

MERCEDES-BENZ E MARCOPOLO MANTÊM A LIDERANÇA

**Carbuss inicia produção
dos novos modelos Busscar**

**Citroën prepara o lançamento
do Jumpy Minibus em junho**

**Linha Volksbus completa
25 anos de mercado**

**Volvo entrega 25 ônibus
biarticulados para Curitiba**

**Mercedes-Benz lança pacote
de tecnologia Fuel Efficiency**

**Mascarello espera fabricar
2,6 mil carrocerias em 2018**



**Programa Caminho da Escola
terá mais 3,4 mil ônibus VW**

**Viação Cometa comemora
70 anos de atuação no Brasil**

**Marcopolo desenvolve modelos
exclusivos para o Paraguai**

**São Paulo deve reduzir frota
e aumentar número de passageiros**

**Londres moderniza e preserva
frota de ônibus clássicos**

**Eberspaecher amplia fábrica
em Sorocaba e seu portfólio**



Financiar a mobilidade é acreditar em cidades cada vez mais modernas, integradas e sustentáveis. Para a Caruana, isso não é só um compromisso. Já faz parte da nossa história.



A Caruana acredita, a Caruana faz.

No mercado desde 2008, a Caruana é uma instituição financeira autorizada pelo Banco Central do Brasil, alinhada com o que há de mais avançado em tecnologia para serviços financeiros. Especializada no segmento de transporte de passageiros, tem entre seus objetivos financiar a mobilidade, através de produtos especialmente desenvolvidos para este mercado, como Crédito Direto ao Consumidor para financiamento de ônibus urbanos, rodoviários ou fretados, além de soluções inovadoras em meios de pagamentos para empresas e usuários de transporte. É pautada pelos princípios de valorização do capital humano, ética nos negócios e geração de valor para as atividades de seus clientes. Consulte um profissional Caruana e conheça todas as nossas soluções para impulsionar o seu negócio. **Afinal, de mobilidade a gente entende.**

Tel.: +55 (11) 5504-7850
Ouvidoria: 0800 772 7210
ouvidoria@caruanafinanceira.com.br
www.caruanafinanceira.com.br



CARUANA
FIDES - HONOR - LABOR

Financiando a mobilidade

O retorno do mercado à normalidade

Enquanto a Marcopolo anuncia que apurou o melhor resultado do primeiro trimestre desde o ano 2013 e a Mercedes-Benz divulga que registrou expansão de 95% nas vendas no primeiro quadrimestre, outros fatores positivos emergiram para solidificar a perspectiva do retorno do mercado de ônibus à normalidade, ou seja, ao estágio anterior à crise, com um vigoroso aumento da demanda para modernização da frota circulante no país, que é de 383 mil ônibus, de acordo com o mais recente levantamento feito pelo Sindipeças.

Os novos fatores que impulsionaram a demanda abrangem desde a renovação de frota no segmento rodoviário, em antecipação ao início de vigência da obrigatoriedade do uso da plataforma elevatória em julho próximo até as taxas de juros de financiamento favoráveis, além da recuperação dos contratos de transporte de funcionários em decorrência da expansão da atividade industrial e comercial.

Outro componente que vai ampliar a demanda, no caso, de modelos urbanos, é o início do processo licitatório do sistema de transporte público de São Paulo, adiado há vários anos.

Em tempos passados, antes da crise, a renovação da frota atingia anualmente de 10% a 15% do total de veículos em operação, para que a idade média não fique muito acima dos cinco anos, como nas operações urbanas de muitas cidades e nas linhas rodoviárias. Essa média também se aplica às frotas das empresas de fretamento em tempos de cenário econômico favorável.

Considerando essa média de renovação e o desatar da demanda reprimida, calcula-se que o mercado de ônibus possa alcançar o nível de 18 mil a 22 mil veículos nos próximos anos, segundo os especialistas, ainda abaixo da média de 26 mil a 30 mil dos tempos áureos.



Ano 26 - Nº 134 - Mar-Abr/2018 - R\$ 22,00

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti,
Alexandre Asquini

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carloscrisculo@otmeditora.com

Raul Urrutia
raulurrutia@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Larissa Bernardino
laribernardino@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tanianascimento@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.otmeditora.com

otmeditora@otmeditora.com

Filiada a:



SUMÁRIO

CARROCERIAS

Carbuss, criada após a aquisição da massa falida da Busscar por um grupo de acionistas da Caio, começa a produzir novos modelos de ônibus rodoviário 6

DESEMPENHO

Grupo Marcopolo teve o melhor resultado do primeiro trimestre desde 2013, o que indica o retorno gradual do mercado de ônibus ao patamar pré-crise 10

MERCADO

A Mercedes-Benz manteve a liderança nas vendas de ônibus no primeiro quadrimestre do ano, com 2.217 veículos emplacados 12

FABRICANTES

Volkswagen comemora 25 anos de produção da família Volksbus que atualmente conta com 17 versões de chassis, produzidos pelo Consórcio Modular em Resende 16

CAMINHO DA ESCOLA

Volkswagen ganhou a concorrência em três categorias e se prepara para fornecer 3,4 mil veículos micro-ônibus licitados no final de 2017 20

TECNOLOGIA

Pacote Fuel Efficiency com novas tecnologias lançado pela Mercedes-Benz ajudará a reduzir o consumo de combustível dos ônibus rodoviários 22

URBANO

Volvo entrega 25 ônibus biarticulados para Curitiba que irão circular na nova linha Ligeirão norte-sul, transportando 36 mil passageiros por dia 26

VOLVO OCEAN RACE

Ônibus híbridos da Volvo fazem o transporte gratuito de visitantes para a Vila da Regata, em Itajaí, na escala da regata de volta ao mundo 28

INDÚSTRIA

De acordo com a Anfavea, houve um incremento de 54,2% nas vendas de chassis de ônibus no primeiro trimestre de 2018 30

PRODUÇÃO

Mascarello espera fabricar 2,6 mil unidades, das quais 2 mil são micro-ônibus destinados ao programa Caminho da Escola 32

EXPORTAÇÃO

Marcopolo desenvolve ônibus exclusivos para a Ciudad de Pilar, uma das principais operadoras de transporte rodoviário do Paraguai 34

ESTRATÉGIA

A Volare, fabricante de minis e micro-ônibus e pertencente à Marcopolo, começa a fabricar os veículos da marca na fábrica da Neobus 36

CONCORRÊNCIA PÚBLICA

Prefeitura de São Paulo divulga edital da licitação de

ônibus, que reduz a frota circulante e promete ampliar o número de passageiros transportados 37

SERVIÇOS

Volkswagen lança cargo de consultor de frotas de ônibus para acompanhar a parte técnica dos veículos, a gestão da frota e a garagem 42

COMERCIAIS LEVES

Jumpy Minibus, para onze pessoas, é o segundo produto da linha de utilitários leves que a Citroën que vai lançar em junho 43

LONDRES

Cummins atualiza o motor dos ônibus clássicos londrinos, como o Routemaster double decker, para cumprir as exigências de emissão do Euro 6 44

RENOVAÇÃO DE FROTA

A Tupi Transportes compra 25 ônibus Volkswagen para renovar 10% da frota, em conformidade com as exigências da SPTrans 48

SEGURANÇA

O Botão de Incidente Grave (BIG) é uma ferramenta do aplicativo CittaMobi para que os usuários denunciem casos de violência e assédio sexual 50

REFRIGERAÇÃO

Eberspaecher amplia fábrica em Sorocaba para suprir a demanda do setor de ônibus e produzir sistemas de climatização para outros segmentos 52

MEIOS DE PAGAMENTOS

Usuário de transporte público de São Paulo agora pode carregar os créditos do Bilhete Único por meio do Chat e Facebook 54

COMPONENTES

Indústria desenvolve poltrona especial, que substitui as cadeirinhas, com monitoramento eletrônico, para transporte de crianças 56

INOVAÇÃO

Ubus lança plataforma de transporte coletivo por demanda, um projeto-piloto em parceria com a SBCTrans em São Bernardo do Campo 58

EVENTOS

A 5ª Semana UITP América Latina apresentou soluções em mobilidade urbana, além um seminário sobre sistemas inteligentes de transporte (ITS) 60

RODOVIÁRIO

Para comemorar 70 anos de atividades no Brasil, a Viação Cometa vai realizar 70 viagens exclusivas no ônibus Flecha Azul totalmente remodelado 64

FROTA

Dos 43,4 milhões de veículos em circulação no país no ano passado, 382,3 mil são ônibus, um decréscimo de 0,9% em relação a 2016 66

SEÇÕES

Editorial 3 | Panorama 62



GRUPO | **EBERSPÄECHER** | 100% THERMAL MANAGEMENT

TECNOLOGIA ALEMÃ PRODUZIDA NO BRASIL

O Grupo Eberspächer é um dos principais fornecedores e desenvolvedores de sistemas para a indústria automotiva internacional. Estamos construindo a mobilidade do futuro tendo como base 150 anos de valores sólidos e uma incansável paixão pela inovação.

Com suas três divisões – Tecnologia de Exaustão, Sistemas de Controle Climático e Controles Automotores – a empresa é um importante parceiro de inovação e referência para fabricantes de automóveis em todo o mundo.

Esforçamo-nos para consolidar e expandir ainda mais essa posição, e o reconhecimento como líder de mercado em tecnologia e qualidade.

FOCO NO CLIENTE

Clientes satisfeitos são inerentes ao nosso negócio, e por isso estamos comprometidos com parcerias honestas e com relações comerciais construídas com base na confiança. Isso inclui, além de conhecer os mercados e suas exigências, a entrega rápida e flexível de peças automotivas diretamente para as linhas de montagem. Nosso objetivo é atender de forma consistente às elevadas expectativas dos nossos clientes. É assim que asseguramos nosso sucesso, em longo prazo.

SISTEMAS DE CLIMATIZAÇÃO

O controle efetivo da temperatura ambiental do veículo inclui componentes de aquecimento e resfriamento. A Eberspächer oferece gerenciamento térmico completo para cada tipo de veículo e tração. Com confortáveis pré-aquecedores e sistemas auxiliares de aquecimento, bem como sistemas climáticos em veículos de passeio e

comerciais, ônibus, barcos, como também em veículos especiais, nossos produtos sempre garantem a temperatura interna correta. Uma vantagem para a segurança: as soluções de bem estar garantem rapidamente janelas sem gelo nas temperaturas do inverno e proporcionam um resfriamento agradável no verão. Nossas soluções de aquecimento e resfriamento estão equipadas com uma interface de estrutura clara e altamente intuitiva para o usuário. Digitalmente interligados, trazem o futuro para o automóvel de hoje.

SISTEMAS DE AR CONDICIONADO EFICIENTES E LEVES PARA DIFERENTES APLICAÇÕES EM ÔNIBUS

Com a linha de equipamentos AC 515 e AC 353, a Eberspächer oferece ar condicionado de teto para ônibus micros, médios, grandes e articulados. A avançada tecnologia MCHX (Micro Channel Heat Exchanger). E seu design modular extremamente compacto asseguram o desempenho otimizado do sistema. O sistema é perfeitamente adequado para uma ampla variação de condições climáticas, desde moderadamente tropicais até desérticas. Mesmo sob as condições mais severas, o sistema de ar condicionado comprovou seu desempenho. A última geração do AC 353 G4 é feita sob medida para ônibus de grande porte. O peso ultraleve, caracterizado por sua redução em 21%, proporciona baixo consumo de combustível e emissões, assegurando também um ambiente mais ecológico devido à redução da carga de líquido refrigerante. Os sistemas personalizados da Eberspächer Climate Controls Systems fornecem as soluções de ar condicionado perfeitas para transportadores, condutores e passageiros.

DRIVING THE MOBILITY OF TOMORROW

www.eberspaecher.com
br-sales@eberspaecher.com



 **Eberspächer**

Rua Aureliano César do Nascimento, 355
Bairro Iporanga | Sorocaba | SP - Tel: 15 3031-8500

Carbuss começa a produzir os ônibus da marca Busscar

Os primeiros modelos rodoviários que serão produzidos na fábrica de Joinville (SC), anteriormente pertencente à Busscar, são os VisstaBuss 340, VisstaBuss 360 e VisstaBuss Double Decker

SONIA MORAES



Com a reestruturação, a fábrica terá capacidade de produzir até 15 ônibus rodoviários por dia

A Carbuss Indústria Catarinense de Carrocerias, empresa criada após a aquisição da massa falida da fabricante de ônibus Busscar, localizada em Joinville (SC), por um novo grupo de investidores e acionistas da Caio, começa a produzir no dia dois de maio os seus novos ônibus rodoviários, mantendo o cronograma estabelecido pela empresa, cuja data limite era junho de 2018.

Antes de iniciar a produção dos veículos

a empresa recebeu no ano passado alguns pedidos da Viação Paraty, que opera nas cidades de São Carlos, Araraquara e Matão, no interior de São Paulo, e da Viação Osasco, de São Paulo. Os primeiros ônibus com a marca Busscar serão entregues em maio a esses compradores. “Além desses clientes, recebemos encomendas de outras empresas”, disse Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Carbuss, sem dar detalhes sobre os novos interessados

dos seus produtos.

Os ônibus que serão produzidos na fábrica catarinense são os modelos VisstaBuss 340, VisstaBuss 360 e VisstaBuss Double Decker (dois andares), nomes escolhidos após pesquisa de mercado. “Os novos ônibus rodoviários serão produzidos com tecnologia de ponta. Os veículos terão um design atemporal, com padrão de qualidade e DNA da Busscar seja do estilo, que é a personalidade da marca, ou do acabamento. Os diferenciais são a engenharia, o design, a sofisticação e o conforto”, detalhou o diretor industrial da Busscar.

A meta inicial da Carbuss, segundo Cunha, é de produzir um ônibus rodoviário por dia e aumentar gradativamente a quantidade de modelos conforme a equipe for aumentando o ritmo de trabalho até chegar a três veículos diariamente.

Segundo Cunha, a Carbuss calcula que os investimentos ultrapassarão R\$ 100 milhões para adequar toda a estrutura industrial desta nova fábrica, que terá capacidade para produzir entre 12 e 15 ônibus rodoviários por dia, ajustar os equipamentos, preparar a cabine de pintura e introduzir na linha de montagem os ônibus rodoviários atualizados para que sejam competitivos e que tenham o padrão da Busscar na categoria Premium, que é muito desejado pelos clientes.

Até a primeira semana de maio o quadro de colaboradores na fábrica da Carbuss será composto de 500 pessoas, segundo o diretor industrial. “Temos funcionários

de todos os níveis e de diversas áreas, de soldadores a profissionais de compras e de engenheiros a designers. A grande maioria é composta por antigos colaboradores da marca Busscar”, esclareceu Cunha. Ele afirmou que o quadro de colaboradores irá crescer de acordo com o aumento da produção.

Com os novos ônibus rodoviários da marca Busscar, a Carbuss pretende ser um forte competidor no mercado brasileiro. A empresa também traça planos para conquistar o mercado internacional. “Vamos atender os clientes de todos os países que tiverem interesse em comprar o nosso produto, porém a maior parte de nossos clientes estará na América Latina, África e Oriente Médio”, disse Cunha.

A TRAJETÓRIA DA BUSSCAR – Com sede em Joinville, Estado de Santa Catarina, a Busscar iniciou suas atividades com a marca Nielson em 17 de setembro de 1946 por dois irmãos Augusto e Eugênio Nielson. Após um ano funcionando como marcenaria, os irmãos foram contratados para reformar uma carroceria de ônibus,



**Último modelo
Busscar Panorâmico DD,
produzido em 2012**

dando início ao segmento.

Em 1949 os irmãos construíram uma jardineira totalmente de madeira sobre um chassi Chevrolet Gigante. Em 1956, com a entrada de Harold Nielson, filho mais velho de Augusto, a empresa tomou novos rumos e ingressou definitivamente no segmento de carrocerias de ônibus.

A Carrocerias Nielson logo se tornou uma das encarroçadoras mais notáveis no mercado nacional e internacional,

obtendo êxito com o modelo rodoviário Diplomata. Em 1978 a Nielson apresentava um dos primeiro articulados rodoviários brasileiros (modelo Diplomata 2.50 ou 2.60 com motor dianteiro de eixo avançado e central), que ficou em produção por quatro anos.

Em 1981 todas as carrocerias tinham janelas verticais e na segunda metade daquele ano a frente passou a ter seis faróis montados no para-choque e falsa grade ocupando toda a extensão da dianteira. Dois anos depois foram finalmente abolidos os degraus do teto, substituídos por uma inclinação contínua, fato que lhe trouxe o apelido Sete Quedas. No mesmo ano houve o lançamento da Série 300 no lugar dos Sete Quedas.

Em 1989, ao lançar nova família de veículos, a empresa muda sua denominação para Busscar Ônibus. Na década de 2000 a encarroçadora inicia uma grave crise financeira, que culminou no encerramento da produção e a sua falência em 2012.

Em 21 de março de 2017, a Justiça aprovou a compra dos parques fabris da Busscar Ônibus de Joinville, Pirabeiraba e Rio Negrinho, além da marca Busscar, pela Carbuss – Indústria de Carrocerias Catarinense Ltda., que inicia a produção de ônibus rodoviários com a marca Busscar. ■



Maurício Cunha: “Os veículos terão design atemporal e padrão de qualidade e DNA da Busscar”





Ônibus urbano Mercedes-Benz.
Tecnologia que não para de atrair
novos passageiros.

Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

Os novos ônibus urbanos da Mercedes-Benz possuem inovação e tecnologia em cada detalhe. Desde o projeto à concepção, utilizamos o que há de mais moderno, alcançando um padrão de conforto e segurança nunca visto. Tudo isso aliado aos mais baixos índices de emissão de poluentes, à economia e à durabilidade para rodar em diversas condições de pavimento. Uma verdadeira revolução no transporte coletivo, que eleva a outro nível sua experiência a bordo de um Mercedes-Benz.

 [mercedesbenzonibus](#)  [mercedesbenz_onibus](#) www.busclub.com.br

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





Marcopolo: o melhor resultado do primeiro trimestre desde 2013

O mercado de ônibus, com base nos resultados divulgados pelos principais fabricantes nos últimos meses, está retornando aos poucos ao patamar antes da crise que atingiu o setor nos últimos quatro anos

Com a ampliação em 76% da produção, a Marcopolo superou o crescimento de 59% do mercado brasileiro e, no primeiro trimestre de 2018 obteve vigoroso aumento nas vendas nacionais e nas exportações.

A Marcopolo S.A. alcançou, no primeiro trimestre de 2018, o seu melhor desempenho operacional desde 2013, em comparação com o mesmo período de anos anteriores. A empresa registrou receita líquida consolidada de R\$ 764,8 milhões e lucro líquido consolidado de R\$ 30,9 milhões, comparados com receita de R\$ 554,6 milhões (crescimento de 37,9%) e lucro de R\$ 3,2 milhões do mesmo período do primeiro trimestre de 2017.

O crescimento da receita líquida consolidada é reflexo do maior faturamento no mercado doméstico e de exportações, que

apresentaram, respectivamente, aumento de 122,7% e 39,6%, em valores, quando comparados com o primeiro trimestre do ano anterior. A receita no mercado interno alcançou R\$ 333,6 milhões, ou 43,6% do total, e as exportações e os negócios no exterior totalizaram R\$ 431,2 milhões, representando os demais 56,4%.

De acordo com o diretor-geral da Marcopolo, Francisco Gomes Neto, os resultados obtidos no primeiro trimestre de 2018 reforçam a expectativa de recuperação consistente do mercado brasileiro de ônibus para este ano, com o volume de produção crescente em todos os segmentos. "Ampliamos em 76,7% a produção nas fábricas brasileiras em relação ao ano anterior, mais do que o crescimento registrado pelo mercado nacional, que foi de 59,4%", avalia.

"Também aumentamos a nossa participação na produção brasileira de carrocerias para 53,7%, ante 46,8% no primeiro trimestre de 2017, e crescemos 25,8% percentuais no segmento de urbanos, em relação ao mesmo período do ano anterior, com aumento de volumes direcionados tanto ao mercado brasileiro quanto à exportação", destaca o executivo.

No mercado doméstico, as receitas da Marcopolo nos segmentos de rodoviários e urbanos cresceram, respectivamente, 294,3% e 123,1% em comparação ao mesmo período do ano anterior. O setor de rodoviários continua aquecido, especialmente pelos veículos para fretamento e em linhas interestaduais, e pela vigência da norma que prevê a redução da idade média da frota de ônibus voltados ao

JAMES BELLINI É O PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA MARCOPOLO

James Eduardo Bellini, filho de Paulo e Mary Bellini, foi eleito presidente do Conselho de Administração da Marcopolo.

Formado em Administração de Empresas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, James atuou na Marcopolo no início da década de 1990 até 2005, inicialmente como representante comercial na Argentina. Depois, exerceu o cargo de gerente comercial e diretor de mercado internacional, tendo participação ativa na abertura de vários mercados, como Cuba, América Central e outros.

Desde 2006, James passou a se dedicar ao segmento náutico, com a construção de veleiros. Atualmente é sócio-proprietário da Wind Náutica, empresa dedicada à importação, exportação e comércio de kits para veleiros, peças e equipamentos náuticos. Recentemente participou de diversos cursos de aperfeiçoamento, entre os quais: Gerenciamento de Restrições, Planejamento



Estratégico, Potencializando a capacidade de realizar, Negociação e Desenvolvimento Interpessoal, e também do Congresso Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC); do Programa de

Desenvolvimento de Executivos Globais (Cenex).

Paulo Cezar da Silva Nunes, presidente desde 2016, assume o cargo de vice-presidente do Conselho pelos próximos dois anos.

Paulo, que desde março de 2012 atua como membro independente, também passa a integrar o Comitê de RH e Ética, como coordenador. Formado em administração de empresas pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos) e com experiência de mais de 40 anos na indústria automobilística, sobretudo na área de inteligência organizacional, exerceu cargos de liderança em empresas como Massey-Ferguson, Racine Hidráulica, Albarus e Dana Indústrias, da qual foi vice-presidente. Foi, até 2012, membro do conselho do Sindipeças.

Os demais membros eleitos para o conselho são Dan Ioschpe, Osvaldo Burgos Schirmer, Oscar de Paula Bernardes Neto, Henrique Bredda e Nélio Henriques Lima.

transporte interestadual e internacional para seis anos em 2018.

No mercado de urbanos, o destaque é a recuperação expressiva de volumes, com crescimento de 101,9% na produção brasileira. No trimestre, a Marcopolo conquistou a liderança deste segmento, com 51% de participação de mercado. A performance decorre do maior volume de unidades produzidas para exportação, que cresceram 1.239,3% em relação ao primeiro trimestre de 2017, e da maior renovação de frota no mercado interno.

No acumulado de janeiro a março a Marcopolo produziu 1.832 carrocerias. A fábrica de Caxias do Sul (RS) produziu 1.134 veículos e a de Duque de Caxias (RJ), 698. A Marcopolo continua liderando

o ranking das exportações de ônibus, com o embarque 837 veículos no primeiro trimestre deste ano – 597 unidades da fábrica de Caxias do Sul (RS) e 240 unidades de Duque de Caxias (RJ).

A companhia iniciou a produção de parte das 4.400 unidades do programa Caminho da Escola, o que deverá afetar positivamente os segmentos de micros e urbanos nos próximos meses. A demanda oriunda das licitações, somada à atual carteira de pedidos, indica um ano positivo para o segmento e deve contribuir para uma maior ocupação da capacidade fabril.

