



TECHNI bus

TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

OTM Ano 22 - N° 108 - R\$ 18,00
www.otmeditora.com.br

FABRICANTES CONFIAM NA REAÇÃO DO MERCADO

TRANSPÚBLICO



CARROCERIAS



Marcopolo busca se manter no topo com linha Viale



Comil lança duas versões do Versatile Gold



Neobus aposta no modelo rodoviário N10



Estreiam o Foz 2.400 e o Solar reestilizado da Caio

CHASSIS



Volvo destaca chassi B270F com suspensão pneumática



Modelos urbanos Mercedes-Benz ganham bolsa de ar



VW 18.280 OT LE é a menina dos olhos da MAN



Agrale entra no mercado dos médios com MA 17.0



Em seu estande, Scania prioriza o F 250 urbano



Iveco apresenta modelo rodoviário Eurorider

S170



Irizar adota uma nova imagem visual

Mercedes-Benz produz 2 milhões de veículos comerciais no Brasil

Marcos Bicalho, da NTU, avalia atual conjuntura do transporte público

Nova fábrica da Comil em Lorena será concluída em setembro

Irizar projeta vender 800 modelos i6 no Nordeste

Grupo Comporte renova frota com ônibus Scania F 250

Volvo híbrido em Curitiba confirma economia no consumo de combustível

Licitação vai modernizar sistema de transporte em Brasília

Uberaba se prepara para operar corredores de BRT

LEMFÖRDER



Em time que está ganhando não se mexe.

Líder original

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

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



www.zf.com/br/lemforder



Faça revisões em seu veículo regularmente.

Transpúblico: oportunidade para apontar um novo rumo

As manifestações que revolveram o Brasil nos últimos dias trazem enormes desafios a todos os envolvidos com os transportes públicos, atividade em que o negócio do ônibus exerce papel central.

Entender as reivindicações, propor alternativas e se preparar para um possível novo modelo de gestão certamente vão fazer parte dos debates no seminário nacional dos transportadores urbanos a ser realizado paralelamente à exposição Transpúblico, evento mais importante do setor que acontece num momento histórico de transformações da sociedade brasileira.

Entre a indústria, os expositores pretendem se adiantar aos fatos, fazendo os operadores entenderem que o momento é de apostar nos investimentos em tecnologia, visando à melhoria da qualidade dos serviços. Assim, haverá garantia da rentabilidade com o uso de equipamentos que reduzem gastos com manutenção e combustíveis.

As fabricantes de carrocerias também recorrem a novos materiais e sofisticação para proporcionar conforto aos usuários e condutores, cujo bem-estar é o primeiro passo nesta complexa engrenagem do transporte sobre pneus.

Toda a cadeia de fornecedores sabe que daqui para frente também será muito mais exigida, já que, de repente, gestores e operadores são surpreendidos com a redução de tarifas sem que as autoridades sequer tenham tido tempo para formular uma equação financeira que garanta a viabilidade financeira do negócio dos transportadores do sistema urbano de passageiros.

Diante de um primeiro semestre de recuo de vendas numa base já fraca em relação a 2012, a Transpúblico ainda tem a missão de puxar os negócios nos últimos seis meses deste enigmático ano 2013.

Os últimos acontecimentos não vão deixar espaço para o comodismo. A Transpúblico 2013 tem uma grande oportunidade para apontar um novo rumo. Empresários, gestores, executivos da indústria e líderes de entidades já demonstraram em muitas outras ocasiões no passado massa crítica para manter o avanço dos negócios, por mais nebuloso que fosse o horizonte.

Agora, temos a certeza, também não será diferente.

**REDAÇÃO
DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti,
Sonia Moraes, Wagner de Oliveira
Carla de Gagnani (Transportemídia, portal de notícias)

EXECUTIVOS DE CONTAS

Alcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues
vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
glenda@otmeditora.com.br

CURSOS CORPORATIVOS

Ana Paula Duarte
anapaula@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

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

Tiragem

15.000 exemplares

Impressão

Neoband

Assinatura anual: TM R\$ 180,00 (seis edições e quatro anuários);
TB R\$ 160,00 (Seis edições e três anuários).

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

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são
necessariamente as mesmas da OTM Editora.
A edição circula no mês subsequente ao da capa.



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

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

Filiada a:



SUMÁRIO

TRANSPORTE PÚBLICO

O diretor da NTU Marcos Bicalho dos Santos afirmou que a conjuntura social pode contribuir para melhor qualidade do transporte público 6

TRANSPÚBLICO 2013

Um dos eventos mais importantes do setor de ônibus busca movimentar negócios no segundo semestre deste ano 10

CARROCERIAS

• Para se manter na liderança do mercado, Marcopolo mostra os seus modelos Viale BRT, BRS e o urbano Torino 12

• CAIO

Caio lança ônibus para aumentar participação de vendas no segmento urbano e de fretamento 16

• Comil lança duas novas versões do Versatile Gold para substituir geração anterior do modelo 18

• Neobus aposta no modelo N10 para ampliar vendas tanto no mercado interno quanto no exterior 22

• IRIZAR

Irizar adota nova identidade visual para espelhar expansão da empresa e a evolução da marca no mundo 24

CHASSIS

Mercedes-Benz, MAN, Volvo, Scania, Agrale e Iveco apresentam na Transpúblico novas soluções em chassis para aumentar a eficiência e reduzir os custos operacionais 28

BALANÇO

Mercedes-Benz chega à produção de 2.000.000 de veículos no Brasil e muda comando para manter liderança em ônibus e retomar dianteira em caminhões 36

URBANOS

Grupo Comporte compra 17 unidades para testar o F250 da Scania para avaliar desempenho do novo urbano com motor dianteiro sob condições reais da operação 40

VOLVO HÍBRIDO

Com o fim da produção de ônibus urbanos com motores a diesel na Suécia, Volvo volta a sua estratégia para a "eletromobilidade urbana" 44

MERCADO

Irizar reforça presença no Nordeste com a expectativa de vender cerca de 800 veículos modelo i6 até o final deste ano 50

DEZ ANOS

Mascarello comemora seu primeiro aniversário de dez anos e reafirma compromisso com o Paraná, estado onde construiu sua fábrica 52

PRODUÇÃO

A nova fábrica da Comil, no interior de São Paulo, já está com 75% das obras concluídas e deverá ser entregue até o final de setembro próximo 54

UITP

Feira em Genebra, na Suíça, mostra novas soluções para o desenvolvimento do transporte público em todo o planeta 56

URBANO

• Brasília abriu licitação para reestruturar seu sistema de transporte coletivo urbano e renovar a frota 64

• Uberaba se prepara para pôr em funcionamento o seu BRT, que terá inicialmente 4 articulados Mercedes 68

• Jornada Mundial da Juventude deverá movimentar cerca de 20 mil ônibus no Rio de Janeiro 70

• A Metra vai receber 20 superarticulados Mercedes-Benz que vão rodar no corredor metropolitano paulista 72

ANTP

Nova publicação da entidade pretende aproximar operadores e gestores municipais de transporte 78

SÃO PAULO

Fretados estão liberados para circular por 21 vias da cidade antes restritas, mas só podem parar nos pontos já determinados 80

FRETAMENTO

Empresários mostram como os ônibus fretados contribuem para aumentar a produtividade das empresas contratantes e preservar o meio ambiente 82

SINERGIA

Congresso da Associação Latino-Americana de Sistemas Integrados e BRT aceitou a participação de operadores privados e da indústria 84

TECNOLOGIA

Com carteira de 1.000 clientes e 4.000 fornecedores, BGM Rodotec lança portal de compras 90

ANTIFRAUDE

Alltec aprimora tecnologia com o lançamento de sistemas de controle de passageiros e monitoramento 94

TI

Operadoras do transporte rodoviário buscam novos sistemas para agilizar as vendas de bilhetes 96

INTERNACIONAL

Nova operação da empresa angolana Macon começa a transportar passageiros entre Luanda e Windhoek 100

GESTÃO

Toda a frota da Viação Cometa e Expresso do Sul terão sistema GPS para facilitar gestão dos veículos 104

GUIA DE EXPOSITORES DA TRANSPÚBLICO 106

PNEUS

Nova fábrica da Dunlop no Paraná projeta produção diária de 15 mil pneus até 2015 140

RENOVAÇÃO

Expresso Princesa dos Campos investe R\$ 17 milhões na aquisição de 30 novos ônibus Top Line com poltrona leito e executivo no mesmo piso 144

COMERCIAL LEVE

Sprinter aumenta participação no mercado com estratégia afiada de marketing e pontos específicos para venda das mais de 50 versões do produto 154

Financiamento Safra



Adquira seu bem com maior prazo e menor custo.

O Finame e o Leasing Safra são as soluções ideais para renovar ou ampliar sua frota de ônibus*. No Safra, você tem agilidade no processo de aprovação, prazos flexíveis e taxas competitivas.

**CONSULTE UM GERENTE SAFRA
OU LIGUE PARA:**

Grande São Paulo: (11) 3175-8399/7327/9921
Atendimento das 9 às 18h (horário de Brasília)
Av. Brasil, 78 - Centro - Poá - SP



Safra

* As despesas somente serão dedutíveis quando o bem arrendado estiver relacionado intrinsecamente com a produção e comercialização de bens e serviços, nos termos dos artigos 299 e seguintes do RIR/1999. Sujeito à análise e aprovação de crédito. Atendimento aos Portadores de Necessidades Especiais Auditiva e Fala / SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 772 5755. Atendimento 24 horas, 7 dias por semana. Ouvidoria (caso tenha recorrido ao SAC e não esteja satisfeito/a): 0800 770 1236. Atendimento de 2ª a 6ª feira, das 9 às 18h, exceto feriados.

Mobilidade exige busca de novas soluções

Seminário Nacional da NTU debate meios para melhorar as condições dos transportes públicos no País, com a participação de especialistas estrangeiros, em um momento de questionamentos e insatisfações

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

Nunca se discutiu tanto a questão da mobilidade urbana e da qualidade dos transportes coletivos como no momento atual. A proximidade de eventos como a Copa do Mundo e das Olimpíadas e as manifestações populares contra os aumentos das tarifas fazem com que toda a sociedade volte seus olhos para o setor de transporte urbano de passageiros. Nesse contexto, realiza-se o Seminário Nacional da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), nos dias 3, 4 e 5 de julho, no Transamérica Expo Center, na cidade de São Paulo. O tema do encontro é "mobilidade sustentável para um Brasil competitivo".

Marcos Bicalho, diretor da NTU, destaca que a falta de fluidez no tráfego se tornou um importante entrave para a economia do País. Os custos com transportes crescem a cada dia, o que prejudica a competitividade dos produtos brasileiros e impactam a qualidade de vida da população. "Este é um tema que precisa ser discutido profundamente. É uma questão fundamental, que merece atenção. As manifestações são um sinal de alerta para a crise de mobilidade urbana que o Brasil enfrenta", afirma.

No dia 4 de junho, haverá um painel específico sobre a relação entre mobilidade, produtividade e competitividade da produção brasileira. "Trouxemos



especialistas de fora para falar sobre o tema. Ainda há poucos estudos sobre o assunto no Brasil", diz Bicalho. Para debater o tema, a NTU traz Jerome Pourbaix, diretor de Política e Promoção da Associação Internacional do Transporte Público (UITP), e Glen Weisbrod, presidente da empresa norte-americana de consultoria Economic Development Research Group.

No dia seguinte, as discussões prosseguem no painel sobre os reflexos da mobilidade urbana no custo Brasil, com a participação do presidente da NTU, Otávio da Cunha Filho; e Humberto Luiz Ribeiro, secretário de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), entre outros. O encontro também debate o impacto da falta de mobilidade na saúde da população, com a presença de Carlos

Dora, coordenador do Departamento de Saúde Pública da Organização Mundial da Saúde.

O mexicano Luis Ricardo Gutierrez, secretário da Associação Latino-Americana de Sistemas Integrados e BRT; e Richele Cabral, diretora de Mobilidade Urbana da Fetranspor, debatem com outros especialistas como operar sistemas de BRT com qualidade. "A NTU tem feito um trabalho muito grande em relação aos BRTs. O BRT é uma solução mais barata, mas que, se bem projetado, implantado e operado, pode ter um nível de qualidade semelhante ao do metrô", afirma Bicalho.

Bicalho acredita que o contexto atual é rico e o setor deve aproveitar e discutir temas importantes e propor soluções, em conjunto com a sociedade e o poder público. "A população está insatisfeita, há uma pressão maior para que surjam soluções efetivas. A classe C exige mais qualidade dos serviços públicos. Existem reivindicações pontuais que refletem problemas mais profundos. A política de incentivo à compra de automóveis também contribui para piorar o trânsito e, consequentemente, a mobilidade", acredita.

INVESTIMENTOS – Para se entender melhor a situação é preciso ter uma ideia das transformações que ocorreram no setor. "Na última década, os ônibus tiveram

uma perda de desempenho de 85%. A velocidade comercial caiu sensivelmente, cerca de 25%, o que derruba a produtividade das empresas. Em outras palavras, para oferecer os mesmos serviços é necessário ter o dobro da frota. O governo se esforça para mudar a situação, mas as soluções são lentas, demoram demais. Para se ter uma ideia, por ano são construídos apenas 2 km, em média, de metrô em São Paulo”, diz Bicalho.

Após 15 anos de discussões, aprovou-se em 2012 o Plano Nacional de Mobilidade Urbana. “Faltava uma política de transporte urbano, o que levou ao crescimento da frota de automóveis e motos nas cidades brasileiras. O lançamento de investimentos nos setores de transportes e infraestrutura (PACs) é outra sinalização positiva, mas, com tanto tempo sem investir nessas áreas, as coisas acontecem de forma muito lenta. Não havia projetos. Hoje, existe dificuldade para elaborá-los, principalmente no licenciamento ambiental”, observa Bicalho.

Para o diretor da NTU, o governo federal precisa investir mais – em parceria com prefeituras e governos estaduais – no transporte público. “Existe um passivo de mobilidade nas grandes cidades (acima de 200 mil habitantes) da ordem de R\$ 400 bilhões. Serão necessárias duas décadas de investimentos contínuos para que o atraso nesse setor seja sanado”, informa.

Mesmo com as dificuldades e a lentidão dos projetos, a NTU acredita que haverá uma melhora considerável nessa área. “Estamos confiantes em que teremos um salto de qualidade no transporte público, principalmente no setor de ônibus. Existem muitos projetos de BRT em andamento. E também soluções mais simples, como faixas e corredores exclusivos para ônibus. A ideia é melhorar a velocidade de circulação do transporte coletivo, recuperando a perda de desempenho das empresas, o que beneficiará a todos”, afirma Bicalho.



Marcos Bicalho acredita que, em relação à questão das tarifas do transporte público, a saída é aumentar a subvenção estatal

SUBSÍDIOS – Quanto à questão das tarifas do transporte público, Bicalho acredita que a saída é aumentar a subvenção pública, proposta defendida pela NTU. “Isso acontece no mundo inteiro. Na Europa, por exemplo, o transporte público é subsidiado em 50%, em média. A tarifa paga pelo usuário deve ser diferente da recebida pelas empresas operadoras. Para se oferecer um serviço com qualidade exigida pela população, é necessário que haja mais subsídios ao setor”, explica.

Com o subsídio, o poder público poderia definir o nível de qualidade nos serviços oferecidos, de acordo com as possibilidades de cada cidade. “É preciso oferecer segurança, rapidez, conforto e informação aos usuários. O subsídio dado ao transporte público deve variar de acordo com as condições dos municípios, não há como definir um padrão geral. O metrô, por exemplo, é subsidiado e oferece um padrão de serviços muito bom”, comenta Bicalho.

A questão das gratuidades também tem um peso importante nos custos das operadoras, já que 20% dos usuários do

País são beneficiados. “A fonte de custeio das gratuidades precisa ser o governo, não é justo que as operadoras arquem com esses custos. Outra coisa, acredito que apenas os estudantes de baixa renda deveriam usufruir do benefício, não tem sentido oferecer gratuidade para os alunos da classe média e alta”, diz Bicalho.

FUTEBOL – Outro assunto que tem sido tema de discussões acaloradas são as condições de mobilidade durante a realização da Copa do Mundo de 2014. Para avaliar o acesso aos diferentes estádios, a NTU está realizando um relatório técnico sobre a mobilidade nas seis cidades-sede da Copa das Confederações, cujas conclusões serão apresentadas durante o seminário da entidade, no dia 4 de julho. “A Copa das Confederações serve como laboratório para observarmos as condições dos transportes nos grandes eventos esportivos. Observamos se os transportes estão funcionando de acordo com o esperado e vamos colaborar com críticas construtivas e sugestões para a Copa”, diz Bicalho.

A Fifa exige que haja um cinturão de segurança de um quilômetro no entorno dos estádios, onde não pode circular nenhum tipo de transporte. “Essa regra muda a realidade a que estamos acostumados, pois nunca tivemos de lidar com restrições deste tipo. Por isso, precisamos avaliar como as coisas irão correr durante os jogos da Copa das Confederações para estarmos preparados para a Copa”, afirma o diretor da NTU.

Para evitar maiores transtornos durante a Copa do Mundo, o Brasil será obrigado a tomar medidas emergenciais, como decretar feriados nos dias dos jogos e antecipar as férias escolares. “Muitos dos projetos não ficarão prontos a tempo e outros não atendem diretamente os estádios, como o sistema de metrô que está sendo construído em São Paulo”, observa Bicalho. ■

LANÇAMENTO durante a
TRANSPÚBLICO 2013

A melhor solução no transporte de casa para o trabalho.

Um ônibus completamente novo, com soluções
voltadas diretamente ao segmento de fretamento.

Conheça melhor durante a Transpúblico 2013.

Visite-nos: 3, 4 e 5 de julho

Pavilhão C - Avenida C - Stand C6

Transamérica Expo Center - São Paulo.

Reduza a velocidade, preserve a vida!



