconnect, considerado uma evolução dos sistemas BRT. O projeto foi desenhado para a cidade de Curitiba (PR), onde fica a sede do Grupo Volvo na América Latina e, segundo a montadora, pode ser customizado para qualquer cidade.

O Civi prevê a construção de estações subterrâneas, eliminando interferências, aumentando a velocidade operacional do transporte por ônibus e valorizando a paisagem urbana com a criação de parques



Marcopolo levou à feira o Paradiso 1800 Double Decker, com 15 metros e capacidade para 60 pessoas

na superfície onde antes circulavam os ônibus. Foi projetado para operar com ônibus híbridos em sua versão convencional e articulada, mas em sistemas que exijam capacidade máxima de passageiros o Civi também pode ser operado com os biarticulados tradicionais.

MAN – A MAN levou à FetransRio o chassi 18.280 piso baixo, o primeiro desenvolvimento conjunto da MAN Latin America com a MAN da Alemanha. A montadora deu ênfase a seus ônibus com suspensão pneumática, item que adotou recentemente em toda sua linha de ônibus urbanos e de fretamento com motor dianteiro.

Em seu estande, mostrou um chassi 17.260, motor 6 cilindros, com suspensão pneumática, que até então era fabricado apenas com suspensão metálica, e um 17.230 ODS (o ‘S’ é da suspensão pneumática), uma das novas versões do 17.230 convencional, equipado com suspensão pneumática na dianteira e na traseira.

BYD – A chinesa BYD lançou na feira dois modelos de ônibus elétricos: os chassis urbanos para carrocerias de 9 metros (D7M) e de 13,2 metros (D9W), que deverão ser fabricados na planta da empresa em Campinas (SP). Ambos têm autonomia para percorrer entre 200 km e 350 km, variando

de acordo com a configuração.

O D7M, modelo de chassi para ônibus de até 9 metros, é ideal para aplicações como fretamentos, ônibus alimentadores para sistemas BRT e trajetos em áreas centrais das grandes cidades, devido ao seu baixo nível de ruídos e à emissão zero de poluentes. O D9W é um chassi para ônibus com até 13,2 metros de comprimento, com um sistema de tração elétrica que reduz os custos de operação em cerca de 50%, em comparação a um ônibus de mesma configuração movido a diesel.

MARCOPOLO – A encarroçadora gaúcha Marcopolo apresentou no evento o Paradiso 1800 Double Decker (dois pisos), um rodoviário com 15 metros de comprimento e capacidade para o transporte de 60 passageiros. O modelo tem um metro a mais no seu comprimento – os veículos convencionais têm 14 metros –, o que permite ampliar a capacidade de transporte em até quatro passageiros. Isto porque uma nova configuração interna permitiu acrescentar uma fileira de poltronas no salão superior, ampliar o espaço do salão inferior e aumentar a capacidade do bagageiro. O ônibus possui poltronas semileito, com descansapernas, saídas USB, tomada de energia AC e calefação integrada, sistema de áudio e vídeo com CD Player, DVD com USB,



Deoclécio Corradi e o Campione Invictus DD, da Comil: modelo disputará também exportação

monitores de 15,6" e TV digital instalada.

COMIL – A versão double decker do modelo rodoviário Campione Invictus foi a aposta da Comil na FetransRio. A encarregadora decidiu mostrar ao mercado que se mantém competitiva e que continua disputando novos clientes no cenário de transporte de passageiros.

“Estamos começando tudo de novo, conversando com os clientes, muitos se mostram muito contentes por termos voltado, porque sabem da qualidade do nosso produto e vamos seguindo em frente”, declarou Deoclécio Corradi, presidente da Comil. Ele acredita que o Campione Invictus DD terá grande aceitação no segmento de exportação porque já há negócios sendo fechados para os mercados da Argentina, Peru e Chile.

O empresário conta que desde o lançamento do primeiro ônibus double decker da Comil, em 2012, o produto vem conquistando grandes clientes no exterior e no Brasil, consolidando-se como referência no transporte rodoviário de passageiros de alto padrão, por ser um carro de baixo custo de manutenção e de alto desempenho operacional.

CAIO – O estande da Caio na FetransRio tornou-se palco da comemoração dos 70



O Millennium BRT da Caio foi reestilizado: na segunda geração está com piso baixo e vidros colados

anos de atividade da empresa. “Para nós, é motivo de orgulho poder estar hoje à frente da Caio, uma marca tão importante que traz consigo boa parte da história do ônibus e do transporte no Brasil. Em janeiro de 2017 a marca Caio completa 16 anos com este grupo da Induscar, então já temos uma parte importante desses 70 anos e vamos continuar trabalhando e fortalecendo a marca Caio”, disse Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio Induscar, em entrevista concedida à revista Transporte Moderno durante a FetransRio.

A expectativa do empresário para 2017 é de que, se a economia não crescer com uma força razoável, pelo menos que ela se estabilize, que as incertezas diminuam e o mercado se reequilibre “no patamar que for possível para o momento e volte a caminhar”.

Para a feira, a Caio levou dois produtos. O Millennium BRT, que está em sua segunda geração e é um dos mais sofisticados da linha de urbanos da marca, recebeu uma reestilização, com uma série de itens que elevam o padrão do ônibus, desde a configuração com piso baixo, até acabamento em vidros colados, ar-condicionado e forma de amarração de balaústres com fixação mais embutidas. “É um padrão de veículo mais próximo do europeu”, comparou Cunha. Ele estima que atualmente deve haver entre 20 e 30 ônibus Millennium BRT

circulando no Rio de Janeiro, milhares no mercado de São Paulo e algumas centenas em Belo Horizonte.

O outro ônibus exposto é o Apache Vip, que é o carro-chefe da produção da Caio, o produto mais vendido no Brasil e nas exportações. É indicado para uso em centros urbanos, mas, por ter motor dianteiro, pode trafegar também em solos difíceis. A concepção dessa carroceria buscou foco no baixo custo de manutenção para atender às necessidades dos operadores. “Acreditamos que o market share do nosso Apache Vip no Rio de Janeiro, este ano, seja de 35% a 40%”, estima Cunha.

MASCARELLO – A encarregadora Mascarello aproveitou para fortalecer sua linha de ônibus urbanos com a apresentação do modelo GranVia, que é o carro-chefe de vendas da marca no segmento de urbanos.

O GranVia, com motor dianteiro, é direcionado ao transporte público e teve grande penetração nos mercados de São Paulo e da região nordeste. Um dos principais destaques deste modelo é ter maior capacidade de passageiros, graças ao seu corredor mais largo. O GranVia exposto na feira tinha carroceria com 12,4 metros de comprimento e largura externa de 2,57 metros. O veículo estava equipado com sistema de ar-condicionado e elevador. ■

Estrutura ideal é a combinação de diferentes meios de transporte

Na opinião de secretário-geral da UITP, a mobilidade urbana do Rio de Janeiro fez grandes progressos, mas cidade ainda é congestionada

■ AMARILIS BERTACHINI

Durante o 17º Etransport (Congresso sobre Transporte de Passageiros), que aconteceu em novembro no Riocentro, a UITP América Latina realizou sua 14ª assembleia, com a participação de mais de 40 membros. Segundo Eleonora Pazos, diretora da regional, a entidade agora conta com 77 membros de dez países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Peru e Uruguai.

Alain Flausch, secretário-geral da UITP, participou de uma visita técnica ao sistema de BRT (Bus Rapid Transit) do Rio de Janeiro e, posteriormente, concedeu entrevista à revista Technibus, relatando suas impressões sobre essa experiência. “Eu penso que no Rio de Janeiro e em São Paulo foram feitos vários progressos no transporte público. Os Jogos Olímpicos foram uma grande oportunidade para impulsionar todo o sistema”, avaliou.

Além do BRT, ele contou que pegou a Linha 4 do metrô carioca e observou que o sistema não estava muito cheio. “Talvez por causa do horário (ele andou de metrô por volta das 13 horas) ele não estivesse muito cheio, mas eu espero que mais e mais cidadãos do Rio usem esses sistemas de transporte público e abandonem seus carros porque, infelizmente, o congestionamento ainda é bem impressionante aqui no Rio, embora esteja melhor que algum tempo atrás. Acho que estamos indo na direção certa, mas estamos perdendo dinheiro e o dinheiro público é raro. Se quisermos manter a tarifa bem baixa, porque a população não quer pagar mais, nós estamos com problemas”, comentou o executivo. Talvez, disse ele, fosse necessário conscientizar as pessoas de que se elas



Alain Flausch: um bom sistema tem mix formado pelo transporte público com a maior fatia, 20% de carros e 20% de bicicletas

pagassem um pouco mais, poderiam manter o sistema de transporte público operando com qualidade. Ele assinalou também que com o nível de inflação que há hoje no país, seria necessário, no mínimo, levar em conta esse índice para ajuste das tarifas.

Indagado sobre quais seriam hoje os melhores sistemas de transporte público ao redor do mundo, Alain Flausch disse que o melhor sistema é aquele em que se pode combinar diferentes modos de transporte. O ideal seria ter um forte sistema de transporte público com capacidade para movimentar um número massivo de pessoas e

complementar isso com diferentes modos de transporte, como carro, bicicleta e locomoção a pé.

Um mix com o transporte público representando a maior fatia, 20% de carros, 20% de bicicletas e demais modos pulverizados de transporte seria um bom ecossistema de transporte, na avaliação do executivo. “Mas se você tem um sistema em que o carro representa 80% do transporte massivo, então é óbvio que a cidade seja congestionada. Mas, algumas vezes, o carro também é útil e pode ajudar os cidadãos locais, como é o caso aqui da Barra (bairro do Rio), onde se você não tem um carro não é fácil porque a região não é densa o suficiente, então o carro é necessário”, diz Flausch.

Como exemplos de cidades com sistemas bem estruturados, ele cita Viena, Copenhague e Estocolmo. “Já Paris tem muitos carros; Londres também tem muitos carros, embora o sistema de transporte público seja muito bom. O sistema de Nova York é bom, mas a cidade está congestionada de novo, congestionada pelos táxis”, comenta. Cingapura, diz Flausch, é outro exemplo excelente de mix, onde convivem ônibus, trens e metrô.

Durante a assembleia da UITP foi feita a nomeação no novo corpo executivo, que irá assumir a posição no Congresso Mundial-UITP Summit, em maio deste ano. A nova composição será estruturada por Jurandir Fernandes, como presidente da UITP América Latina, e pelos vice-presidentes Harald Zwetkoff, da ViaQuatro; Monica Alvarado, do Ente de la Movilidad de Rosario; Marco Padilla, da Cisa; Marcelo Lischet, da Fatap; e Richele Cabral, da Fetranspor. ■

AGENDE-SE

SEMINÁRIO NACIONAL NTU E TRANSPÚBLICO

2017

29, 30 E 31 DE AGOSTO

Transamérica Expo Center – São Paulo

INFORMAÇÕES:

comunicacao@ntu.org.br

EXPOSITORES:

marcelofontana@otmeditora.com.br



Bancos de montadoras projetam aumento na oferta de crédito

O recurso liberado para o financiamento de veículos novos crescerá 5,5%, atingindo R\$ 86,7 bilhões nas operações de CDC, e a inadimplência que avançou um pouco no ano passado deverá ficar abaixo de 4% em 2017

■ SONIA MORAES

Depois de um desempenho fraco em 2016, com R\$ 80,2 bilhões liberados para o financiamento de veículos novos (incluindo automóveis, caminhões, ônibus e motocicletas), o que representou uma queda de 9,9% sobre os R\$ 88,9 bilhões disponibilizados no ano anterior, a Associação Nacional das Empresas Financeiras de Montadoras (Anef) projeta um crescimento de 5,5% para R\$ 86,7 bilhões no total de recursos a serem disponibilizados em 2017 nas operações realizadas por meio do crédito direto ao consumidor (CDC).