“Para atender ao crescimento previsto de demanda, estamos preparando a planta de São Mateus, voltada inicialmente à produção de veículos Volare, para a

fabricação de outros modelos, dando sequência ao projeto de otimização de nossas fábricas”, destaca Francisco Gomes Neto. As exportações continuam fortes, com crescimento de 46,3% no volume de carrocerias produzidas em comparação com o 1T17. As vendas ao continente africano permanecem em destaque, reflexo do amadurecimento de iniciativas estratégicas voltadas à exportação, como o Projeto Conquest e a abertura de escritórios regionais para maior aproximação com os mercados internacionais. A expectativa é de manutenção do crescimento das exportações, com ampliação da representatividade dos mercados da América Latina na composição de vendas ao longo de 2018. ■



O segmento de ônibus rodoviários cresceu 51% em 2017, alcançando 1.385 veículos

Mercedes-Benz lidera vendas de ônibus no quadrimestre

Com 2.217 ônibus emplacados nos quatro meses do ano, alta de 95% em relação aos 1.138 veículos vendidos no mesmo período de 2017, a empresa alcançou 62% de participação no segmento acima de oito toneladas

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz, a maior fabricante de ônibus do país, com 62% de participação no primeiro quadrimestre, projeta um crescimento de 20% nas vendas de ônibus em 2018, com o emplacamento entre 13 mil e 14 mil veículos. “O cenário atual está bastante favorável para o setor pelo fato de os indicadores macro e microeconômicos apontarem para uma condição positiva para o país”, analisa Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “A previsão de 2,6% para o PIB é extremamente positiva, a taxa de juros que em dezembro de 2016 estava em

14,5% hoje é de 6,25% o que é bastante favorável para a renovação da frota, a previsão de 4,5% para inflação é bastante razoável e, além disso, temos um ano eleitoral que traz uma demanda maior para ônibus no primeiro semestre, principalmente no segmento de urbanos”, avalia Barbosa.

O diretor da Mercedes-Benz lembra que a demanda no segmento de passageiros, que teve expressiva retração nos últimos quatro anos, vem desde o final de 2017 aumentando gradativamente.

“O segmento de rodoviários vendia em média 1.800 veículos por ano, depois

as vendas ficaram represadas por causa de uma série de reformulações feitas no setor. Mas, a partir de 2017 as empresas começaram a renovar suas frotas e o crescimento foi de 51%, atingindo 1.385 unidades, e este ano cresceu 181%, passando de 138 unidades no primeiro quadrimestre de 2017 para 388 unidades nos quatro meses deste ano”, afirma Barbosa. “O segmento de rodoviários vem apresentando boa performance por causa da obrigatoriedade do uso da plataforma elevatória a partir de 1º de julho, pois isso tem levado os empresários a antecipar

suas compras de ônibus neste ano.”

Para o segundo semestre, a estimativa de Barbosa é que o segmento de rodoviários seja menor. “Mas, mesmo assim, estimamos que até o final do ano este setor deverá vender algo em torno de 1.600 ônibus, o que vai representar um crescimento significativo”, afirmou o diretor da Mercedes-Benz.

No mercado de rodoviários a Mercedes-Benz aumentou em 337% as suas vendas em 2018, com 188 veículos emplacados, ante 43 unidades em 2017.

Sobre o mercado total de ônibus, o diretor da Mercedes-Benz considera bastante positivo o crescimento de 46% nas vendas no primeiro quadrimestre. “De janeiro a abril de 2017 o mercado total de ônibus havia emplacado 2.461 veículos e hoje temos neste mesmo período 3.593 unidades comercializadas no país”, diz.

No mercado de fretamento a expansão foi de 91% no quadrimestre, de 131 ônibus vendidos em 2017 para 288 unidades em 2018. “Isso mostra um sinal de crescimento da indústria, que puxa a demanda por ônibus de fretamento”, analisa Barbosa.

O diretor da Mercedes-Benz recorda que o setor de fretamento, que é considerado um termômetro importante para o mercado de ônibus, vendia 2.500 veículos por ano no país até 2013 e em 2017 o volume caiu para 500 unidades. “Com a melhora da economia as empresas de fretamento estão fechando novos contratos”, observa Barbosa. Ele cita o exemplo da Vale e da Raizen que estão expandindo as suas atividades e ampliando o uso do serviço de fretamento.

Ao analisar o segmento de urbanos, que é o maior do país, Barbosa opina que este setor continuará tendo o maior destaque com representatividade entre 50% e 60% de todo o mercado. Dos 3.593 ônibus vendidos no mercado total no primeiro quadrimestre,

1.938 unidades foram de modelos urbanos, que apresentaram um crescimento de 73% sobre as 1.123 unidades vendidas no mesmo período de 2017. “Essa expansão está muito relacionada à taxa de juros acessível, ao ano eleitoral que leva muitos operadores a antecipar a renovação das suas frotas e também ao vencimento dos contratos”, justifica.

O segmento de micro-ônibus teve um crescimento significativo de 60% no primeiro quadrimestre, de 509 unidades emplacadas em 2017 para 814 unidades em 2018. “Esse é o segundo maior mercado de ônibus do país e deve manter esse percentual de crescimento até o final do ano”, projeta Barbosa.

No mercado de ônibus escolares a performance foi negativa, com queda de 67% nas vendas no primeiro quadrimestre, de 514 unidades vendidas em 2017 para 165 unidades em 2018. Barbosa explica que essa retração foi decorrente das licitações abertas pelo governo federal no final de 2017 que autorizou a compra de 8.500 veículos que estão em fase de homologação com previsão de começar a ser produzido de três a quatro meses. “O impacto dessa licitação ocorre em parte no segundo semestre de



Walter Barbosa: “Um mercado de ônibus razoável e bastante sustentável é algo em torno de 18 a 22 mil unidades por ano”

2018 e no primeiro semestre de 2019”, diz.

Segundo Barbosa, a média de 26 mil a 30 mil ônibus que foram vendidos no passado foi impulsionada por dois indicadores: pelo PSi que tinha uma taxa de 2,5% ao ano e a pela compra de modelos escolares no volume de 10 mil carros por ano, que não é algo sustentável.

“Um mercado de ônibus razoável e bastante sustentável é algo em torno de 18 a 22 mil unidades por ano e esse volume deverá atingir somente em cinco anos”, afirma Barbosa.

Com essa quantidade de ônibus o Brasil continuará sendo o terceiro maior mercado de ônibus do mundo. “Temos a China com 200 mil ônibus por ano e a Índia com 40 mil unidades por ano”, acrescenta.

PARTICIPAÇÃO – No mercado de ônibus a Mercedes-Benz garantiu a liderança nas vendas no Brasil no primeiro quadrimestre. “No acumulado do ano foram emplacados 2.217 ônibus da marca, o que representa um crescimento de 95% em relação ao mesmo período de 2017, quando chegamos a 1.138 unidades”, aponta Barbosa. Com esse resultado, a empresa alcançou 62% de participação no segmento acima de oito toneladas de PBT. “Estamos notando um aumento de vendas nos rodoviários e no fretamento neste início de ano. As renovações de frota das empresas de transporte de passageiros continuam puxando as vendas, tanto no urbano como no rodoviário”, reforça o executivo.

No segmento de urbanos a participação foi de 82,2% no primeiro quadrimestre. No mesmo período de 2017 o índice foi de 71,7%.

No fretamento a fatia da empresa chegou a 69,1% nos quatro meses do ano, superando os 53,6% obtidos no mesmo período em 2017. No rodoviário atingiu 48,5%, enquanto em 2017 foi de 31,2%. Nos escolares alcançou 69%, ante 25,1% em 2017. No micro-ônibus o índice foi de 24,3% nos quatro meses do ano. ■



O CRESCIMENTO DA SUA EMPRESA PEDE PASSAGEM. AUMENTE SEU POTENCIAL DE GANHO COM A BILHETAGEM TACOM

A TACOM desenvolve as melhores soluções integradas de ITS do mercado. São tecnologias inovadoras que diminuem os custos de operação e aumentam a rentabilidade das empresas, com maior facilidade e segurança para os usuários. O sistema de bilhetagem CIT-Sbe® traz novas funcionalidades com a geração de validadores interativos e oferece soluções próprias para automatizar a venda de cartões e créditos com recarga on-line. Fale com a gente. Em tecnologia para mobilidade urbana, temos mais de 40 anos de estrada.



VALIDADOR CCIT 4.0® COM MÍDIA EMBARCADA

Com ele sua empresa tem maior controle da arrecadação, mais eficiência operacional e agrega novos produtos para aumentar a receita.

GPS/GPRS; Câmera frontal embutida e sistema de biometria facial (CIT-Image); capacidade para realização de comandos operacionais (como fechamento de viagem e remanejamento de linhas), Mídia embarcada (CIT-Mídia) com possibilidade de veiculação parametrizável e pesquisa de mercado.



ATM VX1500

É a solução para acabar com as filas e ampliar a rede de atendimento com economia. Tempo de recarga inferior a 10 seg; possibilidade de customização; mais de 100 terminais ativos.

POS ON-LINE

Um ótimo recurso para aumentar as vendas de créditos e o alcance dos usuários.

Rede de venda móvel; simples; dispensa estrutura de back Office de IT.

Converse com a gente e conheça as vantagens do **CIT-Sbe®**.

www.tacom.com.br | 31 3348.1000



Soluções gerando resultados

Volksbus chega aos 25 anos

O primeiro chassis 16.180 CO com a logomarca VW saiu da antiga fábrica no bairro do Ipiranga em São Paulo, em 1993, depois toda a linha foi transferida para o complexo industrial de Resende, no Rio de Janeiro

SONIA MORAES



A Volkswagen, que pertence à MAN Latin America, comemora em abril os 25 anos de produção do seu primeiro chassis de ônibus, o modelo 16.180 CO com a logomarca VW, dando início à família Volksbus que atualmente é composta por 17 versões de chassis.

Da antiga fábrica no bairro do Ipiranga, em São Paulo, onde o primeiro chassis foi montado em 1993, a família de ônibus Volksbus se expandiu tendo toda a sua produção transferida para o complexo industrial de Resende, no Rio de Janeiro, em 1996. Hoje, além do Brasil, os

Volksbus são fabricados em Querétaro, no México, e na África do Sul.

De 1993 até hoje a marca Volksbus celebra a produção de 150 mil ônibus, dos quais mais de 30 mil unidades foram vendidas aos mercados internacionais e rodam em mais de 30 países.

A montadora recorda que junto com o lançamento do primeiro ônibus Volkswagen chegou ao mercado o conceito totalmente novo e fundamental à excelência no transporte de passageiros: a função dos monitores de pós-vendas, profissionais especializados que acompanham de

perto a operação dos clientes, com visitas periódicas e treinamento dos motoristas. Essa ideia surgiu muito antes do TCO (Total Cost of Ownership) chegar às garagens.

Além de atender às principais demandas do dia a dia, o monitor de ônibus acompanha todo o ciclo de vida dos chassis, desde a manutenção periódica até o treinamento para que o cliente tenha a melhor experiência com o veículo. O monitor representa os olhos da montadora no cliente, acompanhando sua rotina, e os olhos do cliente na montadora, levando sugestões de aprimoramento constante.

“Hoje rompemos barreiras no transporte de passageiros e a família Volksbus alcança os mais distantes destinos. Porém tudo começou com um relacionamento bastante próximo entre a fábrica e o cliente, graças ao pioneirismo da criação da função de monitores de ônibus”, afirma Jorge Carrer, gerente executivo de vendas de ônibus da MAN Latin America.

A Volkswagen mantém 80 profissionais que atendem cerca de 22 mil veículos por ano, o que soma mais de 550 mil Volksbus monitorados ao longo dessa história. A cobertura da sua rede de concessionárias é feita por 80 pontos de atendimento dedicado ao cliente de ônibus, o que representa a maior capilaridade do Brasil.

“A Volkswagen Ônibus nasceu com o conceito de solução para o transporte de passageiros, envolvendo a produção de chassis robustos, acompanhamento presencial da operação dos clientes e aperfeiçoamento constante para a evolução

na performance dos chassis”, diz Carrer.

CAMINHO DA ESCOLA – Com os ônibus Volksbus, a Volkswagen também comemora a parceria com o programa Caminho da Escola que completou 11 anos em 2018. Hoje os seus 16 mil veículos transportam mais de um milhão de estudantes e contribuem com o acesso à educação nos lugares mais remotos do Brasil, cobrindo cerca de cinco mil municípios.

A expectativa da Volkswagen é que a sua participação no Caminho da Escola aumente neste ano, após conquistar as licitações do governo federal para fornecer às prefeituras de todo o país veículos nas configurações ORE (Ônibus Rural Escolar) 1 que é atendido pelo modelo 8.160 ODR, ORE 3 pelo modelo 15.190 ODR e o Onurea (Ônibus Urbano Escolar Acessível) piso alto com base no chassi 8.160.

A linha de ônibus Volksbus destinada ao Caminho da Escola conta com veículos escolares de cinco a 15 toneladas na configuração rural e urbana. Entre os atributos necessários para esses veículos vencer os trajetos mais difíceis estão as suspensões elevadas e reforçadas, pneus

de uso misto, eixo dianteiro com viga forjada, balanço dianteiro mais curto, ângulos de ataque e saída maiores, poltronas estofadas e de fácil limpeza, mecanismos antiesmagamento e ainda elevadores e dispositivos de poltronas móveis que garantem a acessibilidade para os alunos com mobilidade reduzida.

Além dos modelos para o Caminho da Escola, a empresa também criou há dez anos o projeto Seleção Volksbus que oferece aos clubes brasileiros um ônibus totalmente customizado.

CONSÓRCIO MODULAR – Foi com a montagem dos primeiros chassis de ônibus Volksbus que a MAN Latin America deu início ao Consórcio Modular, conceito de produção que foi inaugurado em 1º de novembro de 1996 na fábrica de Resende e hoje funciona por meio de parcerias com sete empresas fabricantes de componentes: Maxion, Meritor, Remon, Powertrain, Continental, AKK e Carese.

Antes de ser inaugurada, a linha Volksbus funcionava no espaço alugado de uma empresa metalúrgica às margens da rodovia presidente Dutra, a 10 quilômetros da fábrica de Resende, onde



Roberto Cortes: das vendas da Volkswagen ao exterior 30% são chassis de ônibus

funcionou o Consórcio Modular. “Havíamos deixado as instalações do Ipiranga em São Paulo, a fábrica fluminense estava em construção e o estoque de transição necessitava de reforço, pois os clientes seguiam encomendando os Volksbus que na época eram uma novidade com apenas três anos de mercado”, recorda Adilson Dezoto, vice-presidente de manufatura e logística da MAN Latin America.

Os frotistas de ônibus foram os primeiros clientes recebidos na fábrica de Resende, segundo Dezoto. “Havia muita expectativa em torno da nova fábrica, mas também com as inovações que os produtos Volksbus ganharam em plena época de mudança da sede da empresa”, conta o vice-presidente de manufatura.

Na família Volksbus o modelo 17.240 OT foi o primeiro Volkswagen de motor traseiro e suspensões que incluíam bôlsoes pneumáticos. “A qualidade de nossos ônibus é reconhecida em toda a América Latina e África. Além de conceber ônibus sob medida para cada nicho do mercado, somos capazes de enviar chassis desmontados, em kits, para fábricas instaladas no México e na África do Sul”, afirma Dezoto.



De 1993 até hoje a marca Volksbus registra a produção de 150 mil ônibus



A fábrica de Resende envia kits de chassis para montagem no México e na África do Sul

EXPORTAÇÃO – Hoje os ônibus Volkswagen têm grande representatividade nas exportações da MAN Latin America para o mundo. Em abril, quando celebra 25 anos no mercado, a família Volksbus contabiliza

o embarque de 956 ônibus aos tradicionais mercados da América Latina e África no acumulado de janeiro a março. O volume, negociado no período é mais do que o dobro do total registrado no mesmo período de 2017, que foi de 455 unidades.

Entre os modelos de chassis, os Volksbus 17.230 OD e 17.260 OD são os mais vendidos. “Na estratégia de internacionalização de nossa empresa, os chassis de ônibus Volksbus têm protagonismo. Trinta por cento dos embarques de produtos Volkswagen ao exterior são chassis de ônibus produzidos na fábrica de Resende”, comenta Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.

Segundo Cortes, na preferência pelos Volksbus pesou o exclusivo sistema de pós-tratamento de emissões EGR do motor MAN, que dispensa o uso do aditivo Arla 32. “A solução foi testada e aprovada pelos clientes brasileiros, nas mais diversas

Adilson Dezoto: “Os frotistas de ônibus foram os primeiros clientes recebidos na fábrica de Resende”



características de rodagem. E agora, mostra-se uma excelente alternativa de operação em nossos mercados”, afirma.

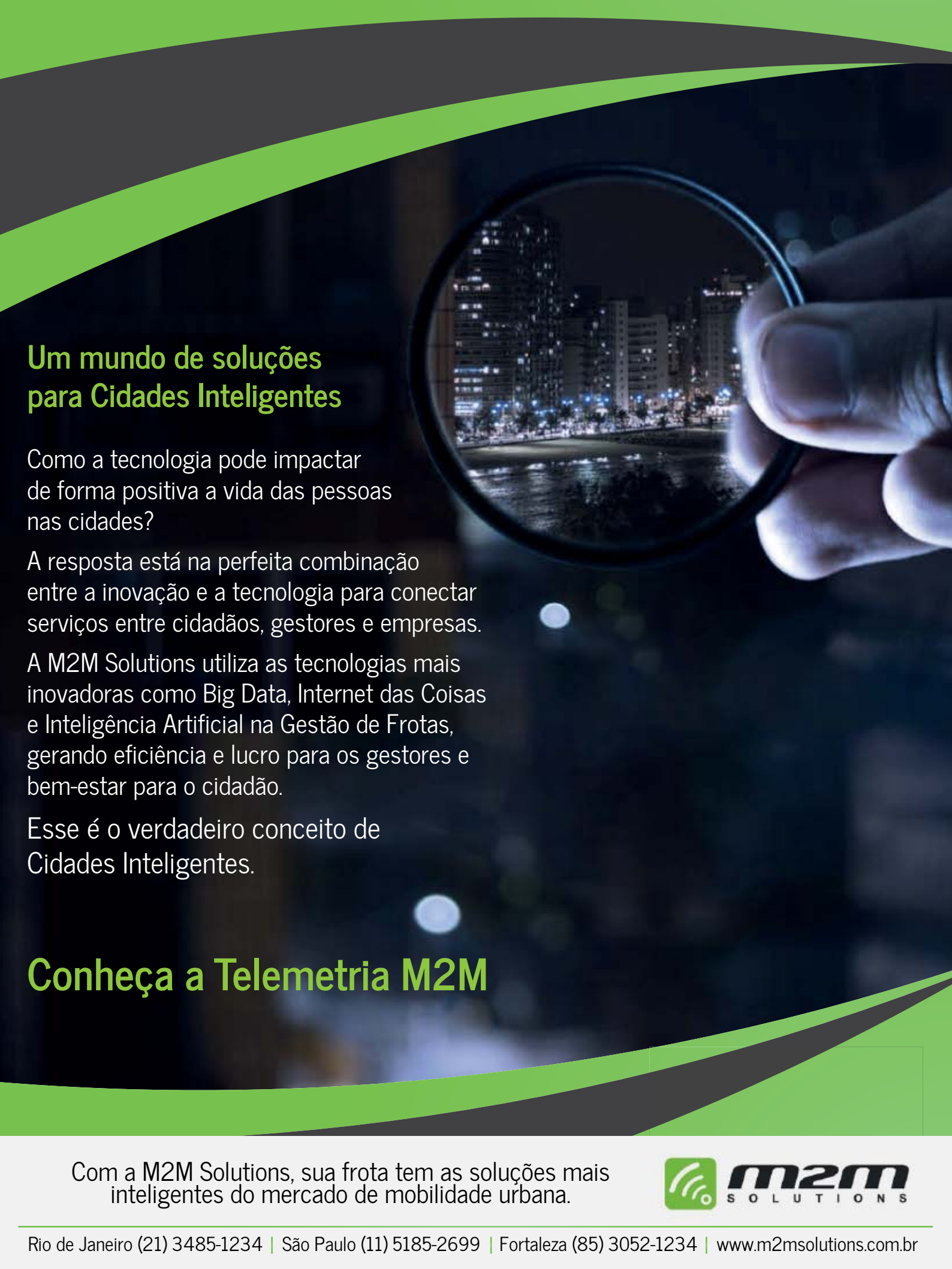
NOVA VERSÃO – À sua família de ônibus Volksbus a Volkswagen acrescentou a nova versão do seu micro-ônibus 9.160, o Urban com uma configuração mais robusta para suprir as severas condições da aplicação, especialmente nas periferias dos grandes centros urbanos.

“Crescemos muito acima da média do mercado de ônibus em 2017”, afirma Carrer. “Enquanto as vendas brasileiras aumentaram em 5% no ano passado, a linha Volksbus comercializou 21% mais chassis em comparação com 2016. Nosso objetivo com o novo modelo é conferir ainda mais atrativos para os clientes e manter essa curva ascendente.”

O Volksbus 9.160 Urban é uma versão aprimorada do seu antecessor, o modelo Plus. Com o novo eixo Meritor MS 15-124 o modelo está mais reforçado e teve um ganho em seu peso bruto total (PBT) ao passar de 9,2 para 9,4 toneladas, tornando-o ainda mais resistente. O modelo possui também reforço na mola traseira para maior conforto dos passageiros e de maior proteção para seus chicotes elétricos, que agora vêm enfiados.

Outra vantagem, segundo a montadora, é o novo suporte do amortecedor que facilita eventuais reparos, aumentando ainda mais a disponibilidade do veículo em operação. O Volksbus 9.160 Urban está disponível com entre-eixos de 4.300 mm para aplicação urbana e 4.500 mm para as aplicações fretamento e turismo, permitindo carrocerias de até nove metros.

Para validar sua robustez, os novos Volksbus rodaram bastante pelas estradas e cidades brasileiras. Foram mais de 50 mil quilômetros percorridos em condições que simulam as condições mais agressivas de aplicação, como as da periferia de São Paulo, para certificar o melhor resultado na relação custo-benefício. ■



Um mundo de soluções para Cidades Inteligentes

Como a tecnologia pode impactar de forma positiva a vida das pessoas nas cidades?

A resposta está na perfeita combinação entre a inovação e a tecnologia para conectar serviços entre cidadãos, gestores e empresas.

A M2M Solutions utiliza as tecnologias mais inovadoras como Big Data, Internet das Coisas e Inteligência Artificial na Gestão de Frotas, gerando eficiência e lucro para os gestores e bem-estar para o cidadão.

Esse é o verdadeiro conceito de Cidades Inteligentes.

Conheça a Telemetria M2M

Com a M2M Solutions, sua frota tem as soluções mais inteligentes do mercado de mobilidade urbana.





Os 1.600 modelos escolares Volkswagen 8.160 ODR são equipados com dispositivo de poltrona móvel e podem transportar 29 alunos

Volkswagen vence mais uma licitação do Caminho da Escola

A empresa ganhou a concorrência em três categorias – Ônibus Rural Escolar (ORE1 e ORE3) e Ônibus Urbano Escolar Acessível (Onurea) – e se prepara para entregar 3.400 veículos dos 6.000 micro-ônibus licitados

SONIA MORAES

A Volkswagen Caminhões e Ônibus é mais uma montadora a oferecer os seus veículos para o programa Caminho da Escola. Dos 6.000 micro-ônibus disponibilizados para a compra pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), autarquia ligada ao Ministério da Educação, após a licitação aberta no final do ano passado, 3.400 veículos são

da marca Volkswagen.

A Volkswagen venceu a concorrência com três modelos diferentes de ônibus escolares. Do total de veículos que a empresa disponibilizará para as prefeituras e os estados, 3.200 unidades são de ônibus rural escolar, sendo 1.600 unidades na categoria ORE1 e 1.600 unidades na ORE3. Na categoria Ônibus Urbano Escolar Acessível

(Onurea) oferecerá 200 veículos, de um total de 400 ônibus licitados pelo FNDE.