COMIL
ASSIST 

0800 643 0534

Cada vez mais perto de você.

www.comilonibus.com.br



ideai
BRONZE
BRONZE
CAMPIONE

NOVO
**VERSATILE
GOLD**



COMIL

Fabricantes confiam na recuperação do mercado

Montadoras, encarroçadoras e empresas de soluções e sistemas mostram na Transpúblico seus lançamentos e melhorias para modernizar o setor

■ AMARILIS BERTACHINI E WAGNER OLIVEIRA

Em um momento em que grandes projetos estão em desenvolvimento para melhoria do transporte coletivo, e com as atenções voltadas para a questão da mobilidade urbana, a quarta edição da Transpúblico vem ao encontro dos anseios de modernização da frota e dos serviços prestados aos passageiros. A feira bienal – que este ano acontece de 3 a 5 de julho, no Transamérica Expo Center, em São Paulo (SP) – é uma grande oportunidade para os mais de 70 expositores mostrarem, em seus estandes, o que existe de mais avançado em produtos e tecnologias para o transporte urbano, e também rodoviário.

Em uma área de 17,7 mil m², estão presentes praticamente todas as fabricantes de carrocerias e chassis para ônibus, além de agentes de crédito, fornecedores de sistemas de informação e bilhetagem, tecnologia embarcada, soluções para gestão e monitoramento de frotas, distribuição de combustíveis, peças e componentes.

Na área de bilhetagem eletrônica participam da exposição companhias como a Prodata, a Transdata e a Empresa 1. Entre os bancos, agentes de crédito e serviços de seguro, estão na Transpúblico 2013: Bradesco, Itaú, Safra e Paluama. O segmento

de combustíveis e lubrificantes, tem representantes de peso, como a Ipiranga, a Mobil, a Raízen e a Petronas. Os fabricantes de peças e equipamentos na feira incluem Bosch, Voith, ZF do Brasil, Ortobras, Denso, Thermo King e Elber.

Entre as empresas de tecnologia, estão a Alltec, que desenvolve sistemas de gravação de imagens embarcada, e a BgmRodotec, que aposta na ampliação das vendas do sistema Globus. Várias empresas mostram o avanço no segmento de serviços como a Caruana (cartão frete), a Citatati (sistemas de monitoramento e gestão em tempo real) e a M2M (gestão de frota).

Algumas encarroçadoras prepararam para o evento seus primeiros lançamentos do ano. É o caso da Comil, que apresenta um novo rodoviário direcionado aos segmentos de fretamento contínuo e receptivo, e para linhas rodoviárias de curta e média distância. O modelo, chamado de Versatile Gold, tem acabamento mais refinado, design mais moderno, motorização dianteira, espaço interno para 48 lugares, ar-condicionado e iluminação 100% em Led.

A Caio lança o micro-ônibus Foz 2.400, com chassi Mercedes-Benz LO 916, na versão urbana, e o modelo intermunicipal Solar reestilizado, com chassi Volkswagen

17.230 OD, direcionado para atender ao serviço de fretamento. O Foz 2.400 tem 8,9 metros de comprimento e capacidade para 20 passageiros sentados e 13 em pé. Já o Solar na versão para fretamento tem 12,5 metros de comprimento e capacidade para 47 passageiros.

Este ano a Marcopolo expõe na feira seus mais recentes lançamentos: o Viale BRT e o Viale BRS, que se destacam pelo design arrojado e podem ser configurados para atender às necessidades específicas de acessibilidade e número de passageiros. A encarroçadora mostra também o modelo Torino, um ônibus urbano que tem forte aceitação pela relação custo-benefício que proporciona.

A Neobus apresenta no evento o New Road N10, a primeira série de carros rodoviários da empresa, lançada no ano passado. O modelo é equipado com computador de bordo (item opcional) e carroceria com segurança dupla, em que os principais controles podem ser executados tanto no visor touch screen quanto nas telas analógicas, o que garante que o veículo não pare em caso de pane.

Já a Irizar aproveita a Transpúblico para divulgar sua nova identidade visual que espelha o crescimento da empresa e a evolução da marca ao redor do mundo. A mudança inclui um novo logotipo. Em seu estande, a empresa destaca duas versões da nova carroceria i6, lançada no ano passado, uma com 13,2 metros de comprimento e 46 lugares, montada sobre chassi Volkswagen, e outra com 14 metros e 46

lugares, montada em um chassi da Volvo.

Entre as fabricantes de chassis, a Mercedes-Benz destaca neste ano os chassis OF 1721L/59 e OF 1724L/59, com suspensão totalmente pneumática, que oferece níveis mais elevados de conforto para os passageiros e de dirigibilidade para o condutor. Os modelos atendem ao transporte urbano de passageiros e também são indicados para fretamento contínuo e eventual.

A MAN apresenta os novos integrantes da família Volksbus: o VW 18.280 OT Low Entry, que tem novos conceitos de construção e soluções tecnológicas voltadas para as operações urbanas; o VW 15.230 OT Low Entry, que privilegia agilidade e desempenho para as aplicações urbanas distribuidoras e alimentadoras; e os modelos V-Tronic VW 15.190 OD e VW 17.260 OD, com tecnologia automatizada, que possibilita maior conforto aos passageiros e redução de esforço para ao motorista.

Na Transpúblico a Iveco lança o chassi rodoviário Eurorider, que atende à faixa de 19 toneladas, destinado ao transporte rodoviário de passageiros para longas distâncias. Em seu estande, a empresa expõe também os novos modelos CityClass, nas versões escolar, fretamento e turismo/executivo; o chassi S170, para aplicações urbanas e interurbanas; o Daily Minibus, destinado ao nicho de vans premium para transporte executivo e de turismo; e o Minibus Elétrico, um veículo que se agrega aos projetos de sustentabilidade da Iveco e é uma evolução do Daily Elétrico.

A Scania aproveita a oportunidade para divulgar sua nova linha de ônibus urbanos com motores dianteiros. O F 250 na tração 4x2 tem motor de 9 litros, com 250 cv de potência e desenvolve torque de 1.150 Nm. Um de seus principais apelos é o alto torque em baixas rotações, que representa, para o operador, economia de combustível.

A Volvo exhibe na feira, pela primeira vez, o chassi com motor dianteiro B270F, com suspensão pneumática. O modelo, com configuração 4x2, permite ampla gama de carrocerias e é voltado para os segmentos

urbano, rodoviário e de fretamento.

Já a Agrale aposta nos modelos MA 10.0, MA 15.0 E MA 17.0, este último lançado no final do ano passado. O chassi de aplicação urbana, que tem como atrativo o baixo custo operacional, tem coluna de direção ajustável em ângulo e novo cluster com computador de bordo.

MERCADO – Apesar das manifestações dos últimos dias e consequente redução de tarifas de ônibus em várias cidades, executivos do setor reafirmam a convicção na recuperação dos negócios nos últimos seis meses de 2013. As apostas são em um crescimento entre 5% e 10% das vendas. Os mais prudentes dizem que os emplacamentos ficam no mesmo patamar de 2012, que fechou com 28,8 mil unidades, colocando o Brasil como o terceiro maior mercado do mundo.

Os números da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), entre janeiro e maio deste ano, apontam crescimento de 15,2% em relação ao mesmo período de 2012. Foram emplacadas este ano 13.060 unidades ante a 12.951. Só que mais de 30% destas vendas são encomendas do programa Caminho da Escola, que praticamente sustentou o mercado na primeira metade deste ano. Nos segmentos urbano e rodoviário, entretanto, houve recuo médio de 20% nas vendas.

Marcas com foco total no programa escolar tiveram crescimento surpreendente. É o caso da Agrale, que registrou alta de 78,2% entre janeiro e maio. A empresa emplacou 2.643 ônibus, ante 1.148 no mesmo período de 2012. “Mesmo que o ritmo diminuía nos últimos meses do ano, esperamos fechar 2013 com aumento de 60% nas vendas em 2012, um resultado excepcional diante do atual quadro econômico”, disse o diretor comercial da

Agrale, Alvonir de Miranda.

Em contraponto, a Mercedes-Benz, que só no ano passado desenvolveu um chassi voltado para o programa Caminho da Escola, perdeu participação no primeiro semestre. A montadora comercializou, entre janeiro e maio deste ano, 4.860 chassis de ônibus quando no mesmo período do ano passado vendeu 5.416 unidades – queda de 24,3%. O novo diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, Walter Barbosa, disse que os números precisam ser vistos com cautela. “Na verdade, até aumentamos a nossa participação em urbano e rodoviário – segmentos que não foram tão bem na primeira metade deste ano em relação ao mesmo período de 2012, cuja base também já fora menor quando comparada à de 2011”, disse

Outras montadoras também preferem apostar na reação do mercado. “É da natureza da Volvo ser otimista. Também entendemos que a indústria, como um todo, deve reagir da melhor forma possível aos acontecimentos sociais que se despertaram no Brasil”, afirmou Luis Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America. “Acreditamos que haverá muitas oportunidades para toda a indústria do ônibus, da qual a Volvo é uma das protagonistas.”

Roberto Pavan, supervisor de marketing do produto ônibus da MAN Latin America, acredita que as licitações para o BRT, em andamento em cidades como Brasília e Recife, devem ter conclusão no segundo semestre. “Com isso, esperamos uma melhora no quadro de vendas em relação aos primeiros seis meses deste ano. Nossa previsão é que o mercado possa fechar com 35 mil unidades, uma alta de até 10% em relação aos 28 mil ônibus vendidos em 2012”, disse Pavan, para quem o Brasil deve manter a posição de terceiro maior mercado do mundo. ■

Viale BRT, BRS e Torino, os destaques da Marcopolo

Estimativa da empresa é manter 40% de participação no mercado de ônibus, com a produção de 21.600 veículos, de um total de 35 mil unidades que devem ser fabricadas em 2013

■ SONIA MORAES



O articulado Viale BRT possui um inovador sistema de gerenciamento de frota

A Marcopolo, fabricante de carrocerias, apresenta na Transpúblico os seus mais recentes lançamentos do mercado de ônibus, os modelos Viale nas configurações BRT e BRS com tração híbrida. Outro destaque no evento é o modelo Torino, mais tradicional ônibus urbano do mercado brasileiro.

Indicado para aplicação nos avançados sistemas de transporte coletivo em centros urbanos, os ônibus Viale BRT e BRS consumiram dois anos de pesquisas e desenvolvimento e são considerados os mais modernos veículos já produzidos no País.

Estes ônibus são fabricados em

diferentes modelos e versões, com configurações que permite atender à demanda dos operadores das principais cidades do Brasil e do mundo. Possuem recursos tecnológicos que facilitam a manutenção e limpeza e oferecem o máximo em agilidade, segurança, resistência e durabilidade.

O Viale BRS tem 13,3 metros de comprimento e capacidade para transportar 91 passageiros – 41 sentados e 50 em pé. É o primeiro veículo com piso baixo fabricado no Brasil com tecnologia híbrida. O chassi é Volvo B5RLH com motor diesel/biodiesel Euro 5 de 215 cv de potência. O veículo possui também um conjunto propulsor

formado por um motor elétrico de 160 cv de potência, que utiliza baterias de íon de lítio.

Segundo Paulo Corso, diretor de operações para o mercado brasileiro da Marcopolo, os ônibus híbridos são os veículos do futuro. “Nas mais recentes feiras de mobilidade urbana na Europa, foram os modelos mais apresentados pelas empresas e os que mais se destacaram”, disse Corso.

Na versão articulada o Viale BRT tem 23 metros de comprimento e capacidade para transportar até 145 passageiros. Já a biarticulada, com 26 metros, é capaz de levar mais de 230 passageiros.

Os dois modelos têm desenho moderno e exclusivos conjuntos óticos dianteiro e traseiro em Led, que garantem melhor iluminação e reforçam a identidade da marca. Também é o primeiro ônibus urbano do mercado brasileiro equipado com daytime running light, dispositivo de acendimento automático dos faróis mesmo durante o dia.

Os veículos são equipados com câmbio automático e sistema de segurança para que o ônibus não se movimente com as portas abertas. “Pensando na diversidade e nas características de cada município brasileiro, a Marcopolo desenvolveu os modelos Viale com diferentes configurações e capacidades de passageiros, acessibilidade e altura da plataforma”, explica o diretor de operações.

Também apresentado na feira, o urbano



O piso baixo BRS consumiu dois anos de pesquisa, tornando-se um dos produtos mais modernos da Marcopolo

Torino atinge a marca de número 50 mil ônibus produzidos na fábrica da Ciferal (empresa do grupo) no Rio de Janeiro. Este veículo foi adquirido pela Auto Viação Jabor para utilização nas linhas alimentadoras do sistema BRT da capital fluminense.

Com chassi Mercedes-Benz OF 1721 e motor Euro 5 de 208 cv de potência, o Torino tem 12,6 metros de comprimento e capacidade para 82 pessoas. O veículo possui três portas de acesso com vão livre de 1.100 mm, poltronas com encosto alto, assoalho de alumínio liso revestido com Ecoflex, cortina nas janelas e luz traseira em Led.

A expectativa da direção da Marcopolo Ciferal é intensificar a produção do Torino para atender aos eventos esportivos, como a Copa do Mundo de Futebol e os Jogos Olímpicos. “Ainda este ano iniciaremos a fabricação de ônibus articulados e biarticulados no Rio, modelos que até agora são feitos somente na unidade de Caxias do Sul”, explica Alberto Calcagnotto, diretor da Marcopolo Ciferal.

A fábrica da Ciferal emprega aproxima-

Paulo Corso acredita num crescimento de 5% do mercado neste ano

damente 1,6 mil funcionários e tem capacidade para produzir mais de 7.000 veículos por ano. Esta unidade é responsável por mais de 30% da produção de ônibus da Marcopolo.

Nos últimos três anos foram investidos



mais de R\$ 30 milhões nesta unidade, quantia que foi aplicada em equipamentos de última geração, layout da fábrica e em uma moderna área de pintura, com seis cabines.

TECNOLOGIA – O Viale BRT conta com moderna cabine com porta interna de acesso que proporciona maior privacidade para o motorista e novo painel que amplia o conforto e a segurança. O veículo possui bloqueio na carroceria que impede que o condutor acelere (movimento o veículo) caso o seu cinto de segurança esteja desatado, além de câmeras de ré e de portas, contador de passageiros e vigilância por vídeo (os dados ficam gravados em um disco rígido).

Outro destaque é o inovador sistema de gerenciamento de frota, que permite que o frotista saiba, em tempo real, pela internet, qualquer problema no sistema elétrico da carroceria, podendo solicitar que o veículo seja substituído, deslocando outro ônibus para essa linha e programando a manutenção. O sistema transmite também todos os dados do trajeto, velocidade e consumo de combustível, entre outros.

Dependendo da estrutura da cidade, o sistema permite que informações sobre a chegada e saída dos ônibus em cada estação sejam passadas imediatamente, ajudando assim na programação das linhas e na comodidade dos passageiros. “Assim como no segmento aéreo, os usuários dos sistemas BRT terão informações online do tempo de viagem, de sua duração e até de cada parada”, explica Corso.

Segundo Paulo Corso, os sistemas de transporte urbano das cidades brasileiras estão sendo projetados de acordo com os mais modernos conceitos, com integração de diferentes modais, como o metrô, já prevendo a Copa do Mundo de Futebol de 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016. “Estamos muito orgulhosos em fornecer o nosso moderno ônibus para esses avançados sistemas. É um exemplo que deve ser replicado por várias outras cidades brasileiras pelos importantes benefícios e vantagens que proporciona para os cidadãos e, sobretudo, para a mobilidade urbana”, destaca Corso.

MERCADO – A estimativa da Marcopolo é que o mercado de ônibus tenha um crescimento de 5% em 2013, com a produção de cerca de 35 mil veículos (20 mil urbanos, 10 mil rodoviários e 5 mil micro-ônibus). Da produção total, 21.600 unidades serão da Marcopolo – sendo 20 mil unidades no Brasil e 1.600 nas suas fábricas do exterior –, o que permitirá à empresa manter a sua participação no mercado brasileiro de mais de 40%.

No acumulado de janeiro a maio a Marcopolo reduziu em 0,52% a sua produção de ônibus, incluindo a marca Ciferal, para 5.370 unidades (3.245 Marcopolo e 2.125 Ciferal). Nos cinco meses de 2012 a produção atingiu 5.342 unidades (3.051 modelos Marcopolo e 2.291 Ciferal).

A retração no volume produzido nos cinco meses desde ano, segundo Corso, deve-se às oscilações do mercado.



O modelo Torino, junto com o Paradiso 1200, lidera as vendas da Marcopolo ao exterior

“É sabido que tem sempre um primeiro semestre de menor intensidade do que o segundo e, mesmo assim, a queda de menos de 1% não é significativa e a empresa mantém sua projeção de crescimento em 2013”, explica o diretor.

Corso acrescenta ainda que os motivos do otimismo são os futuros pedidos que devem surgir para o fornecimento aos sistemas de transporte urbano de algumas das principais cidades brasileiras. “Tem também a renovação de frota no segmento rodoviário”, observa.

O diretor da Marcopolo admite que a sustentação deste crescimento seja a renovação de frota dos operadores rodoviários, como já vem ocorrendo, e os novos pedidos para algumas das principais cidades brasileiras para melhoria e investimentos no transporte coletivo urbano.

EXTERIOR – No mercado externo a Marcopolo também garantiu um resultado positivo neste ano. Dos 1.394 ônibus exportados pelas fabricantes nos cinco meses, 549 unidades foram da Marcopolo, quase 40% do total, e foram destinadas aos países da América do Sul, América Latina e África.

O diretor da Marcopolo comenta que vários motivos têm puxado o crescimento

das exportações. “Desde a renovação de frota, até o momento econômico vivido por estes países, além do investimento na melhoria do transporte coletivo urbano em diversas cidades”, diz. Da sua lista de produtos os modelos que lideram as vendas no exterior são o rodoviário Paradiso 1200 e o urbano Torino.

O que tem garantido o resultado positivo da Marcopolo neste ano, segundo Corso, são os constantes investimentos da empresa na melhoria dos seus processos produtivos e em ganhos de produtividade e competitividade. “Parte do crescimento se dará pelo aumento das exportações, que em 2012 alcançaram mais de 2 mil unidades e devem crescer 10% este ano, sobretudo para mercados da América do Sul e América Latina.”