O saldo em carteira dos bancos das montadoras, que no ano passado atingiu R\$ 162,7 bilhões, deverá avançar 2,5%, totalizando 166,7 bilhões neste ano. “No primeiro semestre o mercado deverá manter o ritmo, pois o nível de confiança da população ainda continua baixo e ninguém quer comprometer sua renda ou ficar inadimplente. A nossa expectativa é de crescimento no volume de negócio, mas ainda muito inferior aos anos anteriores”, projeta Gilson Carvalho, presidente da Anef.

Carvalho explica que a queda de 9,9% no total de recursos liberados em 2016 foi decorrente do fraco desempenho da economia que impactou expressivamente na concessão de crédito ao consumidor. “Ao mesmo tempo em que os bancos foram mais rigorosos, em razão do aumento de riscos, muitos consumidores optaram por adiar as suas compras com medo de não conseguir quitar as dívidas. Então o ano de 2016 foi de muita cautela, tanto por parte

das pessoas, como das instituições financeiras”, esclarece o presidente da Anef.

Carvalho afirma que quando se analisa a perspectiva econômica e considerando vários cenários o mercado brasileiro tem mais condições de melhorar do que piorar. “Quando se olha o que está acontecendo, as propostas de governo, as mudanças microeconômicas e algumas macroeconômicas eu acho que a expectativa para o mercado brasileiro está muito mais para o positivo do que para o negativo.”

O presidente da Anef admite que possa acontecer algo no meio do caminho que não está sendo previsto. “Mas não creio que alguém esteja ponderando isso nos cálculos. Já houve no final do ano passado uma previsão que o ano de 2017 seria um pouquinho desfavorável, com o Produto Interno Bruto (PIB) oscilando entre zero e negativo. Tenho confiança que com essa medida de liberação do fundo de garantia e outras coisas, principalmente com destaque da produção industrial de dezembro e algum sinal de melhora em janeiro, traga resultados melhores neste ano. Ainda é muito precoce falar em número acima de 1%. Com os dados que temos hoje o avanço deverá oscilar entre 0% a 1%”, projeta Carvalho.

VEÍCULOS COMERCIAIS – Sobre a suspensão de compra de veículos comerciais, o que tem provocado o envelhecimento da frota, o presidente da Anef comentou que a dificuldade que o país enfrenta atualmente é uma consequência da

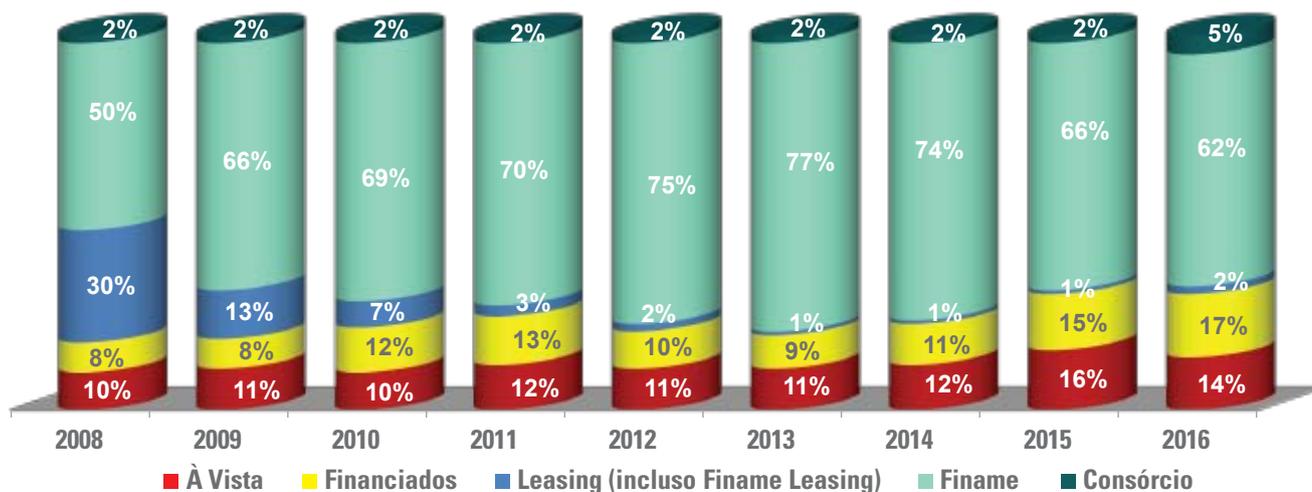
antecipação de compra, principalmente no período em que as taxas do Finame eram baixas e havia perspectiva de crescimento, uma vez que a economia estava sendo impulsionada por crédito. “Naquele momento comprou-se até o que não precisava e hoje sofremos um pouco, então vamos ter a história de que vendeu 60 e tem 40 que deveriam ter sido comprados, que foi a média da primeira década, ai vai fazer com que a idade média dos caminhões e ônibus fique um pouco mais velha sem sombra de dúvida, mas não vejo esse movimento de sucateamento da frota. Tivemos uma quantidade grande de veículos vendidos na primeira parte desta década. A partir de 2011 os números foram muitos altos, mais do que em anos anteriores”, destaca Carvalho.

Segundo dados divulgados pela Anef, o Finame continua sendo o carro-chefe das vendas de veículos comerciais (caminhões e ônibus), sendo responsável por 62% das negociações no ano passado, seguido pelo CDC (17%), compras à vista (14%), consórcio (5%) e leasing (2%). “Em veículos comerciais o financiamento via Finame sofreu retração de 4% no ano passado, em relação a 2015. Isso pode ser atribuído em grande parte, à migração para modalidades de financiamento, como o consórcio e o CDC, e também para as vendas à vista”, justifica Bernd Barth, vice-presidente setorial de veículos comerciais da Anef.

“Um dos prováveis fatores para essa mudança pode ser atribuído às condições pós-fixada do Finame, que não se

Modalidades de pagamento na venda de veículos comerciais (Caminhões e ônibus)

Fonte: ANEF



mostraram tão atrativas em relação às demais modalidades pré-fixadas, sinalizando preferência dos clientes por alternativas mais seguras e previsíveis de financiamento frente a um cenário econômico considerado ainda instável”, destaca Barth.

Em 2008 o Finame tinha 50% de participação nas vendas de veículos pesados, em 2011 chegou a representar 70% e atingiu o mais alto índice de 77% em 2013, quando o mercado estava muito aquecido por conta dos incentivos concedidos pelo governo federal. Em 2016, sem o benefício de taxas atrativas, a participação caiu em relação a 2015 de 66% para 62%, o que fez aumentar a procura por outras modalidades. A venda à vista que em 2008 representava 10% aumentou para 14% no ano passado. Na mesma comparação o financiamento subiu de 8% para 17%, (sendo 10% por meio do CDC e o restante via consórcio).

INADIMPLÊNCIA – A turbulência do mercado brasileiro e o elevado índice de desemprego fez aumentar em 0,4% a taxa de inadimplência nas operações de

financiamento em 2016, ficando em 4,6% para pessoas físicas e 5% para pessoas jurídicas nas operações de CDC. Na carteira de leasing o índice de não pagadores foi um pouco menor: 3,8% para pessoas físicas e de 3,6% para as empresas. “Os índices de inadimplência ficaram abaixo das expectativas, mas estão crescendo. Em 2014, a taxa para as pessoas físicas era de 3,9% e em 2015 foi de 4,2%”, compara o presidente da Anef.

Por causa da situação econômica desfavorável a tendência, segundo Carvalho, é que o desemprego tenha espaço para crescer. “Acredito que possa piorar um pouquinho, mas isso deverá se reverter até a metade do ano, o que fará com que a inadimplência fique abaixo de 4%”, acrescenta.

RECURSOS – Dos R\$ 80,2 bilhões de recursos liberados para a compra de um veículo novo por meio do CDC, R\$ 71,4 bilhões foram destinados para pessoas físicas (valor 10,2% menor que em 2015) e R\$ 8,8 bilhões para as empresas (montante 7% inferior a 2015).

Segundo a Anef, as taxas de juros praticadas pelos bancos das montadoras continuam mais atraentes do que as das instituições independentes. Em dezembro a taxa de juros cobrada foi de 23% ao ano e 1,76% ao mês, enquanto os bancos independentes cobraram juros de 1,92% ao mês e 25,7% ao ano. O prazo médio das concessões é de 42,4 meses e o máximo é de 60 meses.

Segundo dados divulgados pela Anef, os R\$ 162,7 bilhões de saldo em carteira que os bancos das montadoras contabilizaram em 2016, representaram 5,2% do total de crédito do Sistema Financeiro Nacional (SFN), que foi de R\$ 3.105,5 bilhões, e 10,5% do total de operações de crédito – recursos livres –, que foi de R\$ 1.556,5 bilhões.

Dos R\$ 162,7 bilhões acumulados em 2016, que foram 11,4% menores que no ano anterior, R\$ 158 bilhões foram destinados às operações de CDC e o restante de R\$ 4,4 bilhões para o leasing. Esse indicador equivale a 2,6% do PIB, uma queda de 0,5% em relação a 2015, quando a taxa era de 3,1%. ■



Banco Mercedes-Benz amplia o financiamento de veículos pesados

O repasse do BNDES/Finame para a aquisição de 11.473 veículos comerciais pesados aumentou 2,6%, de R\$ 1,52 bilhão em 2015 para R\$ 1,56 bilhão no ano passado

■ SONIA MORAES

Mesmo diante de um cenário difícil, com o mercado brasileiro paralisado por causa da crise política e as vendas de veículos comerciais em queda, o Banco Mercedes-Benz conseguiu um desempenho positivo em 2016. Para o financiamento de 11.473 veículos pesados (caminhões e ônibus), foram liberados R\$ 1,56 bilhão. Essa quantia repassada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) por meio do Finame foi 2,6% superior ao recurso de R\$ 1,52 bilhão disponibilizado em 2015. Do total desembolsado, R\$ 900 milhões foram

para o financiamento de caminhões.

O montante para o financiamento de ônibus aumentou 62,2%, de R\$ 284,8 milhões registrados em 2015 para R\$ 461,5 milhões no ano passado. “Esse resultado faz parte da estabilidade na política de crédito adotada pelo banco, de estar mais próximo dos clientes, da fábrica e das concessionárias”, justificou Bernd Barth, presidente do Banco Mercedes-Benz. No mercado de ônibus a maior participação do banco é no financiamento dos modelos urbanos.

Em dezembro de 2016 o Banco

Mercedes-Benz obteve um incremento de 19% no volume de novos negócios, liberando um montante de R\$ 174 milhões para financiamentos, ante os R\$ 146,3 milhões concedidos no mesmo mês de 2015.