O modelo que atende à especificação ORE1 é o Volksbus 8.160 ODR, de oito toneladas com carroceria Neobus TH Way, com tração 4x2. Este veículo está equipado com Dispositivo de Poltrona Móvel (DPM) e tem capacidade para transportar 29 passageiros.

O modelo ORE 3 é o Volksbus 15.190 ODR, de 15 toneladas com carroceria Marcopolo Sênior e tração 4x2. Este veículo é o maior da categoria, com capacidade para 59 pessoas. Também está equipado com DPM e foi projetado para garantir maior conforto e segurança aos estudantes, além da manutenção mais fácil e o menor custo operacional para o frotista.

O ônibus que se enquadra na categoria Onurea é o Volksbus 8.160 OD com carroceria Neobus TH Way, piso alto, tração 4x2 e acessibilidade por meio do dispositivo de poltrona móvel. Este veículo tem capacidade para transportar 30 alunos.

Os chassis são produzidos na fábrica da MAN Latin America em Resende (RJ) e as carrocerias são feitas na fábrica da Marcopolo de Caxias do Sul (RS) e da Neobus de Duque de Caxias (RJ). Os veículos poderão ser adquiridos pelas prefeituras e estados de todo o país até abril do próximo ano.

“Desenvolver veículos que já permitiram o acesso de milhões de estudantes à educação ao longo desses onze anos é extremamente gratificante. E sem dúvida coroa a trajetória de 25 anos da família Volksbus no mês de seu aniversário, celebrando o know-how de produção brasileiro, transportando sonhos e o futuro do país”, comenta Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.



Roberto Cortes: “Volksbus permite o acesso de milhões de estudantes à educação”

Com esse lote de veículos, a MAN Latin America amplia a sua participação no Caminho da Escola do qual é parceira há onze anos, passando de um volume atual de 16 mil veículos que transportam mais de 3,5 milhões de crianças nos lugares mais remotos do Brasil, atendendo cerca de cinco mil municípios, para 20 mil unidades.

A expectativa de Jorge Carrer, gerente executivo de vendas de ônibus da MAN Latin America, é que do total de 6.000

ônibus licitados pelo FNDE para o programa Caminho da Escola metade deverão ser entregues em 2018. Por ser um ano eleitoral os estados e municípios têm até o final de junho para receber os recursos do governo federal. “O Caminho da Escola deve aumentar a demanda por ônibus este ano e a MAN está se preparando para conseguir entregar os seus veículos no prazo determinado”, afirma Carrer. Em outubro, após as eleições, as compras de ônibus escolares voltam a ser liberadas para todo o país.

O programa Caminho da Escola foi criado em 2007 para renovar e ampliar a frota de veículos escolares, garantir segurança e qualidade ao transporte dos estudantes e contribuir para a redução da evasão escolar, ampliando, por meio do transporte diário, o acesso e a permanência na escola dos estudantes matriculados na educação básica da zona rural das redes estaduais e municipais.

O programa também tem por objetivo padronizar os veículos de transporte escolar, reduzir os preços dos modelos e aumentar a transparência das aquisições. ■



A MAN vai fornecer 1.600 modelos VW 15.190 ODR, com capacidade para 59 passageiros

Mercedes-Benz mostra novas tecnologias para ônibus rodoviários

O pacote Fuel Efficiency, para os chassis O 500 RS, RSD e RSD ajudarão as empresas que operam no transporte rodoviário a reduzir o consumo de combustível

SONIA MORAES



Os chassis rodoviários terão o pacote Fuel Efficiency para reduzir o consumo de combustível

Atenta às necessidades dos operadores de transporte de passageiros, a Mercedes-Benz lança para a sua linha de ônibus rodoviários – os chassis O 500 RS, RSD e RSDD – o pacote Fuel Efficiency composto de novas tecnologias que ajudarão as empresas a reduzir o consumo de combustível.

Entre as novidades estão a nova parametrização do câmbio automatizado Mercedes PowerShift GO 240, o compressor de ar do motor com otimização de energia, o gerenciamento eletrônico do ventilador do radiador, o aumento de torque para o motor OM 457 LA de 360 cv de potência e

o sistema de desligamento automático do motor.

“O custo do combustível é um dos itens mais importantes na gestão de uma frota de ônibus. Por isso, não paramos de desenvolver novas soluções para atender às necessidades dos clientes quanto à redução do consumo”, disse Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

O diretor da Mercedes-Benz comentou que a empresa está sempre apresentando suas inovações para o mercado. “No ano passado lançamos 16 itens tecnológicos

para o segmento rodoviário e os investimentos estão focados em três pilares: segurança, conforto e custo operacional.”

Com Fuel Efficiency, a Mercedes-Benz passa a oferecer aos seus clientes soluções para a economia de combustível e o custo operacional. “Conforme o modelo e os itens escolhidos pelo cliente, além das condições de operação e dirigibilidade do veículo pode-se chegar a uma redução entre 2% e 8% no consumo de combustível, em comparação com as atuais versões dos chassis O 500”, disse Barbosa.

“Com o menor consumo, as novidades tecnológicas proporcionam redução do custo operacional e uma melhora do TCO, que é o custo operacional total do veículo ao longo de sua vida útil”, disse Barbosa. “Isso resulta numa ótima relação custo-benefício e em maior rentabilidade para as empresas de transporte de passageiros.”

O pacote Fuel Efficiency, segundo o executivo, reforça a tecnologia na linha de ônibus da Mercedes-Benz com 21 itens avançados que garantem um elevado padrão de desempenho, economia, conforto e segurança no transporte de passageiros.

“A oferta de equipamentos e sistemas avançados amplia ainda mais o leque de possibilidades para que os clientes configurem os seus ônibus de acordo com suas demandas, tipo de operação e condições de topografia onde irão atuar. Dessa forma, além de menor custo operacional, poderão desfrutar de muito mais benefícios em termos segurança ativa e passiva”, ressalta Barbosa.

A caixa automatizada GO 240, de oito marchas, item de série para o chassi O 500 RSDD 8x2 e opcional para O 500 RS 4x2 e O 500 RSD 6x2, ganhou novo programa de troca de marchas. A otimização do software resultou em trocas de marcha mais rápidas, com mais agilidade nas saídas e retomadas e com maiores velocidades de cruzeiro a baixas rotações.

Além da redução no consumo de combustível, a nova parametrização traz benefícios como maior conforto de dirigibilidade para o motorista e maior robustez e confiabilidade do câmbio automatizado PowerShift.

Para os chassis O 500 RS, RSD e RSDD, a Mercedes-Benz melhorou a energia do compressor de ar do motor. O conceito baseia-se na redução da carga no motor quando o sistema de ar está totalmente carregado.

Nessa situação, há reduções da temperatura e do nível de ruído. Consequentemente há uma diminuição no consumo de combustível, além de assegurar maior vida útil do compressor.

Outra novidade é o Visctronic, solução inteligente que faz o gerenciamento eletrônico do ventilador do radiador. Segundo Barbosa, essa tecnologia controla com mais precisão o sistema de arrefecimento do motor e a velocidade do ventilador, reduzindo o ruído causado por esse componente.

MAIS TORQUE – No motor OM 457 LA de 360 cv de potência, que equipa os chassis O 500 RS 1836 e o O 500 RSD 2436 a Mercedes-Benz implementou o High Torque. “Com essa solução esse motor passou a ter um novo mapeamento e novo gerenciamento eletrônico que, associado a uma nova transmissão GO 210, que é para 2.100 Nm de torque, e a uma nova relação

A otimização do software resultou em trocas de marcha mais rápidas, com mais agilidade nas saídas e retomadas



A linha de chassis rodoviários passou a ser equipada com Engine Idle Shutdown (EIS)

de eixo diferencial conseguimos aumentar o torque de 1.600 Nm para 1.850 Nm. Isso resulta em velocidades de cruzeiro (80 km por hora ou 90 km por hora) com rotações mais baixas”, explicou Barbosa. “Essa solução tecnológica também proporciona redução no consumo de combustível”.

Agora toda a linha de chassis rodoviários da Mercedes-Benz passou a ser equipada com Engine Idle Shutdown (EIS), inovador sistema de desligamento automático do motor para o segmento de ônibus.

“Se o ônibus está parado, porém com motor ligado, câmbio no ponto morto e freio de mão acionado, numa situação que perdure por um período de quatro minutos

sem que o motorista acelere o veículo ou acione o freio de serviço, o sistema entra em ação e automaticamente desliga o motor” explicou o diretor.

Todas essas tecnologias foram testadas em dois ônibus rodoviários da empresa Cometa em rotas regulares num período de seis meses.

Além do pacote Fuel Efficiency, a Mercedes-Benz anunciou que o chassi O 500 R, indicado para curtas distâncias rodoviárias e operações de fretamento regular ou eventual, passa a ser equipado com o câmbio Mercedes-Benz GO 190 de seis marchas. O grande destaque deste componente é a alavanca de acionamento de marchas do tipo joystick com sistema servoassistido, que oferece conforto e facilidade de acionamento, proporcionando assim maior satisfação e menor esforço para o motorista. Os passageiros também ganham mais conforto a bordo, devido à diminuição dos solavancos típicos dos câmbios acionados por cabo.

Esta é uma situação bastante comum em garagens, rodoviárias, terminais urbanos e pontos de parada. Nessas circunstâncias, o EIS entra em ação, proporcionando economia no consumo de combustível, além de reduzir as emissões de poluentes e de ruídos. Esta solução acaba por contribuir para a conscientização do motorista quanto à necessidade de se desligar o motor se o veículo ficar parado por um tempo prolongado.



Aplicação do planejamento tributário em PMI



No Brasil, já se tornou lugar-comum reclamar da elevadíssima carga tributária, do complexo sistema tributário e das escorchantes obrigações acessórias a que as empresas devem se submeter diariamente.

São vastos os dados que indicam o sufocamento da economia por conta do peso do Estado e sua ânsia arrecadatória. O Brasil é campeão mundial em número de horas-homem para cumprir as obrigações fiscais (o chamado “custo de conformidade”), e está entre as mais altas cargas tributárias entre todos os países emergentes.

Os projetos de reforma tributária vão e vêm no Congresso Nacional, mas nunca são efetivamente implantados, exceto quando o objetivo é aumentar a carga tributária (vide a recente ampliação da tributação do ganho de capital das pessoas físicas). Reformar para simplificar a vida das empresas e cidadãos? Nem pensar.

Nesse cenário de caos, buscar eficiência fiscal, portanto, é praticamente uma obrigação do empresário e dos gestores empresariais em geral. E, no contexto de eficiência,

não há como fugir de um tema tão vulgarmente propalado quanto realmente obscuro: o planejamento tributário.

Fugindo do tecnicismo jurídico e das discussões acadêmicas sobre o tema – que são muitas –, planejamento tributário é, na essência, o ato de projetar um negócio jurídico e (re)desenhá-lo, dentro da lei, de modo a submetê-lo à menor carga tributária possível. Assim, se um evento comercial vai tomar corpo no futuro – um empreendimento, uma operação comercial ou qualquer negócio juridicamente relevante que se submeta à tributação –, a carga fiscal sobre ele incidente poderá ser mitigada, eliminada ou diferida, desde que sua estruturação jurídica possa ser alterada, dentro dos limites da lei.

Portanto, elaborar um planejamento tributário exige dos profissionais envolvidos o domínio do tema e a capacidade de, criativamente, buscar o mesmo resultado esperado para a operação, mas estruturado juridicamente de maneira diferente daquela tradicionalmente pensada.

Pois bem. Quando falamos em

Procedimentos de Manifestação de Interesse (“PMI”), em que se oportuniza ao agente privado o desenvolvimento do projeto a ser concedido (seja por concessão comum, seja por Parceria Público-Privada), nada mais natural que essa estruturação também olhe para o planejamento fiscal aplicável ao projeto. É comum que projetos de concessões públicas, quando desenvolvidos exclusivamente pelo Poder Concedente, deixem de lado questões de eficiência fiscal. É até aceitável que essa não seja uma preocupação do agente público. Mas quando o polo se inverte – e o projeto é desenvolvido pelo agente privado –, cuidar da eficiência tributária é mais que uma oportunidade: é um verdadeiro dever. Afinal, estamos diante de projetos de longo prazo e a ineficiência tributária pode custar milhões ao operador.

Antes, porém, é preciso compreender os limites de alcance do planejamento tributário em projetos estruturados. Há planejamentos fiscais que levam em consideração as especificidades do contribuinte (seu regime fiscal, seu aproveitamento de ativos tributários, a estrutura patrimonial e de capital etc.), e esses, é claro, não podem ser antevistos num projeto que será submetido a um processo público de licitação. Portanto, quando falamos em aplicação do planejamento tributário em projetos estruturados, a referência é a *ampliação das alternativas de estruturação e operação do projeto*.

Afinal, quanto maior for a liberdade do agente privado de estruturar-se juridicamente para operar uma determinada concessão, tão maior será sua capacidade de implantar um planejamento tributário eficiente.

Tomemos como exemplo a possibilidade de alocar ativos como capital de terceiros. Não se está falando, aqui, de subconcessão – que também é uma hipótese legítima, a depender do caso –, mas de se permitir que o operador funcione apenas como tal, ou seja, operando, sem necessariamente deter todos

os ativos da concessão.

Nesse cenário, assumamos uma concessão de transporte público que permita ao operador trabalhar com a locação dos veículos ao invés de exigir-se sua propriedade: o próprio concessionário pode estruturar-se pela constituição de uma locadora, com a aquisição dos veículos por esta locadora à concessionária operadora. Se a operadora for tributada pelo lucro real (como normalmente será em projetos de envergadura) e a locadora for tributada pelo lucro presumido, a economia fiscal pode ser considerável.

Para exemplificar em números: uma empresa de locação de bens terá uma carga tributária máxima no lucro presumido de 14,53%. A empresa do lucro real, 34% (sobre o resultado). Claro que a depreciação fiscal (4 anos para chassi e carroceria) e os encargos de financiamento não serão apropriados como custo pela operadora, mas deverão compor o preço da locação (pois estarão apropriados na locadora). Nesse caso, num contrato de locação de cinco anos, o operador “ganha” fiscalmente a economia de 12 meses de 19,47% de tributos sobre o lucro.

Esse é um exemplo bem simples – e cuja implementação exige os devidos cuidados para garantir a higidez do planejamento –, mas que demonstra como é possível ganhar eficiência fiscal com alterações razoavelmente simples no projeto.

Agora, para aumentar a eficiência fiscal, suponha-se que a locadora, por força desse contrato de locação e de seu regime fiscal, seja capaz de gerar significativo lucro distribuível aos seus sócios. Assuma-se, ainda, que a operadora necessite desse caixa para fazer frente aos seus compromissos. Fazendo o lucro chegar na pessoa física por distribuição (isenta de IR), essa mesma pessoa física pode realizar um empréstimo (mútuo) à operadora, com juros de mercado, mas com vencimento somente ao final do contrato, por exemplo, em 3 anos. Ao longo do período, a operadora poderá reduzir seu lucro tributável pela apropriação (pelo regime de competência) dos juros, mas a pessoa física não será tributada até a realização do seu ganho

(regime de caixa). Além disso, quando a tributação ocorrer na pessoa física, ela estará sujeita a uma alíquota de 15%, ao passo que a pessoa jurídica terá deduzido 34%. Ou seja, ganho de 19%, além do diferimento da tributação. E vale lembrar que o mútuo de pessoa física para pessoa jurídica não se sujeita ao IOF.

Novamente, um exemplo singelo que, dentro da mesma estrutura, pode maximizar o resultado global da operação apenas com uma mera modificação da estrutura de capital da operadora.

Projetos de maior complexidade – que envolvam obras de engenharia, gestão de ativos públicos etc. – também podem permitir o isolamento de operadores nas diversas atividades que compõem o objeto, de modo a permitir uma melhor eficiência fiscal. Assim, se uma parceria público-privada concede à iniciativa privada a construção e operação de corredores de ônibus, a operação do transporte público por ônibus e a gestão de terminais, é interessante prever a possibilidade de a SPE constituída funcionar como uma gestora e isolar as operações individualmente em três subsidiárias. E por que isso seria importante? Porque, a depender do objeto, do faturamento e da lucratividade, as operações podem se submeter a regimes tributários distintos, que sejam mais eficientes para aquela operação.

Por exemplo: a operação de transporte público se sujeita à tributação da contribuição previdenciária sobre a receita bruta (“CPRB”), que não se aplica à gestão de terminais nem à operação do corredor. Sendo assim, se todo o pessoal de back office e gestão das empresas for alocado na pessoa jurídica que opere o transporte público, poderá haver uma redução significativa da carga tributária (porque o volume de folha de pagamento será irrelevante, pois a base de cálculo, nesse caso, é a receita bruta). Nesse caso, a tributação sobre a folha atingirá exclusivamente o pessoal operacional



*** Leonardo Cordeiro é sócio do Cordeiro, Lima e Advogados, especialista em Direito Tributário pela PUC-SP, ex-professor de planejamento tributário e possui LL.M em Direito Societário pelo Insper**

da gestão de terminais e da operação do corredor.

Na regra da proporcionalidade existente, quando duas atividades são exercidas na mesma pessoa

jurídica, toda a massa salarial serve de parâmetro para o cálculo da contribuição previdenciária sobre a folha, proporcionalizada pela razão entre receita bruta total e receita bruta não sujeita à CPRB.

Caso tudo isso ocorresse dentro de uma mesma pessoa jurídica, haveria uma considerável ineficiência fiscal do ponto de vista previdenciário, e ineficiência não combina com bons projetos de infraestrutura.

É preciso lembrar que planejamento tributário exige que o jogo seja jogado dentro da regra: não adiantar simular ou dissimular. É preciso que as operações sejam reais e apresentem fundamento econômico para existirem. Esse cuidado é fundamental para que os benefícios obtidos pela implementação de um bom planejamento tributário não sejam ceifados pela mão pesada do Fisco.

Enfim, do ponto de vista de estruturação do projeto, a chave para a busca da eficiência é a liberdade. Permitir ao agente privado a organização dos seus negócios da forma mais eficiente possível é um mecanismo que garante o bom sucesso de um projeto e a certeza de um melhor resultado.

É tempo de se reconhecer que somente com o retorno adequado, os projetos atrairão o interesse dos investidores sérios. E a liberdade para se buscar eficiência fiscal certamente ajuda na formação de uma taxa de retorno atrativa. Portanto, na elaboração de um bom projeto estruturado, é de fundamental importância permitir que a liberdade de organização do concessionário trabalhe a favor da melhor eficiência tributária. Afinal, projeto bom é projeto eficiente. ■

Volvo entrega 25 biarticulados para Curitiba

Os ônibus vão circular na nova linha Ligeirão norte-sul, do terminal Santa Cândida até a estação Bento Viana, e transportará 36 mil passageiros por dia em até 25 minutos com parada em oito estações

SONIA MORAES



Os biarticulados vão operar no percurso de 11 km do novo corredor Ligeirão

A cidade de Curitiba realizou no final de março a viagem inaugural da nova linha Ligeirão norte-sul com 25 ônibus biarticulados que partiram do terminal Santa Cândida em direção à estação Bento Viana, na praça Japão, um dos trechos de maior movimentação de passageiros no corredor BRT (Bus Rapid Transit).

Nesta primeira fase de operação do novo corredor Ligeirão, os ônibus vão percorrer 11 quilômetros e transportar 36 mil passageiros por dia num percurso estimado entre 20 e 25 minutos, com paradas em apenas oito estações — nos terminais Santa Cândida, Boa Vista, Cabral, nas estações Passeio Público, Central, na praça Eufrásio Correia, Oswaldo Cruz e estação Bento Viana. O tempo gasto é quase a metade do que os biarticulados fazem hoje com a parada em 16 estações.

Os 25 biarticulados que começaram a circular em Curitiba são produzidos pela Volvo. Com carroceria Marcopolo esses ônibus

têm 28 metros de comprimento e capacidade para transportar 270 passageiros. Do total, 15 foram comprados pela Transporte Coletivo Glória, oito pela Auto Viação Rendentor e dois pela Cidade Sorriso. Esses veículos fazem parte do programa de renovação de frota que estava suspenso desde 2013 e foi retomado pela capital paranaense após acordo fechado entre as empresas de ônibus e a prefeitura para reformular a rede de transporte da cidade. A previsão do prefeito Rafael Greca é de substituir 175 ônibus até o final deste ano, chegando a 475 novos ônibus até o término da sua gestão em 2020.

CONECTIVIDADE — Os novos ônibus que entraram em operação na capital paranaense são os modelos da última geração de biarticulados produzidos pela Volvo e têm elevado grau de conectividade. O destaque deste veículo é o controle à distância que pode ser feito pelo operador do

sistema para limitar a velocidade a 20 quilômetros por hora em regiões com alto fluxo de pedestres e que possui riscos de acidentes, como hospitais, escolas, terminais, áreas residenciais e centrais.

“Essa nova solução tecnológica é utilizada algum tempo na Suécia e adaptamos para a América Latina”, explicou Vinicius Gaensly, gerente de serviços conectados em ônibus da Volvo Buses Latin America. “É uma ação ativa no veículo, limitando a aceleração. Mesmo que o motorista pise no acelerador não conseguirá passar da velocidade limite programada para aquela região”.

O Grupo Volvo tem mais de 600 mil veículos conectados no mundo, entre caminhões, ônibus e equipamentos de construção, tornando-se referência mundial nesta área, segundo informa a empresa.

Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America, comemorou a entrega dos novos ônibus: “A Volvo tem muito orgulho de estar aqui e poder entregar esses 25 biarticulados feitos por mãos curitibanas na cidade que começou com o desenvolvimento do transporte em ônibus de massa, conhecido no mundo por BRT.”

Maurício Gulin, presidente do Sindicato das Empresas de Ônibus de Curitiba e Região Metropolitana (Setransp), afirmou que, depois de um período de estagnação a cidade de Curitiba volta a inovar: “Tenho certeza que vamos voltar a ser referência mundial no transporte coletivo urbano.”

O presidente do Setransp declarou que é preciso discutir nacionalmente como viabilizar o transporte coletivo no país para que tenha referência no ir e vir das pessoas,

porque é desse sistema que depende a maior massa de trabalhadores. “O transporte coletivo transporta 70% da população e ocupa 20% das vias da cidade, enquanto o transporte individual transporta 20% e ocupa 75% das vias das cidades. Isso inviabiliza qualquer planejamento de mobilidade urbana”, apontou Gulin.

Na avaliação de Gulin o transporte coletivo tem que passar por modificações. “Temos que descobrir aonde o passageiro quer ir e modificar algumas linhas, alguns trajetos, e trabalhar para que o passageiro seja atendido na sua demanda”, disse.

Gulin comentou também a importância da parceria contínua com a Urbs, órgão da prefeitura que faz a gestão do transporte público da cidade de Curitiba, para garantir segurança no transporte e evitar o fura-catraca, que traz grande prejuízo ao sistema. “O índice de gratuidade no sistema gira em torno de 15% e o com fura-catraca a perda chega a R\$ 5 milhões por mês”, informou o presidente do Setransp.

Ogeny Pedro Maia Neto, presidente da Urbs, recordou que o sistema de transporte norte-sul, implantado em 1974, foi o primeiro corredor exclusivo de ônibus no mundo e tem uma demanda de 364 mil passageiros por dia. Neste programa de realinhamento da rede de transporte urbano da cidade Maia espera que, com as intervenções mínimas, desalinhamento das estações-tubos para permitir as ultrapassagens dos ônibus e as paradas somente em terminais e estações tubos de grande movimento de passageiros, a população tenha um ganho de cerca de 40% no tempo de deslocamento.