Corso ressalta também que a equipe de engenharia vem trabalhando continuamente no desenvolvimento de novos produtos e na evolução natural dos atuais modelos. “Um caso recente foi a evolução implementada nos rodoviários da Geração 7, menos de três anos após o seu lançamento. A empresa mantém constante trabalho no desenvolvimento de novos processos e materiais para tornar os produtos mais modernos, mais eficientes e econômicos e mais sustentáveis”, afirma. ■

93%
de aprovação
com apenas
1 ano de idade.

Isso sim, é sucesso de crítica e de público com **100% de tecnologia M2M Solutions.**



O BRT carioca é monitorado pelo **M2M FrotaBRT**, um software desenvolvido pela M2M Solutions para atender às necessidades específicas de um BRT completo, utilizando os mais modernos conceitos de Sistemas de Transporte Inteligente (ITS).

Logística urbana para cidades sustentáveis
m2msolutions.com.br



Estreiam os modelos Foz 2.400 e Solar reestilizado da Caio

Expectativa da empresa é de manter 28% de participação no mercado de ônibus, que deve fechar 2013 com volume de vendas igual ao ano de 2012, de 28.809 unidades comercializadas

■ SONIA MORAES



Modelo Solar com chassi Volkswagen 17.230 OD

A encarroçadora Caio Induscar lança na Transpúblico o micro-ônibus Foz 2.400, com chassi Mercedes-Benz LO 916 na versão urbana, e o modelo Solar, com chassi Volkswagen 17.230 OD para atender ao serviço de fretamento.

O Solar é encarroçado sobre chassi Volkswagen 17.230 OD. A versão para fretamento tem 12,5 metros de comprimento e capacidade para 47 passageiros. Este modelo traz janelas com dois vidros móveis e iluminação interna em Led. O modelo tem poltronas do motorista com deslocamento lateral e longitudinal e cinto de segurança do motorista com regulagem de altura.

O Foz 2.400 tem chassi Mercedes-Benz LO 916. O modelo urbano tem 8,9 metros de comprimento e capacidade para 20 passageiros sentados e 13 em pé.

O veículo possui elevador para deficientes e bloqueador de portas que impede o movimento com as portas abertas ou a abertura das portas durante o trajeto. As

poltronas são injetadas e estofadas.

O Solar chega ao mercado com novo visual. A frente nova conta agora com as grades frontais totalmente redesenhadas, com entradas de ar maiores, o que melhora a refrigeração do motor. O farol está integrado a um conjunto óptico único, com moderna linha em Led, que funciona como luz de posição. Os retrovisores estão maiores e modernos, o que garante maior visibilidade ao motorista.

A traseira também ganhou novo design, com as lanternas em um bloco único, com luzes em Led e break light maior e mais moderno.

As laterais do veículo estão mais limpas, com a parte inferior arredondada, e a porta de acesso possui um design mais moderno.

No interior o destaque são as novas poltronas mais confortáveis, além dos itens já tradicionais, como iluminação em Led e piso antiderrapante, que dá mais segurança aos usuários. Tem ainda a luz

de leitura individual e ajustável, o que oferece maior comodidade aos passageiros, além das poltronas com numeração iluminada, que facilita a localização dos assentos.

Outro destaque do Solar são as luzes delimitadoras maiores, que realçam a imponência da carroceria, além de melhorar a visibilidade do veículo no período noturno.

O Millennium BRT articulado também estará na feira. Com chassi Mercedes-Benz O 500 MA, o veículo tem 18,6 metros de comprimento e capacidade para 132 passageiros (48 sentados e 84 em pé). O veículo está equipado com sistema informativo para passageiros ao longo do salão. Tem também sistema de monitoramento de portas e painéis de propaganda iluminados no teto.

A expectativa de Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio Induscar, é que o mercado de ônibus urbano enfrente um período de instabilidade por causa das indefinições com relação ao preço das tarifas que serão praticadas pelas empresas. "Não sabemos até que ponto essa redução de tarifa será compensada e, pelos prognósticos que tínhamos, acho que no primeiro momento o mercado deve esfriar por causa das incertezas", prevê Cunha.

A dúvida do diretor da Caio Induscar é com relação ao valor da desoneração que será dada pelo governo aos empresários para compensar a redução na tarifa. "Ainda está muito confuso como será a compensação", afirma Cunha e destaca que ainda há espaço para reduzir a carga



Millennium BRT
com 18,6 m de comprimento

tributária sem comprometer os serviços. Ele cita como exemplo o ICMS que é cobrado sobre toda a cadeia de transporte, como um imposto a ser revisado.

Diante do momento de insegurança, por causa das manifestações que vêm ocorrendo em todo o país, o diretor da Caio Induscar afirma não estar totalmente seguro que o mercado de ônibus tenha um crescimento de 5% neste ano em relação a 2012 como era a projeção feita anteriormente. "No primeiro semestre pode até crescer entre 8% e 9% porque a base do ano passado neste período era muito baixa por causa do impacto que teve o setor com a mudança na motorização dos veículos de Euro 3 para Euro 5", comenta Cunha.

O diretor da Caio Induscar diz que a partir de julho será possível saber como se comportará o mercado de ônibus. "No início do segundo semestre vamos saber se os pedidos em carteira serão mantidos. Hoje o cenário é de dúvidas", avalia o executivo.

Na opinião de Cunha, se o mercado de ônibus fechar 2013 com um volume igual ao de 2012, que foi de 28.809 unidades, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), será muito bom. Do total de vendas, mais de 60% são de modelos

urbanos e o restante é rodoviário.

Neste mercado a Caio Induscar tem 28% de participação, índice que a empresa pretende manter em 2013. De janeiro a maio a encarroçadora produziu 4.039 veículos, volume 10,5% superior ao mesmo período de 2012, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus). Este aumento, segundo Cunha, deve-se ao trabalho de aproximação que a empresa tem feito junto aos seus clientes, além da constante manutenção para melhorar a qualidade dos produtos.

São estas ações que têm ajudado a empresa a ampliar a sua presença no mercado externo. Em 2013 a Caio Induscar fechou contrato de exportação para o mercado chileno para atender ao programa de renovação de frota de ônibus urbanos daquele país.

De toda a exportação da Caio Induscar, o Chile absorve 40%. O restante é dividido entre os mercados da Costa Rica, Uruguai, El Salvador e os Estados Unidos para onde envia os modelos rodoviários que têm uma produção exclusiva na fábrica de Botucatu, no interior de São Paulo. Entre os seus modelos, o carro-chefe na exportação é o Mondego, com chassi O500 U da Mercedes-Benz, com piso baixo, para aplicação urbana.

Para atender a demanda do mercado, a Caio Induscar mantém há cinco anos na fábrica de Botucatu (SP) uma operação em dois turnos, que garante a produção de 35 ônibus por dia.

Com a entrada em operação da nova fábrica de Barra Bonita, no interior de São Paulo, a empresa pretende reforçar a produção de carrocerias para modelos urbanos. "Estamos finalizando os projetos para iniciar a produção em maio de 2014", disse Cunha. Nesta nova unidade a Caio pretende produzir inicialmente dez unidades de ônibus em um turno de trabalho, volume que aumentará de acordo com a demanda do mercado.

A Caio iniciou as suas atividades como encarroçadora de ônibus em 1946 e, em 1982, inaugurou a sua fábrica de Botucatu. Em janeiro de 2001, um novo grupo, constituído por empresas de transporte de pessoas, assumiu, por meio da empresa Induscar, o parque fabril e o direito de uso e comércio dos produtos da marca Caio.

Em março de 2009, a Induscar passou a ser dona da marca Caio e parque fabril mudou a razão social para Caio Induscar

Na sua fábrica de Botucatu, que tem 400 mil m², com 101 mil m² de área construída, a Caio Induscar emprega 4.000 funcionários e tem capacidade para produzir 40 carrocerias por dia. ■

Comil lança o Versatile Gold

Encarroçadora desenvolveu duas novas versões do rodoviário Versatile para substituir modelo anterior de mesmo nome

■ AMARILIS BERTACHINI



Versatile Gold: acabamento refinado e design mais moderno

Um novo rodoviário para fretamento com acabamentos externos e internos mais refinados, design mais moderno, direcionado aos segmentos de fretamento contínuo e receptivo, assim como para linhas rodoviárias de curta e média distância. Essas são algumas das principais características do Versatile Gold, lançamento que a gaúcha Comil reservou para apresentar em primeira mão na Transpúblico.

O veículo tem motorização dianteira, espaço interno para 48 lugares, ar-condicionado, sistema multiplex e iluminação 100% em Led. Tem padronização de vidros e de portinholas em chapeamento, que resultam em um carro muito mais liso e mais fácil de operar. A parte estética externa foi toda remodelada e recebeu acabamento de peças cromadas, na lateral e na traseira.

“Desenvolvemos um carro com visual moderno, bastante atraente, temos certeza de que para as aplicações de fretamento o modelo vai cair como uma luva. É um carro que vai manter a melhor relação custo-benefício do segmento”, declara Dario Ferreira, diretor comercial da Comil.

Além da versão Gold, o modelo tem também uma versão standard para que o cliente possa escolher o que mais se encaixa no perfil do serviço de fretamento que estiver prestando. “Estamos lançando um veículo Top e, dele mesmo, uma versão standard, para atender a outra categoria de fretamento”, compara Ferreira.

A estrutura externa do veículo é construída em curvaturas acentuadas, produzindo o efeito de afinamento frontal e transferindo para lateral a continuidade das linhas

de estilo, maximizando seu efeito aerodinâmico, conforme explica Adriano Correa de Quadros, supervisor de design e engenharia de desenvolvimento da Comil. Vários de seus componentes foram desenhados especialmente para o modelo, como o conjunto ótico frontal e traseiro. Mas o modelo possui também itens de série, como janelas coladas na região da cabine e do vigia traseiro e aro de rodas laterais.

Apesar desses componentes desenvolvidos especialmente para o Versatile Gold, a fabricante procurou manter um aspecto característico de seus produtos que é a intercambialidade de peças entre diferentes modelos. Neste caso, janelas e componentes de iluminação possuem os mesmos componentes encontrados nos demais modelos da marca. Outro destaque é que o

projeto buscou a funcionalidade e eficiência de pequenos detalhes, como os puxadores, portinholas, tampas de manutenção e sistemas de abertura.

Na área interna, os diferenciais começam já na entrada do veículo, onde a porta foi ampliada em relação à versão anterior, facilitando o acesso do passageiro. A cabine do motorista foi contemplada com ar direcional, porta-copos e acústica eficiente para o bem-estar do condutor.

No saguão de passageiros foi priorizada a otimização do espaço para promover o máximo de conforto. Os portas-pacotes são equipados com lâmpadas de Led, assim como todo o ambiente interno, proporcionando uma requintada iluminação. Conforme a opção do cliente, o modelo também pode trazer ar-condicionado em sua configuração.

“Nossas expectativas são as melhores possíveis, considerando o upgrade percebido com a nova proposta e a preparação da fábrica para o aumento da demanda. Com isso, esperamos uma alavancagem expressiva nos números da Comil no segmento”, avalia Tiago Jose Zanette, gerente de engenharia da Comil.

O antigo Versatile continuará a ser produzido até o mês de agosto, para o atendimento de toda a carteira de pedidos. Em

setembro, a encarroçadora já iniciará a produção do veículo com a nova configuração. “O carro anterior é muito funcional, não temos reclamações, mas muitos clientes vinham demandando um design mais contemporâneo, mais atualizado. O cliente do meu cliente exige isso, quer carros cada vez mais modernos”, explica Ferreira.

Ele destaca que serão mantidas as funcionalidades que têm sido mais procuradas, como equipamento wi-fi, TV digital com roteador e poltronas com cintos de três pontas.

“Um grande diferencial é o visual externo, com acabamentos mais refinados. A parte operacional continua bastante simples, mantendo o mesmo conceito do melhor custo-benefício da categoria. Outro detalhe importante é a qualidade dos materiais que estamos aplicando. Cada vez mais estamos sofisticando e adaptando produtos de melhor qualidade, tanto nos acabamentos, quanto nos itens de conforto e segurança do veículo”, avalia Ferreira.

O Versatile Gold poderá ser encarroçado em todos os chassis, de 15 e 17 toneladas, de todas as marcas nacionais. Segundo Ferreira, as configurações continuam as mesmas do modelo anterior, com exceção

da largura, que passa de 2,5 metros para 2,55 metros. Com isso, o veículo conseguirá acomodar poltronas mais largas, de até 1.030 mm de largura “Vamos ter duas configurações de poltronas, de acordo com o que o cliente quiser”, anuncia o diretor.

Segundo Ferreira, a expectativa de vendas desse modelo é de entre 500 e 600 unidades até o final de 2013, tanto para o mercado interno quanto para o externo. Do modelo anterior, a empresa vendia, anualmente, uma média entre 750 e 850 unidades e pretende, com o novo veículo, partir para um patamar de entre 1.300 e 1.500 unidades por ano.

“Quando inaugurarmos nossa nova fábrica de Lorena, no interior paulista, vamos deslocar para lá os modelos urbanos de motor dianteiro e, com isso, poderemos liberar capacidade na fábrica de Erechim, justamente para produzir mais deste modelo de fretamento”, explica Ferreira.

DOPPIO BRT – Além do Versatile Gold, a Comil aproveita a Transpúblico para mostrar o Doppio BRT, em sua versão disponível para chassis de motor central, com



Urbano articulado Doppio BRT destina-se aos sistemas de transporte rápido



Campione Double Decker: sofisticação interna e opcionais de alto padrão

projeto para o chassi Volvo, o único chassi que ainda não tinha sido desenvolvido pela encarroçadora. “Agora temos projetos para as quatro montadoras”, destaca Ferreira. O modelo exposto na feira atende à regulamentação de uma das principais praças para esse veículo, que é a do Recife.

O Doppio BRT é um urbano articulado, com design frontal aerodinâmico e ar-condicionado integrado à carroceria. É direcionado para atender aos sistemas de transporte rápido (BRT) que estão sendo implantados no País. De acordo com a empresa, o modelo está entre os veículos com melhor custo-benefício do segmento.

CAMPIONE DOUBLE DECKER – Outro modelo da Comil no evento é o rodoviário Campione Double Decker, direcionado a viagens de longas distâncias e turismo de alto padrão. “Este carro tem um nível de acabamento, sofisticação interna e opcionais do mais alto padrão. É um veículo ideal para todos os grandes eventos esportivos que virão, para fazer receptivo, para turismo ou para fretamento de luxo”,

avalia o diretor da empresa.

A carroceria deste modelo tem ampla área envidraçada e teto solar opcional, proporcionando uma ótima visão da paisagem aos primeiros passageiros. Os clientes podem optar por diversos incrementos no piso inferior, como sofás, mesa de jogos, bar e equipamentos de entretenimento. Suas diferentes configurações estão disponíveis para chassis 6x2 e 8x2.

O Campione Double Decker foi lançado em 2011 e, desde então, foram vendidas mais de 500 unidades. De acordo com Ferreira, além do mercado interno, o modelo teve vendas representativas para o Peru, Argentina, Chile, Colômbia e Paraguai. Somente no trimestre findo em junho último, a empresa vendeu mais de 250 Double Decker.

MERCADO – Na avaliação de Ferreira, o mercado nacional manteve-se estável em números, de janeiro a maio deste ano, em comparação ao mesmo período do ano anterior, devido ao bom volume do programa Caminho da Escola.

No caso da Comil, segundo dados da

Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), houve uma queda de 27% na produção da encarroçadora, de janeiro a maio deste ano, em comparação a igual período do ano passado, de 1.650 unidades para 1.201 ônibus. Ferreira explica que a queda foi puxada pelo segmento de urbanos e deve-se a uma série de fatores. O empresariado, no primeiro semestre, ficou aguardando a decisão sobre o aumento de tarifa para fazer as compras.

Outro fator que tem prejudicado o mercado de ônibus é a restrição ao crédito porque o governo tem linhas de financiamento, mas os agentes de crédito estão bastante restritivos e têm negado um grande número de cartas-propostas. “Esse é um complicador para nós”, diz.

Mas, no geral, a perspectiva para o ano é positiva. Ele diz que a encarroçadora tem uma carteira muito boa já formada para o segundo semestre e que a área de exportação teve uma alavancagem forte. “Nosso balanço é que até o fim de dezembro a gente consiga crescer 10% sobre o ano passado”, prevê. ■



Sistema BRT Mercedes-Benz. A mobilidade urbana como ela deveria ser: com total mobilidade.

A linha de chassis de ônibus Mercedes-Benz para sistemas BRT foi desenvolvida para atender às necessidades de qualquer cidade brasileira, por mais específicas que sejam. Os modelos têm grande intercambiabilidade de peças, reduzindo os custos operacionais e aumentando a disponibilidade da frota. Além disso, são equipados com a exclusiva tecnologia BlueTec 5, que garante mais desempenho, economia e respeito ao meio ambiente. A Mercedes-Benz oferece soluções que vão do micro-ônibus aos superarticulados para mais de 200 passageiros. Tudo para quem tem estrela ir ainda mais longe.

Neobus aposta no rodoviário N10 para aumentar as vendas

Com design moderno e muita tecnologia embarcada, o New Road Show lançado no final do ano passado no mercado brasileiro, teve as primeiras vendas realizadas no Chile e no Uruguai

■ SONIA MORAES



New Road N10 tem foco na facilidade de operação, segurança e robustez

O destaque da Neobus na Transpúblico é ônibus biarticulado para operação em corredores de BRT (Bus Rapid Transit), o primeiro modelo na América Latina equipado com ar-condicionado. A empresa também vai expor o rodoviário New Road N10, modelo lançado no final do ano passado.

O New Road N10 é a aposta da Neobus para aumentar a sua participação no mercado brasileiro que hoje é de 13,5%. "É um produto diferenciado, que traz muita inovação e tecnologia embarcada, e estamos acreditando no retorno deste veículo, pois o feedback que temos recebido dos clientes mostra que este é

o melhor ônibus da América Latina", declara Ronaldo Augusto Fontolan, diretor comercial da Neobus.

Além do conforto interno e dos detalhes no acabamento, o novo ônibus rodoviário é produzido com materiais de alta qualidade, igual ao aplicado em aviões, como o alumínio que ajuda a reduzir o peso do veículo.