RANKING – Com participação de 80% nos financiamentos totais de veículos comerciais pesados no Brasil, o Banco Mercedes-Benz assegurou o primeiro lugar no ranking de recursos desembolsados pelo BNDES via Finame para as instituições financeiras. Em 2015, estava listado em

sexto lugar atrás do Itaú-Unibanco, Bradesco, Santander, Banco do Brasil e Banco Volkswagen.

“Apesar do ano de 2016 ter sido complicado e difícil, conseguimos resultados importantes. Caminhamos na contramão do que se esperava no mercado e ampliamos a nossa participação no financiamento. Isso foi possível porque estivemos muito perto dos concessionários e dos clientes, dando continuidade aos negócios junto à fábrica e à rede mesmo nos momentos ruins. A nossa política de aceitação de crédito tem sido muito mais estável do que em uma instituição que não tem essa especialização”, destacou o presidente do Banco Mercedes-Benz. “Isso mostra a nossa seriedade e a vocação de trabalhar com os nossos parceiros e que o banco continua dando passos firmes diante de uma crise da economia brasileira que experimentamos em 2015 e ainda mais em 2016”, acrescentou Barth.

Criado para dar suporte às vendas da montadora Mercedes-Benz e das concessionárias, o banco oferece como modalidade de financiamento o Crédito Direto ao Consumidor (CDC), Finame, Leasing Operacional, além de seguros de veículos e prestamista. Para a rede de concessionárias, tem o Floorplan (financiamento para gerenciar estoque) e capital de giro.

“Por ser uma instituição especializada no setor automotivo, com uma governança muito forte no mercado de veículos comerciais, o banco renegociou as dívidas dos seus clientes, que também foram impactados pela crise, para garantir a estabilidade e solidez”, disse Barth.

Com o suporte do grupo Daimler e boa capitalização, o Banco Mercedes-Benz vem conseguindo manter desde 2012 o rating AAA, a mais alta nota concedida pela Fitch, uma das três grandes agências

de classificação de risco de crédito do mundo. Essa instituição avalia periodicamente a situação financeira dos bancos, empresas e até países. A classificação AAA reflete a menor expectativa de risco de crédito. Isso mostra que o Banco Mercedes-Benz tem elevada capacidade de pagamento de seus compromissos financeiros.

“Trabalhando neste segmento e diante de uma crise desse porte conseguir essa classificação é algo muito importante”, comentou Barth. “Toda crise tem seu lado positivo e nos faz repensar a forma como se faz o negócio, qual estrutura é adequada, avaliar o que pode ser feito diferente e permite também inovar.”

Em 2016, o Banco Mercedes-Benz investiu fortemente em mais soluções digitais para estar mais próximo dos clientes, acompanhando a tendência no mundo financeiro. “Inovamos o nosso site, abrimos novos canais de comunicação para que o cliente possa falar online com o banco e renegociar os seus débitos”, relatou Barth. “Com isso, foi possível abrir uma proposta e ter um feedback rapidamente para acelerar e facilitar o negócio.”

Para 2017, o presidente do Banco Mercedes-Benz prevê uma leve retomada do



Bernd Barth: “Na contramão do que se esperava no mercado, ampliamos a nossa participação no financiamento”

mercado. “Esperamos que a economia brasileira tenha um pequeno crescimento. Não enxergamos uma retomada acelerada do segmento de veículos comerciais, mas acreditamos que repetir 2016, que foi um ano tão fraco, é pouco provável isso acontecer porque alguns setores devem crescer e o agronegócio é um deles”, apontou Barth.

A estimativa de Barth é que o programa de financiamento seja um pouco mais favorável neste ano do que em 2016. “Não esperamos um milagre. A economia mundial está mais incerta do que era e poderá afetar um pouco o Brasil. Mas as temáticas internas vão dominar o desenvolvimento da economia brasileira”, analisou o presidente do Banco Mercedes-Benz.

Na opinião de Barth, o programa de financiamento deve ser melhor em 2017 porque o mercado terá uma redução sucessiva da taxa básica de juros, a Selic, e uma baixa da inflação. Isso fará com que os programas de financiamento que os clientes têm, além do Finame, tragam um alívio no capital de giro.

Outro fator que Barth considera relevante é a ampliação do limite de R\$ 90 milhões para R\$ 300 milhões do faturamento de micro, pequenas e médias empresas (MPME) para ter acesso às linhas de crédito com base na taxa de juros de longo prazo (TJLP). “Isso vai ajudar os clientes a ter uma taxa melhor, com condições favoráveis, que é um ponto positivo”, avaliou Barth.

“Além disso, o programa de renovação de frota de ônibus (Refrota 2017) poderá dar um impulso para o mercado de ônibus, embora o reflexo não seja imediato. Este programa está desenhado de uma forma que pode atender ao transporte urbano complementando os programas que o BNDES oferece, sendo uma opção adicional para este tipo de cliente”, citou Barth. “E o Banco Mercedes-Benz está trabalhando para fazer parte do Refrota 2017.” ■

Solução da Contartec reduz fraudes e melhora eficiência da frota

Equipamento consegue distinguir movimento de entrada e saída de pessoas em cada porta e a densidade de passageiros nos ônibus para melhor dimensionamento da frota

AMARILIS BERTACHINI



Ganhos de eficiência e diminuição da evasão de receita estão sempre no foco das empresas operadoras do transporte por ônibus no país. Para atender à demanda por um sistema que ajude na solução desse problema, a Contartec – empresa irmã da Alltec – acaba de lançar um equipamento que faz a contagem e a qualificação do passageiro, mostra onde cada passageiro subiu e em que ponto desceu do veículo e transmite ao gestor uma série de informações, em tempo real, que lhe permitem melhorar a gestão da frota.

O sistema pode informar online o número de passageiros embarcados e desembarcados, em que momento e em que local, por coordenadas geográficas e imagens, além da imagem do passageiro.

“É uma novidade mundial que promete resolver um dos grandes gargalos no dimensionamento dinâmico das frotas, pois o sistema tem a capacidade de contar com altíssima precisão a taxa de ocupação dos veículos em movimento. Com as informações enviadas ao servidor, é possível

adicionar ou retirar veículos da linha, tratar pesquisas de origem e destino, seja da linha ou de apenas um trecho dessa linha, possibilitando às empresas e aos órgãos gestores um total domínio das variáveis que fazem a composição dos custos e assim possibilitar uma menor tarifa ou, pelo menos, menores aumentos”, declara Claudio Cardoso, diretor comercial da Contartec.

Chamado de Carcará, em alusão à ave conhecida por sua boa visão, o sistema baseia-se na tecnologia de lógica computacional, com interpretação de imagem. Instalado sobre as portas dos ônibus, o equipamento vê o que se passa nas portas e interpreta se é a entrada ou saída de uma pessoa. De porte discreto, cada equipamento tem 22 centímetros de comprimento, 8,2 cm de largura e 1,6 cm de espessura. “É uma plaquinha que vai colada no teto do ônibus, pelo lado de dentro, uma em cima de cada porta”, simplifica Cardoso.

Para se entender como funciona essa tecnologia, na chamada terceira porta, de uso indicado para cadeirantes, por

exemplo, o sistema faz a leitura e acusa se embarcar qualquer elemento diferente de uma cadeira de rodas. O gestor será informado, inclusive com foto do evento que é enviada para o servidor, o que inibe a ocorrência de fraudes e o uso indevido da porta de embarque exclusiva para cadeirantes. Em caso de ônibus biarticulados, como os usados em São Paulo, com sete portas, a tecnologia consegue concentrar as sete portas em um resultado único para facilitar a gestão.

O dispositivo também possui bateria interna que possibilita a continuidade da operação, mesmo quando desconectado da alimentação do veículo, informando ao servidor se alguma tentativa de fraude for tentada. Funciona por cerca de 18 horas e ainda avisa o servidor em que horário a luz foi desligada. Se o equipamento for roubado, a empresa pode rastrear o hardware por até 24 horas.

Além disso, os dados gerados podem ser usados para melhorar a eficiência da frota à medida em que o operador consegue visualizar tanto os horários em que o ônibus está mais carregado e é necessário colocar um veículo reserva quanto os momentos em que o veículo está mais vazio e a linha não tem demanda para tantos ônibus.

Segundo Cardoso, que trabalhou no desenvolvimento do projeto durante cerca de 18 anos, além de coibir fraudes e melhorar a eficiência da frota, o Carcará pode ser usado também para aumentar o conforto dos passageiros, uma vez que os operadores poderão calcular melhor o número de ônibus em cada horário e em cada linha, evitando excesso de pessoas por veículo.

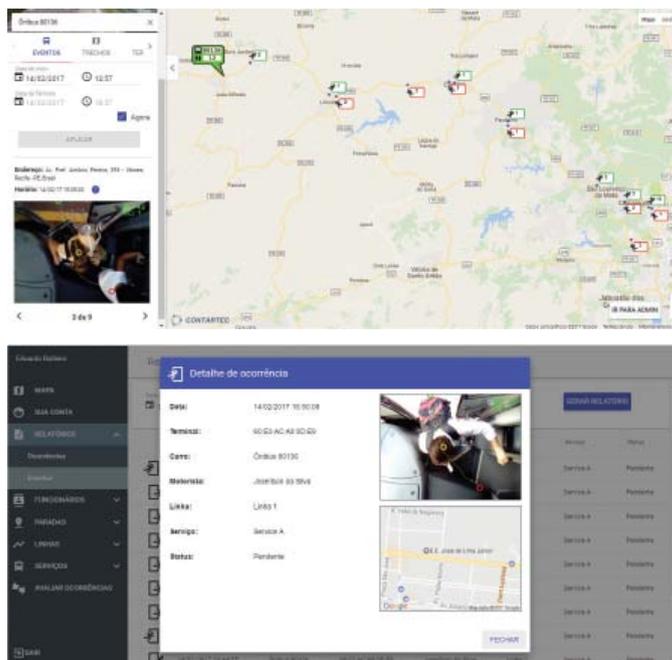
A empresa operadora pode obter o índice de passageiro por quilômetro (IPK), pesquisa de origem e destino e uma série de outros recursos que possibilitam um gerenciamento refinado da frota, com a informação precisa sobre a densidade de pessoas dentro dos veículos. Assim, é possível determinar um limite de conforto para os passageiros, melhorando a qualidade do transporte e retirando o excesso de carros das ruas. O gestor poderá calcular o tamanho da frota de modo a ofertar mais lugares num momento certo, onde haja demanda, e evitar o excesso de passageiros. “É

possível colocar um ônibus no meio do caminho para diminuir a densidade de uma linha naquele instante e depois tirar o ônibus, se necessário”, explica o diretor da Contartec.

As informações geradas pelo sistema servem para o operador rearranjar linhas, encurtá-las, diminuir o número de linhas ou fundi-las de modo a otimizar a operação.

Para os gestores municipais, o equipamento também pode ser um instrumento para aprimorar o sistema de transporte. Cardoso assinala que órgãos gestores gastam grandes montantes com pesquisas de origem e destino, de sobe e desce de passageiros, de densidade, pesquisas que são feitas pontualmente, mas cujos números podem ser obtidos a partir de agora com o Carcará. “É uma revolução no transporte de passageiros”, afirma. “Esse produto é interessante para o operador privado e para o público porque manda informações para os dois lados”, ressalta o executivo.