“Nesta primeira fase a nova linha Ligeirão terá 11 quilômetros e transportará 36 mil passageiros por dia em aproximadamente 25 minutos com paradas em oito estações. Na segunda etapa teremos seis pontos de parada, que vai da praça Japão até o Capão Raso. Os recursos de R\$ 15 milhões já estão aprovados pelo Ministério das Cidades”, esclareceu o presidente da Urbs.

Na terceira etapa, do Capão Raso até o

AMPLA PARTICIPAÇÃO NOS CORREDORES BRT

Os ônibus biarticulados foram criados pela Volvo especialmente para atender à demanda da cidade de Curitiba nos anos 90. Desde então, a marca se especializou neste tipo de veículo, conquistando liderança mundial absoluta neste mercado.

Os biarticulados Volvo têm motor central, posicionado abaixo do piso, o que, segundo a Volvo, é a melhor solução para associar alta capacidade de passageiros, conforto acústico e térmico. “Nossos veículos permitem aproveitamento total do espaço interno para transportar mais pessoas. Além disso, com o motor central o motorista não fica exposto diretamente a ruído e calor, que são um problema para veículos com motor grande como os

biarticulados. O motor central é uma configuração que só a Volvo tem e que nos permitiu conquistar a confiança de todos os mercados que operam biarticulados”, afirmou Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America.

Na América Latina, a frota circulante de biarticulados da marca é de mais de 700 veículos, em cidades como São Paulo, Rio de Janeiro, Goiânia, Bogotá, Cidade da Guatemala e Quito. Com os novos ônibus, Curitiba passa a ter 180 biarticulados Volvo em operação.

No mercado de BRT no continente a Volvo detém a liderança, com mais de 50% de participação na frota destes sistemas.

Pinheirinho, a linha Ligeirão vai fazer 15 paradas. “Com isso, ganhamos um tempo precioso para quem utiliza esse transporte no eixo mais movimentado de Curitiba”, disse Maia.

O prefeito de Curitiba esclareceu que, sem o recurso prometido pelo governo federal para a implantação do metrô na cidade, a prefeitura passou a trabalhar na manutenção do sistema de transporte coletivo por ônibus que inspirou 250 cidades no mundo com os corredores BRT. “Estamos trabalhando para manter esse sistema e multiplicá-lo numa escala metropolitana. Vamos ter uma rede de transporte ao custo mil vezes menor do que o do metrô”, declarou Greca.

BILHETAGEM — Greca afirmou que Curitiba e nove municípios no entorno terão de volta o bilhete único de transporte. “Vamos trabalhar para implantar um novo modelo de bilhetagem eletrônica para o sistema de transporte de Curitiba. Já estamos formatando uma licitação para ter uma tecnologia melhor e se possível com reconhecimento facial dos usuários, pois queremos ter segurança de que não haverá fura-catracas de

corpo presente e virtuais. Também estamos criando novos dispositivos de desenho dos tubos para impedir os fura-catracas”, detalhou o prefeito.

Greca assegurou que até o final do ano a população de Curitiba voltará a ter orgulho do seu transporte. “É o tempo de renovação dos ônibus mais deteriorados, pois desde 2013 a frota não era renovada. O meu antecessor entrou em litígio com as empresas de ônibus e o desembargador desobrigou as empresas de renovarem a frota enquanto persistisse o desequilíbrio econômico financeiro do sistema”, explicou Greca. Hoje a idade média da frota de ônibus de Curitiba é de 7,9 anos.

A alternativa para garantir o equilíbrio econômico financeiro do sistema, segundo o prefeito, foi elevar o preço da tarifa do transporte para R\$ 4,25 (em fevereiro de 2017), a mais alta do Brasil naquele momento. “Eu preferi jogar o meu capital político em risco no momento da minha eleição do que destruir algo que o mundo inteiro invejava e que Curitiba tinha como um dos seus maiores patrimônios que é essa rede integrada metropolitana de transportes”, justificou o prefeito. ■



Híbridos Volvo fazem transporte gratuito de visitantes para conhecer a Vila da Regata

Maior regata de volta ao mundo faz sua única parada na América Latina em Itajaí (SC), cidade que abraçou o evento patrocinado pela Volvo e conhecido como a Fórmula 1 dos Mares

Quando os barcos partem rumo aos Estados Unidos, mais de 400 mil pessoas devem ter passado pela Vila da Regata, no porto de Itajaí, Santa Catarina, atraídas pela alta tecnologia dos sete veleiros da prova náutica mais difícil do planeta.

Patrocinada pela Volvo, a competição é marcada por desafios extremos, com condições climáticas incrivelmente adversas, especialmente na travessia dos oceanos Pacífico e Atlântico Sul. Determinação, coragem e trabalho em equipe são essenciais para o sucesso das tripulações, formadas por navegadores da elite

Solange Fusco: mais uma vez, Itajaí deve ter público recorde da competição em todo o mundo

mundial da vela. Nesta edição, o Brasil conta com uma representante de peso: Martine Graef, medalhista de ouro na vela nas Olimpíadas Rio 2016, e filha

de Torben Graef, velejador brasileiro mais vitorioso de todos os tempos e único campeão do país na regata Volvo (edição 2008/2009 – capitão do



time Ericsson 4). A brasileira integra a tripulação da equipe holandesa Akzo-Nobel, que está em terceira posição na classificação da regata.

Pela terceira vez consecutiva que Itajaí sedia a maior competição da vela internacional. “Temos orgulho de ter trazido a Volvo Ocean Race novamente para Itajaí. A cidade é um polo náutico importante e tem se superado a cada edição, com eventos cada vez mais profissionais e bem estruturados. Nesse ano, a expectativa é receber cerca de 400 mil espectadores, o que deve ser, mais uma vez, o público recorde da competição em todo o mundo”, afirma Solange Fusco, diretora de Comunicação do Grupo Volvo na América Latina.

A passagem da Volvo Ocean Race por Itajaí beneficia todo o turismo da região. Quem atesta isto é o próprio velejador Torben Grael. “A mudança que a parada da Volvo Ocean Race trouxe à Itajaí é visível. Antes parecia que a cidade estava de costas para o mar. Hoje, com a vinda da regata, é o contrário. Em todos os lugares do mundo, quando falamos de Itajaí, as pessoas têm uma ideia muito positiva daqui. É um motivo de orgulho para todos os envolvidos”, comenta Grael. “Um evento desta magnitude representa ganho enorme em visibilidade e impacto econômico. Itajaí é hoje um polo de atração turística internacional”, comemora o coordenador de operações do Itajaí Stopover, Darlan Martins.

Para a edição 2018 da Volvo Ocean Race em Itajaí, a Volvo disponibilizou dois ônibus híbridos, que combinam motores elétricos e diesel, para o transporte gratuito de estudantes das escolas públicas, turistas e do público em geral para a Vila da Regata. “Num evento de alta tecnologia como a Volvo Ocean Race não deixaríamos de oferecer o mais avançado ônibus do mundo, para que os visitantes sejam transportados com o que há de mais moderno”, explica Solange Fusco.



Os sete veleiros partem rumo à próxima escala, Newport, nos Estados Unidos



A campeã olímpica Martine Grael integra a tripulação da equipe holandesa AkzoNobel

A operação logística dos veículos acontece em parceria com a empresa Transpiedade de Itajaí.

TRADIÇÃO E LEGADO – A Volvo Ocean Race está na sua 13ª edição. O evento, que nasceu em 1973 como Whitbread Race, teve seus direitos adquiridos pela Volvo em 1998 e é hoje a maior plataforma de marketing global da marca sueca. Aliando sustentabilidade e respeito ao meio ambiente, alta tecnologia, trabalho em equipe, organização, desenvolvimento e inovação

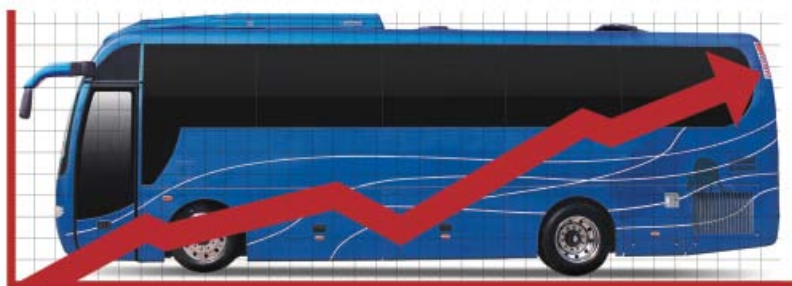
permanentes, a prova de volta ao mundo representa muito mais que uma simples plataforma de comunicação para a Volvo: é um legado em que a marca acredita e investe.

A atual edição teve início em outubro passado em Alicante (Espanha). Os barcos já fizeram paradas em Lisboa (Portugal), Cidade do Cabo (África do Sul), Melbourne (Austrália), Hong Kong e Gangzhou (China) e Auckland (Nova Zelândia). Os veleiros seguem para Newport (EUA), e depois passam por Cardiff (Reino Unido), Gotemburgo (Suécia) e Haia (Holanda). ■

Produção de ônibus mantém ritmo de crescimento

Para sustentar o aumento da demanda no mercado brasileiro e no exterior, as montadoras aumentaram em 67,4% a quantidade de modelos fabricados no primeiro trimestre de 2018

SONIA MORAES



A volta da confiança na recuperação econômica do país e o cenário favorável para os negócios no mercado internacional sustentaram a melhora no ritmo das atividades na indústria de chassis de ônibus no primeiro quadrimestre, dando continuidade aos sinais de reação que começaram no final de 2017.

Apesar da retração de 10,9% nas vendas em abril na comparação com março deste ano, de 1.039 para 926 unidades, o movimento maior de compra de veículos para o transporte de passageiros em algumas cidades do país, demonstrado nos números positivos de janeiro, fevereiro e março deste ano, garantiram no quadrimestre de 2018 a venda de 3.684 chassis de ônibus no mercado brasileiro, assegurando um crescimento de 43% sobre os 2.576 veículos que foram comercializados no mesmo período de 2017, o que mostra um cenário mais animador para toda a indústria, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

No mercado externo as montadoras venderam 763 chassis de ônibus em abril – 527 unidades do modelo urbano e 236

unidades do rodoviário –, volume 27,1% inferior aos 1.046 veículos exportados em março. No acumulado de janeiro a abril os embarques de ônibus montados somaram 3.236 unidades, um avanço de 47,6% sobre o primeiro quadrimestre de 2017, quando as exportações atingiram 2.192 unidades.

Do total de ônibus exportados no primeiro quadrimestre, os modelos urbanos tiveram alta de 64,8%, com 2.335 unidades. Os rodoviários aumentaram em 16,3% as vendas no exterior com 901 unidades embarcadas pelas montadoras.

Nas exportações de chassis de ônibus em CKD (veículos desmontados) as montadoras contabilizaram o embarque de 1.070 veículos no primeiro quadrimestre do ano, registrando uma queda de 35,8% sobre o mesmo período do ano passado, quando foram comercializados 1.070 veículos no mercado internacional.

Em abril deste ano as montadoras exportaram 312 chassis de ônibus em CKD, contabilizando 145 veículos a menos que no mesmo mês do ano passado, quando foram vendidos ao mercado externo 457 veículos desmontados, segundo a Anfavea.

Para 2018, a Anfavea mantém a previsão de exportar 42,2 mil veículos pesados, o que inclui ônibus e caminhões. Se esse volume for confirmado, representará um crescimento de 12,8% sobre os 37,4 mil veículos pesados que foram comercializados ao mercado externo em 2017.

PRODUÇÃO – O movimento positivo dos negócios no mercado interno e no exterior ajudou a manter o ritmo mais forte da indústria de ônibus no começo deste ano e colaborou para o aumento de 81,7% na produção de chassis no primeiro quadrimestre, o que resultou na montagem de 10.186 veículos, ante 5.605 chassis que foram fabricados no acumulado de janeiro a abril de 2017.

Nas fábricas a montagem de ônibus urbanos cresceu 94,4% no primeiro quadrimestre com 7.940 veículos produzidos, sobre um volume que somou 4.084 unidades no acumulado de janeiro a abril de 2017.

Os modelos rodoviários tiveram um crescimento de 47,7% na produção, atingindo 2.246 unidades nos quatro meses do ano na comparação com os 1.521 veículos que foram fabricados de janeiro a abril de 2017.

Na comparação de abril deste ano com o mesmo mês de 2017, a produção de chassis de ônibus foi 121,2%, maior com o total de 3.300 unidades, segundo a Anfavea.

RANKING – No ranking de vendas no mercado nacional a liderança ficou com a Mercedes-Benz que vendeu 2.217 chassis de ônibus no primeiro quadrimestre,

assegurando um crescimento de 94,8% sobre o mesmo período de 2017, quando comercializou no país 1.138 unidades.

A MAN Latin America, segunda colocada no setor, entregou 539 chassis de ônibus entre janeiro e abril, uma expansão de 8,2% sobre o primeiro quadrimestre do ano passado quando vendeu 498 unidades.

A Agrale comercializou 495 chassis de ônibus, garantindo uma alta de 39% sobre os 356 chassis vendidos no primeiro quadrimestre do ano passado. A Scania vendeu 172 veículos, a Volvo 128 e a Iveco 61 no primeiro quadrimestre do ano, segundo a Anfavea.

FABUS – Acompanhando a recuperação do mercado brasileiro, as fabricantes de carrocerias também estão acelerando o ritmo de produção das suas fábricas. No acumulado de janeiro a março as empresas aumentaram em 59,66% a produção

para 3.886 veículos, ante 2.434 unidades que foram fabricadas no mesmo período de 2017, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

A obrigatoriedade dos operadores do transporte coletivos em todo o país de renovar as suas frotas ajudou a incrementar a produção de ônibus urbanos, que somou 1.987 unidades, o maior volume entre os modelos fabricados no primeiro trimestre. Da linha de rodoviários saíram 982 veículos e da linha de micro-ônibus 694 unidades, segundo a Fabus.

Entre as empresas o maior volume produzido no acumulado de janeiro a março foi da Marcopolo, com 1.832 unidades. A fábrica de Caxias do Sul (RS) produziu 1.134 veículos e a de Duque de Caxias (RJ) 698. A Caio Induscar montou 1.059 carrocerias, a Mascarello 420, a Neobus 249, a

Comil 248 e a Irizar 78.

EXPORTAÇÕES – O mercado externo continua absorvendo um volume significativo de ônibus produzidos no Brasil, com ritmo crescente de vendas registrado desde o início do ano. Foram embarcados 382 veículos em janeiro, 480 em fevereiro e 516 em março, totalizando 1.358 unidades, o que representou um avanço de 27,2% sobre os 1.068 ônibus que foram exportados no mesmo período de 2017, de acordo com a Fabus.

A Marcopolo continua liderando o ranking das exportações de ônibus, com o embarque de 837 veículos no primeiro trimestre deste ano – 597 unidades da fábrica de Caxias do Sul (RS) e 240 unidades de Duque de Caxias (RJ). A Mascarello vendeu ao mercado externo 130 ônibus, a Caio Induscar 112 veículos, a Irizar 109, a Comil 85 e a Neobus 85. ■



www.comilonibus.com.br

www.comilonibus.com.br

[/comilonibus](https://www.facebook.com/comilonibus) [@comilonibusoficial](https://www.instagram.com/comilonibusoficial)

Ônibus na medida certa.

COMIL



Mil micro-ônibus Gran Micro S2 com chassi Mercedes-Benz serão utilizados para transporte de pacientes em Minas Gerais

Mascarello eleva produção de carrocerias

Dos 2.800 ônibus que a empresa projeta fabricar neste ano, 2 mil unidades são de micro-ônibus para suprir as encomendas das montadoras que venceram as licitações na área da educação e saúde

SONIA MORAES

A demanda aquecida no mercado de ônibus, por causa das licitações abertas no final do ano passado pelo governo federal na área de educação e pelo Estado de Minas Gerais na área da saúde, está impulsionando as atividades nas fábricas das encarroçadoras.

A Mascarello, que mantém o seu complexo industrial em Caxias do Sul (RS),

projeta fabricar neste ano 2.800 ônibus, o que representará um crescimento de 81,2% sobre as 1.545 carrocerias que foram produzidas em 2017, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), dos quais 206 carros foram para o programa Caminho da Escola.

A empresa, que tradicionalmente tem

no seu portfólio de produção um volume maior de modelos urbanos, vai fabricar neste ano 2 mil carrocerias de micro-ônibus para suprir as encomendas que estão chegando das montadoras.

O destaque na sua linha de produtos é o Gran Micro S2, modelo rural desenvolvido sobre o chassi Iveco 70C17HD que está sendo negociado no Brasil e na

América Latina. A expectativa da Mascarello, segundo Antonio Carlos Capece, diretor comercial da empresa, é de produzir 200 unidades deste modelo por ano.

Dos 2 mil micro-ônibus que a Mascarello vai entregar no primeiro semestre deste ano mil unidades da versão Gran Micro S2 e os veículos serão produzidos sobre o chassi Mercedes-Benz LO 916.

A Mercedes-Benz escolheu a Mascarello para encarregar os seus veículos após vencer a licitação na área da saúde para fornecer ao Estado de Minas Gerais. Esses ônibus serão utilizados pela Secretaria de Planejamento e Gestão do Estado de Minas Gerais (Seplag) para o transporte de pacientes a serviço da Secretaria da Saúde.

A Iveco Bus terá 500 unidades do Gran Micro S2 rural 4x4 de sete toneladas. Em parceria com a empresa MTX de Caxias do Sul, o veículo será produzido sobre o chassi Iveco 70C17 HD nas versões escolares rurais ORE zero 4x4 e ORE 1 4x4 com acessibilidade por dispositivo de poltrona móvel (DPM), para a maior acessibilidade dos alunos com mobilidade reduzida, além dos modelos para o transporte de passageiros nos serviços fora de estrada.

Para a MAN Latin America serão fabricadas 100 ônibus do modelo Gran Micro S2. Os 400 ônibus restantes serão produzidos pela Mascarello para suprir a demanda dos seus clientes do nordeste e São Paulo.

Os veículos podem variar de tamanho, com 6 a 8,2 metros de comprimento, 2,2 metros de largura total e capacidade para 13 ou 36 passageiros. Segundo o diretor comercial da Mascarello, o micro-ônibus foi projetado para aplicações mais severas, podendo ser utilizado também como veículos especiais: transporte militar, ambulâncias, motorhome, deslocamentos em mineradoras, furgões, tanto para mercado interno como exportação.

O chassi Iveco 70C17 HD que está sendo montado o novo micro-ônibus da



Mascarello entregará 500 onibus Gran Micro S2 rural 4x4 ao programa Caminho da Escola

Mascarello já tem mais 6.000 unidades vendidas no Brasil. “Este veículo traz novos conceitos para o segmento de micro-ônibus, como o sistema de tração com bloqueio do diferencial traseiro, suspensão dianteira com molas parabólicas que garante desempenho excepcional no uso fora de estrada, trazendo mais conforto para os passageiros”, explica Capece.

O executivo afirma que a demanda da Mascarello nos mercados externo e interno tem se mantido estável e, apesar do realinhamento de preços aplicado pela empresa, as vendas estão num patamar razoável.

Para abastecer o mercado brasileiro, a expectativa da Capece é que a produção de ônibus rodoviários tenha um aumento

de 30% neste ano. “Estamos sentindo uma reação no mercado de ônibus urbanos e rodoviários. As cotações estão melhorando, mas ainda estamos preocupados com a liberação mais consistente dos bancos”, afirma Capece.

No seu portfólio a Mascarello possui uma variedade de produtos e soluções para o transporte de pessoas, tendo produzido 25 mil ônibus ao longo dos seus 15 anos de atividades no mercado brasileiro.

Segundo a empresa, as soluções de engenharia experimental são certificadas por órgão estrangeiro, o que possibilita atender aos rigorosos critérios técnicos estabelecidos por diversas legislações e também pelas montadoras. ■



O rodoviário Paradiso 1600 LD de 15 m vai rodar em rotas internacionais

Marcopolo desenvolve ônibus exclusivos para o Paraguai

Para a Ciudad de Pilar, uma das principais operadoras paraguaias, a fabricante projetou o primeiro modelo rodoviário Paradiso 1600 LD de 15 metros e para a empresa Ximex vendeu 40 ônibus urbanos Torino

SONIA MORAES

O primeiro ônibus rodoviário Paradiso 1600 LD (Low Driver) com 15 metros de comprimento vai rodar no Paraguai. O veículo, desenvolvido pela Marcopolo, foi projetado com exclusividade para a Ciudad de Pilar, uma das principais operadoras de transporte rodoviário daquele país e será utilizado em rotas internacionais.

Segundo André Armaganijan, diretor de estratégia e negócios internacionais da Marcopolo, com a nova configuração é possível oferecer uma fileira de poltronas a mais no ônibus. “Decidimos

projetar um modelo que atendesse a nova norma paraguaia para veículos rodoviários e que proporcionasse ganhos de espaço, conforto, maior capacidade do bagageiro e vantagens para o operador e os passageiros em relação aos veículos convencionais de 14 metros de comprimento”, afirma o executivo. O diretor da Marcopolo afirma que a Ciudad de Pilar, que é cliente desde 2000, é referência no setor de transporte público de passageiros do Paraguai e está sempre apresentando novidades aos seus clientes. A empresa tem rotas que interligam

os municípios de Assunção, Encarnación e Pilarem com serviços Premium e um programa contínuo de renovação de frota que oferece conforto e praticidade para seus passageiros.

O ônibus Paradiso 1600 LD possui chassi Scania K410 B 8x2, vidros colados, aparelho de ar-condicionado Spheros CC355, com saídas individuais, tomadas USB para carregamento de equipamentos eletrônicos e sistema de áudio e vídeo com CD Player, DVD e cinco monitores de 15,6 polegadas. Tem capacidade para transportar 48



O modelo transporta até 48 passageiros em poltronas semileito com 1.060 mm de largura

passageiros em poltronas semileito com 1.060 mm de largura, que proporcionam diferenciado padrão de conforto, segurança e ergonomia.

O veículo possui iluminação do salão de passageiros toda em Led com luzes indiretas, que criam um ambiente de comodidade e sofisticação. O Led está presente também nas luzes de leitura dos

porta-focos, com acionamento por toque. A configuração interna foi desenvolvida para proporcionar mais conforto, com cores e iluminação diferenciadas.

O Paradiso 1600 LD conta ainda com sanitário mais prático, confortável e espaçoso. O novo exaustor diminui o ruído de funcionamento e amplia a eficiência na renovação do ar natural. A torneira e



Os ônibus urbanos Torino serão utilizados na região metropolitana da capital Assunção

a descarga têm acionamento sensível ao toque, com pia posicionada no sentido longitudinal, o que aumenta o conforto quando em uso durante a viagem.

TORINO – Outro ônibus da Marcopolo que foi desenvolvido com exclusividade para cliente do Paraguai é o Torino. Para a Ximex, um dos principais operadores de transporte daquele país, a empresa vendeu 40 ônibus urbanos. Os veículos serão entregues até junho e serão utilizados em linhas na capital Assunção e na região metropolitana da cidade.

“Nos últimos dois anos, os operadores do Paraguai têm investido na aquisição de novos ônibus. Nossa equipe de exportação tem trabalhado muito para conquistar esses novos negócios e na ampliação da presença nos mais diversos mercados, sobretudo em países da América Latina. Os clientes paraguaios estão aproveitando a maior competitividade do produto brasileiro para renovar as suas frotas”, explica Armaganijan.

Segundo a Marcopolo, o Torino tem capacidade para transportar 44 passageiros sentados em poltronas City mais ergonômicas, que facilitam a movimentação dos passageiros, internet sem fio (wi-fi), sistema de ar-condicionado e calefação. Montados sobre chassi Mercedes-Benz OF 1722, os veículos desenvolvidos para a Ximex possuem também na parte traseira rampa para acesso de cadeirantes e pessoas com problemas de mobilidade.