O New Road N10 teve o seu projeto desenvolvido dentro das mais rigorosas normas de segurança, R66, versão 1, que exige validação do projeto por meio de cálculo estrutural por elementos finitos, além dos testes práticos que envolvem teste de tombamento, teste de

impacto frontal/lateral e teste de célula de sobrevivência.

O maior desafio da engenharia no desenvolvimento do projeto New Road 10 foi atender a todos os quesitos de segurança, e, sendo um carro robusto, é o mais leve da categoria para cumprir a lei da balança.

Para este veículo, a Neobus investiu em pesquisa e desenvolvimento, parcerias internacionais e inovação que resultaram em um produto de alta tecnologia, sempre com foco na facilidade de operação, segurança e robustez dos sistemas.

Desde que começou a ser comercializado em fevereiro deste ano, o N10 teve 260 unidades emplacadas. A primeira

venda foi fechada no Chile e no Uruguai, com o total de 140 unidades. Depois a empresa ampliou as exportações do modelo para os países da África, América Central e Equador. No Brasil as vendas totalizaram 120 unidades. “Isso mostra que o veículo teve boa aceitação”, afirma o diretor da Neobus.

NOVA FÁBRICA – Para crescer nesse mercado, a Neobus prepara um reforço na produção de ônibus urbanos, concentrando todo o volume deste modelo na sua fábrica de Três Rios, no Rio de Janeiro, que deverá ser inaugurada no final do segundo semestre. “Já estamos produzindo a primeiras pré-séries para adequar os processos produtivos”, afirma Fontolan.

Nesta nova unidade do Rio de Janeiro a empresa vai produzir o ônibus urbano convencional e os modelos que atenderão ao programa Caminho da Escola. Já a fábrica de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul, será totalmente dedicada à produção dos modelos rodoviários e os que têm características específicas para operações em corredores BRT.

Segundo Fontolan, a fábrica de Três Rios será inovadora e terá um conceito modular de produção. “Vamos começar com dois veículos por dia e aumentaremos os volumes de acordo com a demanda do

mercado”, explicou o diretor da Neobus.

A expectativa de Fontolan é que o mercado de ônibus tenha um desempenho melhor em 2014 e cresça entre 6% a 7%. “O Brasil não tem alternativa e vai precisar de mais ônibus para o deslocamento das pessoas. Por isso, no próximo ano, tudo que estava represado irá andar e o ônibus vai adquirir um valor significativo para o País”, observa o diretor. “Com a desoneração dos impostos, o preço das passagens de ônibus poderá ser mais justa para o operador e o passageiro.”

Para 2013, a estimativa de Fontolan é que o comportamento do mercado de ônibus não tenha grande variação do registrado no primeiro semestre. “Não será nem excepcional e nem ruim. Será um ano normal e, se tudo ocorrer como planejado, pode chegar a 33 mil unidades, sendo 70% de ônibus urbano e 30% de modelos rodoviários”, afirma o diretor.

No exterior este segmento deverá trazer bom retorno para a Neobus, segundo Fontolan, principalmente o Chile o Uruguai, que são os melhores mercados para a empresa, com grande aceitação dos modelos Mega

BRT e o New Road Show. “As demandas existem e a Neo-bus espera crescer mais no exterior”, afirma o diretor.

PRODUÇÃO – Nas estratégias definidas para este ano, a Neobus planeja produzir 4.300 ônibus, o que representará um crescimento de 2,9% em comparação a 2012, quando fabricou 4.180 unidades. É uma previsão otimista, pois nos cinco meses do ano o volume de produção declinou, assim como todo o mercado de ônibus.

No acumulado de janeiro a maio a empresa reduziu em 25,3% o seu volume de produção relação aos cinco meses de 2012. De 1.661 para 1.240 veículos, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

De acordo com Fontolan, a queda na produção foi decorrente da readequação na fábrica de Caxias do Sul. “A empresa aproveitou a baixa do mercado de ônibus em todo o país para mudar os dispositivos de produção”, explica o diretor da Neobus. “Reestruturou a fábrica, mudou a cabine de pintura e todo o layout da linha de montagem para acelerar os processos.” ■



BRT biarticulado equipado com ar-condicionado é o destaque da Neobus em seu estande

Irizar com novo visual

A encarroçadora espanhola ganha uma nova identidade visual que espelha o crescimento da empresa e a evolução da marca ao redor do mundo

■ AMARILIS BERTACHINI



A Irizar vendeu perto de 460 unidades do i6 desde seu lançamento, no final de 2012

A fabricante de carrocerias Irizar assumiu uma nova imagem visual com o objetivo de refletir, de maneira mais atual, a evolução experimentada ao longo destes últimos anos e também os valores e a essência da marca. A empresa aproveita a exposição Transpúblico para divulgar essa mudança que está sendo implantada em todo o grupo, ao redor do mundo, incluindo a opção por maior sinergia entre empresas que foram adquiridas ou criadas pelo grupo Irizar.

“É uma identidade visual mais coerente com a Irizar de hoje em dia. Representa a empresa que cresce, diversifica-se

e olha para o futuro. A marca Irizar tem se convertido em uma marca de referência internacional”, declara João Paulo da Cunha Ranalli, gerente nacional de vendas da Irizar.

Como símbolo da empresa, o logotipo ganhou uma imagem mais atual, que busca refletir as linhas características dos produtos fabricados, mas manteve os traços principais de sua concepção. O nome foi padronizado com uma nova tipologia, a “Irizar Type”, personalizada, baseada na fonte Neo Sans Family. “É uma fonte simples e clara, que está sendo acrescentada com a força

dos desenhos da Irizar. Decidimos que o nome seria em minúsculas, pois imprime modernidade, e escolhemos o estilo de letra cursiva para dar movimento, fluidez, mostrar o caminho da contínua inovação e evolução na tendência da tecnologia. O corpo da fonte do símbolo foi estudado para transmitir a consistência, solidez, estabilidade e dinamismo da marca”, explica Ranalli.

A mudança está acontecendo em todo o mundo e, no ano passado, já foi apresentada na Europa. Estão sendo geradas sinergias entre as empresas que foram adquiridas ou criadas pelo grupo ao longo dos últimos anos, para pesquisa e desenvolvimento. Todas essas empresas estão sediadas na Espanha e algumas delas, como a Jema Energy, já estão atuando no Brasil. “As demais empresas chegarão ao Brasil de acordo com as necessidades e oportunidades do mercado. Todas elas estão preparadas para atuar em nível mundial e já têm negócios na Europa, Estados Unidos, Equador e Chile”, diz Ranalli.

A Jema Energy, voltada para desenvolvimento de eletrônica de potência e energias renováveis, e a Datik, empresa de ITS (Soluções Inteligentes para Transporte), fornecerão componentes e sistemas para os ônibus produzidos pela Irizar. Também estão envolvidos nesse processo o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento - Creatio, que provoca a sinergia e troca de tecnologias entre as empresas do grupo, e a Jema Eletrônica,

indústria voltada para o desenvolvimento de eletrônica embarcada para meios de transportes.

CARROCERIAS I6 – No estande da Transpúblico, a Irizar optou por expor duas carrocerias do modelo i6, lançado no final do ano passado, sendo uma com 13,2 metros de comprimento e 46 lugares (executiva), montada sobre chassi Volkswagen, e outra com 14 metros e 46 lugares (leito turismo), montada em um chassi da Volvo.

Os veículos têm chapeamentos laterais em alumínio de alta qualidade, com 1,75 mm de espessura; estrutura em tubos de aço, unidos por meio de solda MIG, construída segundo regulamento de segurança Europeu R 66.02 para superestrutura; sistema Digiplex, comandos eletrônicos modulares da carroceria, e iluminação e sinalização externa em Led, com faróis em policarbonato, com lentes multirrefletoras.

No interior, a iluminação também é em Led, com luzes individuais para o motorista e luminárias indiretas no salão de passageiros, e luz de penumbra no porta-pacotes. O passageiro pode contar



João Ranalli: a marca Irizar tem se convertido em uma marca de referência internacional



A nova identidade visual da Irizar

com carregador de 12 Volts para celular, instalado no painel; sistema wi-fi; equipamento de áudio; rádio CD/MP3/USB com amplificador de potência e alto-falantes instalados na área do motorista/guia e ao longo do salão de passageiros; equipamento de vídeo, DVD e chave seletora, com monitor de 22 polegadas LCD white screen na frente, sobre a divisória, e dois LCD de 15 polegadas fixos no porta-pacotes.

As poltronas têm design exclusivo da marca Irizar, com foco na ergonomia, durabilidade e melhor acessibilidade. São reclináveis, revestidas em tecido na frente, com apoia-braços, apoia-pés com duas posições, porta-copos fixos integrados à poltrona e revestimentos tipo rede. Os cintos de segurança são do tipo abdominal retrátil. A poltrona do motorista é pneumática, com cinto de segurança de três pontos integrado e base fixa.

O i6 tem isolamento termoacústica, com retardador de chama e gases em toda a carroceria, inclusive no piso e no teto; ar-condicionado climatizado frio de 138.000 Btu, com ventilador condutor/guia, mais desembaçador de para-brisas. O banheiro está instalado na traseira do salão de passageiros, com torneiras para a água, saboneteira e descarga do vaso sensível ao toque.

MERCADO – As vendas da Irizar para o mercado interno, segundo dados da empresa, cresceram em torno de 133% nos primeiros cinco meses deste ano, em comparação a igual período do ano passado. Pelo levantamento da Associação

Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), a produção da montadora foi quase 24% maior no acumulado de janeiro a maio, em relação ao mesmo período de 2012, com a soma de 316 ônibus rodoviários fabricados.

Na avaliação de Ranalli, o crescimento das vendas da empresa no mercado brasileiro, deve-se à grande receptividade e aceitação do i6 pelos operadores e pelos esforços realizados pela equipe para alcançar cada vez mais um número distinto de clientes pelo Brasil, “aumentando a visibilidade do produto e, em decorrência, a confiança e a credibilidade na marca”. Desde o lançamento do i6, em outubro do ano passado, já foram comercializadas perto de 460 unidades deste modelo, apenas para o mercado interno.

A previsão de vendas para este ano, segundo Ranalli, é de comercializar em torno de 900 unidades, o que representará um crescimento de 20%. Considerando o mercado nacional, a estimativa para o ano é de um crescimento de, no mínimo, 85%. “Sem dúvida, nosso crescimento está alicerçado no sucesso do produto i6 junto aos operadores, no serviço oferecido e na confiança conseguida ao longo destes 16 anos de mercado brasileiro”, afirma. De acordo com Ranalli, as vendas da empresa para o mercado externo nestes primeiros cinco meses do ano mantiveram-se no mesmo patamar de igual período do ano passado.

“Nossa expectativa na Transpúblico deste ano é fortalecer a presença da empresa no mercado brasileiro e a imagem do grupo Irizar”, declara Ranalli. ■



Velocidade e álcool: combinação fatal.

CHAC

QUANDO TUDO É PENSADO PARA A PRODUTIVIDADE, UMA ARTICULAÇÃO A MAIS FAZ UMA GRANDE DIFERENÇA.

Biarticulado B340M. O maior ônibus do mundo.

Inovação constante é um dos eixos da marca Volvo, pioneira mundial em ônibus articulados e biarticulados. Foi assim que a empresa desenvolveu o **B340M, o maior ônibus biarticulado do mundo**. Com 28 metros, ele oferece, além da capacidade nominal de 270 passageiros, muita tecnologia, segurança, durabilidade, conforto, sustentabilidade e - principalmente - economia. Ou seja, garantia de retorno para seus negócios. **Pode confiar.**

ÔNIBUS VOLVO. QUALIDADE DE VIDA NO TRANSPORTE

www.volvo.com.br/onibus

BRT
B340M
BIARTICULADO
EURO 5



Indústria de ônibus não vê espaço para o desânimo

Montadoras exibem na Transpúblico 2013 tecnologias que garantem melhorar a qualidade e o conforto dos ônibus urbanos e rodoviários

■ WAGNER OLIVEIRA

Como é da natureza da indústria automobilística, os executivos das empresas fabricantes de chassis de ônibus mantêm uma aposta otimista para o segundo semestre mesmo diante da atual conjuntura política em que manifestações conseguiram redução na tarifa do transporte público em várias cidades do País. Para os representantes da indústria, a cobrança da sociedade por uma melhoria do transporte público, o andamento de licitações e o projeto Caminho da Escola criam uma boa expectativa e podem levar a uma reação positiva do mercado interno nos últimos seis meses do ano.

“Os protestos, antes de serem apontados como um problema, têm de ser vistos como grande oportunidade para todos os atores envolvidos com esta importante indústria do ônibus, que tem muitas soluções para dar mais mobilidade aos brasileiros”, afirmou Ieda Maria Alves de Oliveira, gerente comercial da Eletra, empresa que desenvolve veículos de passageiros com tração elétrica.

Por isso, todos os construtores de chassis instalados no Brasil apostam mais do que nunca nas novidades durante esta Transpúblico 2013, um dos eventos mais importantes da indústria que envolve o ônibus e que neste ano ganha uma maior importância diante dos novos desafios impostos pela nova conjuntura política e social.

Ônibus urbanos com suspensões pneumáticas, caixas automatizadas e motorização híbrida são algumas das propostas dos fabricantes. Essas tecnologias visam garantir maior conforto para usuários e motoristas, sem esquecer do compromisso com a melhor rentabilidade do operador – cada vez mais pressionados pelos gestores públicos para uso de equipamentos modernos e seguros.

“É da natureza da Volvo sempre ser otimista. Também entendemos que a indústria, como um todo, deve reagir da melhor forma possível aos acontecimentos sociais que despertaram no Brasil”, afirmou Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America. “Apesar de não sabermos ainda como se comportará exatamente o mercado após a redução de tarifas do transporte público, acreditamos que o cenário traz muitas

oportunidades para toda a indústria do ônibus, do qual a Volvo é uma das protagonistas”, afirmou,

Segundo Pimenta, a estratégia da montadora é seguir apresentando produtos cada vez mais avançados para atender às necessidades dos operadores e usuários, assegurando assim um processo de melhoria contínua do transporte público no Brasil. “A Transpúblico 2013 traz uma grande oportunidade para um debate como poucas vezes nós tivemos”, disse o executivo da Volvo, lembrando que as vendas no primeiro semestre caíram 20% em relação ao mesmo período do ano passado, cuja base já era mais fraca quando comparado aos números dos primeiros seis meses de 2011.

Em termos de produtos na Transpúblico, a grande aposta da Volvo é o chassis com motor dianteiro B270F, com suspensão pneumática. Com este lançamento, a empresa amplia ainda mais sua oferta de produtos para transporte de passageiros no segmento rodoviário e urbano.

A solução de suspensão pneumática utilizada pela Volvo no chassis com motor dianteiro já é conhecida do mercado. É a mesma de outros modelos da marca e foi desenvolvida exclusivamente para o transporte de passageiros. O modelo, que possui configuração 4x2, permite uma ampla gama de carrocerias e é voltado para os segmentos urbano, rodoviário e de fretamento.

“É mais um diferencial que oferecemos aos nossos clientes. Com



Chassi B270F da Volvo com suspensão a ar

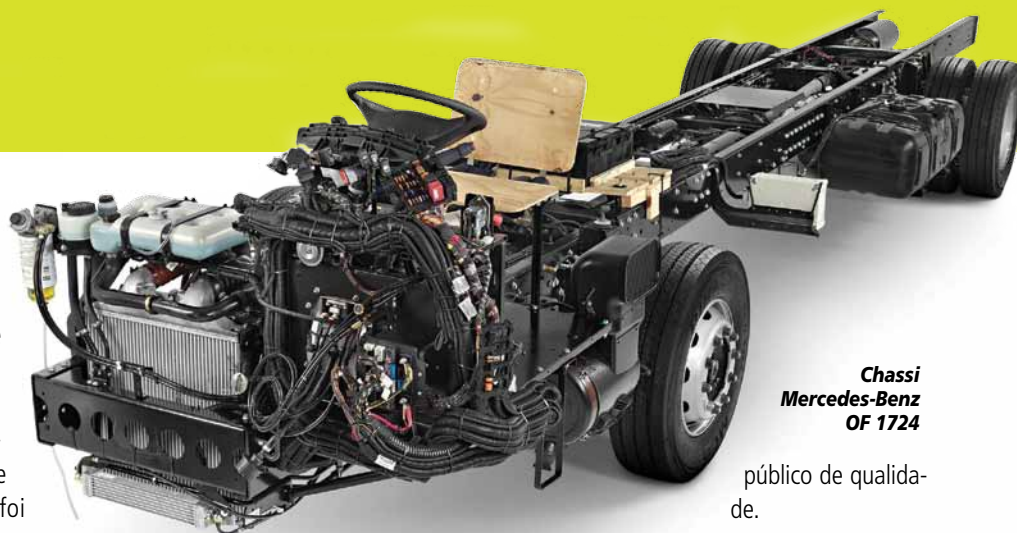
este modelo reforçamos nosso compromisso de desenvolver soluções que atendam às suas necessidades e que garantam a qualidade de vida no transporte de passageiros”, afirmou Pimenta. De acordo com o presidente, a decisão de produzir o chassi de motor dianteiro com suspensão a ar foi para atender solicitações de clientes tanto do segmento urbano quanto do rodoviário. “Nosso modelo com motor dianteiro está conquistando o mercado de semipesados. Foi lançado há menos de dois anos e já alcançou 10% de participação”, relatou.

De acordo com a Volvo, o modelo com suspensão pneumática reduz sensivelmente os níveis de vibração e ruído da suspensão ao oferecer mais conforto e segurança a motoristas e passageiros, já que a tecnologia absorve melhor os impactos da operação. A tecnologia utilizada pela Volvo confere estabilidade ao veículo e mantém a sua altura nivelada.

Outro diferencial do B270F com suspensão a ar é reduzir os custos de manutenção e operacionais. “A manutenção do veículo com suspensão pneumática é mais fácil e rápida, característica que aumenta a sua disponibilidade e, consequentemente, a rentabilidade da operação”, destacou Idam Stival, engenheiro de vendas da Volvo Bus Latin America.