“Na aplicação para o transporte de passageiros não urbanos o sistema impede em 100% o desvio de receita, sendo possível até aumentar a criação de seções, com total controle”, garante o executivo.



Cardoso afirma que o sistema não é concorrente dos atuais sistemas de bilheteria, mas sim um aliado na gestão e redução das fraudes e evasões.

O diretor destaca que o controle mais rigoroso de fraudes é importante para toda a sociedade porque quando uma pessoa em um ônibus entra pela saída, quem paga a conta é o usuário, já que o cálculo da tarifa é feito pelo número de pessoas oficialmente transportadas, e a fraude acaba entrando na contabilidade geral. “90% das empresas que colocam câmeras nos ônibus é para pegar fraudes, a conta tem que fechar no fim do dia, se uma pessoa passou pela porta o valor a ser contabilizado tem que estar no validador ou com o cobrador”, assinala o executivo.

Cardoso explica que desde 1998 vem pensando na melhor forma de executar esse equipamento, fez diversos protótipos utilizando diferentes lógicas para interpretar as informações, incluindo o uso de infravermelho, ultrassom e sensor de peso.

“A solução para a interpretação de imagem é a lógica computacional”, afirma. Ele conta que os testes feitos com uso de sensor de infravermelho ou ultrassom não

O sistema informa online o número de passageiros embarcados e desembarcados, em que momento e em que local além da imagem do passageiro

foram positivos porque com o ônibus cheio as pessoas que ficavam embaixo do sensor causavam alterações e o equipamento ficava acrescentando ou diminuindo o número de pessoas e a contagem não tinha a acuracidade desejada. “Com o uso da lógica computacional, a tendência é que o sistema vá melhorando a cada dia, vá interpretando e aprendendo”, ressalta.

O produto foi apresentado ao público pela primeira vez durante a Fe-transRio, em novembro do ano passado, e a comercialização estava prevista para começar em março deste ano. A empresa tem capacidade para produzir 1.500 equipamentos por mês.

A Contartec foi criada com o propósito específico de comercializar esse equipamento e foi fundada na cidade paulista de Campinas. Nasceu como uma empresa internacional, porque Cardoso já vinha recebendo consultas de vários países durante a fase de desenvolvimento e testes do equipamento, não só do segmento de transporte de passageiros, mas também do setor de comércio, para usar o equipamento no gerenciamento de demanda de lojas e analisar o comportamento dos clientes, com a contagem do número de pessoas que entram na loja e quantas efetivamente compram, ou quantas passam e param na frente das vitrines.

“Sempre focamos em desenvolver produtos que estejam sendo solicitados pelo mercado e não o contrário. Trabalhamos sob demanda e há muito tempo éramos questionados pelo mercado para que essa solução pudesse se tornar possível.” ■

Tecnologia da FRT vai integrar sistemas

Chamado de “Ecosistema de Tecnologia da Informação”, nova solução simplificará a interface entre todos os produtos embarcados no veículo

■ AMARILIS BERTACHINI

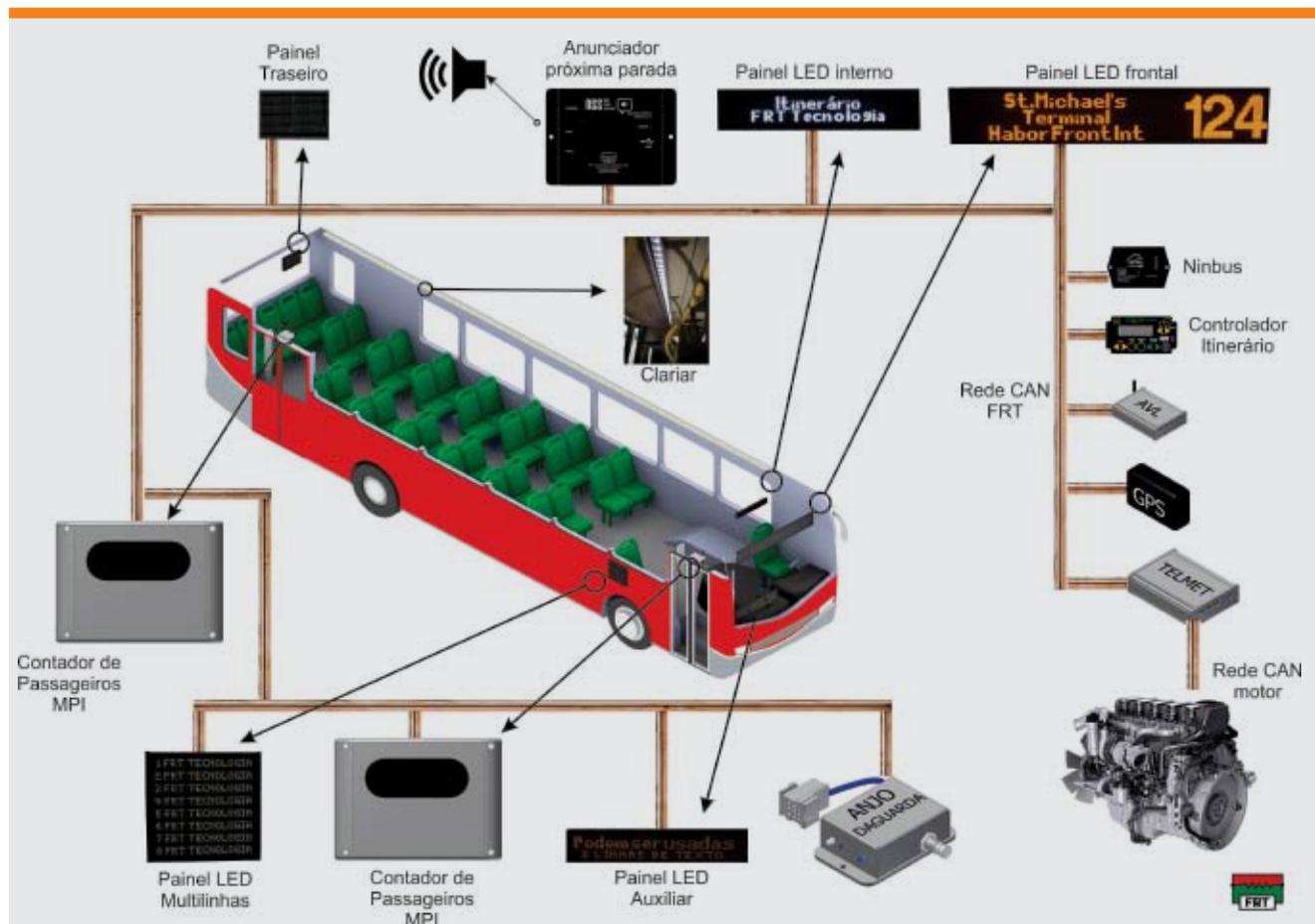
A FRT Tecnologia Eletrônica, empresa especializada em equipamentos eletrônicos para o mercado de ônibus, prepara o lançamento de uma solução de integração dos diferentes dispositivos embarcados em um ônibus, ou seja, todos os equipamentos poderão comunicar-se, minimizando a necessidade de cabeamento elétrico. O sistema simplificará a interface não só entre os produtos da própria FRT, mas também a interface com produtos de outros fornecedores.

Segundo Raul Ferreira, diretor da FRT, entre as vantagens desse conceito, que ele chama de “Ecosistema de Tecnologia da Informação”, está a possibilidade de tornar mais simples a adição de qualquer novo equipamento a esta rede inteligente e integrar tudo, sem necessidade de criar uma nova infraestrutura. Ele resalta que atualmente os produtos disponíveis no mercado são itens isolados, com funções individuais que sobrecarregam as equipes de manutenção das empresas de ônibus pela

diversidade de fornecedores, produtos e especificações.

“Por exemplo, se o operador de uma linha de ônibus quiser implantar um sistema de contagem de passageiros, e se ele já tem um itinerário eletrônico na traseira do ônibus, não será preciso passar uma nova fiação por todo o ônibus. Basta colocar nosso aparelho que ele permitirá a comunicação entre todos os equipamentos que estiverem dentro do veículo”, explica.

A empresa gestora do transporte urbano



ou rodoviário poderá receber e enviar informações de e para os produtos embarcados, através do AVL, que é um rastreador. O novo equipamento, que já está em testes em algumas cidades do país, do Chile e da Colômbia, permite integrar dados como contagem de passageiros, localização do ônibus, acusa se o motorista tentou movimentar o veículo com a porta aberta e em que local. O produto também facilita a manutenção porque permite um diagnóstico remoto de falhas e quando o veículo retorna à garagem o operador já está informado do que tem que ser checado naquele carro, reduzindo os tempos de manutenção. "Este produto não é um sistema de gestão de frotas, mas nós podemos prover informações para um sistema de gestão de frotas", afirma Ferreira, acrescentando que a solução pode integrar também qualquer equipamento, como por exemplo um

letrero eletrônico, a sistemas de bilheta-gem de diferentes empresas.

Segundo Ferreira, todos os produtos comunicam-se através de uma rede CAN própria (não confundir com a rede CAN dos chassis, que é usada para controle do motor). A empresa prepara o lançamento também de outros produtos ainda no primeiro semestre deste ano, todos agregados à mesma estrutura de comunicação. Serão lançados itinerários eletrônicos, o APP (Anunciador de Próxima Parada), o AVL (Rastreador) e o MPI que conta todos os passageiros que entram e saem do ônibus identificando a porta, local, data e hora e com a capacidade de distinguir se são crianças ou adultos.

"Equipamentos como o AVL, o APP e o MPI utilizam a informação do GPS. No novo sistema da FRT há somente um GPS no veículo e os equipamentos que

necessitam desta informação podem acessá-la pela rede que conecta todos", diz.

Entre os produtos da FRT que já são comercializados está o Anjo da Guarda, equipamento que bloqueia a porta do ônibus para que não ande de porta aberta; os itinerários eletrônicos e o anunciador de próxima parada.

"A partir do segundo semestre novos produtos serão adicionados, permitindo mais informação aos passageiros e à empresa sobre a condução e controle do veículo, controle de jornada e o consumo de combustível. O mais importante é simplificar e diminuir a necessidade de dispositivos embarcados, reduzindo o custo de implantação, de manutenção e inclusão de novos sistemas eletrônicos embarcados", declara Ferreira. A FRT é uma empresa nacional, criada em 1989, com sede em Recife. ■



15-17 MAY
MONTREAL 2017
GLOBAL PUBLIC
TRANSPORT SUMMIT

Register Now!

LEAD the
TRANSITION

www.uitpsummit.org

In collaboration with



Supporting organisations



Local hosts



Fresp faz acordo com Aprecesp para estimular turismo rodoviário

A intenção das entidades é incentivar os passeios nas estâncias paulistas das 70 cidades e implantar roteiros diferenciados para incentivar o fluxo de pessoas nessas cidades

■ SONIA MORAES



Com a estratégia de estimular o turismo rodoviário nas estâncias paulistas, a Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de Paulo (Fresp) e a Associação das Prefeituras das Cidades Estância do Estado de São Paulo (Aprecesp) firmaram convênio no final do ano passado.