Com visual moderno e tecnologia aplicada a favor da funcionalidade, o Torino possui maior largura interna, o que garante amplo espaço para circulação, e iluminação interna em Led. Conta ainda com conjuntos ópticos traseiro e frontal que incluem luz diurna, que proporciona mais segurança no trânsito urbano, e painel de instrumentos com tela colorida de LCD de 3,5 polegadas, informa a fabricante gaúcha. ■

Volare começa a produzir seus veículos na fábrica da Neobus

A transferência de toda a linha de montagem da Volare da unidade fabril de Planalto para as instalações da Neobus, em Ana Rech, faz parte da estratégia da Marcopolo para melhorar as sinergias entre as três marcas



A nova linha é ampla e possui equipamentos modernos de produção

A Volare começou a produzir em fevereiro os seus minis e micro-ônibus na nova fábrica da Neobus, localizada em Ana Rech, transferindo toda a linha de produção do complexo industrial Planalto. As duas fábricas estão instaladas em Caxias do Sul (RS).

A mudança, segundo a empresa, é o primeiro passo da estratégia definida pela Marcopolo cujo objetivo é o melhor aproveitamento das sinergias entre as três marcas, para garantir ganhos de eficiência operacional, qualidade e produtividade. “Toda a produção da fábrica de Planalto foi transferida para Ana Rech. Já os veículos que eram produzidos em São Mateus continuam sendo feitos lá, não houve mudança”, informou João Paulo Ledur, diretor do negócio Volare.

A expectativa da empresa é de comercializar mais de duas mil unidades de modelos Volare em 2018, sendo que a

capacidade instalada da fábrica é de cerca de três mil veículos por ano. “Iniciamos fabricando sete unidades por dia e atualmente estamos fazendo nove. Estamos produzindo em capacidade total da linha”, explicou Ledur.

Com a mudança, a Volare espera obter redução dos custos de produção e maior produtividade. “Além de ganhos de qualidade pelas mudanças efetuadas e as instalações serem mais modernas, o ambiente de trabalho oferece ergonomia e conforto aos colaboradores”, afirmou.

A nova linha da Volare é ampla, possui equipamentos modernos, possibilita ganhos significativos e melhor fluxo do sistema produtivo, além de melhor aproveitamento dos recursos de logística e almoxarifado. “O mais importante é que mantivemos todas as pessoas que atuavam na fábrica Planalto, tanto as das áreas produtivas quanto as da administrativa”,

disse Ledur. O investimento na fábrica foi relativamente pequeno, de acordo com o executivo: “Somente para a adequação dos layouts das novas linhas.”

Com a incorporação da Neobus e a grande queda no mercado brasileiro de ônibus, ocorrida entre 2014 e o segundo semestre de 2017, a Marcopolo começou o desenvolvimento de um projeto de estudos para avaliar a melhor forma de aproveitar a capacidade fabril instalada em suas operações em todo o país. “Temos trabalhado fortemente com foco na segurança, qualidade e aplicação da filosofia Lean e a metodologia Kaizen para tornar todas as nossas fábricas as mais eficientes e produtivas”, declarou Francisco Gomes Neto, diretor-geral da Marcopolo.

No mercado brasileiro a Volare ampliou a sua liderança no segmento de micro-ônibus, atingindo 52,7% de participação com a venda de 1.215 veículos em 2017, que resultou no crescimento de 19,9% em comparação com as 1.013 unidades vendidas no ano anterior.

Segundo o diretor, o desempenho alcançado ficou acima das expectativas e do crescimento do mercado brasileiro que foi de 14%, com 2.304 micro-ônibus vendidos em 2017, ante 2.021 unidades licenciadas em 2016.

Ledur afirmou que a maior demanda foi consequência da maior aplicação dos veículos nos segmentos de fretamento e turismo que têm optado por modelos com dimensões ideais para o deslocamento de pequenos grupos, mantendo as suas características de conforto e praticidade. ■

As mudanças no sistema de transporte público de São Paulo

Edital de licitação do sistema de transporte da cidade determina redução da frota de ônibus em circulação, mas promete aumentar número de assentos e expandir a cobertura da rede de linhas

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Após o período de consulta pública, quando foram encaminhadas mais de 8,5 mil questionamentos à minuta elaborada pela atual administração, a prefeitura de São Paulo publicou, em 24 de abril, o edital de licitação do sistema de transporte coletivo público de passageiros de São Paulo. O documento, com 14 mil páginas, traz algumas mudanças importantes. Se não houver impedimentos, os acordos com as vencedoras serão assinados até o final do ano. As empresas interessadas em participar da licitação devem entregar suas propostas de 11 a 13 de junho, de acordo com o

subsistema escolhido (estrutural, articulação regional e distribuição).

O processo licitatório esteve suspenso desde 2015, por determinação do Tribunal de Contas do Município (TCM), que fez diversos questionamentos a respeito da proposta da gestão anterior. O contrato vigente foi estabelecido em 2003, com prazo de dez anos. Após seu vencimento, em 2013, foi feita uma renovação por mais cinco anos, que irá vencer em julho de 2018. A partir de então, deverão ser estabelecidos contratos emergenciais até o término do processo de concorrência. A prefeitura apresentou, em dezembro do

ano passado, a minuta do edital que ficou disponível para consulta pública. "A revisão do edital, com as mudanças aplicadas após a consulta pública, garantiu a participação da sociedade na melhoria do sistema", acredita Paulo César Shingai, presidente da SPTrans.

O que mais tem chamado a atenção na mídia e preocupado os usuários é a informação de que serão retirados 860 ônibus e de que linhas serão extintas e seccionadas. De acordo com o secretário municipal de Mobilidade e Transportes, João Octaviano Machado Neto, apesar do aparente paradoxo, os serviços irão melhorar. "Teremos

veículos maiores, com maior capacidade de passageiros, e um ciclo menor, com a redução (do trajeto) das linhas. O resultado será mais lugares e maior frequência de ônibus. Vamos também acabar com a sobreposição de linhas”, explica.

As mudanças terão início após um ano da assinatura dos contratos e serão realizadas de forma gradativa, levando até três anos para sua conclusão. Devem ser eliminadas 146 linhas em relação à malha atual. Machado Neto garante que o processo será feito de forma transparente e com a participação dos usuários, para evitar qualquer tipo de transtorno. “Todas as mudanças serão discutidas localmente com os moradores e haverá um trabalho de comunicação para informar o que será modificado. Vamos mostrar que essas medidas foram pensadas para melhorar a vida da população e não para ser algo punitivo”, diz.

O presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SPUrbanuss), Francisco Christovam, destaca que tais medidas são resultado de análises técnicas, que buscam trazer mais eficiência ao sistema de transporte. “É feito um estudo na rede para que haja mudanças, como extinção ou seccionamento de linhas. Um software calcula a demanda e mostra o que pode ser mudado. Provavelmente, em um primeiro momento, a população vai reclamar se houver necessidade de fazer mais baldeações, mas, se trouxer mais rapidez e conforto, a medida será bem vista futuramente”, diz.

Segundo a secretaria de mobilidade e transporte, o edital prevê a modernização da frota, melhor distribuição das linhas, diminuição de sobreposições e maior cobertura da rede. Além disso, haverá aumento da oferta de lugares e retirada de veículos menores de faixas e corredores exclusivos, o que permitirá maior fluidez e, consequentemente, redução no tempo de viagem. A cobertura aumentará dos atuais

DADOS COMPARATIVOS

ITEM	ATUAL	NOVA REDE	PRAZO
Frota operacional	13.591	12.945	Até 3 anos*
Cobertura de rede (km)	4.680	5.100	Até 3 anos*
Oferta de lugares (real)	1.033.354	1.139.010	Até 3 anos*
Oferta de lugares por veículo (média)	76	89	Até 3 anos*
Linhas	1.339	1.193	Até 3 anos*
Serviço Atende*	440	540	Até 6 meses
Demanda (dia útil)	9.330.040	10.282.094	Até 3 anos*

*início em 12 meses após assinatura de contratos

4,6 mil quilômetros para 5,1 mil quilômetros. A área atendida por ônibus será 9% maior.

A SPTrans espera que haja um aumento de 4% no número de integrações, mas estima que isso diminua em 5% o tempo geral de deslocamento por ônibus na cidade. Com veículos maiores, a capacidade de transporte de passageiros irá aumentar 10%, segundo projeções do poder público. A falta de infraestrutura viária, entretanto, pode comprometer os possíveis avanços no funcionamento do sistema. “É necessário que haja evolução da infraestrutura da cidade, com investimentos no viário e em faixas voltadas para o transporte coletivo. Sem isso, fica difícil melhorar a fluidez do sistema”, afirma Christovam.

As empresas que fazem parte do SPUrbanuss observam que não há qualquer menção ao aperfeiçoamento da infraestrutura viária no edital. “Há uma série de exigências relativas aos serviços prestados pelas operadoras, mas o poder público não se compromete a atuar de forma a dar prioridade ao transporte coletivo. Não se fala em alteração das regras de estacionamento nas vias por onde circulam ônibus, nem em faixas de domínio para esses veículos ou sobre instalação de semáforos inteligentes”, diz Christovam.

A administração atual se comprometeu a entregar 72 quilômetros de corredores para ônibus, mas as obras têm seguido um

ritmo lento. “O compromisso está mantido. Nesse primeiro ano, fizemos 3,3 quilômetros, mas iremos ampliar essas iniciativas”, diz Machado Neto.

FROTA – Pelo novo edital, todos os ônibus serão acessíveis, e a frota do serviço Atende, destinada a pessoas com deficiência motora severa, será ampliada das atuais 440 para 540 vans. Os novos veículos terão ar-condicionado, wi-fi, tomadas USB, câmeras de segurança, janelas com vidros colados, bloqueio de portas para que o ônibus não circule com portas abertas, limitador de velocidade (máximo de 50 km/h), motor Euro 5, sistema de movimentação vertical da suspensão, em que o ônibus se ajusta à altura da plataforma para facilitar embarque. A idade média da frota não pode ser superior a cinco anos, sendo que os ônibus a diesel devem ter, no máximo, dez anos, e os elétricos, 15 anos.

O sistema de ônibus passará a ser distribuído em três grupos: estrutural, articulação regional e de distribuição. No âmbito estrutural, as linhas servidas por ônibus maiores, como articulados, que percorrem grandes avenidas, corredores e faixas exclusivos até o centro da cidade. A novidade da concessão é o modelo de articulação regional, formado por linhas que farão a ligação de um bairro a outro, com veículos de tamanho intermediário, até os grandes corredores. Na distribuição, estão as

linhas que circulam dentro dos bairros e alimentam terminais, estações do Metrô e da CPTM e subcentros regionais e operam com ônibus pequenos.

Outro ponto importante é a inclusão de metas de redução de poluição pelos ônibus na cidade. O edital estabelece adoção gradativa de combustíveis menos poluentes, conforme estabelece a nova legislação. Os prazos para redução de emissões variam de dez a 20 anos, de acordo com o tipo de poluente. Uma das iniciativas é a expansão da frota de trólebus, utilizando a rede aérea disponível. Em dez anos, as reduções de CO₂ devem ser de 50%, e de 100%, em 20 anos. Já as reduções de material particulado devem ser de 90%, em dez anos, e de 95%, em 20 anos. As emissões de Óxidos de Nitrogênio (NOx) devem cair em 80%, em dez anos, e 95%, em 20 anos. As metas variam de acordo com os modelos de ônibus que circularão nos sub-sistemas. Os modelos menos poluentes terão remuneração diferenciada.

A concessão prevê divisão da operação dos ônibus em 31 lotes (contratos). O prazo dos contratos será de 20 anos, atendendo à legislação municipal. O valor dos contratos é de R\$ 68,1 bilhões, e o subsídio pago pelo poder público permanece igual. Foi apresentada uma nova forma de remuneração das empresas de ônibus. O pagamento era por passageiro transportado. O edital prevê que mais fatores, como a qualidade do serviço, passem a influenciar o pagamento das empresas operadoras. As empresas poderão ser penalizadas, com descontos no pagamento, em caso de atraso nas partidas, acidentes e até problemas de manutenção.

A nova remuneração de cada empresa será baseada em um cálculo feito em quatro etapas: custo operacional, que inclui gastos com pessoal, combustível, lubrificantes, rodagem, custos e investimentos da frota disponibilizada e da reserva técnica. Outro item são as penalidades referentes ao não cumprimento de viagens



Francisco Christovam: “É necessário que haja evolução da infraestrutura da cidade”

programadas, não disponibilização de frota, não atendimento da demanda, além da nota do Índice de qualidade do transporte, que inclui a satisfação do usuário, a ser aferida pela SPTrans.

As empresas contam com a possibilidade de minimizar perdas decorrentes das penalidades. Casos como diminuição do índice anual de acidentes com mortes, adiantamento das metas de renovação da frota com combustível menos poluente, redução de falhas, entre outros. A boa avaliação da empresa no índice de qualidade do transporte, também entra nesse cálculo. Foi instituído ainda o prêmio anual, se a operação trouxer economia, em que metade do saldo será dividido entre as empresas que contribuíram para esse resultado e a prefeitura. Isso incentivará a redução de custos e maior transporte de passageiros, na avaliação da SPTrans.

A atual gestão realizou mudanças em relação ao edital apresentado em 2015, como incluir o detalhamento da composição da Sociedade de Propósito Específico (SPE) para operar o sistema na cidade; e o estabelecimento de regras para a

utilização das garagens; além de incluir planilhas detalhadas a respeito da prestação de serviço de administração dos terminais municipais. O documento prevê que, para operar o sistema, as empresas devem dispor de garagem na cidade de São Paulo para guarda, abastecimento, limpeza e manutenção dos ônibus.

As empresas interessadas na licitação que não tiverem área própria poderão obtê-la por meio de ação de desapropriação. A vencedora ficará responsável por pagar as indenizações pela desapropriação e pelo licenciamento ambiental das garagens. Todas as atuais garagens já foram decretadas áreas de utilidade pública, ou seja, podem ser desapropriadas. “Há um dispositivo de desapropriação das garagens para que todo mundo possa concorrer em igualdade de condições. Então, as empresas que não estão em São Paulo e que participem e ganhem o processo licitatório vão poder usar esse mecanismo que está descrito no edital”, explica Machado Neto.

As empresas terão 18 meses para implantar o novo sistema de monitoramento e gestão operacional (SMGO). “As empresas irão fornecer o software, mas o poder público fará o monitoramento do sistema”, informa Christovam. Segundo o presidente do SPUrbanus, um dos pontos positivos do documento é que o poder público também terá prazos definidos para responder às demandas das empresas. “O que as empresas desejam são regras claras para que possam se planejar para atuar em São Paulo. Há algumas questões ainda indefinidas, mas estamos analisando o extenso edital detalhadamente para esclarecer qualquer dúvida”, afirma.

Apesar da redução do número de ônibus, Machado Neto nega que haverá demissões de motoristas e profissionais que atuam no sistema. “O edital não prevê, de forma alguma, qualquer demissão de motoristas e cobradores”, diz. Também não há nenhuma garantia de que não haja dispensa desses profissionais. “Quem vai definir é o mercado”, complementa. ■

Nosso caminho está conectado ao seu.



A tecnologia é o ponto de partida para transformar a mobilidade urbana.
A Transdata Smart sempre fez de tudo para levar mais evolução a todos.
E continuará fazendo com uma atuação mais moderna, conectada e inovadora.



transdatasmart.com.br
19 3515 1100

Mada2209

Transdata
smart.....

Volkswagen lança cargo de consultor de frotas de ônibus

Objetivo da empresa é prover uma solução completa de transporte, acompanhando não apenas a parte técnica do produto, mas também a gestão da frota e a garagem

SONIA MORAES



Hoje, 76 profissionais especializados da MAN atendem cerca de 22 mil Volksbus por ano

Quando nasceu a marca de ônibus VW, há 25 anos, surgiu no segmento de ônibus o cargo de monitores. Com essa solução pioneira, a Volkswagen Caminhões e Ônibus marcou época ao levar profissionais altamente especializados para a garagem de seus clientes, acompanhando de perto cada uma das operações.

Agora, no mês em que completa um quarto de século, a empresa anuncia o cargo de consultor em frotas de ônibus. O objetivo, segundo a empresa, é prover uma solução completa de transporte, acompanhando não apenas a parte técnica do produto mas também a gestão da frota e a garagem em sua amplitude.

O primeiro a assumir essa missão é também um histórico veterano: Itamar Lopes dos Santos foi o monitor de ônibus número 1, que encarou, há 25 anos, o desafio de acompanhar os veículos na garagem de

Itamar Santos: o momento é mostrar ao cliente que os ônibus VW oferecem uma solução completa de operação

cada cliente. E em plena celebração dos 25 anos da família Volksbus, com portfólio de 17 produtos e pós-vendas consolidado, Itamar diz assumir a nova função pronto para escrever mais 25 anos de sucesso.

“O ânimo é o mesmo do nascimento dos ônibus VW, agora consolidados no mercado, com grande portfólio e a exclusiva tecnologia EGR. O momento é de mostrar ao cliente que os ônibus VW proporcionam uma solução completa de operação”, diz Santos.

“O mercado mudou e agora é necessário



oferecer ao cliente um pacote de operação, o que envolve veículos robustos, alta disponibilidade do veículo e também assessoria na gestão da frota”, afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America.

PIONEIRISMO – A MAN Latin America consolida seu pioneirismo na criação de uma função fundamental à excelência no transporte de passageiros: a de monitores de pós-vendas. Hoje, 76 profissionais atendem cerca de 22 mil veículos por ano, mais de 550 mil Volksbus monitorados ao longo de 25 anos, desde o lançamento dos primeiros chassis de ônibus Volkswagen. Em 1993, a empresa lançou no mercado o conceito de que um profissional especializado acompanharia de perto a operação dos clientes, com visitas periódicas às garagens e treinamento dos motoristas.

“Era tudo muito novo, a marca, o veículo e o meu cargo, antes eu trabalhava do outro lado, como gestor de frota. Eu era o cliente. A experiência foi ótima, os ônibus Volkswagen foram lançados num momento excelente. Era o produto certo no momento perfeito”, relembra Santos. “E junto com o produto a VW criou não apenas um pós-vendas inovador, mas arrojado: colocou o concessionário dentro da garagem do frotista, que fazia inclusive atendimentos por meio de um caminhão que era uma verdadeira oficina volante. Essa parceria faz parte da história de sucesso da família de ônibus Volkswagen.”

Citroën prepara o lançamento do Jumpy Minibus

Com a versão de passageiros, a empresa amplia o portfólio da marca no segmento de veículos utilitários leves (VUL) e dá impulso à ofensiva da marca neste segmento

SONIA MORAES



O Jumpy Minibus é equipado com motor 1.6 Turbo Diesel e câmbio manual de seis marchas

A Citroën prepara para junho o lançamento do Jumpy Minibus, que terá preço sugerido de R\$ 118.600,00. A avant-première do modelo foi realizada na Feira do Empreendedor realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas (Sebrae-SP).

Segundo a empresa, o novo modelo, específico para o transporte de passageiros, é o segundo produto da ofensiva de veículos utilitários leves da marca, após a chegada do Jumpy Furgão em outubro de 2017.

A montadora esclarece que o novo Citroën Jumpy Minibus mantém os mesmos atributos do furgão, com foco na tecnologia, boa dirigibilidade, conforto de carro de passeio e funcionalidade. Robusto, ele alia todas essas características à capacidade de transportar 11 pessoas – motorista mais dez passageiros – com total

segurança, fruto da nova plataforma EMP2 e da presença de equipamentos como Controle de Estabilidade (ESP), Assistente de Partida em Rampa (Hill Assist) e cintos de segurança de três pontos para todos os ocupantes, de acordo com a fabricante.

O modelo também oferece desempenho superior com o motor 1.6 Turbo Diesel BlueHDi de última geração, que tem 115 cv potência a 3.500 rpm e torque de 30 kgfm a partir de 1.750 rpm. Ele atua em conjunto com o câmbio manual de seis marchas, uma combinação que resulta no melhor consumo da categoria. Além disso, tecnologias como o sistema BlueHDi, que elimina até 90% de óxidos de nitrogênio (NOx) e 99,9% das partículas, fazem com que o modelo tenha o menor nível de emissões de CO₂ do segmento, segundo a empresa.

O Citroën Jumpy Minibus será vendido em versão única e trará de série itens como

direção eletrohidráulica, ar-condicionado, vidros e travas elétricas, bancos reclináveis, computador de bordo, rádio FM/AM/MP3 e faróis de neblina.

O evento em São Paulo também marcou o início da pré-venda do modelo em toda a rede de concessionárias da marca no Brasil.

A avant-première do Jumpy Minibus, segundo a Citroën, aconteceu em um ambiente extremamente propício e alinhado à comunicação da linha de veículos utilitários leves da marca – refletida no slogan “Muito mais para o seu negócio”.

“É o primeiro ano que participamos da Feira do Empreendedor do Sebrae, instituição que é referência entre os empreendedores. E nada melhor do que colocar nossos produtos em evidência nesse território, especialmente diante de um público tão grande e qualificado”, afirma Silvia Torrecillas, gerente de publicidade e propaganda da Citroën do Brasil.

A vocação natural dos veículos comerciais da Citroën é atender com eficiência os diferentes tipos de consumidores, que vão desde os que atuam no campo da construção civil até os do ramo de serviços. O Jumpy Minibus vem suprir especialmente a esse segundo segmento, que hoje responde por 41% dos pequenos negócios somente em São Paulo. Dados do Sebrae-SP indicam que 5% dos donos de negócios no Brasil e 4% no estado paulista utilizam veículos para empreender. Em números absolutos, isso indica um total de 1,27 milhão de brasileiros. ■



A frota mais antiga de Londres, como os modelos Routemaster, terá a motorização atualizada para continuar circulando

Londres adia aposentadoria dos seus ônibus clássicos

Projeto de repotenciamento de motores a cargo da Cummins já está em fase de conclusão e permitirá aos ônibus mais antigos que circulam na capital britânica continuem em operação

A Cummins lançou uma iniciativa para substituir o sistema de pós-tratamento dos ônibus mais antigos que circulam por Londres, na Inglaterra, pela tecnologia Euro 6 totalmente certificada. O repotenciamento permitirá com que a frota de ônibus mais antiga, pré-Euro 6, como os modelos clássicos Routemaster, continue operando quando a Zona de Ultra Baixa Emissão

(ULEZ) entrar em vigor em abril de 2019 na capital britânica, melhorando a qualidade do ar e diminuindo a pegada de carbono.

A atualização do motor Euro 4 produzido em 2007 para o mais recente padrão Euro 6 2017 reduzirá as emissões de material particulado em quase 90% e do óxido de Nitrogênio (NOx) em 50%. O repotenciamento irá ainda prolongar a vida útil

dos ônibus em até oito anos e trazer uma melhoria de desempenho com resposta superior de torque para que a frota seja conduzida com menos esforço.

O repotenciamento da Cummins conta ainda com um sistema Stop/Start integral que corta automaticamente o motor quando os passageiros estão embarcando ou desembarcando, o que pode reduzir o



A frota de ônibus clássicos terá a companhia dos modernos elétricos híbridos Volvo

consumo de combustível de um ônibus de dois andares em até 8% em ciclo de operação de até 16 horas por dia. O menor consumo de combustível também reduz a pegada de carbono do ônibus, com o potencial de eliminar entre 4 e 6 toneladas de emissões de dióxido de carbono (CO₂) por ano e por veículo.