O B270F com suspensão pneumática passou por clínicas de produtos com clientes dos diferentes segmentos. “Durante os eventos, todos foram unânimes em destacar a robustez da solução”, comentou Stival.

Além do B270F com suspensão a ar, a Volvo apresenta ainda mais três chassis. São eles: o chassi com motor híbrido (elétrico-diesel), o articulado B340M e o rodoviário B450R 8x2. A montadora vai exibir na parte externa da feira o modelo de chassi B340M encarroçado pela Marcopolo.



**Chassi
Mercedes-Benz
OF 1724**

MERCEDES-BENZ

Líder de mercado, a Mercedes-Benz também chega para demonstrar sua força na Transpúblico. Com o lançamento do chassi escolar no ano passado e já com o direito de vender 2,6 mil ônibus ao programa Caminho da Escola a prefeituras de todo o país, a montadora da estrela de três pontas quer terminar 2013 na sua tradicional faixa de 50% das vendas de ônibus no Brasil.

Depois de mudanças internas, Walter Barbosa foi nomeado diretor de Vendas e Marketing de Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil no lugar de Gilson Mansur, que agora se dedica exclusivamente ao negócio de caminhões. O novo executivo também considera que a Transpúblico 2013 abre um conjunto de oportunidades para a indústria na medida em que há cobrança por transporte



público de qualidade.

Para o evento, os lançamentos dos chassis OF 1721L/59 e OF 1724L/59 com suspensão totalmente pneumática são os destaques da Mercedes-Benz. A Transpúblico 2013 acontece simultaneamente ao Seminário Nacional da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU).

“A suspensão a ar, que oferece níveis ainda mais elevados de conforto para os passageiros e de dirigibilidade para o motorista, também passa a ser disponível para os veículos OF com motor frontal”, disse Barbosa. “Ampliamos assim as opções de escolha para os clientes, que continuam contando com a versão de suspensão metálica, podendo solicitar a que melhor se enquadre às características de sua operação de transporte e das vias onde os ônibus irão circular.”

De acordo com o executivo, a disponibilização de suspensão pneumática integral para o OF 1721 e para o OF 1724 – oferecida também no chassi OH 1621L/52 com motor traseiro – atende à demanda de clientes que buscam oferecer um serviço cada vez melhor para os usuários do transporte coletivo urbano. “Esse tipo de veículo tem sido cada vez mais requisitado para sistemas integrados de transporte, especialmente nas cidades que vêm implantando soluções de mobilidade urbana, como, por exemplo, o Bus Rapid Transit (BRT).”

Além de ser direcionado ao transporte urbano de passageiros em linhas troncais dos sistemas integrados, os novos

Walter Barbosa, da Mercedes-Benz, disse que share da montadora voltará à faixa de 50%

**Chassi MAN
VW 18 280**

chassis OF 1721L/59 e OF 1724L/59, bem como o OH 1621 L/52, também são indicados para fretamento contínuo, como o transporte de funcionários, e fretamento eventual, caso de grupos de turistas, além de transporte rodoviário de curtas distâncias. Neste caso, os veículos recebem carrocerias com características de ônibus rodoviários, proporcionando mais conforto e bem-estar a bordo.

Na Transpúblico, a Mercedes-Benz irá expor o OF 1724L/59, ou seja, modelo com suspensão pneumática e o OF 1721 com suspensão metálica. “Demonstraremos assim as características das duas versões, apresentando aos clientes as qualidades e vantagens de cada uma delas”, afirmou Curt Axthelm, gerente de Marketing de Produto Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

“Nesse importante evento, estarão ainda em evidência diversos outros expoentes da nossa linha”, disse Curt. A Mercedes-Benz também vai exibir o chassi OH 1621 L, o HíbridoBR (desenvolvido em parceria com a empresa brasileira Eletra, responsável pela comercialização do veículo) e o chassi OF 1519 R, destinado ao programa Caminho da Escola.

Roberto Pavan, da MAN, previu que o operador migrará do câmbio convencional para o automatizado

De acordo com os técnicos da Mercedes-Benz, a suspensão pneumática dos chassis OF é formada por bolsões de ar (dois na dianteira e quatro na traseira) e batedores auxiliares, válvulas niveladoras de altura (um na dianteira e dois na traseira), amortecedores telescópicos de dupla ação e barras estabilizadoras. Esse conjunto propicia conforto aos passageiros, com diminuição das trepidações e reduzido nível de ruído interno.

Por sua vez, o motorista desfruta de maior comodidade na condução do veículo, com reflexos positivos na dirigibilidade e na produtividade do dia a dia do transporte de passageiros. Já o frotista também tem ganhos, especialmente a agilidade e facilidade de manutenção da suspensão pneumática, que reduz os custos operacionais. Dessa forma, o ônibus fica menos

tempo parado para eventuais reparos, voltando rapidamente ao trabalho para cumprir horários e atender aos usuários, condições essenciais no transporte coletivo urbano.

O chassi OF 1724 L/59 permite a montagem de ar-condicionado, ampliando o conforto e bem-estar no interior dos ônibus e, conseqüentemente, a satisfação dos usuários. O novo OF 1724 também pode ser equipado com retarder eletromagnético. Além do aumento significativo na segurança do veículo e dos ocupantes, esse componente propicia economia de pneus e de guarnição dos freios.

O chassi OH 1621L, com motor traseiro e suspensão totalmente pneumática é ideal para operação em linhas periféricas, alimentadoras, distribuidoras e nos percursos interbairros e bairro-centro. Além disso, também é utilizado na aplicação rodoviária de curtas distâncias e no fretamento. O OH 1621L está dimensionado para suportar 16 toneladas de peso bruto total e receber carrocerias até 11,8 metros de comprimento, com alta qualidade e baixo custo operacional, atendendo a todas as expectativas dos frotistas.

MAN

Roberto Pavan, supervisor de Marketing do Produto Ônibus da MAN Latin America, afirmou que a montadora também tem grandes expectativas em relação à Transpúblico 2013, já que a empresa considera o evento um dos mais importantes do setor no Brasil. Pavan disse que o estande da MAN é uma “área livre da Arla 32”, pois os chassis exibidos pela montadora na feira dispõem da tecnologia EGR em que não é preciso o uso da substância para fazer a recirculação de gases no escapamento.

A menina dos olhos da MAN na Transpúblico 2013 é o chassi VW 18.280 OT LE (ônibus com motor traseiro, low entry). Desenvolvido em parceria entre os técnicos



**Chassi Agrale
MA 10.0**

da MAN no Brasil e na Alemanha, o chassi pode receber carrocerias de até 13,2 metros. O veículo possui motor com tecnologia EGR fabricado pela MAN no Brasil.

Além do VW 18.280, têm espaço no estande os chassis de motor dianteiro VW 17.230 e VW 17.230 OD, além do VW 15.190 OD V-Tronic – este um pedido antigo do mercado, segundo Pavan. Com câmbio automatizado, o VW 15.190 é indicado para linhas alimentadoras, podendo receber carrocerias de até 11,5 metros. Outros modelos de chassi exibidos pela MAN na Transpúblico são o 17.280 (motor traseiro e também automatizado) e o 15.230 OT LT (ônibus traseiro low entry).

De acordo com Pavan, a caixa automatizada, desenvolvida pela MAN em parceria com a ZF, garante maior conforto para o usuário e o motorista, reduzindo o cansaço sem as trocas de marchas. Além do baixo impacto para os passageiros, cai também o custo operacional, já que o consumo de diesel e gastos de manutenção são reduzidos em razão da maior durabilidade de componentes como a embreagem e sincronizadores.

“Nós acreditamos que haverá uma migração do câmbio convencional para o automatizado na medida em que o operador perceber as vantagens”, disse Pavan. De acordo com ele, a caixa automatizada impacta um aumento de 8% no preço final de um ônibus, mas o retorno vem após um ano e meio de uso do equipamento. “Com pouco desgaste menor consumo de combustível, o retorno é garantido”, afirmou.

Pavan acredita que as licitações que estão em andamento nas cidades de Brasília e Recife para ônibus BRT devem ter conclusão no segundo semestre. “Com isso, esperamos uma melhora no quadro de vendas em relação aos primeiros seis meses deste ano. Nossa previsão é que o mercado possa fechar com 32 mil unidades, uma alta de até 10% em relação aos 28 mil ônibus vendidos em 2012”, antecipou Pavan, para quem o Brasil deve manter a posição de terceiro maior mercado do mundo.

AGRALE

O diretor comercial da Agrale, Alvonir de Miranda, afirmou que a Transpúblico é o evento ideal para a empresa entrar de vez no segmento de 17 toneladas. Por isso, no estande da montadora está disponível os modelos de chassis MA 10.0 MA 15.0 e MA 17.0. “Já tínhamos apresentado o MA 17.0 na FetransRio, mas agora queremos entrar de vez no segmento no qual vemos boas perspectivas para conquistarmos uma boa fatia”, declarou.

A estratégia é conquistar clientes dos outros modelos de linha MA, que tem reputação no mercado. “Somos muito bem avaliado no urbano. Esse é o nosso maior patrimônio, e vamos tirar proveito disso”, reforçou Miranda. Durante o evento, a direção da empresa busca um estreitamento no relacionamento com os antigos clientes e potenciais novos clientes do MA 17.0.

De acordo com Miranda, a Agrale teve um desempenho surpreendente nos quatro primeiros meses do ano, com alta de 96% na venda da linha de ônibus leve. Emplacamos

no período 2.577 unidades ante 1.313 no mesmo período do ano passado. “Mesmo que o ritmo diminuía nos últimos meses do ano, esperamos fechar 2013 com alta de 60% na linha tradicional, um resultado excepcional diante da atual conjuntura”, disse.

O diretor da Agrale disse que a empresa já antevia o crescimento e se estruturou para uma forte produção, impulsionada pelo programa Caminho da Escola. Agora, com o novo produto, a Agrale espera por uma consolidação de seus negócios.

SCANIA

Na Transpúblico deste ano a Scania expõe em seu estande os chassis de sua nova linha de ônibus urbanos com motores dianteiros, lançada no final do ano passado, que tem concentrado os esforços de divulgação da empresa: o F 250. Estão no estande dois exemplares do F 250 NZ 4x2, sendo um deles implementado com carroceria Caio.

O F 250 na tração 4x2 possui motor de 9 litros, com 250 cv de potência e desenvolve torque de 1.150 Nm. Um de seus principais apelos é o alto torque em baixas rotações, que gera para o operador uma significativa economia de combustível.

As suspensões dos eixos dianteiro e traseiro são com molas trapezoidais, que minimizam os efeitos de vibrações no veículo, para dar maior conforto aos passageiros e evitar o desgaste prematuro dos pneus. O modelo é equipado com sistema elétrico/Can, que gerencia todas as funções do veículo para melhorar o desempenho na operação e facilitar a manutenção. Essa característica possibilita um rápido diagnóstico de falhas, aumentando a disponibilidade do veículo.

O chassi sai de fábrica com distância entre-eixos de 6.500 mm, configuração que comporta carrocerias de 12,6 metros a 13,2 metros de comprimento, com

**Chassi Scania
F 250 4x2**



capacidade para 87 passageiros, sendo 46 sentados. Para proporcionar mais conforto ao motorista, o modelo possui coluna de direção ajustável. O motor do veículo foi avançado em 160 mm para garantir melhor acesso ao corredor do ônibus. Um dos itens do pacote de opcionais é o freio ABS.

“Nosso produto é reconhecido pela robustez e força no pesado serviço urbano. Além disso, ele garante ao operador excelente economia de combustível devido ao alto torque em baixas rotações, uma das maiores vantagens do propulsor Euro 5”, afirmou Wilson Pereira, gerente-executivo de Vendas de Ônibus da Scania do Brasil.

Essa linha tem sido divulgada para os clientes por meio do Scania Experience Ônibus, uma caravana que começou em São Paulo, no início de maio, e vai percorrer 17 mil quilômetros pelas cinco regiões do país – de maio a junho e, depois, de agosto a outubro –, com organização de eventos pelas concessionárias participantes. A ação é realizada um dia em cada uma das 22 cidades do programa e a Scania personalizou cinco modelos F 250 4x2 que servirão para mostrar os diferenciais da linha, cada um com carroceria de fabricantes diferentes: Caio Apache VIP, Comil Svelto,

**Wilson Pereira, da Scania,
afirmou que produtos da marca
se destacam pela força e robustez**

Mascarello Gran-Via, Marcopolo Torino e Neobus Mega.

ARTICULADO K 310

– Os dois modelos F 250 NZ 4x2 dividem a atenção dos visitantes no estande

com o Scania K 310 6x2/2, um carro articulado com três eixos, com 18,6 metros de comprimento, com carroceria Comil, que pode ser utilizado, por exemplo, em corredores BRT. O veículo tem acesso por plataforma, ar-condicionado, capacidade para 160 passageiros e suspensão mais reforçada por causa do maior comprimento e da maior quantidade de passageiros que pode comportar.

O chassi, com entre-eixos de 3.000 mm, é equipado com transmissão automática, o que beneficia sua longevidade, uma vez que este tipo de transmissão evita esforços desnecessários à estrutura e aos componentes



mecânicos. O modelo tem motor DC9 110, com 310 cv a 1.900 rpm e torque de 158 kgf.m de 1.100 a 1.350 rpm.

MERCADO – Na avaliação de Eduardo Monteiro, responsável por vendas de chassis urbanos da Scania do Brasil, o ano de 2013, apesar de um início tumultuado, com a posse das novas administrações municipais, e com o mercado ainda sentindo alguns reflexos de 2012, deverá terminar positivo para o setor. “Estamos otimistas de que o mercado registrará crescimento de vendas em comparação a 2012. Nosso mercado tem muito potencial, especialmente com o aumento do interesse das prefeituras em obras de mobilidade urbana”, ponderou.

A Scania registrou vendas de 403 unidades de janeiro a maio deste ano, uma queda de 11,2% em relação a igual período de 2012, mas Monteiro acredita que até o final do ano haverá estabilidade e um aumento de vendas em relação ao volume do ano passado. De acordo com os dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), em 2012 a Scania somou vendas de 1.037 ônibus, 25,6% abaixo do ano anterior.

“A Scania continua apresentando aos clientes a sua nova linha de chassis com motor dianteiro, por meio do evento itinerante Scania Experience Ônibus. Serão rodados 17 mil quilômetros. Estamos mostrando pelo Brasil que a nova linha de motores dianteiros Scania chegou para oferecer uma solução que garante uma operação rentável, com disponibilidade mecânica, baixo custo operacional, durabilidade, robustez e segurança”, declarou.

Durante a Transpúblico, a expectativa da Scania é de se aproximar ainda mais de seus clientes e potenciais compradores de ônibus do mercado. “Esperamos que mais uma vez se possa discutir as tendências para o setor, além das alternativas

que a indústria oferece neste momento de grande efervescência para o segmento do transporte urbano, que está na expectativa de diversas licitações”, disse Monteiro.

A Scania vai aproveitar ainda o evento para divulgar seu programa de manutenção, que reúne diferentes pacotes de serviços. O programa é formado por quatro categorias: Premium, Trem de Força, Standard e Compacto. A montadora também oferece o atendimento remoto e o customizado, que disponibiliza mecânicos Scania dentro da garagem das operadoras de ônibus. As quatro categorias podem ser adquiridas nas mais de 100 concessionárias Scania.

O Scania Premium contempla todas as manutenções preventivas e corretivas (se necessárias), com cobrança por quilômetro rodado. O Scania Trem de Força cobre todas as revisões imprescindíveis aos ônibus e também as manutenções corretivas das partes internas do motor, caixa de mudanças e diferencial, com cobrança por quilômetro rodado.

Já o Scania Standard inclui as substituições de óleos e lubrificantes necessárias, além de checklist específico durante o período contratado. O pagamento é realizado por meio de uma taxa mensal fixa ao longo do período acertado. O quarto pacote é o Scania Compacto, que garante as substituições de todos os kits de filtros e lubrificantes.

IVECO

Para marcar sua participação na Transpúblico 2013, a Iveco lança o chassi rodoviário Eurorider – base do ônibus Mosqueteiro que será entregue na abertura do evento ao Sport Club Corinthians Paulista. Outro destaque será o minibus elétrico, veículo resultante das pesquisas da Iveco em projetos de sustentabilidade, e que foi desenvolvido para aplicações de transporte (tanto turístico quanto profissional) em áreas que demandam por baixo impacto ambiental.



O chassi Eurorider da Iveco é a base do Mosqueteiro, que transporta o time do Corinthians

Os novos modelos CityClass (nas versões escolar, fretamento e turismo/executivo, destinados à faixa de micro-ônibus de 7 e 8 toneladas), também vão compor o estande da Iveco, assim como o chassi S170 (para aplicações urbanas e interurbanas no segmento de 17 toneladas) e o Daily Minibus (direcionado ao nicho de vans Premium para transporte executivo e de turismo).

Antes de outubro de 2012, dentro do segmento de micro-ônibus a Iveco disputava apenas o mercado de 7 toneladas com uma versão escolar do CityClass, vendida por meio de licitações para o programa Caminhos da Escola, do FNDE. Desde 2010, foram comercializadas mais de 4.000 unidades deste produto. Agora, além da versão escolar, a Iveco leva à Transpúblico mais dois novos modelos: para fretamento e para turismo/executivo.

Na parte mecânica, todos os CityClass investem na mesma configuração do comercial leve Daily 70C17 HD: o motor é o FPT NEF6 ID de 6,7 litros, 280 cv e 950 Nm, o Iveco S170 oferece potência e torque excelentes. Seu chassi será oferecido com três opções de suspensão, incluindo a exclusiva versão pneumática – uma grande inovação da empresa neste segmento – que garante conforto em todas as aplicações. A transmissão é acionada por um sistema a cabo de engate de marchas que demanda baixo esforço por parte do motorista, além da coluna de direção ajustável, standard de fábrica.

O chassi S170 é um produto que atenderá ao segmento de ônibus de 17 toneladas, um dos que mais cresce no Brasil em virtude da renovação das frotas

urbanas, principalmente nas grandes metrópoles. Projetado no Centro de Desenvolvimento de Produto da Iveco, em Sete Lagoas (MG), o produto chega ao Brasil em duas configurações: urbano e fretamento/intermunicipal. A principal característica desenvolvida no projeto S170 é o seu baixo custo operacional. O modelo foi projetado para proporcionar robustez, confiabilidade, alta disponibilidade e economia de combustível.