Segundo Regina Rocha, diretora executiva da Fresp, o convênio prevê ações institucionais e de sensibilização – tanto entre passageiros quanto entre os gestores das administrações municipais das estâncias

paulistas – para incentivar o fluxo de turistas nessas cidades. “São 70 cidades em todo o estado, divididas entre balneários (15), climáticas (11), hidrominerais (12) e turísticas (32), com vasta oferta de belezas naturais, culturais, gastronômicas e artísticas. Elas têm potencial para serem mais prestigiadas, e via ônibus é uma das formas possíveis e vantajosas de isso acontecer”, detalha Regina.

“A Fresp e a Aprecesp elaboraram um estudo para apresentar às estâncias ideias para implantação de roteiros diferenciados,

tornando-se um atrativo novo a elas. Novos nichos de mercado têm sido trabalhados, como o caso do turismo sensorial, onde as pessoas com deficiência visual estão sendo atendidas em roteiros que foram especialmente desenhados para elas. O papel das entidades é indutor, ou seja, mostramos os caminhos possíveis para que nossos associados decidam como explorá-los”, comenta.

Nesta parceria está prevista a criação e implementação de roteiros diferenciados nas estâncias participantes e com foco em públicos específicos, como estudantes e idosos. A acessibilidade também está na pauta, permitindo passeios aos turistas com necessidades especiais. Segundo Regina, a assinatura do termo já resultou no início de um estudo conjunto para o desenvolvimento de um prêmio destinado a estudantes de Turismo que incluírem em seus projetos de conclusão de curso as estâncias do Estado de São Paulo e o turismo rodoviário. “A intenção é buscar nos jovens novas ideias para trabalharmos melhor nossos destinos. Eles espelham o que as novas gerações querem e temos que estar atentos a esses anseios. Aos idosos, o convênio buscará adesão das cidades a roteiros específicos para esse público, com as adaptações necessárias para atendê-lo plenamente. É o mesmo caso de turistas com necessidades especiais. São levadas em conta acessibilidade até os pontos turísticos, topografia, piso de acesso, adequação da visita aos interesses do público dessa idade e as condições”, esclarece a

diretora da Fresp.

“Esse tipo de ação enriquece o turismo e fortalece as iniciativas sustentáveis, visando o desenvolvimento individualizado das estâncias do Estado de São Paulo, valorizando as peculiaridades de cada uma”, afirma Regina.

Para Fernando Zuppo, gerente executivo da Aprecesp, a parceria é uma oportunidade de divulgar as belezas das cidades turísticas, com sua gastronomia, suas praias e demais atrativos a preços mais acessíveis e de maneira bastante confortável. “Diante do cenário atual, as viagens regionais têm crescido bem como os fluxos de turistas dentro do próprio Estado de São Paulo, que utilizam as estradas paulistas como principal via de deslocamento. E, com o aumento da demanda por viagens rodoviárias, a oferta de ônibus especiais, com ar-condicionado, bastante seguros, certamente atenderá a necessidades de uma grande parceria da população”, analisa Zuppo.

Os preços acessíveis, segundo Regina, se referem à viagem em si. “Muitas vezes é mais vantajoso financeiramente optar por uma viagem rodoviária do que ir de carro, já que o valor da viagem é dividido entre os vários viajantes”, explica a diretora da Fresp. “Se considerarmos os passeios de curta duração, caso das viagens de um dia, é possível economizar ainda com hospedagem, já que não há pernoite no destino visitado nesta modalidade. A viagem coletiva é muito mais tranquila e permite ao turista desfrutar melhor do destino, sem se preocupar com lugar para estacionar, comer ou comprar. Mas também vamos buscar incentivar as viagens com pernoite, permitindo assim explorar melhor a regionalização do turismo, os atrativos da cidade e de seu entorno e o excelente parque hoteleiro do Estado de São Paulo.”

A diretora da Fresp lembra que viajar de



Regina Rocha: há 70 cidades estâncias com potencial para receber os turistas dos ônibus rodoviários

ônibus, hoje, é muito confortável. Levamos em conta que as frotas operadas pelas empresas ligadas à Fresp são novas e de primeira linha. “Pode-se dizer que a maioria dos ônibus rodoviários dos associados apresenta poltronas confortáveis, climatização, multimídia (som e vídeo) embarcada, banheiro, frigobar, e – cada vez mais – wi-fi. Além do conforto, há a segurança garantida pelas rígidas normas que regem o segmento. Ônibus com a manutenção em dia e motoristas profissionais, constantemente treinados, são características dos rodoviários utilizados no fretamento para passageiros. Além disso, dentro de um ônibus, uma família inteira pode viajar interagindo, conversando, convivendo. Poupa-se o estresse do motorista (caso a viagem fosse feita em carro de passeio). Todos podem se divertir juntos e ao mesmo tempo”, avalia.

“Podemos contar ainda como incentivos à malha viária paulista, considerada a melhor do país. Também buscamos encontrar novas opções dentro dos destinos já tradicionais ou mesmo aqueles ainda não explorados. Nos últimos anos os atrativos de nosso estado estão sendo constantemente identificados e catalogados. Temos muitas coisas novas e desconhecidas dos turistas em geral”, destaca Regina.

Sobre a recepção do turista Regina comenta que cada cidade tem o seu sistema

e regras próprias de estacionamento para os ônibus. “Não podemos, portanto, afirmar ou negar em nome delas que há vantagens. Trata-se de 70 cidades estâncias com potencial para receber os turistas dos ônibus rodoviários. É claro, no entanto, que algumas estão mais

avancadas no receptivo do que outras. Esse movimento de valorização do turismo rodoviário – melhor meio para conhecer o interior de nosso estado – passa obrigatoriamente por uma conscientização dos destinos sobre a importância dessas viagens para o desenvolvimento de toda uma cadeia produtiva ligada ao turismo. A crise é um fator que tem alavancado esse propósito. Se o dinheiro está curto para viagens longas, porque não se divertir por aqui mesmo?”, diz a diretora da Fresp.

SUSTENTABILIDADE – As estâncias paulistas são cidades com características naturais e culturais particulares. E a sustentabilidade está em toda a concepção das viagens idealizadas pela Fresp e Aprecesp tanto no trajeto feito coletivamente, via fretamento, em que os turistas dispõem de todo conforto do transporte profissional, quanto nos destinos.

“Quanto melhor o uso do espaço público, maior a preservação delas. Os esforços da Fresp e da Aprecesp vão ao encontro das intenções da Organização Mundial do Turismo (OMT), órgão da Organização das Nações Unidas (ONU) que defende ampliar a compreensão e conscientização da importância do turismo no compartilhamento do patrimônio natural, cultural e na distribuição da riqueza proporcionada pelas viagens”, afirma Regina. ■



Seis ônibus articulados com chassi Mercedes-Benz O500 MA 2836 integram a nova frota da capital maranhense

São Luís renova frota de ônibus

As empresas que participam do consórcio que opera o sistema de transporte urbano compraram 188 veículos e deste total 93 modelos têm carroceria da Marcopolo

■ SONIA MORAES

A cidade de São Luís, no Maranhão, colocou em operação no sistema de transporte coletivo urbano os 188 ônibus que foram adquiridos por meio de licitação aberta no final do ano passado. Neste programa de renovação e ampliação de frota, a encarregadora de Caxias do Sul (RS) participou com 93 veículos que foram adquiridos pelas empresas Autoviária Matos,

Expresso Rei de França, Expresso Rio Negro, Patrol Transporte Construção e Terraplenagem, Rio Anil Transporte e Logística e Viação Abreu.

As empresas optaram por três modelos, com diferentes configurações e comprimento total: Torino convencional, Torino articulado e o senior urbano. "Por terem diferentes características e tamanhos, os

veículos atendem melhor às necessidades das linhas e trajetos de São Luís e proporcionam importantes benefícios e vantagens para os cidadãos, com mais conforto, segurança e rapidez", explica Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo.

A Expresso Rei de França adquiriu 40 modelos Torino, sendo 34 unidades da



A aquisição de ônibus Marcopolo pelas operadoras faz parte do cumprimento da exigência de renovação anual da frota

versão convencional com chassi Mercedes-Benz OF 1721L e equipado com elevador, ar-condicionado, três portas de acesso e capacidade para transportar 28 passageiros sentados, e seis ônibus do modelo articulado com chassi Mercedes-Benz O500 MA 2836, três portas, elevador, sistema de ar-condicionado e capacidade para transportar 54 passageiros sentados.

Para a Rio Anil Transporte e Logística a Marcopolo forneceu 17 ônibus Torino. Do total, 12 unidades são do modelo convencional, com chassi Mercedes-Benz OF 1724, três portas, elevador, ar-condicionado e 38 poltronas City; três modelos senior urbano com chassi Mercedes-Benz LO 9160, com elevador, duas portas de acesso, ar-condicionado e 21 poltronas City Plus. Os outros dois modelos são articulados, com chassi Mercedes-Benz O500 MA 2836, ar-condicionado, elevador, três portas de acesso e capacidade para transportar 54 passageiros em poltronas City.

A Expresso Rio Negro adquiriu 17 unidades do Torino convencional com duas diferentes configurações com modelos com 12.200 e 12.750 mm de comprimento total. São cinco veículos com chassis Mercedes-Benz OF 1721 e 12 com chassi Volvo B270F. Todos os veículos têm três portas de acesso, elevador e capacidade para

transportar 36 passageiros sentados em poltronas City.

A Viação Abreu optou por 13 Torino convencionais com chassi Mercedes-Benz OF 1724, três portas de acesso, elevador, ar-condicionado e capacidade para transportar 40 passageiros em poltronas City.

As cinco unidades do modelo Torino adquiridos pela Patrol Transporte Construção e Terraplenagem possuem chassi Volkswagen 17.230 OD, três portas, ar-condicionado, 38 lugares com poltronas City e elevador.

A Autoviária Matos comprou um Torino articulado com chassi Volvo B340M, de três portas de acesso, elevador, ar-condicionado e 59 poltronas City.

Com grande experiência no fornecimento de veículos para sistemas de transporte coletivo urbano, a Marcopolo investe constantemente no desenvolvimento e fabricação de produtos específicos para as principais cidades brasileiras. "Cada município tem características topográficas e condições viárias distintas. Isso demanda que os fabricantes desenvolvam ônibus que atendam, ao mesmo tempo, essas particularidades, com elevados padrões de conforto, segurança e rapidez, e que façam com que o usuário opte pelo transporte coletivo e não pelo individual", afirma o diretor da Marcopolo.

CIDADE DE SÃO LUÍS – O sistema de transporte urbano de São Luís é controlado por 12 empresas distribuídas em três consórcios, exceto a Viação Primor que não formou consórcio. A frota é composta por 924 veículos – 724 modelos convencionais, 177 midiônibus, 20 articulados e três micro-ônibus. Esses veículos operam 173 linhas, sendo 87 troncais, 47 alimentadoras, 23 radiais 2, nove radiais 1, cinco circular integrada e dois circulares. A tarifa cobrada varia de R\$ 2,20 a R\$ 2,90.