“A iniciativa da Cummins visa aumentar rapidamente o número de ônibus urbanos com motor Euro 6, além de contribuir significativamente para melhorar a qualidade do ar e reduzir as emissões de carbono em Londres e em outras cidades que estabelecem Zonas Ultra Baixas de Emissão”, afirma Ashley Watton, diretor de Negócios Rodoviários da Cummins na Europa. Ainda de acordo com Watton, “nosso pacote pode incorporar recursos inteligentes, como o Cummins Stop/Start, sistema de telemetria, com dados do motor em tempo real entregues para o operador por meio do sistema Cummins Connected Diagnostics. Isso significa que nosso Euro 6 pode reduzir significativamente os custos operacionais da frota e obter maior disponibilidade do equipamento em atividade.”

Com a solução da Cummins, o clássico

ônibus londrino London Routemaster bus RM1005, que entrou em serviço em 1962, agora está totalmente certificado para atender às emissões Euro 6 e poderá seguir em atividade. O RM1005 operou recentemente na rota 15 do transporte de Londres e, agora, possui certificação de Baixo Carbono, adiando sua aposentadoria. Com as soluções Cummins, o motorista pode visualizar online o status do motor usando o Cummins Connected Diagnostics.

Com o motor Cummins B 6.7 de quatro cilindros ou o B 4.5 de seis cilindros, o sistema é totalmente compatível com o nível mais rigoroso dos padrões Euro 6, sendo o controle de Diagnóstico On-Board (OBD) necessário para alertar o operador sobre eventual falha com os limites de emissões.

Os motores de ônibus Cummins Euro 6 são compatíveis com o uso de biodiesel B20 ou diesel renovável HVO. Em comparação com o diesel convencional a base de fóssil, o HVO oferece o potencial de reduzir as emissões de gases de efeito estufa (GEE) entre 40% e 90% ao longo do ciclo de vida total do combustível, dependendo da matéria-prima do combustível.

Um dos primeiros projetos de

repotenciamento está em fase de conclusão na empresa Millbrook Special Vehicles. O veículo especial de dois andares construído em 2009 está recebendo o mais recente sistema Cummins B 6.7 Euro 6. O novo pacote também incorpora uma nova transmissão ZF, novo sistema de arrefecimento e auxiliares elétricos, como a direção hidráulica. O teste do ônibus está em andamento no campo de provas da Millbrook com resultados iniciais que demonstram maior eficiência de combustível com a tecnologia Stop/Start e melhor dirigibilidade devido ao maior torque do motor atualizado.

ROUTEMASTER DOUBLE-DECKERS –

Os ônibus clássicos double-deckers mais numerosos ainda em circulação em Londres são os modelos AEC Routemaster, com carroceria Park Royal. Foram projetados de acordo com as especificações da gestadora London Transport e incorporaram muitas características avançadas da época, nomeadamente a construção monobloco sem chassi separado, uma carroceria de liga de alumínio, suspensão dianteira independente e sistema de freios hidráulico. Ao todo, foram fabricados 2.760 veículos para a London Transport, 65 para a empresa aérea BEA e 50 para a Norton General Transport. A maior parcela, de 2.121 veículos, era do modelo de 27 pés de comprimento e 64 assentos com entrada posterior aberta. Os outros tinham diversos comprimentos e capacidade de transporte de passageiros (72, 65 e 57 lugares). Todos os ônibus tinham motor dianteiro, à exceção de alguns protótipos e foram fabricados entre 1958 e 1967. Grande parte da frota de ônibus Routemaster foi desativada ao longo dos anos e hoje os sobreviventes têm a companhia dos modernos ônibus Volvo Ailsa projetados como reação aos problemas da primeira geração de ônibus com motor traseiro incorporada na frota de Londres e, no futuro, os elétricos híbridos Volvo, em avaliação. ■

MARQUE NA
SUA AGENDA



LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana
do Transporte

31 JUL — 02 AGO — 2018

SÃO PAULO — TRANSAMERICA EXPO CENTER — SP

Iniciativa



Organização



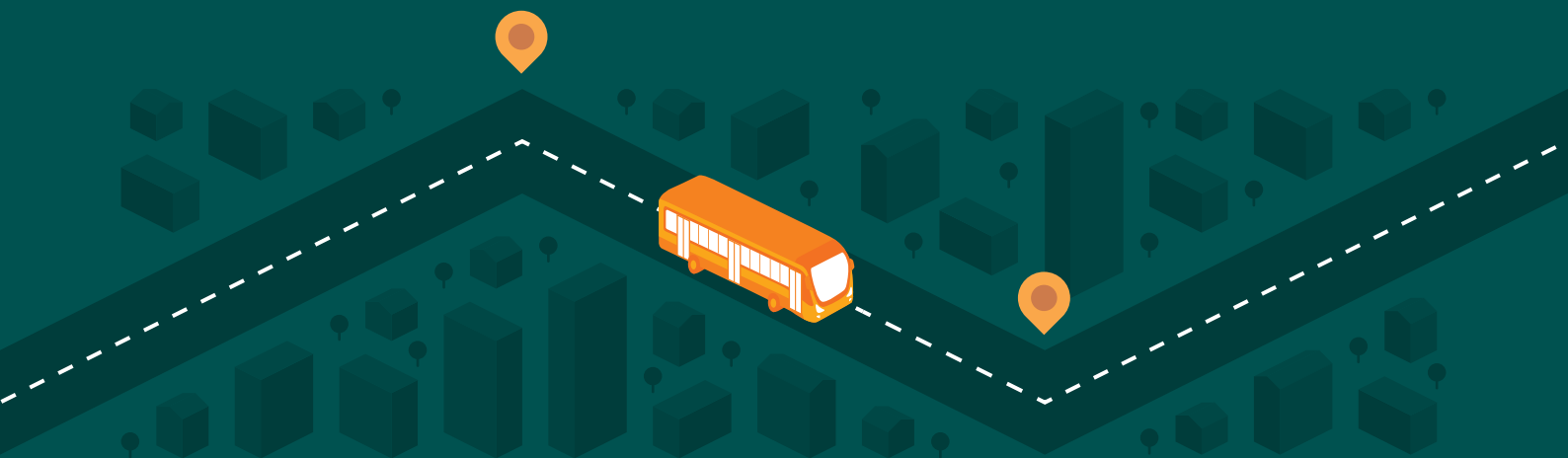
LATIN AMERICA



SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2018

CONSTRUINDO
HOJE O NOVO
AMANHÃ:

Contribuições do
transporte público para
a mobilidade urbana.



PROGRAMAÇÃO PRELIMINAR

31/07 (TERÇA-FEIRA)

14h00 Abertura da Feira LAT.BUS TRANSPÚBLICO
22h00 e início do credenciamento para
o Seminário NTU

01/08 (QUARTA-FEIRA)

10h00 **Abertura** oficial do Seminário Nacional NTU

10h30 **Painel** "Propostas para o transporte
público e a mobilidade urbana"

13h00 Almoço

14h30 **Painel** "Agenda Positiva - contribuições do
Transporte Público Urbano para o alcance
das metas de desenvolvimento do país"

16h30 **Palestra master** "O caminho do diálogo –
construindo relacionamentos com
sociedade, passageiros e funcionários"

17h30 **Encerramento**

02/08 (QUINTA-FEIRA)

Oficinas de tecnologia em transporte

09h30 **Painel 1** – "Sistemas de pagamento
e novos negócios"

11h00 **Painel 2** – "Inovação no transporte
público: o papel das startups"

12h30 Almoço

14h00 **Painel 3** – "O que move o setor:
Diesel vs Híbrido/Elétrico"

15h00 **Visita técnica** ao sistema de transporte
público de São Paulo (exclusivo para
associados à NTU e imprensa)

17h30 **Encerramento**

 facebook.com/ntubrasil

 twitter.com/ntunoticias

 youtube.com/transporteurbanontu

 flickr.com/ntubrasil

Tupi Transportes compra 25 ônibus Volkswagen

Os novos Volksbus 18.280 OTS LE piso baixo faz parte das obrigações de renovação de frota que a empresa tem com a SPTrans e os modelos se enquadram nas exigências da nova licitação da cidade de São Paulo

SONIA MORAES



Os novos Volksbus têm carroceria Millennium IV da Caio Induscar

Mesmo antes da definição sobre a mudança no sistema de transporte da cidade de São Paulo, após o lançamento da

licitação dos serviços de ônibus, a Tupi Transportes Urbanos Piratininga, empresa que opera na zona sul da capital paulista,

comprou 25 ônibus Volksbus. Com estes veículos a empresa renova 10% da sua frota composta de 250 modelos, dos quais 25% são da marca Volkswagen.

Os novos ônibus que a Tupi adquiriu são modelo Volksbus 18.280 OTS LE piso baixo com carroceria Millennium IV da Caio Induscar e faz parte das obrigações de renovação de frota que a empresa tem no contrato de operação fechado com a SPTrans, empresa que gerencia o sistema de transporte da cidade de São Paulo. "Esses veículos se enquadram nas especificações determinadas pela SPTrans nesta nova licitação", explica Paulo Pavani, diretor da empresa.

Pavani esclarece que a Tupi dará continuidade ao seu programa de renovação de frota no segundo semestre deste ano, após a conclusão de todo o processo de licitação da cidade de São Paulo. "Temos que

CONTADOR DE PASSAGEIROS EMBARCADO

MPI[®]

Saiba local, data, hora e porta por onde os passageiros embarcam e desembarcam. Controle sua demanda, ocupação e receita a cada instante.

- Contagem de várias pessoas ao mesmo tempo
- Contagem de subida e descida simultaneamente
- Precisão acima de 95%
- Dados disponíveis na nuvem em tempo real
- Disponível dados de Telemetria (Consumo, Velocidade, RPM e outros).



esperar como será a reorganização das linhas, pois existe um reordenamento que pode impactar no número de frota”, diz.

Outra preocupação, segundo Pavani, é com relação à obrigatoriedade de incluir veículos elétricos no processo de licitação da cidade de São Paulo que ainda não está muito claro. “Já testamos esses ônibus elétricos. Além de custar o dobro, a autonomia é muito baixa e isso tem que entrar na planilha de custo da empresa”, comenta o diretor da Tupi. “Também está nebuloso a questão do carregamento dos veículos que é muito demorado.”

Na cidade de São Paulo as concessões das linhas são feitas por lotes e são divididas entre várias empresas. “Com essa licitação algumas linhas serão canceladas e outras serão criadas, mas se fala em uma redução de 5% a 8% no sistema de transporte da cidade de São Paulo”, aponta Pavani.

Pavani comenta que a nova licitação será implantada em três fases. A primeira é marcada pela assinatura dos contratos, a segunda pela mudança na operação e a terceira pela construção de terminais. “Esse projeto deve levar de três a quatro anos para ser implantado. No período de 18 a 24 meses é bastante provável que não haja mudanças”, acrescenta.

O diretor da Tupi afirma que toda

mudança gera desconforto até que seja organizado todo o sistema de transporte. “Além do impacto para os usuários com a baldeação entre os terminais, a nova licitação também afeta os operadores, pois não se sabe qual será a perda e o ganho operacional”, avalia.

Segundo a MAN Latin America, a Tupi foi uma das primeiras grandes clientes da Volkswagen logo após o surgimento da marca, em 1993. E agora entra para a história novamente, com uma das pioneiras a apostar em um grande lote do modelo 18.280, um dos mais recentes lançamentos da Volkswagen no mercado brasileiro.

O diretor da transportadora comenta que a força da marca foi preponderante nos estudos de compra. “A Volkswagen trouxe ao segmento de ônibus uma alternativa confiável, já era uma marca reconhecida por seus automóveis e caminhões”, relembra.

Pavani informa que desde o início a Volkswagen foi bastante presente em suas garagens. “Foi um aprendizado para todos e nada melhor que os veículos em operação acompanhados de perto pela área de pós-vendas. Sempre contamos com esse relacionamento bem próximo e, assim, fomos construindo nossa história junto com os ônibus Volkswagen”, observa.

Os veículos da frota da Tupi rodam em média cinco mil quilômetros por mês. “O mercado de ônibus não pode parar, mesmo com a queda de passageiros por razão da baixa atividade econômica, e as frotas são mantidas em atividade”, diz o empresário. “Trata-se de um serviço essencial, que tem demandas a cumprir, daí a necessidade de uma parceria forte.”

A Viação Tupi tem 58 anos e há 25 anos utiliza os ônibus Volkswagen nas suas operações. “Mais da metade dessa história foi construída ao lado da Volkswagen. Sabemos que os próximos anos trarão ainda mais desafios, com os debates sobre mobilidade e novos modais. É um desafio excelente e esperamos estar juntos”, diz Pavani.

Sérgio Pugliese, gerente executivo da regional de vendas da MAN Latin America, recorda que a Viação Tupi foi uma das primeiras empresas de transporte urbano de São Paulo a acreditar nos produtos da marca Volkswagen. “Desde os anos 90, foi uma das nossas parceiras no aperfeiçoamento contínuo de nossos produtos. E neste momento, mais uma vez, mostra o seu DNA inovador, adquirindo os primeiros chassis 18.280 EOT para a operação urbana na capital paulista, tornando-se nossa principal referência neste modelo”, afirma Pugliese. ■

ITINERÁRIO ELETRÔNICO

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



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

Contra o assédio e a violência

Aplicativo conhecido por mostrar aos passageiros o horário preciso de chegada dos ônibus passa a agregar uma funcionalidade voltada para segurança

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A segurança é uma das maiores preocupações dos usuários do transporte público

O Botão de Incidente Grave (BIG) é uma ferramenta do aplicativo CittaMobi que permite que os cidadãos denunciem casos de violência, assaltos e assédio sexual. Em poucos cliques, o usuário faz o registro no app e uma mensagem é enviada, em tempo real e com dados de localização, para o órgão de segurança responsável, que fará a ação adequada. O aplicativo, desenvolvido pela Cittati em 2014 com objetivo de informar os horários dos ônibus, possui mais de seis milhões de downloads e conta com mais de 670 milhões de acessos. Duas cidades já adotaram o sistema: Guarulhos e Sorocaba, em São Paulo.

Para utilizar o BIG é preciso que o usuário tenha cadastro no CittaMobi, sendo que a denúncia fica vinculada ao CPF da pessoa. Em Guarulhos, a ferramenta está em funcionamento desde março. A iniciativa é uma

parceria entre a prefeitura de Guarulhos, a Guarupass (Associação das Concessionárias de Transporte Urbano de Passageiros de Guarulhos e Região) e a Cittati.

Desde o lançamento da funcionalidade, houve 36 ocorrências relatadas pelo BIG: dez foram casos de assaltos, três de assédio sexual, duas de violência, além de 21 denúncias referentes a outros tipos de incidentes, de acordo com informações da prefeitura.

Para utilizar o botão, o usuário deve baixar, gratuitamente, o aplicativo CittaMobi na Google Play ou App Store e realizar um cadastro. O passo seguinte é fazer o login, autorizar e ativar os serviços de localização e acessar o botão de incidente grave. Depois, basta selecionar o tipo de emergência e finalizar a denúncia. O serviço possui tecnologia de geolocalização que, por meio do GPS dos

veículos, que permite às autoridades saberem o local exato da ocorrência. As informações são recebidas pela Central de Inteligência Integrada de Guarulhos (CIIG), por meio da Secretaria de Transportes e Trânsito, que repassa os dados para as autoridades competentes, como Guarda Civil Metropolitana, Polícia Militar, Corpo de Bombeiros e Samu, de acordo com o tipo de ocorrência.

O aplicativo CittaMobi foi acessado 545 mil vezes na cidade de Guarulhos, no mês de março de 2018. Segundo a prefeitura, a receptividade do BIG tem sido muito boa, sendo vista pelos usuários como uma forma de transformar o transporte coletivo em um serviço mais seguro. A ferramenta faz parte de uma campanha da Guarupass contra a violência de gênero e o abuso sexual no transporte público. A iniciativa, de abrangência nacional, é realizada em parceria com o Fundo de População da ONU e com a NTU (Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano). “A entidade repudia o abuso sexual, crime que deve ser combatido dentro e fora do transporte público”, afirma Márcio Pacheco, diretor executivo da Guarupass.

A Guarupass é responsável pela criação e administração do Bilhete Único de Guarulhos, cartão eletrônico válido em todas as empresas de ônibus da região, a entidade funciona também como importante elo entre o poder público, usuários do transporte e as concessionárias do município. A associação administra mais cinco lojas nos terminais de ônibus da cidade e mais de 100 postos de venda terceirizados, atendendo mais de 1,6 mil pessoas por dia.

Em Sorocaba, interior paulista, o BIG está em funcionamento desde novembro do ano

passado, quando o sistema de transporte da cidade disponibilizou o aplicativo CittaMobi. “Uma das funcionalidades do app é o BIG, que tem funcionado muito bem graças a uma interface direta que temos com os órgãos de segurança, como a Guarda Civil Metropolitana e a Polícia Militar. Além do botão de incidentes graves, os passageiros podem usar o aplicativo para a previsão de horários dos ônibus, como roteirizador e também report, que comunica reclamações e sugestões”, conta Renato Andere Martins, diretor executivo do Consor (Consórcio Sorocaba).

Com uma frota de aproximadamente 400 ônibus, o sistema sorocabano de transporte público passa por uma fase de modernização, principalmente devido à implementação do CittaMobi. “Vamos disponibilizar novos serviços ao usuário, como validadores online, que devem estar em uso dentro de 90 dias, possibilitando que o passageiro compre créditos por meio do aplicativo, inclusive com QR Code. No futuro, planejamos ainda oferecer atendimento online para cadastros de gratuidades e benefícios. A tecnologia é uma grande aliada para atrair o passageiro para o transporte público”, acredita Martins.

PESQUISA – Uma pesquisa realizada pela UITP, em parceria com o CittaMobi, mostrou que a segurança é uma das principais preocupações das pessoas que utilizam

o transporte público. Entre os entrevistados, 81% afirmaram se sentir inseguros no transporte público. Essa percepção de insegurança é maior quando a pessoa é do sexo feminino (83%), se comparado com o sexo masculino (79%), aumentando para 84% entre os usuários do transporte público em cidades com mais de 500 mil habitantes. Na Região Metropolitana de São Paulo, 63% dos usuários se sentem inseguros.

A enquête ouviu 48,8 mil usuários, em mais de 80 cidades, de 26 de fevereiro a 6 de março deste ano. Entre as pessoas ouvidas, 55% eram do gênero feminino e a maior parte tinha entre 18 e 24 anos (35%) e 25 e 34 anos (30%). Boa parte (30%) usa o transporte público cinco dias por semana e 24%, seis vezes por semana. A maioria (69%) utiliza o transporte público porque não possui veículo próprio.

A percepção de insegurança é justificada pelo receio de ser assaltado ou roubado dentro do transporte público para 40% dos entrevistados ou pela sensação de vulnerabilidade enquanto aguarda o transporte (26%). Entre os motivos da percepção de insegurança apresentados, o receio de abuso sexual dentro do transporte foi apontado por 5% dos entrevistados. Esse motivo varia comparando homens e mulheres: 8% das mulheres indicaram o receio de abuso sexual dentro do transporte, frente a 0,8% dos homens.

Entre os que se sentem seguros no transporte público, as câmeras de vigilância e o pouco tempo de espera pelo transporte, com 20% e 19% respectivamente, são os principais motivos da percepção de segurança. Quando questionados se já foram vítimas ou presenciaram uma situação de insegurança no transporte público, 70% afirmaram que já tiveram esse tipo de problema. “Algumas cidades têm buscado soluções para reverter esse quadro. Sorocaba e Guarulhos, por exemplo, fizeram parceria com o aplicativo CittaMobi para ativar o Botão de Incidente Grave, pelo qual o usuário pode reportar situações de urgência.”, comenta Fernando Matsumoto, gerente de produtos da Cittiati.

Entre essas pessoas, 24% declararam que levam mais de uma hora em seus deslocamentos diários. Há um claro potencial para se relacionar com os usuários do transporte público nesse longo período de deslocamento. Durante as viagens urbanas, as pessoas não somente precisam de informações, como saber a melhor rota e horário dos ônibus, mas também gostam de consumir conteúdo. Entender as necessidades e o dia a dia dos passageiros faz parte dos nossos projetos. “Para isso, temos investido no tratamento dos milhões de informações que processamos em nosso big data, e buscamos aplicar modelos de inteligência artificial”, diz Matsumoto. ■



BILHETAGEM ELETRÔNICA É COM A DATAPROM.

CONHEÇA ALGUMA DAS VANTAGENS:

- Câmera integrada para reconhecimento facial.
- Integração com Centro de Controle Operacional.
- Controle real de fluxo de passageiros.
- Informação de chegada de ônibus em tempo real.
- Gestão de frota;
- Carga embarcada de créditos.
- Aumento da velocidade de embarque.
- Antecipação de receita.
- Integração temporal.

Eberspaecher amplia fábrica de ar-condicionado no Brasil

Com a expansão do parque fabril de Sorocaba, no interior de São Paulo, além do setor de ônibus, a empresa passa a produzir sistemas de climatização para caminhões, vans, veículos militares, barcos, motorhomes, máquinas agrícolas e de construção

SONIA MORAES



Novo equipamento é uma solução 100% elétrica

A Eberspaecher Climate Control Systems, empresa do grupo alemão Eberspächer que produz sistemas de ar-condicionado para ônibus, se prepara para o crescimento no mercado brasileiro com mais um projeto de expansão do seu complexo industrial localizado em Sorocaba, no interior de São Paulo. Além de suprir a demanda crescente dos equipamentos de ar condicionado AC 515, AC 353 e AC 188 no segmento de ônibus, a empresa vai lançar neste ano produtos de climatização para os segmentos de caminhões, vans, veículos militares, barcos, motorhomes, máquinas agrícolas e de construção.

Para introduzir os novos produtos no seu portfólio, a empresa obteve a

aprovação da matriz, na Alemanha, de aumentar a capacidade produtiva no Brasil, transferindo todo o seu parque fabril para um novo prédio com 3.110 m² de área construída, localizado a 1.000 metros da sede atual, que hoje é compartilhado com a Eberspaecher Tecnologia de Exaustão, divisão do grupo que produz sistemas de exaustão e pós-tratamento de gases para veículos leves e pesados.

Com a mudança, a Eberspaecher amplia a sua área produtiva de 2.500 m² para 4.000 m², o que dará fôlego para crescer ainda mais, principalmente no mercado de vans o qual a empresa tem negociações bem avançadas com as montadoras. "Neste novo prédio será possível aumentar a capacidade anual da fábrica, que hoje é de 1.800 máquinas de ar-condicionado por ano em um turno de trabalho, para 3.400 unidades

anuais", afirma Maycon Largura, diretor-geral da empresa. "Desta forma poderemos atender grandes demandas em tempo menor com maior eficiência."

O diretor da Eberspaecher comenta que o desempenho da empresa neste ano está dentro das expectativas em grandes centros e em clientes com maior nível de exigência em relação à qualidade e durabilidade do produto. "Atualmente estamos com a segunda participação no mercado de ar-condicionado para ônibus, mesmo tendo maior foco no transporte urbano. Neste ano vamos ingressar no segmento de rodoviário e de fretamento, com o lançamento de novos produtos para este perfil de cliente, além de trazer ao mercado soluções com equipamentos 100% elétricos", informa.

No segmento urbano o principal parceiro da Eberspaecher é a Caio Inducar, que utiliza os equipamentos da marca em todos os modelos de ônibus. A empresa também está fornecendo os primeiros equipamentos à Carbuss, empresa criada após a aquisição da massa falida da fabricante de ônibus Busscar, localizada em Joinville (SC), por um novo grupo de investidores e acionistas da Caio, para fornecer o ar-condicionado AC 188 aos novos ônibus Busscar Double Decker que serão lançados no mercado brasileiro. Este equipamento é importado da Europa, mas até o final deste ano a Eberspaecher passará a produzir

na fábrica de Sorocaba.