Para chegar a este conjunto de características positivas, desde 2006 a Iveco vem realizando uma série de testes de campo com mais de 50 veículos montados sobre chassis produzidos na fábrica de Córdoba, Argentina. Estes veículos, alguns com mais de 500.000 quilômetros rodados, estão em operação até hoje com grandes clientes das regiões sul e nordeste do Brasil.

Equipado com uma nova versão do motor FPT NEF6 ID de 6,7 litros, 280 cv e 950 Nm, o Iveco S170 oferece potência e torque excelentes. Seu chassi será oferecido com três opções de suspensão, incluindo a exclusiva versão pneumática – uma grande inovação da empresa neste segmento – que garante conforto em todas as aplicações. A transmissão é acionada por um sistema a cabo de engate de marchas que demanda baixo esforço por parte do motorista, além da coluna de direção ajustável, standard de fábrica. ■

Desempenho e rentabilidade nunca caminharam tão juntos.



Os chassis para ônibus Scania são desenvolvidos levando-se em consideração o conforto dos passageiros, o desempenho oferecido ao motorista e o respeito ao meio ambiente. Robustos e confiáveis, contam com um potente motor dianteiro, pronto para as mais diversas exigências de transporte, garantindo o maior torque da categoria. Além de trazerem a rentabilidade e a confiabilidade presentes em todos os produtos e serviços Scania, para que o seu ônibus esteja sempre em movimento.

Consulte a sua Casa Scania.

Faz diferença ser Scania.

facebook.com/ScaniaBrasil





Respeite os limites de velocidade.



**Novos chassis de ônibus Scania
com motor dianteiro.**



SCANIA

www.serief.scania.com.br



Mercedes-Benz produz 2.000.000 de veículos comerciais no Brasil

Com 630 mil unidades comercializadas no País, o ônibus ajudou a montadora a construir uma imagem de credibilidade entre operadores e usuários de transporte público

■ WAGNER OLIVEIRA

A Mercedes-Benz fez festa para comemorar a marca de 2 milhões de veículos comerciais produzidos ao longo de sua história iniciada em 1956 no País. A empresa reuniu na sua sede em São Bernardo do Campo (ABC) jornalistas, executivos, convidados e funcionários para celebrar o feito no Brasil, que ganha cada vez mais importância no planejamento

estratégico mundial da Daimler alemã.

Desse total de veículos comerciais, 630 mil unidades são ônibus, um segmento em que a Mercedes-Benz é pioneira e usa de todo o seu conhecimento para não abrir mão de uma histórica liderança. A concorrência já vem afiando suas garras para também medir força neste importante bastião do mercado

da Daimler no Brasil.

Todos os convidados para a data festiva percorreram as alas da linha de produção de caminhões, chassis de ônibus e motores na fábrica do ABC a bordo de um dos mais modernos ônibus produzidos no Brasil, o chassi Mercedes-Benz superatitulado O 500 UDA (piso baixo) – solução adequada para atuar nos corredores

exclusivos de sistemas integrados de transporte e do Bus Rapid Transit (BRT).

O moderno produto é um dos símbolos do que a Mercedes pretende daqui para frente para consolidar sua posição no Brasil. A direção da Daimler procura fortalecer laços com os atuais e futuros consumidores da marca, que busca agilidade para oferecer todas as soluções exigidas pelo mercado a um preço competitivo. Além de não ceder espaço, a ordem na Mercedes-Benz é ganhar mercado.

“Somos o único fabricante de veículos comerciais do País a alcançar essa notável marca (de 2.000.000 milhões de veículos comerciais)”, disse Philipp Schiemer, executivo que retorna à operação brasileira agora na condição de CEO da Mercedes-Benz do Brasil e Daimler Latina.

“Historicamente, a nossa empresa é a maior indústria de veículos comerciais na América Latina, sendo uma verdadeira fabricante de caminhões e ônibus. Contribuímos decisivamente para a evolução da indústria automobilística nacional”, observou.

Na cerimônia, Schiemer esteve acompanhado de um dos seus superiores, Stefan Buchner, presidente mundial da Mercedes-Benz Caminhões, que se deslocou da Europa para acompanhar a comemoração da produção de 2.000.000 de unidades e a posse do novo CEO. “A Mercedes-Benz do Brasil ocupa uma posição muito importante nos nossos negócios de veículos comerciais na América Latina”, afirmou Buchner. “O Brasil é hoje, de uma forma consistente, um dos principais mercados para caminhões da nossa marca.”

Ao longo dos 57 anos no Brasil, os principais destaques na produção de chassi de ônibus Mercedes-Benz ficam por conta dos modelos OF-1721 e OF-1722, que totalizam mais de 89.000 unidades produzidas. Neste período, também tiveram volumes expressivos os modelos LPO-1113 e OF-1113, com

PHILIPP SCHIEMER, A GRANDE APOSTA

Apesar do clima festivo, na cerimônia de comemoração da produção de 2.000.000 de veículos comerciais da Mercedes-Benz do Brasil, transpareceu uma certa pressão sobre a direção que agora assume o comando no País.

A empresa foi buscar em suas fileiras o jovem alemão Philipp Schiemer, 49 anos, que tem um bom trâmite entre a imprensa e o mercado nacional por ter sido, de certa maneira, “formado” no Brasil, país em que atuou por muitos anos.

Muitos apostavam que Schiemer já deveria ter assumido o comando da operação brasileira quatro anos atrás, quando o board da Daimler preferiu pôr no cargo o executivo Jürgen Ziegler, agora realocado dentro do organograma da montadora global.

“Ele (Schiemer) é o homem certo para o cargo”, cravou Stefan Buchner, presidente mundial da Mercedes-Benz Caminhões, que esteve em São Bernardo do Campo para também anunciar o novo executivo da Daimler no Brasil durante a comemoração dos 2.000.000 de unidades produzidas no Brasil.

A direção mundial da empresa alemã quer de Schiemer uma estratégia clara e firme para afiar a produção industrial e evitar desperdícios – um outro experiente executivo foi nomeado para supervisionar as fábricas do ABC e Juiz de Fora.

O board mundial também quer ações fortes de vendas e pós-vendas que deixem a Mercedes-Benz sempre como a melhor opção a ser considerada pelos consumidores brasileiros de veículos comerciais.

Pelo fato de conhecer bem a cultura brasileira, a Daimler entende que hoje Schiemer já tem a maturidade suficiente para tocar o negócio no Brasil, cujo desenvolvimento econômico fortaleceu o

mercado e provoca uma disputa acirrada entre os grandes fabricantes mundiais.

Daqui para frente, o Brasil sempre estará entre os maiores mercados do mundo em caminhões, ônibus e veículos comerciais.

A tarefa de Schiemer não é das mais fáceis. Seus antecessores não conseguiram recuperar a liderança perdida para a MAN Latin America em caminhões. Em ônibus, os concorrentes também avançam e buscam quebrar a liderança da Mercedes-Benz, que tradicionalmente detém cerca de 50% das vendas no segmento.

No mercado de caminhões, Schiemer sabe que terá de suar muito a camisa. Além de barrar competidores tradicionais, ele tem de se preparar para enfrentar marcas novatas asiáticas e empresas fortes como a poderosa holandesa DAF, que inaugura fábrica neste ano no Brasil. A Ford também chega com o novo extrapesado para disputar vendas nesta faixa de veículos.

A seu favor, Schiemer conta com a respeitabilidade inabalável de uma marca como a Mercedes-Benz, que, em 57 anos de atividade no Brasil, alcançou uma capilaridade invejável de vendas de produtos e peças, que dificilmente será igualada por novos fabricantes de veículos comerciais. Não é à toa que quatro em cada dez caminhões que rodam no Brasil têm a marca da estrela de três pontas.

Se conseguir azeitar ainda mais a máquina e entregar produtos com soluções mais rentáveis no Brasil, Schiemer estará dando passos firmes para o sucesso que dele se espera no comando da operação brasileira.

Quem sabe assim ele não estará se preparando para um posto de mais destaque dentro da maior montadora de veículos comerciais do mundo.

mais de 68.000 unidades produzidas, e os chassis OF-1315 e OF-1318, que, entre 1987 e 2004, tiveram um volume de produção de cerca de 61.000 unidades.

Também cabe destacar que a Mercedes-Benz ganhou forte evidência por seu pioneirismo tecnológico no universo do ônibus. A empresa foi a primeira a desenvolver e testar o uso de combustíveis alternativos, como diesel de cana e biodiesel, em frotas de transporte coletivo urbano. Estas soluções estão totalmente aprovadas em grandes capitais, sendo usadas regularmente, por exemplo, em cidades como São Paulo e Rio de Janeiro.

O desafio da Mercedes-Benz é continuar sendo uma marca no plano de seus atuais e novos consumidores brasileiros. Para isso, Schiemer afirmou que pretende liderar uma nova era de crescimento da Daimler no Brasil ao investir em produtos, processos produtivos modernos, além de manter o foco no cliente.

O objetivo também é reforçar a estratégia iniciada há três anos, quando o mercado brasileiro começou a se mostrar um dos mais vigorosos do mundo. Neste ano, a Daimler finaliza investimento de R\$ 1,5 bilhão, iniciado em 2010. Os recursos estão sendo utilizados na nova fábrica de caminhões em Juiz de Fora, no aumento da capacidade produtiva em São Bernardo do Campo para 80 mil caminhões e ônibus por ano, em novas linhas de montagem de motores, no desenvolvimento de novos produtos, em tecnologias e novos bancos de prova para simulações na engenharia de produto.

“Em total sintonia com a evolução do mercado, já estamos também avançando no sentido de atender plenamente todas as medidas exigidas pelo programa federal Inovar-Auto, que trará maior competitividade ao setor automobilístico brasileiro”, declarou Schiemer. “Sabemos quais são as metas para os próximos cinco anos, entre elas mais compras e desenvolvimento locais e a redução



Philipp Schiemer, CEO da Mercedes-Benz do Brasil e Daimler Latina, disse que o foco estará em produtos, satisfação dos clientes e produção

de consumo e de impactos ambientais, demandas que sempre fizeram parte de nossas atenções e iniciativas. Como exemplo, nossos veículos contam com mais de 80% de conteúdo local. Além disso, a Mercedes-Benz adquire aqui mesmo no Brasil mais de 90% dos componentes e serviços que utiliza.”

Em 2012, a Mercedes-Benz do Brasil deu um salto na produção de caminhões no País, expandindo a montagem de caminhões Actros e Accelo para a unidade de Juiz de Fora, em Minas Gerais. A planta conta com o que há de mais moderno em termos de produção de caminhões, inovando em conceitos de produção e adotando os melhores métodos em fabricação, logística e outros processos. Esse é o caso, por exemplo, do parque de fornecedores integrado à planta, o que agiliza a entrega de componentes, seguindo o conceito just-in-sequence e garantindo a sustentabilidade do processo.

A planta da empresa em São Bernardo do Campo, na Grande São Paulo, é a maior fábrica de veículos comerciais Mercedes-Benz fora da Alemanha e única a produzir, numa mesma planta, caminhões, chassis de ônibus e agregados, como motores, eixos e câmbios, além das cabines de caminhões. São fabricados ali as linhas de caminhões Atego, Atron e Axor.

A unidade do ABC abriga também o Centro de Desenvolvimento Tecnológico. Com mais de 20 anos de atividades, é o maior da América Latina e o maior da Daimler fora da Alemanha para veículos comerciais Mercedes-Benz. A unidade é um dos polos da rede mundial de desenvolvimento da Daimler Trucks, atuando em mesmo nível de competência com outros parceiros do Grupo Daimler.

A unidade brasileira ocupa ainda o importante papel de centro mundial de competência da Daimler para desenvolvimento e produção de chassis de ônibus, sendo pioneira nos testes com o uso de combustíveis alternativos, como diesel de cana e biodiesel. As plantas de São Bernardo do Campo e Juiz de Fora estão totalmente integradas ao mesmo sistema de produção de veículos comerciais da Mercedes-Benz no mundo.

A crença no País e em seu desenvolvimento econômico está reforçada nos investimentos da empresa em recursos humanos. Com mais de 14.000 colaboradores, a Mercedes-Benz do Brasil é a maior empregadora do setor na América Latina.

Além de sua forte presença no mercado interno, a Mercedes-Benz do Brasil é o maior exportador de veículos comerciais do Brasil. Desde 1961, quando iniciou suas vendas ao mercado externo, a empresa já atendeu mais de 60 países, que adquiriram cerca de 205.000 caminhões e 197.000 ônibus.

No segmento de caminhões, os principais destinos dos produtos fabricados no Brasil foram, ao longo desses 52 anos, a Argentina, Estados Unidos, Chile, Venezuela e Peru. No segmento de ônibus, os maiores volumes foram destinados para Argentina, Chile, Egito, Indonésia, Peru, Colômbia, Equador, África do Sul, Paraguai, Uruguai e Nigéria. ■

O futuro do transporte urbano passa por aqui.

PLANETHOUSE_2013



O Viale BRT Marcopolo redefine a identidade dos ônibus urbanos brasileiros. Expressa velocidade, conforto, acessibilidade e segurança por meio de linhas fluídas e elementos estéticos inspirados nos mais modernos sistemas de transporte mundial. O produto atende a todas as exigências dos sistemas de plataformas de embarque do país, podendo ser configurado para atender às necessidades específicas em números de passageiros e acessibilidade.



Marcopolo

APROXIMANDO PESSOAS

www.marcopolo.com.br



facebook.com/OnibusMarcopolo



twitter.com/OnibusMarcopolo



youtube.com/OnibusMarcopolo

Cinto de segurança salva vidas.

Grupo Comporte testa o F 250 da Scania

Montadora e cliente farão uma avaliação conjunta para acompanhar o desempenho do novo modelo urbano com motor dianteiro sob condições reais de operação do transporte coletivo em diferentes empresas do grupo

■ AMARILIS BERTACHINI



Modelo urbano F250 encarregado pela Marcopolo para o Scania Experience Ônibus

O grupo Comporte, da família Constantino, adquiriu 17 ônibus urbanos com motor dianteiro Scania F 250 4x2 para testar o novo modelo da montadora em algumas de suas empresas, entre elas, Piracicabana, Princesa do Norte, Manoel Rodrigues, Luwasa e Pássaro Marron. O negócio foi fechado em dezembro do ano passado e a entrega das primeiras unidades, encarregadas pela gaúcha Marcopolo, estava prevista para o final de junho.

“O produto parece forte e robusto”,

declara Joaquim Constantino, diretor do grupo Comporte. É de praxe a empresa colocar em teste algumas unidades para avaliação sempre que um modelo envolve novas configurações. O objetivo é avaliar o desempenho dos veículos em operações variadas e com graus distintos de exigências. Se os resultados dos testes com os veículos Scania forem satisfatórios, poderão ser adquiridas 150 unidades desse modelo. No ano passado o grupo comprou um total de 830 novos veículos para renovar sua frota

que hoje tem idade média de 2,3 anos.

Para a Scania, a oportunidade de mostrar as qualidades de seu produto para um cliente com este porte é a chance de conquistar mais mercado e aumentar sua participação na frota do grupo que hoje é composta por 10% de veículos Scania.

“Vamos fazer uma avaliação conjunta”, explica Wilson Pereira, gerente executivo de vendas de ônibus da Scania do Brasil. A montadora tem um time especial de motoristas que vai até o cliente dar treinamento



Carrocerias de diferentes fabricantes foram apresentadas durante a Scania Experience Ônibus

básico para os profissionais que vão conduzir os novos veículos, orientando-os sobre todos os aspectos dos carros. Quando os ônibus começam a circular, inicia a fase de avaliação da performance dos mesmos, dentro das condições reais de operação da empresa.

Essa ação faz parte da estratégia da Scania de divulgação da linha de motores dianteiros da marca. A empresa iniciou em maio a primeira edição do Scania Experience Ônibus, uma caravana que está percorrendo 22 cidades, até o mês de outubro, pelas cinco regiões do país, apresentando ao mercado a série F.

“Em nossa visão, essa ação por si só não é suficiente porque é uma amostragem estática. Entendemos que o mais interessante é uma amostragem dinâmica, ou seja, colocar o veículo em operação, mostrando os atributos e as qualidades dele. Esse é o escopo do nosso projeto”, afirma Pereira. Com a ajuda de seus concessionários regionais, a montadora elegeu alguns clientes-chaves em todo o país para colocar uma unidade em cada operador, para que eles testem os veículos, com acompanhamento da Scania que, nestes casos, negocia condições especiais para a aquisição dos carros.

“Estamos com um carro reespecificado tecnicamente, adiantamos o motor, ele tem mais espaçamento na acessibilidade, ficou muito mais adequado à operação urbana de transporte de passageiros e estamos aproveitando os atributos do produto para mostrar aos nossos clientes, na prática, qual é o retorno que ele dá ao empresário”, declara. “Vamos mostrar pelo Brasil que a nova linha de motores dianteiros

Scania chegou para oferecer uma operação rentável, com disponibilidade mecânica, baixo custo operacional, durabilidade, robustez e segurança”, acrescenta.

Para o Scania Experience, a montadora pediu às cinco principais fabricantes de carrocerias do País que cada uma desenvolvesse sua versão para o novo chassi. Os modelos apresentados são o Caio Apache VIP, o Comil Svelto, o Mascarello Gran-Via, o Marcopolo Torino e o Neobus Mega.

CARACTERÍSTICAS – O modelo F 250 na tração 4x2 tem entre seus principais atrativos para os operadores a economia de combustível devido ao alto torque em baixas rotações. Possui motor de 9 litros, 250 cv de potência e desenvolve torque de 1.150 Nm. A versão é equipada com sistema elétrico/CAN, que gerencia todas as funções do veículo e permite melhor

desempenho na operação e maior facilidade de manutenção.