No período de dezembro de 2014 a novembro de 2015 foram transportados em média 10,17 milhões de passageiros mensalmente. O sistema de bilhetagem eletrônica dispõe de biometria facial e integração temporal controlado pela Dataprom.

A renovação da frota da empresa é de acordo com a idade média de cada operadora. A exigência é que a cada ano 10% da frota seja substituída por veículos com ar-condicionado.

Além dos modelos Torino da Marcopolo, os 188 veículos receberam carrocerias da Caio Induscar na versão Apache VIP IV, Caio Induscar Millennium IV articulado, Mascarello Gran Via Midi 2014. E os chassis se dividiram entre MB OF-1721L, OF-1724, OF 1724L, O-500 MA, VW17.230 OD, Volvo B72 OF e Volvo B34 0M. ■

Scania anuncia novo presidente para as Américas



Mats Gunnarsson é o novo presidente comercial da Scania para a região das Américas. Ele assume a função dia 1º de março no lugar de Martin Ståhlberg que, depois de ocupar o cargo por mais de cinco anos, assumiu a mesma função na Europa. O executivo será responsável pelas unidades de negócio da Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Peru, Venezuela e Estados Unidos, que juntos, somam mais de 600 pontos de serviços Scania.

“Comandar a região das Américas será um grande e gratificante desafio. Aqui estão o maior mercado do mundo para a Scania, o Brasil, o principal de ônibus, o México, e um dos mais promissores a nível global, a Colômbia. Trabalharemos com foco em aumentar a rentabilidade de nossos clientes, melhorar o desempenho da rede de serviços na região, e posicionar a Scania como líder em soluções de transporte sustentável”, afirma Gunnarsson.

Com vasta experiência internacional no setor de transporte, Gunnarsson iniciou a carreira na Scania em 1992 na Suécia. No início dos anos 2000 foi diretor-geral da Scania em Luxemburgo e na Argentina. Entre 2003 e 2009 trabalhou no Grupo Volkswagen e no Banco de Investimento Europeu de Luxemburgo, até retornar para a Scania para ser vice-presidente sênior de vendas de veículos e suporte logístico na Suécia. Desde 2011, atuava como presidente da empresa na França, mercado que terminou 2016 como o terceiro maior do mundo em vendas de caminhões para a Scania.

Formado em engenharia mecânica pelo KTH Royal Institute of Technology da Suécia com mestrado em Economia pela Universidade de Estocolmo, Gunnarsson fala inglês, francês, espanhol e português.

Frota da Viação Canarinho incorpora mais 25 ônibus Volksbus

A Viação Canarinho de Jaraguá do Sul (SC) adquiriu 25 Volksbus 15.190 OD da MAN Latin America. Os novos chassis de ônibus já entraram em operação com carroceria Neobus de 10,5 m de comprimento e rodagem em média 5,5 mil km por mês. “O custo-benefício, durabilidade, tecnologia e garantia do pós-vendas na W. Breitkopf são diferenciais da marca, da qual somos parceiros desde 1993, quando compramos nosso primeiro VW”, assegura Diego Bogo, gerente administrativo da empresa.

Para facilitar o acesso de passageiros com mobilidade reduzida, os modelos são equipados com plataforma elevatória. Segundo o empresário, os ônibus VW sempre atenderam às expectativas, com robustez e bom desempenho. “Contamos também com suporte técnico, treinamento e agora, com os novos carros, acreditamos que teremos ainda mais economia na operação, já que os veículos dispensam o abastecimento

de Arla”, diz.

A Viação Canarinho tem uma longa história em Santa Catarina. Em 1970 nasceu a Empresa Jaraguense de Transporte Coletivo de passageiros, que passou a ser chamada de Canarinho em homenagem à seleção brasileira pela conquista do Tricampeonato Mundial de Futebol.

Aos poucos, além de Jaraguá do Sul, a Canarinho passou a operar em toda a micro região do Vale do Itapocu. As linhas foram expandidas e hoje a empresa tem uma frota de 220 ônibus, incluindo urbanos, micros e rodoviários.

“É uma grata missão manter uma parceria duradoura com clientes que fazem parte da evolução do transporte urbano no Brasil. Nossa parte é trabalhar constantemente na oferta de veículos robustos e confortáveis, que tornem a mobilidade nas grandes cidades eficiente ao máximo”, afirma Jorge Carrer, gerente executivo de vendas de ônibus da MAN Latin America.



ZF inaugura primeiro centro de distribuição integrado para reposição



Depois de concluir a integração no Brasil da marca TRW no mercado de reposição, a ZF inaugurou seu novo centro de distribuição que reúne em um único local todos os produtos, peças e serviços oferecidos pelo grupo.

Localizado em Itu, interior de São Paulo, o novo CD tem

21 mil m² e irá suprir as demandas logísticas do mercado de reposição, concentrando no local todas as peças fabricadas nas fábricas de Sorocaba, Limeira, interior paulista, e São Bernardo do Campo, na região do ABC.

O novo armazém tem aproximadamente 16 mil posições

de estoque dedicadas às marcas ZF, Sachs, Lemförder e TRW em todos os segmentos que a ZF atua, tanto nas linhas leve e pesada, como em equipamentos fora de estrada. Toda a estruturação operacional do CD é baseada na metodologia Lean em sistema puxado, que garante eficiência operacional em relação aos processos convencionais de logística.

“Temos grande potencial neste centro e este é o exemplo perfeito de uma das nossas principais premissas: The best of both – o melhor de ambos”, disse Wilson Bricio, presidente da ZF na América

do Sul, referindo-se à união do que há de melhor nas duas organizações em prol do cliente.

Segundo Moisés Bucci, presidente da ZF TRW na América do Sul, o novo espaço reforça a importância do negócio de reposição para a ZF, é preciso estar preparado para atuar neste segmento com sucesso.

João Lopes, diretor da unidade de negócios-services, ressalta que este é o primeiro grande projeto da empresa após a integração das unidades e que os ganhos de sinergia resultarão em melhoria de performance no atendimento ao cliente.

Vendas de ônibus caem 46,2% no primeiro trimestre

Diante de uma das maiores recessões enfrentada pelo país, o mercado de ônibus inicia 2017 com os negócios estagnados e registra no acumulado de janeiro e fevereiro uma queda de 46,2% nas vendas, com 932 chassis emplacados, ante 1.733 unidades comercializadas no mesmo período de 2016.

Segundo dados divulgados pela Associação Nacional

dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), em fevereiro as fabricantes venderam 428 unidades de chassis de ônibus, uma retração de 15,1% em relação a um mês fraco de janeiro, que teve 504 unidades comercializadas no território brasileiro.

Dos 932 chassis de ônibus comercializados no mercado brasileiro, 315 unidades foram

da Mercedes-Benz que, embora tenha liderado o ranking do mercado registrou nos dois primeiros meses do ano uma queda de 65% nas vendas, ante as 901 unidades vendidas no mesmo período de 2016.

A MAN, segunda colocada no mercado, vendeu 216 chassis de ônibus no primeiro bimestre, volume 37,9% inferior às 348 unidades emplacadas nos

dois primeiros meses de 2016.

O desempenho das fabricantes de ônibus no mercado externo foi um pouco melhor e fechou o primeiro bimestre com crescimento de 24,2% ao exportar 1.053 unidades, ante 848 unidades embarcadas nos dois meses de 2016. Do total de ônibus exportados, 725 unidades são de modelos urbanos e 328 unidades de rodoviários.



Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

RDC
COBRANÇAS

PREJUÍZO COM SINISTROS?

RESOLVA COM
A ESPECIALISTA

HÁ 15 ANOS
OFERECENDO
A MELHOR SOLUÇÃO
EM RESSARCIMENTOS.

(11) 2414.3888
(11) 2414.3948

- ATENDIMENTO EM TODO TERRITÓRIO NACIONAL.
- PERITOS DEDICADOS EXCLUSIVAMENTE A SINISTROS DE ÔNIBUS.

Viação Garcia e Brasil Sul compram 25 ônibus Marcopolo

A Viação Garcia e a Brasil Sul Linhas Rodoviárias, pertencentes ao Grupo GBS, receberam os 25 ônibus adquiridos da Marcopolo. A compra dos veículos, por um dos principais operadores de transporte rodoviário de passageiros do Brasil, faz parte do programa de renovação de frota da empresa cuja sede está localizada em Londrina, no Paraná.

Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo, as duas empresas estão investindo muito na elevação da qualidade dos serviços, principalmente com ônibus de dois andares. "São 16 ônibus do modelo Paradiso 1800 Double Decker (dois pisos), 8 Paradiso 1600 LD e uma unidade do Paradiso 1200, com 14 metros de comprimento. Os veículos são de última geração e agregam várias inovações tecnológicas para proporcionar viagens mais seguras e confortáveis aos passageiros", explica o executivo.



Os modelos Paradiso 1800 DD da Viação Garcia e Brasil Sul têm chassi Mercedes-Benz O500 RSD 6x2 e apresentam baixo custo operacional. Os veículos possuem poltronas semileito 1060 com descansapés/pernas no piso superior e leito-cama revestidas de couroflex e equipadas com monitor individual para cada passageiro, no piso inferior.

Com dois tipos de configuração, a Brasil Sul terá seis unidades do Paradiso 1600 LD equipadas com poltronas semileito 1060 super soft com descansa-pernas regulável e dois veículos com poltronas cama-leito.

O Paradiso 1200 desenvolvido para a Viação Garcia tem como diferencial o comprimento de 14 metros (são 13,1 metros nos modelos convencionais) e chassi Mercedes-Benz O500 RS 4x2. O maior comprimento possibilita mais espaço e conforto, com 44 poltronas semileito 1060 com descansa-pernas.



Neobus pretende acelerar exportação de ônibus

A Neobus pretende aumentar a produção de ônibus e ampliar a sua presença no mercado internacional. Com 17 anos de atuação no mercado brasileiro, a fabricante conquistou expressiva participação e imagem pelo padrão de qualidade de seus produtos e pela agilidade em oferecer modelos diferenciados e inovadores, como os ônibus BRTs e, mais recentemente, a família New Road de rodoviários.

A meta da empresa é ampliar os volumes de produção de forma gradativa e constante. Para isso, pretende intensificar a atuação nos mercados da América Latina, exportando todos os modelos, como urbanos, rodoviários e micro-ônibus.

Em 2016, a Neobus produziu 1.519 ônibus, uma retração de 22% em relação ao ano anterior (1.957 unidades). Foram 821 urbanos, com destaque para o Mega Plus, 506 micro-ônibus e 192 rodoviários, da família New Road N10, que resultaram na participação de 10,6% na produção nacional.

As exportações aumentaram

cerca de 15% no ano passado, com 332 ônibus enviados aos clientes no exterior.

Com foco no mercado nacional, a empresa tem sentido os reflexos da crise nos últimos três anos, que provocou grande queda de vendas. Para reverter este cenário, está adotando um modelo de administração adequado ao atual momento econômico do país e aplicando as melhores práticas de gestão.

"Estamos trabalhando para a recuperação dos níveis históricos de desempenho da empresa e, para isso, vamos reforçar o que temos de melhor, como a identidade da nossa marca, reconhecida no mercado pela inovação, robustez e serviço de pós-venda, e incrementar nossa presença internacional e o portfólio de produtos", afirma Alexandre Pontalti, novo CEO da empresa.