Atualmente o principal produto da Eberspaecher é o AC353 G4, que pode ser configurado para diferentes aplicações em ônibus urbano ou rodoviário de 11 até 23 metros. É um equipamento Premium criado pela companhia alemã para operar mesmo sob as mais severas condições climáticas com alta qualidade, performance e durabilidade. Este ar-condicionado é montado no Brasil. “Nosso produto foi desenvolvido em sintonia com as novas tendências e soluções mais avançadas, proporcionando baixo consumo de combustível e maior conforto ao passageiro em todo o mundo”, explica Largura.

Os equipamentos de ar condicionado que a Eberspaecher produz em Sorocaba são vendidos às montadoras, aos operadores de ônibus e aos fabricantes de carrocerias no Brasil e na América Latina. “A empresa oferece um pacote completo de benefícios que inclui suporte de instalação, manutenção, serviços e peças originais para reposição com alto nível de qualidade”, diz Largura.

No Brasil os principais clientes da Eberspaecher estão nas cidades de São

Paulo e Rio de Janeiro, como as empresas Campo Belo, Vip, Viasul, Express, Transwolff, NorteBus, Flores, Ponte Coberta, Expresso Real Rio e Mobi Brasil. “Também estamos tendo grande participação no mercado de exportação, devido nosso produto ter alta confiabilidade e performance, além de uma rede autorizada com quase 800 pontos de serviços em todos os principais mercados do mundo”, declara Largura.

Para o Oriente Médio e o Panamá a Eberspaecher vendeu 300 equipamentos do modelo AC353G IV que equipam os ônibus exportados pela Marcopolo.

NOVOS NEGÓCIOS – Em 2018 a Eberspaecher iniciou o desenvolvimento de novos negócios para os mercados especiais que necessitam de soluções ideais para controle de temperatura para vans, miniônibus, cabines (de implementos e tratores), barcos, caminhões, máquinas agrícolas e construção e demais veículos. “Atualmente estamos com maior foco no mercado de caminhões e cabines, com os produtos de ar-condicionado Dura-tronic e aquecedor Airtronic D2, que são produzidos na Europa. Estamos em

processo de desenvolvimento deste produto com algumas montadoras para os segmentos de vans e máquinas agrícolas”, diz o diretor geral da Eberspaecher.

Largura comenta que o mercado de ônibus ainda está em período de recuperação da crise dos últimos anos. “Mesmo assim, o Grupo Eberspaecher acredita no potencial do Brasil e continua investindo em sua retomada gradativa e maior estabilidade com volumes mais expressivos.”

A estimativa do diretor geral da Eberspaecher é que o mercado de ônibus no Brasil tenha um crescimento de 20% em 2018 e a empresa apresente expansão de mais de 28%, índice que será garantido pelas exportações. “Embora o mercado brasileiro tenha dado sinais de retomada, no segmento de ônibus o avanço tem sido lento e com muitas oscilações o que não traz total confiança para o investidor. Por isso, a empresa está investindo muito nas exportações para a América do Sul, principalmente na Argentina onde lidera o mercado de sistema de aquecimento para caminhões, com cerca de 800 Airtronic D2 vendidos por ano”, acrescenta Largura.

HISTÓRICO – O Grupo Eberspaecher, que tem 153 anos de atividades no mundo, é um dos principais fornecedores e desenvolvedores de sistemas para a indústria automotiva mundial. Com suas três divisões – Tecnologia de Exaustão, Sistemas de Controle de Climatização e Controles Automotivos – a empresa investe em torno de 7% da sua receita líquida, quase 147,3 milhões de euros, em pesquisa e desenvolvimento.

No Brasil o grupo alemão iniciou suas atividades em 2000 por meio de joint venture fechada com a Tuper, fabricante de escapamentos e tubo de aço. Em 2010, a empresa desfez a parceria e se instalou em Sorocaba, tendo como primeiro cliente a Renault, seguida pela Nissan e a Scania. ■



Com a expansão a capacidade produtiva subirá de 1.800 para 3.400 ar-condicionados por ano

Como carregar o Bilhete Único pelo Facebook

O usuário do transporte público de São Paulo poderá carregar seu cartão de transporte em qualquer lugar, pelo computador ou celular, usando a rede social

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A OnBoard Mobility desenvolveu, no Laboratório de Inovação em Mobilidade da Prefeitura de São Paulo (MobiLab), uma ferramenta que carrega créditos de transporte público pelo chat do Facebook. Para quem tem perfil na rede social, é possível usar o assistente virtual, sem precisar ocupar memória do celular para baixar aplicativos que fazem o pagamento eletrônico. Além disso, como muitas operadoras não cobram pelo uso de redes sociais, também é possível economizar no pacote de dados da internet.

A ideia surgiu a partir da informação de muitos usuários que baixam novos aplicativos ou não os mantêm por muito tempo, por questões de memória. Estima-se que 80% dos smartphones na mão dos brasileiros possuem menos de 1GB de espaço de armazenamento. “Buscamos entender isso mais a fundo quando fomos analisar os aplicativos mais baixados e mais utilizados de 2017, os principais são redes sociais e mensageiros. Segundo o IBGE mais de 94% dos brasileiros usam a internet para trocar mensagem de texto ou voz. Esse é o cenário perfeito para uma solução de chatbot”, explica o cofundador da Onboard Mobility, Luiz Renato Mattos.

O pagamento virtual pelo Facebook, chamado Bipay, é um chatbot disponível 24 horas por dia. Por enquanto, apenas o cartão de crédito pode ser usado, mas as funções de pagamento por débito e dinheiro deverão ser disponibilizadas em



Luiz Renato Mattos garante que os dados dos usuários ficam em um ambiente seguro

breve. Basta o usuário acessar a página do Bipay no Facebook para iniciar um bate-papo, com mensagens respondidas instantaneamente, pelo qual o Bilhete Único será recarregado. Depois de cadastrado, o usuário não precisará apresentar mais nenhuma informação, apenas o código do cartão de crédito para garantir a segurança das transações.

Para a compra no chat o usuário seleciona o valor que pretende carregar, o tipo da carga e os dados do cartão de crédito. Imediatamente o sistema responde com os dados enviados e confirma a transação enviando o comprovante por e-mail. “Tudo é feito de maneira rápida e segura. Todos os dados sensíveis são cadastrados em ambiente seguro, nada fica na conversa do usuário com o sistema”, informa Mattos.

Assim como com os pagamentos por aplicativo, é necessário validar a recarga encostando o cartão no leitor dos equipamentos eletrônicos disponíveis nos ônibus e em terminais. A OnBoard Mobility é uma startup que vem ganhando destaque por conta do desenvolvimento de soluções inovadoras relacionadas a meios de pagamento, mobilidade urbana e cidades inteligentes. Desde 2016, é uma das residentes do MobiLab. “Assim como a App Store e a Play Store, o Facebook é apenas a plataforma que viabiliza a distribuição do serviço. O Bipay foi desenvolvido e homologado na plataforma aberta da rede social e a utilização dessa plataforma

não implica endosso, parceria ou patrocínio do Facebook ao Bipay ou à OnBoard Mobility”, destaca Mattos.

O projeto, pioneiro no mundo, trabalha em sua homologação junto à prefeitura de São Paulo desde outubro de 2017, e foi aberto a um público restrito em janeiro deste ano, sendo disponibilizada para todos os usuários em abril. “Estamos desenvolvendo um meio de pagamento capaz de integrar, em escala global o sistema de transporte urbano de passageiros, permitindo que o usuário tenha acesso a diversos modais e serviços através de um único dispositivo, seu smartphone”, diz Mattos. A OnBoard passou por todo o processo convencional de credenciamento e homologação da SPTrans para a operação de suas soluções. ■

Canguru HD[®]

www.vejasuafrota.com.br



- Imagens em HD com alta definição
- GPS embarcado
- Grava até 15 dias em cartão SD
- Sensor de Força G
- Transmissão ao vivo em 3/4G
- Transmissão de imagem via wi-fi
- Software de visualização de imagens
- Software gerenciador de ocorrências
- Câmeras à prova d'água Ip67
- Garantia total de 12 meses

Compre **Canguru**
Compre o que funciona



Artali desenvolve poltrona especial para o transporte de crianças

Indústria projetou um equipamento com dispositivos que substituem cadeirinhas e assentos de elevação, com monitoramento eletrônico do usuário para garantir a correta utilização do cinto

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A poltrona Flexcomfort Connect Kids possui dispositivos que adaptam o cinto às crianças

Artali Indústria Metalúrgica, empresa com sede em Caxias do Sul (RS), está desenvolvendo um produto que promete garantir a segurança no transporte infantil, evitando que crianças sejam transportadas sem cinto de segurança, nas vans e ônibus. É a poltrona Flexcomfort Connect Kids, que já possui os dispositivos necessários para a adaptação do cinto às crianças e dispensa o uso de cadeirinhas ou assentos de elevação. O principal mercado para o produto é o segmento de transporte escolar.

Parte do projeto, R\$ 400 mil, será custeada pelo Edital de Inovação Tecnológica para a Indústria 2017, realizado pelo Sebrae, Sesi e Senai, sendo que o investimento total é de R\$ 700 mil. O produto deverá estar no mercado até maio de 2020, com uma produção inicial de duas mil unidades por mês, com capacidade para chegar a cinco mil poltronas. Atualmente, a Artali fornece sistemas de abertura de portas para ônibus urbanos e rodoviários, atuando também na rede de reposição de peças, na produção de alavancas de emergência e em mecanismos de tomada de ar.

De acordo com o diretor geral da Artali, Clodoaldo Fonseca, a proposta da empresa ao iniciar a pesquisa foi garantir a segurança das crianças, solucionando as dificuldades dos transportadores. “Com suas alegações, os profissionais da área conseguiram fazer com que o Conselho Nacional de Trânsito (Contran) suspendesse a exigência de utilização de dispositivos de segurança no transporte escolar. A necessidade das cadeirinhas é indiscutível, no entanto os transportadores alegam, com razão, muitas questões logísticas que inviabilizam seu trabalho na prática”, explica.

Fonseca destaca que as vans não têm espaço para colocar as cadeirinhas. “Os veículos não têm bagageiro. Assim, cada vez que há troca de faixa etária dos passageiros eles precisam retirar as cadeirinhas e não há onde guardá-las. Outro problema que constatamos e motivou ainda mais nossa pesquisa foi a baixa oferta de dispositivos apropriados para o uso em veículos escolares, dotados do cinto de segurança do tipo subabdominal”. A poltrona que está em desenvolvimento pela empresa é

multifuncional e pode ser adaptada para uso de crianças a partir de um ano de idade até passageiros adultos.

Durante o desenvolvimento da ideia, a equipe Artali constatou que para um transporte realmente seguro não basta apenas existirem os dispositivos apropriados. Para o nível de segurança ideal, é preciso também ter a garantia de que a criança realmente está usando o cinto de segurança e de que não vai desprender-se dele. Assim, os motoristas precisam de um auxiliar para monitorar os pequenos passageiros. Na proposta da Artali, a poltrona contará com eletrônica embarcada para sensoria-mento da presença do usuário e correta utilização do cinto. Ou seja, toda vez que a criança não estiver corretamente sentada e protegida com o cinto, os motoristas e também os pais, por exemplo, receberão uma notificação, por meio de mensagens de celular.

Para o desenvolvimento desta etapa, a Artali conta com a parceria do Instituto Senai de Tecnologia em Mecatrônica. A equipe envolve nove profissionais de diferentes áreas como engenharia mecânica, engenharia eletrônica, de produção e elétrica, automação industrial e administração. O equipamento também deve ter um preço competitivo. “Deve custar 25% a mais do valor atual de mercado, podendo chegar a 20%, no pico da produção. Este é o objetivo”, afirma Fonseca. A poltrona tem estrutura em metal, componentes em polímeros diversos, como plástico, náilon e borracha, espuma, tecido e componentes eletrônicos. ■

Evento Fretamento 2018

27 a 30 de setembro | Wish Resort Golf Convention | Foz do Iguaçu - PR



A ANTTUR - Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento e a FRESP - Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo, estão unidas na realização de mais este evento. Será uma oportunidade única de desfrutar momentos aprazíveis em um Resort 5 estrelas, debatendo temas de interesse do nosso segmento.



Patrocínio : 11-5096 8104
Informações: 0800 77 32060
eventos@otmeditora.com

Plataforma de transporte coletivo por demanda busca parceria

O primeiro cliente do UBus será a SBCTrans, em um projeto-piloto em São Bernardo do Campo, disponível para os usuários em maio

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O UBus é uma plataforma de transporte coletivo sob demanda, pensada para desenvolver e operar em associação com as concessionárias. Seu objetivo é trazer maior eficiência para o deslocamento de passageiros, ao transformar as informações sobre o fluxo das linhas e a demanda por região em inteligência operacional. O produto, desenvolvido para operar com sistemas de transportes existentes, foi lançado durante a 5ª Semana UITP América Latina, realizada em março, em São Paulo. A ideia é que o UBus ofereça um serviço complementar às linhas regulares da cidade.

A primeira parceria é com a SBCTrans, empresa de transporte coletivo que atua em São Bernardo do Campo, na região do ABC Paulista. Na fase inicial, o município receberá quatro vans, que irão circular em duas linhas. O sistema estará em funcionamento a partir de 28 de maio. “A prefeitura e a concessionária SBCTrans estão trabalhando fortemente em ações de melhorias e inovação, focadas na mobilidade urbana. Por isso, apresentamos o projeto a eles, que foi imediatamente aceito. Entendemos também que fatores como volume de passageiros, veículos, rotas e proximidade com a capital paulista são diferenciais importantes”, explica Rodney Freitas, CEO do UBus e idealizador do projeto.

Segundo Freitas, passado o período de testes, o projeto está apto para ser implementado em outras cidades. “Já estamos em negociação com outras concessionárias. A perspectiva para o primeiro ano é chegar



São Bernardo do Campo receberá quatro vans, que irão circular em duas linhas

a dez mil clientes em cinco municípios”, diz. As vans contam com wi-fi, ar-condicionado, TV, carregadores de celular e água. O tipo de veículo é uma decisão do concessionário, conforme a demanda das linhas. Poderão ser adicionados micro-ônibus ou até mesmo ônibus para circular por meio da plataforma. “A proposta é auxiliar o operador que já está presente na cidade ou região, e não competir com ele”, afirma.

A solução possui três interfaces: o veículo, o cliente e a forma de pagamento. O serviço funciona por meio de um aplicativo de acordo com a procura. O usuário escolhe seu destino final e insere na ferramenta. Automaticamente, o UBus sugere as rotas. As passagens serão compradas na hora da escolha do percurso, pelo aplicativo. A compra pode ser realizada por meio de cartões de débito e crédito e, assim que efetivada, gera um QR Code para acesso ao veículo. Neste momento, também pode ser selecionada a poltrona.

De acordo com Freitas, um diferencial importante é que, embora as vans percorram

um trajeto preestabelecido, não há pontos específicos de parada. Os passageiros poderão embarcar qualquer local ao longo da linha. O sistema avisará o motorista quando estiver se aproximando de um passageiro, para que possa parar e pegá-lo. O usuário, por meio de geolocalização, será direcionado para a linha mais próxima do seu ponto de partida. Ao final do percurso, a van irá deixá-lo perto do destino ou em locais onde ele

possa fazer uso de outro meio de transporte, como metrô, ônibus ou táxi. O UBus fez parceria com a Google, o que possibilita informar a possibilidade de usar outros modais.

Todas as viagens são agendadas, com horário predeterminado, de acordo com a localização do passageiro. Por isso, é possível fazer compras por lote. “Um trabalhador que faz o mesmo percurso todos os dias pode adquirir as passagens da semana ou do mês de uma só vez, garantindo seu assento”, ressalta Freitas. “Caso seja necessário alterar o horário, basta modificar pelo aplicativo. Nestes casos, de compra por lote, serão concedidos descontos na tarifa, que serão definidos com o concessionário.”

Pelo aplicativo, o usuário poderá definir a rota (partida e destino), escolher o melhor trajeto, reservar assento, pagar, acessar o ticket de embarque (QR Code), comprar em lote e de forma agendada e acessar o chat com o serviço de atendimento ao cliente (SAC). A ferramenta aceita sugestões de

rotas por parte do passageiro, além de fazer a distribuição de carros segundo a procura. Todos os carros do UBus seguirão as mesmas normas que os ônibus em circulação, respeitando os termos do acordo entre o concessionário e o poder público.

As vans serão conduzidas por motoristas da própria concessionária. Os carros do UBus também terão o mesmo critério de manutenção preventiva e revisão mecânica que os ônibus regulares. Em caso de acidente, as vans terão as mesmas coberturas e atendimento do transporte regular.

BIG DATA – Para Freitas, o aplicativo facilita a mobilidade urbana, tendo um efeito positivo no sistema de transportes que sofre com a redução do volume de usuários. “A plataforma vem ao encontro do conceito de MaaS ou Mobility as a Service (mobilidade como serviço) que se tornou fundamental quando se pensa na circulação de pessoas nos centros urbanos. O sistema, que funciona sob demanda e conta com uma série de diferenciais



Rodney Freitas: “A perspectiva para o primeiro ano é chegar a dez mil clientes em cinco municípios”

uma rota pouco procurada, é possível colocar um veículo menor, evitando que um ônibus circule com muitos lugares vazios. Com a solução, a empresa pode se planejar de forma mais inteligente”, explica.

Na interface do motorista, o aplicativo permite a comunicação com a operadora, que acompanha, em tempo real, o seu desempenho. O conjunto de dados armazenados pelo UBus pode ser útil para melhoria da mobilidade em determinada região ou cidade. “O Big Data permite que se analise o comportamento do usuário e o próprio trânsito. Hoje, esse tipo de informação é bastante valioso para o gestor”, afirma Freitas.

A solução pode ser usada em qualquer tipo de frota ou serviço, de acordo com a necessidade da empresa. “Em São Bernardo, começaremos com vans, mas é possível aplicar o sistema em fretamento e até no transporte urbano regular. Quanto ao preço das passagens, depende do operador e do que será oferecido”, completa Freitas. ■

e mais conforto, é uma forma de atrair novos passageiros para o transporte coletivo ou reconquistar aqueles que deixaram de usar o transporte coletivo”, diz.

Freitas também acredita que a ferramenta ainda ajuda na gestão do transporte, já que detecta os pontos e regiões em que há maior demanda de passageiros, além de mostrar quais origens e destinos são mais procurados. “Para o operador, o UBus é muito interessante, pois permite que ele se organize de acordo com a demanda. Por exemplo, em

transporte

Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104

GELADEIRAS para ÔNIBUS



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



Geladeiras



Geladeiras



Aquecedores de Líquidos



Bebedouros



Geladeira com Móvel e Aquecedores



Inovação e boas práticas

A 5ª Semana UITP América Latina atraiu mais de 250 participantes, de nove países, que discutiram experiências e soluções em mobilidade urbana no contexto regional

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A quinta edição da Semana UITP América Latina, que ocorreu em março, em São Paulo, sediou o 2º Encontro de Autoridades Públicas de Mobilidade Urbana da América Latina, quando foram apresentadas diferentes iniciativas implementadas na região. O evento contou também com o seminário de ITS, que discutiu as novidades relacionadas aos sistemas inteligentes de transportes, mostrando o que operadores, autoridades e empresas do setor estão fazendo para um melhor planejamento do transporte público e quais melhorias a tecnologia pode acarretar ao transporte público.

De acordo com Jerome Pourbaix, diretor regional da UITP, uma das tendências mundiais em mobilidade é disponibilizar aos usuários dos sistemas de transportes diferentes meios de pagamento, principalmente soluções voltadas para aparelhos móveis e smartphones. A segurança dos

dados e da arrecadação do sistema são as maiores preocupações na atualidade. “São as inovações tecnológicas que possibilitam a redução de custos. A inteligência artificial (IA) pode trazer mais segurança ao transporte público, combatendo fraudes e evasão de divisas”, afirmou.

Ticketing ou bilhetagem é um elemento fundamental para uma mobilidade efetiva. Atualmente, a tecnologia precisa lidar com vários tipos de tarifa e meios de pagamento. A bilhetagem passou por várias transformações: dos bilhetes de papel clássicos para cartões sem contato ou mesmo telefones inteligentes. “O ticketing no transporte público completa 100 anos. E a principal tendência da atualidade nessa área é a coleta e análise de dados e suas derivações”, disse Stenio Franco, CEO da Idea Partners. O setor busca incrementar a eficiência operacional e se adaptar aos novos desafios no gerenciamento de arquiteturas

inovadoras de tarifas e tecnologias.

Franco também destacou que houve uma mudança na forma de se lidar com o assunto. “Hoje, a mobilidade é vista, cada vez mais, como serviço (Mobility as a Service ou MaaS) em vários países, o que tem carretado novos paradigmas no setor de transportes”, explicou. Nessa perspectiva, plataformas digitais estão em desenvolvimento para a integração dos meios de deslocamento, planejamento de rotas, emissão de passagens e pagamento de tarifas, pensadas sob um ponto diferente de olhar e tratar a mobilidade. Jurandir Fernandes, presidente da Divisão América Latina da UITP lembrou que a primeira cidade brasileira a utilizar a bilhetagem foi Campinas. “Houve uma evolução muito grande nesses 22 anos”, disse.

Para João Ronco Júnior, diretor da Prodata Mobility Brasil, a bilhetagem ainda deve evoluir bastante, em especial no que se refere à segurança. “Futuramente, os cartões de transporte deverão acabar. O usuário terá um ID, e os seus dados ficarão armazenados na nuvem, de forma mais segura. Hoje, quando o cartão é clonado ou há algum tipo de fraude, é necessário desenvolver softwares para proteção. Com a nuvem isso não será mais necessário. Mas, para usar essa tecnologia, os ônibus precisam estar totalmente conectados”, explicou.

Ronco Júnior afirmou que ainda há algumas dificuldades devido à infraestrutura digital do Brasil, que tem muitas “áreas de sombra” onde é impossível se conectar à internet. Entretanto, na opinião do executivo, o país está em sintonia com as mais

novas tendências tecnológicas que visam à segurança da operação. “Em março, estivemos na conferência sobre ITS, promovida pela UITP, na Alemanha, e constatamos que a maior preocupação é exatamente com essa questão. Por aqui, já estamos trabalhando para desenvolver novas soluções nesse sentido”, afirmou.

CIDADES CONECTADAS

– Lisboa foi um dos casos apresentados durante o evento. O novo sistema Ticketing Calypso passou a ser usado pelas nove operadoras de transportes privados que atuam na capital de Portugal. O sistema é coordenado pela OTLIS, um grupo de empresas de transportes, criado em 1996, e dedicado a desenvolver, implementar e gerir novas tecnologias na área da bilhetagem sem contato. O sistema conta com um software para os terminais de inspeção dos cartões. “A Calypso fornece consultoria, além de fazer a instalação e operacionalização, manutenção e atualização”, explicou Paulo Barreto, responsável pelo setor de Ticketing e Embedded Frameworks da CNA Calypso.

A Calypso Networks Association (CNA) reúne operadores, autoridades e fornecedores que implementam o Calypso, uma plataforma aberta emitida a partir de um projeto da União Europeia para garantir um alto nível de segurança para transações sem contato e para fornecer interoperabilidade técnica entre redes, propiciando um ambiente para provedores de serviços múltiplos. As principais tarefas do CNA são definir e direcionar as especificações de referência, uma política de certificação e contribuir para o processo de padronização internacional.