O chassi sai de fábrica com distância entre-eixos de 6.500 mm, o que permite comportar carrocerias de 12,6 metros até 13,2 metros de comprimento, resultando em maior capacidade de passageiros, sem perda de rendimento. A suspensão dos eixos dianteiro e traseiro é com molas e o modelo tem coluna de direção ajustável, para proporcionar maior conforto ao motorista.

O motor do veículo foi avançado em 160 mm, otimizando o espaço de entrada para o salão de passageiros e melhorando o acesso ao corredor do ônibus.

Pereira aposta no sucesso de mercado da linha de motores dianteiros neste ano e acredita que, devido aos grandes eventos esportivos – Copa do Mundo de 2014 e Olimpíadas em 2016 –, existe a perspectiva de uma grande demanda por veículos alimentadores dos corredores exclusivos para ônibus, principalmente no Rio de Janeiro.

Desde que apresentou o chassi F 250 4x2 na exposição FetransRio, em outubro do ano passado, a Scania comercializou cerca de 90 unidades do modelo. O primeiro grande lote, que somou 42 unidades, foi vendido à empresa Jundiá Transportadora Turística, de Sorocaba, interior de São Paulo, que atestou a economia de combustível do modelo logo nos primeiros 40 dias de operação. Segundo André Luis Abi Chedid, diretor e sócio da Jundiá, os ônibus Scania mostraram uma redução no consumo de combustível de 15% a 22% em relação aos demais ônibus de sua frota, de marcas concorrentes da Scania. ■



Wilson Pereira: a linha Scania com motores dianteiros oferece uma operação rentável

20 anos de Volksbus.

Uma linha renovada de chassis de ônibus
na medida para o seu negócio.



Imagens meramente ilustrativas.



- ✓ **Chassis robustos, confiáveis e de baixo custo operacional:** do mini-micro ao rodoviário.
- ✓ **Projeto Caminho da Escola:** ideal para condições severas de tráfego nas estradas de terra, garantindo a segurança e frequência de estudantes da zona rural nas escolas.
- ✓ **O melhor pós-venda do mercado:** atendimento diferenciado, disponibilidade de peças e profissionais altamente qualificados.



Respeite os limites de velocidade.



Volkswagen. Na medida para seu negócio.



A era dos motores elétricos

Com o fim da sua produção de ônibus urbanos com motores a diesel na Suécia, a Volvo sinaliza um caminho sem volta rumo à “eletromobilidade urbana” também no Brasil

■ AMARILIS BERTACHINI



Em Curitiba circulam 20 ônibus híbridos da Volvo e a expectativa é de que mais 30 veículos entrarão em operação até o final do ano

A partir do próximo ano, a produção de ônibus urbanos com motores a diesel da Volvo será descontinuada na Suécia e a fabricante sueca focará sua atenção somente nas linhas de ônibus híbridos, híbridos plug-in e elétricos. Além dos aspectos estratégicos de mercado, a decisão mostra a aposta da Volvo no futuro do que chama de “eletromobilidade urbana”.

De acordo com Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America, depois da tecnologia de motorização Euro 6 – que começará a ser implantada na Europa em 2014 – a alternativa viável para redução de emissão de poluentes no transporte coletivo de passageiros serão os veículos

híbridos e elétricos. Nesse caminho, a montadora lançou recentemente na Suécia o veículo híbrido articulado, com capacidade para 154 passageiros, e desenvolveu um ônibus híbrido plug-in, já testado durante dois anos nas ruas de Gotemburgo, cujas baterias podem ser recarregadas na própria rede elétrica e cujo início de produção em série está previsto para 2015. No total, a Volvo Buses já comercializou mais de mil ônibus híbridos para 21 países.

“Muitas pessoas ainda não perceberam a profundidade da decisão que o grupo Volvo tomou, com relação a essa nova tecnologia”, afirma Pimenta, lembrando que o grupo fez investimentos pesados durante

20 anos, sem produtos, até realizar o lançamento do primeiro híbrido em 2010.

Para os próximos anos, o grupo já tem planejada a evolução desse trajeto: no ano que vem a Volvo lança na Europa o híbrido articulado Euro 6. “Serão três evoluções ao mesmo tempo: é articulado, é híbrido e é Euro 6. Emitir menos do que esse veículo é impossível”, pondera. Em 2015 a Volvo começará a produzir, também na Europa, o híbrido plug-in Euro 6, e, para 2017, o grupo planeja lançar os ônibus 100% elétricos.

MERCADO BRASILEIRO – No Brasil, os ônibus híbridos da Volvo começaram a ser fabricados na planta da empresa na cidade

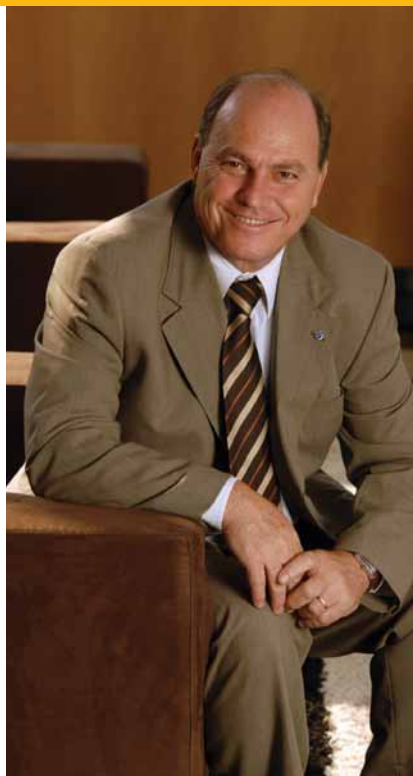
de Curitiba (PR), em junho de 2012 – a fábrica brasileira é a primeira do grupo a produzir ônibus híbridos fora da Suécia.

Estão em circulação na capital paranaense 30 híbridos da Volvo e a expectativa é de que poderão ser adquiridos outros 30 veículos até o final deste ano. A tecnologia da montadora é chamada de “híbrida em paralelo” porque utiliza dois motores, um a diesel e outro elétrico, que funcionam em paralelo, de forma independente. Na arrancada, o ônibus, chamado de HibriBus, é movido pelo motor elétrico, que garante uma partida bastante silenciosa e macia, com a vantagem de nenhuma queima de combustível fóssil. Quando o veículo atinge uma velocidade de cerca de 20 km/h, o motor diesel entra em operação, mas a cada ponto de parada, nos semáforos ou em congestionamentos, o motor

NOVOS NEGÓCIOS

De acordo com Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America, a expectativa de venda de híbridos ainda este ano é de 150 unidades para toda a América Latina, dos quais 50 no Brasil. Das unidades que ficarão no mercado interno, 30 devem integrar a frota de Curitiba e 20 veículos circularão na cidade de Foz do Iguaçu, para o transporte de turistas. Cinco destes serão entregues até o final de 2013, com carroceria de dois andares fabricada pela Marcopolo.

Pimenta conta também que a Volvo fará o fornecimento de 180 chassis articulados B340M, Euro 5, para o mercado carioca. Mais de 170 deles farão parte da frota do Transcarioca, o novo sistema de BRT (Bus Rapid Transit) que está em construção no Rio de Janeiro e deve entrar em operação antes do início da Copa do Mundo, em 2014. O número restante de chassis, perto de meia dúzia, vai rodar no corredor de BRT Transoeste, que já está em operação desde junho de 2012.



Luis Carlos Pimenta prevê vendas de 150 híbridos para a América Latina em 2013

(URBS), os híbridos, que estão circulando desde setembro passado, ainda não atingiram o objetivo de redução de consumo de 35%, mas estão bem próximos, entre 30% e 32%, comparados aos veículos padron. “Entendemos que os veículos ainda estão sendo amaciados, precisam de um tempo para se ajustar, mas as empresas operadoras estão contentes com o desempenho”, declara Karas.

Paralelamente a esses benefícios, o gestor da URBS destaca que os híbridos de Curitiba tiveram um papel de agregadores de passageiros, porque em linhas onde havia uma tendência de redução de demanda, os híbridos ajudaram a atrair novos usuários para o transporte coletivo, encantados com o apelo ambiental da nova tecnologia e o conforto interno dos carros. “Os usuários têm elogiado bastante o uso dessa tecnologia”, diz Karas.

MANUTENÇÃO – A manutenção dos híbridos é realizada pela própria Volvo, por meio de uma concessionária exclusiva para ônibus, a Nórdica Ônibus, inaugurada em Curitiba, no final do ano passado, justamente para atender ao aumento da demanda na cidade e na região. Entre seus funcionários estão três mecânicos dedicados exclusivamente aos híbridos, treinados para os procedimentos especiais que o trabalho com alta voltagem requer.

A loja ocupa 3.400 m² de área construída e tem à disposição 18 boxes de atendimento, dos quais quatro são equipados para receber os híbridos.

“O motivo de fazermos esta casa exclusivamente para ônibus foi a frota do sistema de transporte urbano de Curitiba, que é o maior cliente da loja”, declara Clovis Augusto, gerente comercial da Nórdica. Ele calcula que a frota atual esteja por volta de 2.800 ônibus urbanos – 900 da Volvo. ■

diesel é automaticamente desligado para que a partida volte a usar a fonte elétrica.

Outro recurso dessa tecnologia da Volvo é que a energia das frenagens, que seria desperdiçada nas desacelerações, é aproveitada para recarregar as baterias, alimentando o sistema e proporcionando autonomia ao veículo, de forma limpa do ponto de vista ambiental.

Comparado a um ônibus convencional com motorização Euro 5, que utiliza diesel S50, o híbrido reduz em 50% as emissões de gases poluentes e em até 90% se comparado com veículos Euro 3. A tecnologia é atraente para os operadores de ônibus também porque permite uma economia de combustível de até 35% em relação aos ônibus a diesel.

Porém, tanto a economia de combustível quanto o aproveitamento da energia gerada nas frenagens para a recarga de baterias, dependem, fortemente, da forma de condução do motorista que, se não estiver devidamente treinado, acaba não alcançando 100% desses objetivos.

De acordo com Elcio Luiz Karas, gestor da área de inspeção e cadastro do transporte coletivo da Urbanização de Curitiba

FAÇA PARTE DESTA



LIRABUS
Campinas - SP

SÃO JOÃO
Cachoeira do Sul - RS

STP
Guatemala

COT
Uruguai



PRINCESA DOS CAMPOS
Ponta Grossa - PR

ARAUCAR
Araucária - PR

BONTUR TURISMO
Barretos - SP

ODIRUR
Serafina Corrêa - RS



SARITUR
Belo Horizonte - MG

EXPRESSO DE PRATA
Bauru - SP

CORINTHIANS
São Paulo - SP

TRANSMOREIRA
Contagem - MG

NEW ROAD
N10
É inovador. É Neobus.

O New Road N10 já circula por diversas rodovias nacionais e internacionais, renovando, através de seu design arrojado, as paisagens por onde passa. É alto desempenho, conforto e tecnologia que tornam as estradas ainda mais belas e as pessoas, altamente satisfeitas.

E assim, o N10 segue viagem, confirmando a força da Neobus no mercado do transporte coletivo.

GRUPO INOVADOR



ROSOLEN
Hortolândia - SP

Chile

CMW
Bragança Paulista - SP

Nigéria

JULDAN MOTORS
Zâmbia

AUTO VIAÇÃO CAMBUÍ
Cambuí - MG



África do Sul

SANTO INÁCIO
Barão - RS

LACOSTA
Rio de Janeiro - RJ

FRETAR
Fortaleza - CE

NOVA SUL
Nova Prata - RS

TRANSLINE
Londrina - PR



FESP
Passos - MG

COMERCIAL SAMBAÍBA
São Paulo - SP

CATTANI SUL
Pato Branco - PR

GRUPO ADO
México

ASA BRANCA
Recife - PE

NEOBUS

www.neobus.com.br

Visite o hotsite: www.newroadn10.com.br



Respeite a sinalização de trânsito.

“O sonho está só começando”

A encarroçadora Mascarello comemora seu aniversário de dez anos com orgulho de sua trajetória pioneira no Paraná, onde ergueu sua fábrica sobre um campo de trigo

■ AMARILIS BERTACHINI



A fábrica em Cascavel tem 41.815 metros quadrados e produziu 2.232 ônibus no ano passado

A Mascarello chega aos seus dez anos de atividade com a expectativa de atingir este ano a marca de 17 mil unidades produzidas em sua fábrica de Cascavel (PR), onde fabrica ônibus urbanos e rodoviários. Para uma empresa que começou praticamente do zero, em uma região sem tradição no setor de ônibus, a encarroçadora conseguiu conquistar seu espaço de mercado com constantes investimentos na melhoria de seus produtos e processos e com o desenvolvimento de modelos que buscaram atender às necessidades de seus clientes.

“Quando começamos a planejar a indústria de carroceria, parecia um sonho

distante. Onde atualmente fica a fábrica, lembro-me bem, era somente um campo de trigo e sempre nos indagávamos se conseguiríamos transformar aquele local na primeira fábrica de ônibus do Paraná. Hoje, chegamos ao aniversário de dez anos com uma certeza, a certeza de que o sonho só está começando”, declara Iracele Mascarello, presidente da empresa.

Ela relembra os primeiros meses de atividade que foram bastante complicados, principalmente em relação à busca de mão de obra capacitada. “Buscávamos, literalmente, pessoas que soubessem construir ônibus. Nossa ideia era a de moldar um ônibus que traduzisse todo nosso anseio

de construir uma nova história, e acredito que conseguimos esse objetivo”, diz.

Iracele destaca que após estes dez anos, muitas daquelas pessoas que aceitaram aquele desafio continuam fazendo parte de sua equipe. “Essa é uma das grandes realizações: ver, dia a dia, a mudança acontecendo e todos abraçando esse sonho.” Ver os ônibus da Mascarello rodando em todo território nacional, e em vários países, também é motivo de orgulho, diz ela, ao constatar quantas pessoas foram envolvidas para que isso acontecesse.

A Mascarello nasceu alicerçada em duas empresas irmãs, Comil Silos e Secadores, do agronegócio, fundada no ano de 1957, e a

Mascor Imóveis, pioneira do setor imobiliário no Oeste do Paraná. A união das três empresas forma hoje o Grupo Mascarello, com 2.500 colaboradores.

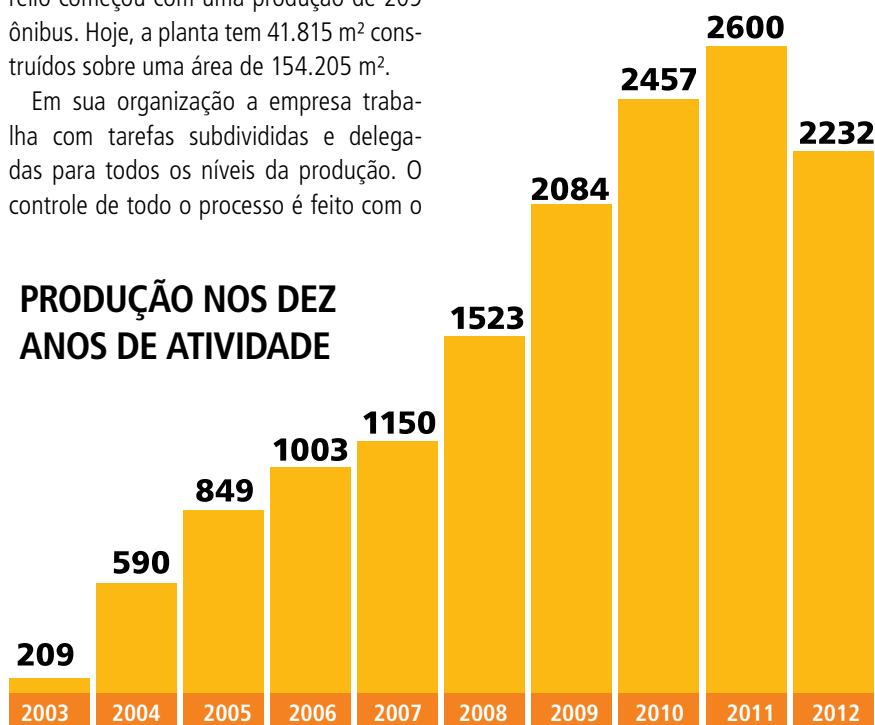
Atualmente, a produção média da fábrica de ônibus atinge 12 unidades por dia para os mercados interno e externo, englobando mais de 18 países. Os negócios estão divididos em 50% de urbanos, 35% de micros e minis, e 15% de rodoviários.

Na avaliação de Jacel Duzanowski, diretor comercial da Mascarello, os bons resultados atuais foram alcançados graças à realização de investimentos em tecnologia, infraestrutura e treinamento. "A formatação da fábrica foi acontecendo aos poucos. Buscamos, passo a passo, desenvolver nossos processos e conseguimos crescer e nos estabelecer no mercado. Os pilares para essas conquistas foram planejamento, todas as nossas ações têm planejamento prévio, criação e melhoramentos."

Quando foi inaugurada, em 30 de maio de 2003, em uma área construída de 16.816 m², sobre um terreno de 82.997 m² na cidade de Cascavel, a fábrica da Mascarello começou com uma produção de 209 ônibus. Hoje, a planta tem 41.815 m² construídos sobre uma área de 154.205 m².

Em sua organização a empresa trabalha com tarefas subdivididas e delegadas para todos os níveis da produção. O controle de todo o processo é feito com o

PRODUÇÃO NOS DEZ ANOS DE ATIVIDADE



Iracele Mascarello: "Ver nossos ônibus rodando no Brasil e no exterior é motivo de orgulho"

acompanhamento diário de todas as tarefas. "Adotamos também a verticalização. Hoje a Mascarello produz poltronas, janelas, portas, porta-pacotes, estruturas, componentes de fibra, componentes de

termoplásticos, toaletes, entre outros itens e isso nos torna competitivos", avalia Duzanowski.

Uma das principais mudanças na Mascarello, nestes dez anos, foi na quantidade de colaboradores, que hoje já soma 1.850 pessoas. Segundo Duzanowski, outra mudança importante foi na evolução dos produtos. "A Mascarello busca sempre ouvir a opinião e as necessidades do cliente para investir na melhoria de seus produtos e processos", afirma.