"Precisamos, ao mesmo tempo, nos manter perto de nossos clientes no Brasil, como fizemos desde o início de nossas atividades, e ampliar a presença no exterior, visto que o potencial de negócios é bastante grande", enfatiza Pontalti.

Viação Vera Cruz renova frota com ônibus da Neobus



Mega Plus têm capacidade para 35 passageiros sentados. Possuem chassis Mercedes-Benz OF 1519 e estão equipados com elevador do tipo gaveta, faróis com máscara cromada e conjuntos óticos dianteiro e traseiro em LED, com iluminação diurna também em Led. Os ve-

A Viação Vera Cruz, operadora de transporte urbano da cidade de Duque de Caxias, no Estado do Rio de Janeiro, adquiriu 15 ônibus da Neobus modelo Mega Plus. Os veículos entram em circulação em março.

Com 11,27 metros de comprimento, os

veículos oferecem mais conforto e comodidade para os passageiros, com poltronas de encosto alto e sistema de ar-condicionado e som ambiente.

A Viação Vera Cruz é tradicional cliente Neobus e possui em sua frota mais de 100 ônibus da marca.

Cummins Filtration cresce no mercado de reposição

A Cummins Filtration, unidade de negócios da Cummins Brasil obteve em 2016 um crescimento de dois dígitos (acima de 20%) no mercado de reposição em comparação com 2015.

“No início do ano passado, traçamos uma estratégia de vendas para o mercado de aftermarket com foco nos equipamentos que operam no país fora da garantia com e sem motores Cummins, levando também em consideração o volume de mais de 1 milhão de motores de nossa marca que circula em território nacional”, afirma



Marcos Azambuja, gestor de vendas da Cummins Filtration Brasil.

A fabricante de filtros e fluidos, detentora da marca Fleet-guard, ampliou sua rede de distribuição e inaugurou mais 50 novos

pontos de vendas no país, o que totaliza mais de 570 canais de vendas para o mercado de reposição.

Em seu portfólio a empresa possui mais de 8,5 mil componentes disponíveis em todos os segmentos onde atua, incluindo agrícola, construção, marítimo e grupos geradores.



**AS MELHORES
SOLUÇÕES
DE TRANSPORTE
EM OPERAÇÃO NAS
PRINCIPAIS CAPITAIS
DO PAÍS**

BILHETAGEM ELETRÔNICA E GESTÃO DE FROTA

Conjunto de software e hardware, pioneiro no Brasil, que gerencia seu sistema de Bilhetagem Eletrônica. Controle em tempo real do status de cada linha como desvio de rota, telemetria do ônibus, aviso de situações de emergência, comboio, horário em atraso, ônibus adiantado, entre outros, gerando redução dos custos de operação.



contato@dataprom.com | www.dataprom.com
R. Ten. Francisco Ferreira de Souza, 470
Hauer - Curitiba/PR | Fone: (41) 3014-1300

Campo Grande inicia atualização dos validadores da frota

A capital do Mato Grosso do Sul está implementando novos validadores eletrônicos desenvolvidos pela Digicon, com mais capacidade de memória e de processamento

■ MARCIA PINNA RASPANTI

A Digicon irá fornecer 600 validadores eletrônicos DG Smart, que liberam diretamente as catracas de transporte público por aproximação de um cartão inteligente (smartcard), para toda a frota de ônibus de Campo Grande. A operadora responsável pelo sistema de transporte público da capital do Mato Grosso do Sul é o consórcio Guaicurus, uma entidade privada, que congrega as quatro empresas que atuam na cidade: Viação Cidade Morena (empresa Líder), Viação São Francisco, Jaguar Transporte Urbano e Viação Campo Grande. A substituição pelos novos equipamentos será feita gradualmente, sem prazo fixo para terminar.

Atualmente, os equipamentos instalados em Campo Grande, que serão substituídos pelo DG Smart, são os modelos antigos da Digicon (DG 2000 plus e DG 2001 Wlan). De acordo com a empresa, os novos validadores têm como vantagens uma maior capacidade de processamento e memória, comunicação de dados WiFi e 3G, módulo GPS incorporado, melhor interface, facilidade de uso tanto para o operador quanto para o usuário, leitura dos cartões por display touch screen gráfico e colorido, controle de gratuidades e benefícios, leitura de novas tecnologias de cartões sem contato, além dos gabinetes mais modernos, com proteções mecânicas e fixação rápida ao balaústre do veículo.

Entre os avanços tecnológicos, o validador eletrônico DG Smart conta com conexão com uma câmera, que possibilita a verificação dos passageiros que possuem

benefícios (descontos ou gratuidades) por biometria facial. “Desde 2.000, somos clientes da Digicon. Agora, estamos em um processo de atualização tecnológica, que será feita de forma gradativa, não há um prazo para que todos os equipamentos estejam instalados. Já fazemos o controle de fraudes por biometria facial, mas o DG Smart é um modelo mais evoluído tecnologicamente”, explica Aparecido Olímpio Silva, gerente de Tecnologia do consórcio Guaicurus.

Segundo o diretor da divisão de Mobilidade Urbana da Digicon, Hélgio Trindade, com essa atualização, Campo Grande vai dispor de uma tecnologia bem mais moderna. “Esta solução passou pelos mais rigorosos testes internos e foi testada no laboratório com halt (sigla em inglês para acelerador de tempo de vida). Como também no simulador shaker, que realiza diversos cenários agressivos de vibração buscando os eventuais pontos frágeis”, informa. O DG Smart já está em uso nas frotas de ônibus das cidades de São Paulo e Guaíba, no Rio Grande do Sul.

MOBILIDADE — A Digicon forneceu controladores de tráfego do modelo CD200 Plug in e um sistema de detectores virtuais para Taubaté, no interior paulista, cidade que já conta com semáforos inteligentes

em algumas de suas principais vias. A responsável pela implantação do sistema é a Infravias, contratada pela prefeitura do município. “Essa tecnologia foi concebida para cidades com um trânsito muito intenso. A solução possui recursos para atender às demandas de cruzamentos complexos”, diz Trindade.

Entre as diversas funcionalidades, os controladores de tráfego possuem detectores de pedestres e veiculares, além de uma programação de planos de tráfego, que buscam satisfazer as mais diversas demandas de fluxos de veículos. O CD200 Plug in conta com recursos que atuam de forma inteligente na monitoração e no gerenciamento dos semáforos. Desta forma, é possível controlar se as lâmpadas estão funcionando adequadamente e de maneira sincronizada. “O que torna a manutenção rápida e garante segurança nos cruzamentos”, diz Trindade.

A tecnologia também pode ser interligada à central de tráfego Traffic Vision Web, outra solução da Digicon. “É um sistema que monitora e gerencia os equipamentos de trânsito em tempo real, organizando o fluxo de veículos. Uma das suas novidades é o mapa georeferenciado, que permite que o departamento de trânsito possa observar toda a rede de controladores e a situação de operação”, informa. ■





Déficit do setor atinge US\$ 5,26 bilhões em 2016

As importações, embora tenham reduzido 10,1% em 2016 na comparação a 2015, atingiram US\$ 11,82 bilhões, enquanto as exportações somaram US\$ 6,57 bilhões, 13,1% inferior aos US\$ 7,56 bilhões registrados em 2015

SONIA MORAES

A indústria de autopeças encerrou 2016 com déficit de US\$ 5,26 bilhões, montante 6% inferior ao saldo da balança comercial de 2015 que ficou negativo em US\$ 5,59 bilhões, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) consolidados pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipecas).

Esse saldo negativo é decorrente das importações terem superado as exportações. O Sindipecas explica que a valorização da taxa de câmbio efetiva real da produção de veículos automotores, reboques e carrocerias, as incertezas do ambiente econômico mundial e as dificuldades enfrentadas pela Argentina – principal destino das exportações do setor –, além de outros fatores, foram os responsáveis pelo recuo de forma intensa das vendas externas no ano passado.

As importações, embora tenham reduzido 10,1% em 2016 na comparação a 2015 atingiram US\$ 11,82 bilhões, enquanto as exportações para os 20 principais

mercados de destino do setor somaram US\$ 6,57 bilhões, 13,1% inferior aos US\$ 7,56 bilhões exportados em 2015.

Em seu levantamento o Sindipecas apurou que os embarques de autopeças reduziram nos países que representam mais de 60% do total das exportações da indústria. Na Argentina a queda foi de 25,1%, no México 13,4%, nos Estados Unidos 13,1% e Alemanha 10,2%. Por outro lado, foi identificado um avanço em relação à Tailândia (46,6%), Suécia (22,6%), França (18,9%), Itália (14,5%) e Hungria (13%), os quais, apesar de contarem com menor representatividade, indicam o esforço de ampliação e diversificação de mercados pelas empresas de autopeças do país.

Como consequência da recessão do mercado brasileiro, foi registrada uma queda de 9,8% nas importações provenientes dos 20 principais mercados de origem, com destaque para a Turquia (-28,6%), Coreia do Sul (-27,3%), Japão (-26,2%), Índia (-24,6%), Itália (-14,2%), China (-12,5), Argentina

(-11,9%) e Tailândia (-11,8%); todos com decréscimos de dois dígitos. Na comparação com 2015, os casos de incremento das aquisições foram raros. Entre os países que aumentaram as vendas de componentes para o Brasil estão a República Checa (30,6%), Paraguai (14,6%) e Espanha (14,2%).

Nas exportações o principal destino das autopeças em 2016 foi a Argentina, com o embarque total de US\$ 1,84 bilhão, seguida pelos Estados Unidos (US\$ 1,05 bilhão) e México (US\$ 617 milhões). Nas importações, o maior fornecedor de componentes para o Brasil foram os Estados Unidos, com um volume que totalizou US\$ 1,66 bilhão, seguido pela Alemanha (US\$ 1,24 bilhão) e China (US\$ 1,20 bilhão).

FATURAMENTO – As fabricantes de autopeças encerraram 2016 com um faturamento líquido nominal de R\$ 63 bilhões, montante 4,5% inferior aos R\$ 66 bilhões alcançados em 2015. Para 2017, a estimativa é que o resultado chegue a R\$ 64,7 bilhões, o que representará um avanço de 2,7% sobre o ano passado.

Os investimentos que em 2016 ficaram 18,4% abaixo de 2015 e somaram R\$ 1,51 bilhão, deverão aumentar 2,6% em 2017, quando serão disponibilizados pelas empresas R\$ 1,55 bilhão.

O emprego no setor reduziu-se em 13,27% no acumulado do ano e a capacidade ociosa avançou 10,68%.

REPOSIÇÃO – No mercado de reposição a indústria de autopeças teve um crescimento de 2,74% no faturamento nominal no acumulado de 2016 em relação a 2015.

A receita bruta do mercado de reposição para a linha leve (automóveis e comerciais leves) teve alta de 5,80% e para a linha pesada (caminhões e ônibus) registrou uma retração de 9,67%.