No Brasil, apesar das dificuldades, também têm surgido inovações. A secretária



Jerome Pourbaix: “São as inovações tecnológicas que possibilitam a redução de custos”

convencionais e duas para crianças (bike kids), chegando a 49 pontos de compartilhamento de bicicletas. No ano passado, foi implantado o sistema de bilhete único em Brasília, que permite a integração entre os modais existentes dentro de três horas, por uma tarifa de R\$ 5. Por enquanto, o cartão não pode ser usado para o aluguel das bicicletas.

Uma pesquisa realizada pela UITP, em parceria com o CittaMobi, mostrou que a segurança também é uma das principais preocupações das pessoas que utilizam o transporte público. Nieve Chaves, sócia-fundadora da Cittati, apresentou os resultados do estudo. A enquete ouviu 48,8 mil usuários, em mais de 80 cidades, de 26 de fevereiro a 6 de março deste ano. Entre os entrevistados, 81% afirmaram se sentir inseguros no transporte público. A percepção de insegurança é justificada pelo receio de ser assaltado ou roubado dentro do transporte público para 40% dos entrevistados ou pela sensação de vulnerabilidade enquanto aguarda o transporte (26%). A maioria dos participantes (69%) utiliza o transporte público porque não possui veículo próprio.

Ana Waksberg Guerrini, responsável por Políticas Públicas e Pesquisa da 99, anunciou que a empresa firmou uma parceria com a prefeitura de Porto Alegre para realizar um mapa de fluidez do trânsito. A parte técnica do estudo, que foi anunciado no evento, está em andamento e pretende identificar os principais pontos de problema no trânsito da cidade. Em dois meses, a Empresa Pública de Transporte e Circulação (EPTC) da capital gaúcha pretende divulgar os primeiros resultados. ■

de Mobilidade Urbana de Natal (RN), Elequicina Santos, falou sobre a abertura dos dados do transporte no município, que junto com São Paulo, é uma das primeiras cidades da América Latina a apresentar esses conteúdos de forma transparente por meio de plataformas digitais. O Portal da Transparência da Mobilidade Urbana da capital potiguar disponibiliza informações referentes à bilhetagem eletrônica, passageiros transportados, itinerários das linhas, localização dos veículos. A ferramenta tem por objetivo fornecer à população acesso aos dados da mobilidade urbana, seja por meio de arquivos de dados abertos, seja por serviços públicos de software. A população poderá também sugerir melhorias, uma vez que os dados estão disponíveis para consultas e pesquisas.

Circula Brasília é um programa de mobilidade urbana implementado no Distrito Federal. “Temos investido na melhoria do transporte público de Brasília, sempre com foco na integração dos modais, inclusive das bicicletas”, explica Fábio Damasceno, secretário de Mobilidade de Brasília. O poder público está fazendo a ampliação do compartilhamento de bicicletas. Atualmente, são 450 unidades e 45 estações, mas serão construídas mais duas estações

Empresa do Rio Grande do Sul compra novos ônibus Marcopolo



A Soul – Sociedade de Ônibus União Ltda. –, com sede na cidade de Alvorada, no interior do Rio Grande do Sul, adquiriu sete ônibus Marcopolo, modelo Torino articulado.

“Estamos muito entusiasmados com este fornecimento. Primeiro, porque desde 2010 não fornecíamos veículos para a Soul e, também, em razão de o Torino articulado ser um modelo com mais espaço, conforto e segurança para os passageiros, além de eficiência na operação e baixa manutenção”, afirma Rodrigo Pikussa, diretor de negócio ônibus da Marcopolo.

Com capacidade para transportar 146 passageiros, o Torino articulado é um dos modelos Marcopolo mais vendidos por suas características

técnicas e benefícios para os passageiros e operadores. Foi desenvolvido para atender tanto ao padrão de vias segregadas básicas quanto dos sistemas BRT. O modelo apresenta visual moderno e dispõe de conjuntos óticos dianteiro e traseiro que incluem luz diurna, proporcionando mais segurança no trânsito urbano.

Com 20,4 metros de comprimento, o Torino articulado possui chassi Volvo B340M e sua maior largura interna, com 2,55 metros, permite amplo espaço para circulação, mais ergonomia e praticidade para motorista e cobrador. A iluminação interna é em Led, os tapetes são antiderrapantes e as poltronas City estofadas têm boa ergonomia.

Passage Livre da EMTU supera números do ano passado

Com a digitalização completa do processo de solicitação do Passage Livre e do Passage Escolar (meia tarifa), utilizados nas linhas intermunicipais gerenciadas pela Empresa

Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU), o número de benefícios emitidos em 2018, até março, ultrapassa a quantidade entregue aos alunos no mesmo período do ano

Iveco Bus concretiza mais uma venda no Peru

A Iveco Bus, marca da CNH Industrial, amplia a presença na América Latina ao concretizar mais uma venda do chassi 170S28 no Peru. Foi um lote com 37 unidades para a Corporación Ares Servicios Generales, da cidade de Trujillo, uma das maiores operadoras de transporte de passageiros no norte do país. No início deste ano a montadora vendeu 14 unidades do modelo para empresas peruanas.

Na cidade de Trujillo os ônibus farão o transporte diário, fretamento intermunicipal, de aproximadamente duas mil pessoas, segundo Ricardo França, gerente de vendas para importadores da Iveco Bus na América Latina.

O financiamento dos 37 veículos foi realizado por meio da

concessionária Iveco Motored, do Grupo Ferreycorp.

O chassi 170S28, com carroceria Mascarello Roma M4, tem capacidade para 52 passageiros, amplo bagageiro e televisor multimídia no salão, reúne atributos como resistência, baixo custo de manutenção e alta tecnologia, além de apresentar evoluções tecnológicas para oferecer ao cliente a garantia de um produto robusto.

Projetado e fabricado no Complexo Industrial da Iveco no Brasil, em Sete Lagoas (MG), o modelo de 17 toneladas opera em frotas de grandes empresas nos países da América Latina. No Peru, o chassi já está presente nas empresas El Rápido, Nueva América, Kusa e Ares, consolidando a presença da Iveco Bus no país.



passado.

Nas regiões metropolitanas da Baixada Santista (RMBS) e Campinas (RMC), o Passage Livre neste ano já excedeu 22% do que foi emitido até março do ano passado; em Sorocaba (RMS), 25%; no Vale do Paraíba/Litoral Norte alcançou o mesmo número de benefícios

em relação ao mesmo período do ano passado.

Em São Paulo (RMSP), onde o número de benefícios emitidos é mais do que o dobro dos somados das outras quatro regiões, quase 90% do que foi entregue no ano passado até março de 2017 estão nas mãos dos estudantes.

Aplicativo Partiu SBCTrans supera a marca de 110 mil downloads



O aplicativo Partiu SBCTrans já superou a marca de 110 mil downloads. Lançado de forma

pioneira no segundo semestre de 2017 pela SBCTrans, operadora de transporte do ABC

paulista, o aplicativo, que pode ser baixado e usado gratuitamente, em celulares dos sistemas Android e iOS, informa em tempo real, com dados atualizados a cada 15 segundos, a localização dos coletivos, as linhas, itinerários e a previsão de passagem pelos pontos de cada uma dessas linhas.

Segundo Milena Braga, diretora-executiva da SBCTrans, o objetivo é que os cerca de

250 mil municípios que utilizam o transporte público em São Bernardo do Campo façam o download e tenham acesso ao pioneiro serviço. “É um importante benefício para toda a população e demonstra que a tecnologia aliada a um serviço de elevado padrão de qualidade pode transformar a percepção do usuário e permitir que se programe, facilitando a sua vida”, explica Milena.

SBCTrans melhora deslocamento de pacientes com mobilidade reduzida

Com objetivo de facilitar o acesso ao Centro Especializado de Referência (CER), que atende pessoas com deficiência visual, física e auditiva, a SBCTrans, operadora de transporte urbano de São Bernardo do Campo e um dos mais importantes do ABC Paulista, alterou o itinerário da linha 53 que faz o trajeto Selecta/Rudge Ramos. O novo trajeto irá beneficiar diariamente cerca de 500 pacientes que realizam tratamento na unidade de saúde.

Segundo Milena Braga Romano, diretora executiva da SBCTrans, o trajeto anterior fazia com que os pacientes descessem do ônibus à distância de cinco quarteirões do local do atendimento. “Temos que olhar a acessibilidade de uma forma mais ampla. Ela é prioridade na nossa administração.

Não basta colocarmos ônibus acessíveis, se não olharmos também para importantes informações, como a distância ou percurso de uma linha. Resolvemos modificar o trajeto da linha 53 para facilitar o acesso das pessoas que procuram o atendimento no CER. Assim, estamos dando a nossa contribuição para uma sociedade mais justa e íntegra.”

O novo trajeto da linha 53, com saída na Rua Pedro Mendes (Terminal Parque Selecta) até a Avenida Dr. Rudge Ramos (Terminal Vila Império), passará por importantes vias da cidade: Avenida Caminho do Mar, Avenida Senador Vergueiro, Avenida Brigadeiro Faria Lima e Avenida General Barreto de Menezes. A mudança incluirá as ruas Warner e Eduardo Yoshimoto, no Jardim Hollywood.

Guarulhos recebe 100 novos ônibus

A Viação Urbana Guarulhos e a Empresa de Ônibus Vila Galvão colocaram em operação no início de maio 100 novos ônibus.

Os veículos contam com novo design, mais atual e moderno, com pinturas nas cores azul, verde e amarelo, que circulam, respectivamente, nas áreas 1, 2 e 3. Os desenhos foram desenvolvidos exclusivamente para o transporte de Guarulhos e têm como objetivo auxiliar o usuário na identificação dos veículos da frota e suas áreas de operação, possibilitando uma melhor avaliação do serviço.

Os novos ônibus estão equipados com tecnologias de GPS, biometria facial e rampa elevatória para acessibilidade, existentes em 100% da frota. Os veículos possuem suspensão a ar, que absorve ainda

mais o impacto do viário e melhora a condução do ônibus pelo motorista, trazendo mais conforto aos passageiros.

Segundo Márcio Pacheco, diretor executivo a Associação das Concessionárias de Transporte Urbano de Passageiros de Guarulhos (Guarupass), o investimento nos novos coletivos demonstra o compromisso das concessionárias com o desenvolvimento do transporte coletivo da cidade. “A Guarupass está sempre em busca de soluções para melhorar a experiência dos usuários do transporte urbano. Essa fase de renovação deve ser concluída até junho deste ano, quando chegarão mais 20 ônibus da Viação Campo dos Ouros para a área 3, totalizando 120 veículos novos para a cidade”, afirma Pacheco.

Viação Cometa comemora 70 anos de atividades

Para celebrar a data, o ônibus Flecha Azul da empresa vai realizar 70 viagens exclusivas em maio e junho, percorrendo vários trajetos que saem de São Paulo e atravessam estados do Sudeste e do Sul



O ônibus Flecha Azul foi totalmente remodelado para fazer as viagens comemorativas

O ônibus Flecha Azul da Viação Cometa, um ícone nas décadas de 60 e 70, volta às estradas em comemoração aos 70 anos da empresa. Totalmente remodelado e com infraestrutura de um ônibus convencional equipado com ar-condicionado e wi-fi, tendo como diferencial os bancos revestidos em couro, este veículo na cor azul, cinza metálico e bege vai realizar 70 viagens exclusivas entre os dias 1 de maio e 12 de junho.

“O Flecha vai percorrer vários trajetos, saindo de São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Franca, São José do Rio Preto, Poços de Caldas, Curitiba, entre outros”, informou a Cometa. Todos os destinos e horários podem ser acessados no site: <http://www.viacaocometa.com.br/viagem-flecha>

Em comemoração aos 70 anos da empresa, o Museu Catavento realizou em São Paulo a exposição Ônibus de Memória. No local, os visitantes puderam conhecer a história da empresa por meio de peças que fizeram parte de todos os anos de operação e conhecer de perto os modelos antigos e recentes que mostram o processo evolutivo traçado pela empresa ao longo desses anos.

HISTÓRIA – A história da Viação Cometa começa em 1937, quando o aviador italiano Tito Mascioli decidiu morar no Brasil, em São Paulo, no bairro do Jardim América, após chegar ao país pela primeira vez tripulando uma esquadrilha composta por 14 aviões Savoia-Marchetti S.55 da Aero-náutica Italiana.

Ele se tornou cunhado do agrimensor Arthur Brandi que, em 1937, estava realizando um loteamento no bairro do Jabaquara, zona sul de São Paulo, mas enfrentava dificuldades para vender os terrenos pelo fato de o bairro ser muito distante da região central de São Paulo e não havia transporte.

Para estimular as vendas, Tito Mascioli decidiu, por meio de concessão pública, criar uma linha de ônibus urbanos que ligasse o Jabaquara e a Praça da Sé, no centro da cidade. Foram compradas seis licenças e com elas nasceu a Auto Viação Jabaquara.

Mascioli logo percebeu que havia um grande futuro no ramo de transporte de passageiros e passou a dar grande atenção ao setor. Em pouco tempo, a Auto Viação Jabaquara tornou-se a maior empresa de ônibus urbano de São Paulo, controlando 40% do transporte coletivo do município, com exemplar qualidade nos serviços prestados.

Em nove de março de 1947, com a criação da Companhia Municipal de Transportes Coletivos (CMTC), a Auto Viação Jabaquara teve as suas linhas encampadas. Mesmo trabalhando como tesoureiro na CMTC, Mascioli não conseguiu receber indenizações pelas linhas de ônibus apropriadas pela empresa pública.

No mesmo ano, ele comprou a Empresa Auto Viação São Paulo-Santos Ltda., que havia sido constituída em fevereiro de 1943. Em fevereiro de 1948, a empresa passou a se chamar Auto Viação São

Paulo-Santos S.A. e em 07 de maio de 1948 teve sua denominação alterada para Viação Cometa.

Em 1950, iniciava atuação no transporte coletivo da cidade de Campinas, interior de São Paulo, operando com o nome de Viação Cometa. Em 1988 deixou as operações em Campinas e suas linhas foram divididas entre duas empresas após concorrência pública.

CRESCIMENTO – O crescimento da Viação Cometa se deu por meio da compra de empresas de ônibus e linhas existentes. Em junho de 1949 incorporou a Expresso Bandeirantes Viação e em outubro de 1950 compra a Rápido Serrano Viação, mantendo este nome para algumas linhas.

A partir de 1950 cria linhas novas com os itinerários São Paulo-Campinas, São Paulo-Jundiaí e São Paulo-Sorocaba. No mesmo ano assume operações urbanas em Campinas, sucedendo à Empresa Sorocabana de Transportes Coletivos. Em dezembro de 1951 cria a primeira linha interestadual, São Paulo-Rio de Janeiro.

Em 1953 devido à concorrência, é obrigada a aumentar a frota da linha São Paulo-Rio de Janeiro e compra 30 ônibus americanos GM Coach modelo PD-4104, considerados os mais modernos da época, por incorporarem soluções que eram inovações no Brasil, como o motor de 211 cavalos de dois tempos Detroit Diesel 6-71, carroceria de alumínio, suspensão a ar e ar-condicionado.

Em 1961 inicia a operação de São Paulo para Curitiba, utilizando na frota ônibus GM PD-4101 e PD-4103, remanescentes de uma aquisição de linhas do interior de São Paulo, feita à Expresso Brasileiro de Viação Limitada (EBVL).

Em 1964 surge a parceria Cometa-Scania com os ônibus conhecidos como Papos Amarelos, com chassi Scania B-75, encarroçados pela Ciferal. Dois anos mais tarde, figuram como carros novos na frota

da empresa os Flecha de Prata, com chassi Scania B-76, e os monoblocos O-326 HL de primeira geração, oriundos de uma compra de cessão feita junto ao controlador da antiga Rápido Serrano. Os monoblocos receberam o nome Flecha Azul.

A Cometa comprou mais algumas unidades do O-326, já da segunda geração, em 1968, operando a linha de Curitiba com estes veículos de frente reta que lembrava os monoblocos O-355 mais tarde lançados, porém com faróis retangulares envolventes.

Nos anos 80, a frota total da companhia era composta de ônibus com carroceria em alumínio. Apesar de ser mais caro, a Viação Cometa via vantagens no ônibus de alumínio, que além de a manutenção ser mais fácil, o veículo era mais leve e gerava economia no consumo de combustível e no trem de força, já que o menor peso provocava menos desgaste dos componentes.

Inicialmente os veículos eram, em sua maioria, comprados da americana General Motors, mas na década de 1960, com o fim das importações determinado pelo governo federal para incentivar a expansão da indústria nacional, a empresa acabou buscando novas soluções para a renovação da frota, passando a comprar carrocerias de alumínio da Striulli, que fabricava aqui sob a licença da montadora americana.

A Cometa teve em sua frota muitos ônibus desta encarroçadora, montados sobre chassis Mercedes-Benz O-326, mas por não oferecer o mesmo desempenho e relação custo-benefício dos ônibus da GM, acabaram sendo descartados no começo da década de 1970.

Em março de 1983, a Cometa começa a produzir seus ônibus, com a série de veículos Flecha Azul que durou até o ano 2.000. Em 2001, após a saída de um dos herdeiros de Tito Mascioli da sociedade da empresa, a companhia acabou sendo adquirida pelo grupo JCA, controlador de empresas Auto Viação Catarinense,

Rápido Ribeirão Preto, Auto Viação 1001, Expresso do Sul e outras transportadoras.

A partir desta fase transitória de comando, a empresa passou a adquirir carrocerias da Marcopolo, um dos mais tradicionais fabricantes de carrocerias.

O fornecimento de chassis também foi alterado, havendo quebra da parceria de quase 40 anos de exclusividade com a Scania. Foram adquiridos na ocasião chassis Mercedes-Benz O-500 R, O-400 RSD (para os Double Deckers), o Volvo B-10 R e Scania K-124 IB 8x2 (também para os double deckers).

Nos anos seguintes, as negociações se resumem à compra de chassis Scania para ônibus convencionais, leitos e double decker em 2003, para modelos executivos em 2004 e para modelos executivos e convencionais em 2005.

Em 2006 os chassis eram Mercedes-Benz O-500 RS para convencionais e executivos e Volvo B-12 R para executivos e executivos leitos Double Class.

Em 2010, a Cometa passou a padronizar totalmente a frota e a adquirir por padrão carrocerias da Marcopolo, baseadas na linha G7. As compras de carrocerias unificaram-se na linha rodoviária, com o Marcopolo Senior, o Paradiso 1050 e o Paradiso 1200.

Após a aquisição da empresa pelo grupo JCA, toda a companhia foi redesenhada e renovada. Hoje a Cometa opera em mais de 140 destinos em quatro estados diferentes, com uma moderna frota com mais de 600 ônibus, desde os convencionais, até os executivos, semileito, leito e leito-cama.

Entre as iniciativas empregadas pela Cometa para melhorar a experiência do passageiro estão: sala VIP nas principais rodoviárias; ônibus com poltronas reclináveis 180 graus; wi-fi a bordo; entrada individual para USB nas poltronas; e ar-condicionado com controle de intensidade individual. A empresa também atua no transporte de encomendas. ■

São 383 mil ônibus em circulação no país

O número de ônibus que que rodam nas cidades e nas rodovias brasileiras declinou 0,9% no ano passado e a idade média aumentou de nove anos e onze meses para dez anos e dois meses

SONIA MORAES



A frota de veículos que circulam pelas estradas brasileiras (incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus) apresentou um crescimento de 1,2% em 2017 em comparação com o ano anterior, totalizando 43,4 milhões de veículos, segundo levantamento realizado pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças).

A maior quantidade de veículos rodando pelo país no ano passado teve a contribuição dos automóveis, cuja frota cresceu 1,1% e fechou 2017 com 36 milhões de unidades. O número de comerciais leves aumentou, 1,8% atingindo 5,1 milhões de veículos, e o de caminhões avançou 0,2%, totalizando 1,8 milhão de veículos. A frota de ônibus teve uma redução de 0,9% em 2017 em comparação com 2016, totalizando 382,3 mil unidades.

Dos mais de 43 milhões de veículos que transitam no país, 37,4 milhões são veículos nacionais e 5,9 milhões são importados, que participam com 13,8% da frota

circulante total. A maior concentração destes veículos, que corresponde a 56,1%, está na região sudeste, sendo 36,8% no Estado de São Paulo, 10,4% em Minas Gerais e 8,9% no Rio de Janeiro.

No Rio do Sul circulam 8,5% da frota brasileira, no Paraná 8,1% e em Santa Catarina 4,9% dos veículos. Em Goiás estão 2,9%, na Bahia 2,7%, em Pernambuco 2,3% e no Distrito Federal 2,3%.

Segundo o Sindipeças, dos 43,4 milhões de veículos que circulam pelas estradas brasileiras, 30% (que correspondem a 12,9 milhões) têm até cinco anos de idade, 35% (equivalente a 15,1 milhões) possuem entre seis e dez anos, 17% (7,5 milhões) entre 11 e 15 anos, 12% (5,2 milhões) entre 16 e 20 anos e 6% têm mais de 20 anos de idade. Entre os caminhões que circulam pelo país, a idade média em 2017 era de dez anos e oito meses e a dos comerciais leves, de sete anos e 11 meses. A idade média dos ônibus aumentou de nove anos e 11 meses para dez anos e dois meses.

Os automóveis possuem nove anos e seis meses de idade. “A frota envelheceu devido à queda na entrada de veículos novos, por conta da crise econômica”, avalia Elias Mufarej, conselheiro do Sindipeças responsável pela área de reposição.

O Sindipeças apurou que os veículos movidos a bicomustível (com motor flex), que em 2007 eram 17,7% da frota, representaram mais da metade da frota total em 2017, chegando a 62,7%. Os movidos à gasolina, que há dez anos eram 62,7% da frota, obtiveram no ano passado 26,5% de representatividade. Somados, as duas categorias atingiram cerca de 90% dos automotores circulantes.

A frota movida apenas a álcool vem diminuindo ano a ano, de 9,5% em 2007 para 0,7% em 2017, e a frota de veículos movidos a diesel manteve a participação observada em anos recentes e alcançou 9,9% do total que circula no país. Os veículos movidos a GNV, os tetrafuel e os híbridos elétricos não são estão presentes nas informações utilizadas, por terem participação inexpressiva.

Sobre a proporção de veículo por habitante o Sindipeças apurou que em 2017 havia no Brasil 4,8 habitantes por veículo, mantendo-se estável desde 2015. Na comparação entre 2017 e 2007, essa relação caiu 34,2%. A pesquisa do Sindipeças é realizada anualmente há mais de 20 anos e baseia-se na venda de veículos no mercado interno desde 1957. São feitos cálculos precisos por modelo, considerando-se índices de mortalidade para linha leve e pesada. ■

Todo o controle da sua frota em suas mãos.



fleetify

SISTEMA DE MONITORAMENTO

www.reibrasil.com.br



REI Brasil, há 15 anos oferecendo as melhores soluções em monitoramento.
Produtos homologados e com garantia de 1 ano.

CONHEÇA NOSSOS DVRs



SD5
4 canais

  
Câmeras GPS Acelerômetro



HD5
6 ou 12 canais

   **4G/LTE**
Câmeras GPS Wi-Fi 3G/4G  Acelerômetro



REI

Sua melhor imagem a bordo

(19) 3500.4860
(19) 3500.4859

www.reibrasil.com.br


EMPRESA NACIONAL

Cittati

uma cidade melhor passa por aqui

Com uma nova marca, a Cittati inicia um novo momento. Consolidada como empresa de tecnologia, com soluções que melhoram a vida das pessoas e impactam cidades, utiliza visão estratégica, inovação, big data e inteligência artificial para conectar cidadãos, gestores públicos e empresas.

O aplicativo de mobilidade desenvolvido pela Cittati, o CittaMobi, que já conquistou mais de seis milhões de downloads em várias cidades do Brasil, também está de cara nova. Baixe e confira.

www.cittati.com.br