Por segmento a receita nominal apresentou um crescimento de 8,53% na linha leve e uma queda de 0,27% na linha pesada. ■

Mesmo com cenário desafiador, Dunlop supera metas definidas para 2016

Instalada no Brasil desde 2013, a Dunlop Pneus anuncia investimentos no país, mesmo com a crise no mercado nacional



Inaugurada em 2013, a fábrica da Dunlop está localizada na região metropolitana de Curitiba

Se o ano de 2015 foi positivo para a Dunlop, 2016 não fica atrás. Apesar de um cenário desafiador para o mercado de pneus, a empresa conseguiu atingir e superar suas metas, colocando mais de 4 milhões de pneus no mercado brasileiro.

Mesmo com as metas atingidas, a empresa reconhece que o ano passado apresentou grandes desafios para todas as fabricantes nacionais de pneus. A diminuição das vendas de veículos novos, por exemplo, encolheu o mercado de equipamento original e as oscilações do dólar trouxeram impactos negativos, não só nos produtos importados, como, também, na produção brasileira, uma vez que a utilização de matéria-prima importada e aumento da alíquota sobre a borracha natural encareceu toda a cadeia.

“Para nós encerrar um ano como 2016

com números tão positivos é resultado de muito esforço de nosso time e nossos distribuidores. Mesmo com a situação brasileira de um mercado em retração, a Dunlop acredita na recuperação deste cenário e inclusive vem investindo mais no país”, afirma Rodrigo Alonso, gerente sênior de vendas e marketing da Dunlop. “Um exemplo disso é o investimento R\$ 487 milhões na ampliação da fábrica de pneus de passeio e instalação de uma planta para produção de pneus para veículos comerciais, anunciados em julho de 2016”, completa Alonso.

Outro ponto importante a se destacar é o crescimento que a Dunlop apresentou em 2016. No segmento de pneus para veículos de passeio no mercado de reposição, o crescimento foi de 3% em relação à 2015, totalizando 13% de market share

entre os concorrentes nacionais. Quanto aos pneus para veículos comerciais, o crescimento foi de 1%, atingindo 4% do mercado.

A Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), em seu balanço anual, indica que, no acumulado de 2016, o balanço do setor foi negativo em 1,6%, puxado, principalmente, pelas montadoras, que registraram queda de 9,2% no ano. O impacto negativo foi amenizado pelas exportações, que fecharam o ano em alta de

7,7%. No ano de 2015, foram vendidos cerca de 72 milhões de unidades. Já em 2016, esse número chegou a 70,7 milhões.

Além disso, a Anip indica que a produção total de pneus no ano teve queda de 1,1% na produção. O resultado é reflexo do baixo desempenho das vendas para o mercado de reposição e de montadoras.

A Dunlop operou com 100% da capacidade produtiva da fábrica – 15 mil pneus por dia. Isso permitiu um crescimento da empresa em quase todos os setores. No mercado de pneumáticos como um todo, o único segmento que apresentou crescimento em relação ao ano anterior foi o de exportação, com aumento de 7,7% – um total de 13,1 milhões de unidades em 2016. Neste item a Dunlop cresceu 58%.

**Pneu Dunlop SP391
para veículos pesados
que circulam por pisos
pavimentados**

O QUE ESPERAR PARA 2017 – Desde o início das operações no Brasil, o modelo de vendas da Dunlop se baseou na comercialização de pneus através de distribuidores exclusivos. O sucesso desse modelo permite à empresa dar continuidade a essa estratégia, aperfeiçoando, inclusive, os treinamentos, suporte a vendas e campanhas de vendas que ajudarão a empresa a manter o crescimento que vem acumulando desde sua chegada no Brasil em 2011. Os principais investimentos da marca no ano serão em infraestrutura – para a ampliação da fábrica – contratação de novos funcionários e, principalmente, a abertura de novos pontos de venda.

No mercado de pneus de passeio a



expectativa é de crescimento da ordem de 2% em 2017, visto que, apesar da diminuição na entrada de veículos novos, a frota

circulante aumentou e isso deve impactar positivamente o mercado.

A Dunlop é uma marca do grupo Sumitomo Rubber Industries, com sede mundial no Japão, onde possui um moderno centro de P&D e três campos de prova. Os pneus Dunlop são produzidos em treze fábricas e estão presentes em mais de 100 países, incluindo Estados Unidos, Japão, Indonésia, Tailândia, China e na Europa.

A fábrica da Dunlop no Brasil é a mais moderna unidade fabril de pneus do país, sendo a única a produzir pneus sem emenda, que garantem maior precisão e segurança,, segundo a fabricante. Localizada na Fazenda Rio Grande, região metropolitana de Curitiba, a fábrica foi inaugurada em outubro de 2013 com investimento de R\$ 750 milhões. A empresa comercializa pneumáticos para veículos de passeio, vans, SUVs e veículos comerciais. ■



REPRESENTANTE AUTORIZADO:

CAIO COMIL Mascarello NEBUS

CVO VIDROS E PEÇAS PARA ÔNIBUS

Desde 2005 oferecendo o melhor no mercado de autopeças e vidros.

- **EXCELÊNCIA** no atendimento e preços competitivos.
- **ESTOQUE** de mais de 30 mil itens.
- **INSTALAÇÃO DE VIDROS** interna e no local.
- **ENTREGA** com frota própria.
- **NOVO PRÉDIO COMERCIAL** com amplo espaço para instalação e sala de espera confortável com ar condicionado.

(11) 2207-8800 | (11) 2955-0005 | www.cvovidrosepeças.com.br

Matriz: Avenida Serafim Gonçalves Pereira, 87/119 - Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP
Filial: Rua 3° Sargento João Soares de Faria, 60 - Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP

ELBER
A serviço do seu conforto.

AS GELADEIRAS que combinam com sua frota!

Geladeira GPF 67 Geladeira GVM 16 Aquecedores AQL Bebedouros BGR 20

(47) 3542-3000
www.elber.ind.br
facebook.com/elbergeladeiras

Obrigatoriedade movimentou negócios com ar-condicionado

Thermo King prevê crescimento de 18% a 20% na demanda por equipamentos de climatização para ônibus urbanos em 2017

■ AMARILIS BERTACHINI

Enquanto a produção de ônibus para o mercado nacional vem caindo sistematicamente – em janeiro foram fabricadas apenas 346 carrocerias para ônibus, uma queda de quase 100% sobre as 568 unidades feitas no mesmo mês do ano passado – a produção desses veículos com sistemas de climatização vem crescendo e garantindo a atividade dos fabricantes de equipamentos de ar-condicionado.

Segundo Dario Ferreira, diretor-geral da Thermo King do Brasil, o início do ano não foi nada animador, com os indicadores mostrando queda de produção de chassis e carrocerias para ônibus e com o anúncio de férias coletivas da maior encarregadora do país, a Marcopolo, pela segunda vez consecutiva em três meses.

“Os números nos deixam com viés negativo, mas quando se fala de ar-condicionado, o volume de consultas que temos recebido nos últimos 90 dias tem sido muito maior. A produção de ônibus reduziu, mas a fabricação de ônibus com ar-condicionado aumentou”, declara Ferreira.

As cidades de São Paulo e Rio de Janeiro seguem equipando suas frotas com ônibus climatizados, contribuindo para esse crescimento de demanda. Além disso, em janeiro foi publicado o decreto que obriga os ônibus intermunicipais da região metropolitana de Fortaleza a incorporar ar-condicionado e wi-fi a bordo, para dar mais conforto aos passageiros e atrair novos usuários para o transporte público. A expectativa da Thermo King é que essa decisão de Fortaleza gere demanda por algumas centenas de ônibus com ar-condicionado, além do potencial de outras



Dario Ferreira: a produção de ônibus reduziu, mas a fabricação de ônibus com ar-condicionado aumentou

praças do país que também têm consultado a empresa.

Ferreira estima um aumento na procura por equipamentos de ar-condicionado para ônibus entre 18% e 22% neste ano. Esse crescimento de negócios inclui tanto compras de novos ônibus equipados com ar-condicionado quanto outra aposta da empresa: o aumento da procura por retrofit, que é a instalação de equipamentos novos de ar-condicionado em carrocerias usadas.

Segundo o executivo, frotistas tradicionais de São Paulo e Rio de Janeiro já estão optando por esse serviço de retrofit. A Thermo King desenvolveu, em parceria com seu concessionário do Rio de Janeiro, uma metodologia para instalar aparelhos de ar-condicionado novos em veículos usados. São ônibus com seis anos de uso, que estão sendo recondicionados, incluindo parte do teto, dutos e sistemas de instalação, para receber o equipamento. O

concessionário da empresa no Rio foi habilitado para poder fazer a instalação e a aprovação do processo. Ferreira enfatiza que o método é vantajoso nesse caso porque são veículos com seis anos de uso, que ainda têm muito tempo de vida para circular, e os empresários que fizeram essa opção teriam que investir muito mais se fossem adquirir um veículo novo climatizado.

ESTRATÉGIA – A Thermo King passou por uma série de mudanças estratégicas e enxugou seu portfólio de produtos que antes oferecia nove opções. No segundo semestre do ano passado lançou o equipamento CF1000, de múltipla aplicação, e passou a trabalhar somente com esse modelo, que atende a diferentes aplicações, tanto ônibus urbanos, quanto intermunicipais, fretamento e rodoviários de curta, média e longa distâncias.

O lançamento também impulsionou o crescimento acima de dois dígitos nos negócios da empresa no mercado de ônibus.

“Antes a Thermo King tinha um portfólio muito estendido, um nível de complexidade, de itens e componentes muito maior e nós conseguimos racionalizar nossa linha com um equipamento apenas, com maior capacidade, com maior fluxo e que nos permite atender a praticamente todas as aplicações que perfazem em torno de 80% a 85% da demanda de mercado”, diz Ferreira.

Para as empresas de ônibus, ter um único modelo de equipamento facilita o trabalho do responsável pela operação e manutenção da frota, uma vez que ele não precisa manter uma série de peças para diferentes modelos. ■



Não perca tempo ao deixar os seguros da sua empresa com quem não está preparado para isso.



Somente a **Paluama Corretora de Seguros** possui a experiência necessária para oferecer as melhores soluções do mercado de seguros para você e para sua empresa, com total dedicação e atenção dos nossos profissionais. Procure um dos nossos corretores e descubra todas as vantagens e diferenciais que temos a oferecer na contratação dos seus seguros, para que sua tranquilidade e segurança falem sempre mais alto. Nós entendemos do assunto, afinal de contas **o nosso negócio é seguro.**



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



Na cidade somos todos pedestres.

Para ver o que existe de mais avançado em transporte rodoviário, você vai ter que olhar por outro ângulo.

Chassis de ônibus Mercedes-Benz. Pensando no coletivo. Pensando no futuro.

 mercedesbenzonibus

Quando a Mercedes-Benz desenvolve um chassi rodoviário ela pensa em tudo, das necessidades dos clientes ao conforto dos passageiros. É por isso que ela oferece a linha mais completa de chassis rodoviários. Produtos que entregam eficiência, rentabilidade e que garantem maior desempenho, economia e respeito ao meio ambiente. Porque para a Mercedes-Benz, investir em tecnologia é investir na qualidade do produto, buscando melhores resultados para aqueles que atendem curtas, médias e longas distâncias, além de fretamento.

CRC: 0800 970 9090 | www.mercedes-benz.com.br

Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.