O modelo lançado ao longo destes dez anos do qual a empresa mais se orgulha é o rodoviário de longa distância Roma 370. "Foi um desafio, hoje o vemos como a realização do trabalho de dez anos até chegarmos a esse produto, que é complexo e com características especiais. A linha BRT também mostra o amadurecimento do nosso produto", avalia Duzanowski.

Em junho deste ano a Mascarello produziu seu ônibus de número 15.000, um modelo Roma 370, fornecido à empresa chilena Expresso Santa Cruz.

Se o Roma 370 é o modelo de maior orgulho para a diretoria da empresa, o que



O Gran Micro foi um dos dois primeiros lançamentos da Mascarello

mais agradou ao mercado, com recorde de vendas entre as diferentes linhas, foi o modelo Gran Via. O diretor atribui esse bom desempenho de mercado do Gran Via à robustez e funcionalidade deste modelo, que foi desenvolvido para atender ao fluxo de passageiros urbanos.

Os dois primeiros modelos lançados pela empresa quando começou, em 2003, foram o Gran Mini e o Gran Micro. Já o último lançamento, feito no ano passado, foi

o Gran Metro, da linha de ônibus urbanos com motor traseiro.

Duzanowski acredita que o mercado como um todo terá um crescimento da demanda por ônibus rodoviários nos próximos anos e espera poder manter o mesmo ritmo de produção que a empresa tem alcançado nos últimos exercícios. No ano passado, a Mascarello produziu 2.232 ônibus, com uma retração de 14% em relação ao ano anterior. Ele aponta como as principais



Duzanowski: em busca de novos desafios

dificuldades hoje, para as indústrias do setor, a flutuação do dólar, a entrada do produto chinês, e os obstáculos de acesso ao Finame para pequenos e médios frotistas. Em sua opinião, para desobstruir esses gargalos, seriam necessários mais incentivos para esses pequenos e médios empresários e melhores políticas de transporte público.

Relembrando a história da empresa, Duzanowski acredita que a melhor fase tenha da Mascarello sido o ano de 2010, quando a encarroçadora registrou seu maior crescimento. "Isso nos conferiu o reconhecimento como uma das pequenas e médias empresas que mais crescem no País", acrescenta.

Para o futuro, os planos são de buscar um crescimento constante, a consolidação da marca e a utilização da capacidade máxima das unidades, com uma produção de 18 veículos por dia. Ele destaca que, com uma história de muito trabalho, a Mascarello continua seguindo em busca de novos desafios, com a missão de desenvolver e produzir soluções inovadoras para o transporte de pessoas, com compromisso com a sustentabilidade e respeito ao meio ambiente. ■



O Gran Mini, outro modelo que inaugurou a linha de produção, em 2003

SOLUÇÕES INTEGRADAS PARA UM MUNDO EM MOVIMENTO



MAIS QUALIDADE, SEGURANÇA, EFICIÊNCIA e ECONOMIA.

MERCADO NA REDE

► Gestão de Compras

Sistema Inteligente de gerenciamento de compras trazendo agilidade, segurança, simplicidade e economia ao processo de compras da sua empresa. Possui uma rede de mais **600 compradores** e cerca de **3.500 fornecedores** nos setores de autopeças e suprimentos para o transporte de passageiros e de carga. Basta acessar o site e fazer o cadastro. É simples, rápido e gratuito para novos compradores.

TRANSOFT

► ERP Completo e 100% WEB

Especializada em desenvolvimento, integração e implantação de Soluções de Gestão em Transportes, atuando no mercado há mais de 25 anos. A Transoft desenvolveu o Trans_net, o primeiro ERP (Sistema de Gestão Empresarial) 100% web e o primeiro 100% compatível com os TABLETS. O Trans_net atende todas as áreas da empresa: Administração, Operação e Manutenção com toda a qualidade e eficiência.

Tr@ns.net
ERP em Transportes 100% WEB

INTERCOM

► Monitoramento Embarcado

Referência em sistemas de monitoramento de frotas, a Intercom opera em todo o território nacional, atendendo nos grandes centros e também em pequenos municípios. Os clientes estão plenamente satisfeitos com a qualidade, durabilidade, garantia e principalmente com o retorno em redução de custos e evasão de receitas.



Irizar reforça presença no Nordeste

Expectativa da encarroçadora paulista é vender perto de 800 veículos modelo rodoviário i6 até o final deste ano

■ AMARILIS BERTACHINI



Até junho a Irizar já comercializou 100 unidades do i6 para o Nordeste

Desde que lançou o rodoviário i6 em outubro do ano passado, durante a FetransRio, a Irizar já comercializou aproximadamente 460 unidades deste modelo e a expectativa é de vender 800 veículos até o final deste ano. O mercado do Chile absorveu 50% desses veículos; outros 45% ficaram no mercado brasileiro, sendo 60% para São Paulo, 25% para o Rio de Janeiro, 15% para o Nordeste e 5% para outros mercados.

Como parte de sua estratégia de vendas, no mês de março, a empresa organizou um evento para reforçar sua presença no Nordeste, com a reunião de frotistas e colaboradores da região que assistiram a uma apresentação sobre as atividades da montadora e puderam conhecer em detalhes o i6. Até junho a encarroçadora contabilizava a comercialização de 100 unidades do i6 para o Nordeste.

A Crateús foi a primeira empresa de ônibus do Ceará a adquirir os novos i6 que foram expostos aos convidados do evento. A empresa colocou as duas unidades que comprou para circularem em sua linha

Iguatu/Fortaleza, no Ceará, e, quando não estiverem operando nessa linha, também serão aproveitados na atividade de turismo. Raimundo Medeiros Junior, diretor da Crateús, declarou que nos últimos anos tem optado pela aquisição de novas unidades da Irizar e que conseguiu resultados positivos diante da qualidade dos modelos.

O i6 tem características de inovação e segurança, com um sistema multiplex que faz a transmissão de dados via can com módulos que dão opção para controle, diagnose e gerenciamento de todos os componentes da carroceria, sem gerar interdependência entre eles, isto é, cada componente funciona de forma independente, sem o risco de que uma única falha deixe o veículo completamente inoperante.

Os dois veículos da Crateús foram montados sobre chassis Scania K310 4x2 e Mercedes-Benz O500R 4x2 e diferem entre si na quantidade de poltronas e em alguns opcionais. O modelo apresenta diferentes configurações para conforto e entretenimento dos

passageiros, como ar-condicionado, vidros panorâmicos colados à estrutura, banheiro, painel no posto do motorista com controle por teclas e toque do sistema multiplex, conjunto de áudio e vídeo composto por rádio AM/FM, entrada para USB, equipamento de DVD com monitor de 22 polegadas de LCD no frontal e mais dois de 15 polegadas de LCD ao longo do salão, rede wi-fi e cama.

As poltronas foram projetadas especificamente para este produto, obedecendo a padrões de segurança e conforto. Os veículos têm geladeira elétrica na traseira, bebedouro, conservadora no painel para manter a temperatura de produtos, divisória, itinerário eletrônico, janela do motorista com acionamento elétrico, espelhos retrovisores com controle elétrico e desembaçador, além de um sistema de acesso de pessoas portadoras de deficiência física.

O novo produto da Irizar está posicionado entre os modelos PB (top de linha) e Century (convencional) e tem atrativos que focam conforto e segurança para os usuários e economia para os operadores. O que o diferencia do PB, além do design, são itens que no PB vêm de série e no i6 são opcionais, como o ar quente e o ar frio.

A Irizar espera crescer neste ano tanto no mercado interno quanto nas exportações. "Prevemos um crescimento de 15%", projeta Axier Etxezarreta Aiertza, diretor geral da encarroçadora. Desde que começou a operar no País há 15 anos, a Irizar apresenta um crescimento médio de 25% ao ano. Os i6 estão sendo fabricados na planta de Botucatu (SP), que tem capacidade de produção de até quatro carros por dia. ■



Sistemas de Tração Elétrica WEG para Transporte Coletivo. Embarque em uma frota sustentável.

A WEG desenvolve soluções para o Transporte Coletivo com eficiência e confiabilidade. São motores e inversores de tração refrigerados a ar ou água, que movimentam ônibus elétricos e ônibus híbridos, utilizando racionalmente os recursos naturais e contribuindo de forma significativa à sustentabilidade do planeta. Uma tecnologia que proporciona maior conforto e segurança aos passageiros, bem como manutenções mais simples e com menores custos à sua empresa.

- Motor de Tração Elétrica para Ônibus Elétrico, Trólebus, Híbrido Hidrogênio, Etanol, GNV ou Diesel S50 (Euro 5).
- Inversor de Tração com sistema de frenagem regenerativa incorporado.
- Produtos 100% nacionais. Facilidade de financiamento pelo FINAME.



Transformando energia em soluções. www.weg.net



Na nova fábrica a Comil produzirá dez ônibus por dia

Últimos retoques em Lorena

A nova fábrica da Comil, no interior de São Paulo, já está com 75% das obras concluídos e deverá ser entregue até o final de setembro próximo

■ AMARILIS BERTACHINI

A construção da nova fábrica da Comil em Lorena, interior de São Paulo, deverá estar concluída até o final de setembro próximo, para entrar em operação, inicialmente, em um processo de try out – quando as máquinas são colocadas em funcionamento pela primeira vez, para teste de produtividade e qualidade – em que, nos primeiros três meses de funcionamento, serão produzidos entre seis e sete ônibus por dia. Após esse período a atividade entrará em ramp up, aumentando a produção por um prazo de seis meses, com a fabricação de cerca de

dez veículos por dia.

“Essa capacidade será para um turno, posteriormente, poderemos ampliar para mais dez veículos/dia no segundo turno e, caso o mercado venha a demandar, poderemos implantar um terceiro turno mais adiante”, explica Dario Ferreira, diretor comercial da Comil.

A nova planta já está com 75% das obras concluídos. De acordo com Marcelo Weber, gerente responsável pela nova unidade da Comil, a construção está agora na fase de fechamento metálico da planta, instalações

elétricas, asfaltamento e outros pontos. “Já iniciamos a instalação de equipamentos, como a cabine de pintura e os dispositivos de solda, dando mais agilidade em todo o processo”, conta Weber. Nesta fase, a obra emprega perto de 450 trabalhadores.

A encarroçadora vai transferir para a nova fábrica a produção dos modelos urbanos de motor dianteiro, que atualmente é executada na fábrica de Erechim, no Rio Grande do Sul, liberando maior capacidade de produção de ônibus rodoviários na unidade gaúcha. A princípio, os urbanos

de motorização traseira permanecerão sendo fabricados em Erechim.

“Com o aumento da capacidade produtiva em Lorena, vamos ter também maior capacidade de atendimento dos clientes, conseguindo responder em prazos mais curtos”, comenta Ferreira. A nova planta será erguida em um terreno de 210 mil metros quadrados às margens da rodovia Presidente Dutra, uma localização estratégica para sua logística de transporte. O município fica mais próximo dos três principais centros urbanos do País – São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, que concentram cerca de 60% do total das aquisições de ônibus urbanos – e das grandes empresas montadoras de chassis de ônibus.

De acordo com a Comil, essa expansão vai prepará-la para absorver o crescimento da demanda por ônibus até 2016, uma previsão embasada, principalmente, nos

grandes eventos esportivos, como a Copa do Mundo e as Olimpíadas. A Comil tem se destacado na produção dos rodoviários, especialmente os de maior valor, como o Campione HD e o Campione Double Decker. Na Transpúblico, a encarroçadora apresenta ao mercado um novo modelo direcionado ao fretamento, o Versatile Gold.

O projeto da Comil pretende criar uma das indústrias de ônibus mais modernas da América Latina. Os investimentos na nova planta somam cerca de R\$ 110 milhões. A localização estratégica deixará a empresa mais próxima de seus clientes de ônibus urbanos e, também, da cadeia de suprimentos. A estimativa da empresa é de que a nova unidade gere 500 empregos diretos e mil indiretos

A fábrica de Lorena terá uma central de peças de onde será feita a distribuição para todo o Brasil e também uma área

para entrega técnica de veículos. “Todas as empresas que geralmente costumam retirar ônibus da Comil em São Paulo terão uma área específica para a entrega técnica de veículos na nova fábrica”, diz Ferreira.

SERVIÇOS – A Comil está também expandindo sua área de serviços e lançou recentemente o e-commerce para venda de peças de reposição. Recentemente inauguraram um centro de serviços em Porto Alegre (RS), em parceria com a empresa de transporte público Soul, tanto para a realização de serviços técnicos quanto de reforma, pintura, distribuição e venda de peças.

Nos mesmos moldes, a empresa abriu um centro de serviços em Recife, chamado de Shopping do Ônibus, outro no Maranhão, para atender a região Norte, e prepara-se para abrir outros em Belo Horizonte e no Rio de Janeiro. ■

Mais um ano na Liderança do mercado de câmeras embarcadas Nos faz melhorar todos os dias!

Visite nosso estande na Transpúblico 2013 e confira nossas novidades.

Sistema de Gravação Embarcada - **Canguru**®

Mais de 50.000 equipamentos instalados comprovam nossa liderança.

DETRO-RJ
ESPECIFICAÇÕES

- 100% Digital
- Luz Infravermelho
- Grava até 4 câmeras
- Velocidades de gravação: 1,2,3,4,5 e 60 FPS ou o exclusivo sistema de SPF - Segundos por Frame.
- Garantia de 1 ano
- Software de Visualização - AlltecView Pro
- Software de Gerenciamento de Ocorrências
- Possibilidade de criptografar as imagens gravadas
- Resoluções de imagem - CIF, VGA ou D1
- Modo de gravação com detecção de movimento, acionamento externo e contínuo.

Com 2 cartões 8GB Grátis

Canguru®

Sistema de Gravação Digital

www.vejasuafrota.com.br



Dê um salto de qualidade.



Certificação Europeia

alltec
Tecnologia
www.alltectecnologia.com.br

Canguru® uma unanimidade nacional.

RENTABILIDADE



Faça revisões em seu veículo regularmente

DE E CONFORTO



 **Irizar**
iluminando o caminho



Exposição em Genebra atraiu a comunidade da mobilidade

Ônibus Euro 6 e híbridos, além de inovações tecnológicas em sistemas que tornam o transporte público mais eficiente, chamaram a atenção dos profissionais do setor procedentes de dezenas de países

A Exposição de Mobilidade e Transporte Urbano da Associação Internacional de Transporte Público (UITP), realizada no final de maio em Genebra, na Suíça, mostrou as mais recentes inovações direcionadas à melhoria do transporte urbano e intermunicipal. Distribuídas em uma área de 30 mil metros quadrados, 320 empresas de 39 países apresentaram o que há de mais novo em tecnologia e produtos destinados ao transporte público.

Fabricantes como a Mercedes-Benz, MAN, Volvo, VDL, Byd, Siemens e Bombardier exibiram seus ônibus destinados a servir de solução para tornar o transporte mais eficiente nas cidades. Na seção dedicada ao setor ferroviário empresas como a Alstom, Bombardier, Siemens, Ansaldo Breda mostraram as tendências que vão moldar o futuro do transporte por ferrovia. O pavilhão da Suíça demonstrou porque o país tem tanta fama quando se diz respeito ao transporte público. Apresentou

o projeto TOSA, um ônibus 100% elétrico – um avanço em veículo de transporte de passageiros, que teve test drive na área externa. Na área de IT as empresas não pouparam esforços para apresentar as mais recentes tecnologias no domínio de transporte público com as todas inovadoras aplicações destinadas às operadoras de transporte. Alguns dos maiores gestores e operadores de transporte público do mundo também estiveram presentes para mostrar suas experiências. É o caso da empresa francesa RATP, da federação italiana de operadores, do Metrô de Moscou e de Teerã e diversos outros.

A Mercedes-Benz apresentou suas principais novidades em produtos e serviços direcionados ao segmento de ônibus. Seu estande na exposição foi dominado pelo novo modelo urbano Citaro com motorização Euro 6 – o Ônibus do Ano 2013. Segundo a Mercedes, é o ônibus urbanos para operação regular mais vendido

do mundo. A família Citaro Euro 6 inclui o ônibus de 12,1 metros de comprimento com duas ou três portas e o modelo articulado Citaro G de 18,1 metros, com três ou quatro portas, junto com as versões para o transporte rural, além do Citaro K, um modelo compacto de duas ou três portas com 10,6 metros de comprimento. No segundo semestre deste ano, a linha Citaro Euro 6 compreenderá 18 versões diferentes. Deste modo a Mercedes-Benz é a primeira fabricante a converter toda sua linha de ônibus para a motorização Euro. Esses modelos Citaro também ostentam o rótulo ambiental “Blue Angel” concedido a veículos de baixas emissões e de ruído reduzido.

MAN – A montadora MAN exibiu na feira seu ônibus urbano movido a gás natural direcionado a sistemas de BRT (Bus Rápido Transit), com um novo conceito de economia de energia na iluminação. A versão



BRT do Lion's City GL foi projetada para operar nas rotas urbanas centrais com um grande número de passageiros. O veículo é articulado, tem 18,7 metros de comprimento e conta com cinco portas, que têm o dobro da largura regular, ou seja, uma porta a mais do que é o usual nos articulados convencionais. Isso permite um bom fluxo, mesmo com um grande volume de passageiros, e paradas mais rápidas.

O interior do veículo também foi concebido para permitir economia de tempo no embarque e desembarque. A frente do salão de passageiros está equipada com assentos dobráveis, dando ao condutor flexibilidade para configurar o número de lugares disponíveis de acordo com a demanda de passageiros. No horário de pico, o condutor tem a opção de bloquear a fila de assentos dobráveis, montada longitudinalmente na área de entrada das portas da frente, para liberar mais espaço em pé. A configuração permite 41 passageiros sentados e 100 passageiros em pé, mais três bancos bloqueáveis.

Testes de campo com o ônibus da MAN resultaram em uma economia de cerca de 40% no tempo de embarque e desembarque de passageiros: o tempo médio dessa ação foi reduzido de 26 para 16 segundos, em comparação a um ônibus de quatro portas circulando no mesmo trajeto.

Como no sistema de BRT o fluxo mais rápido de passageiros deve-se também à compra antecipada dos bilhetes, com controle eletrônico, e o modelo da MAN é equipado com um total de nove validadores, localizados nas portas e na cabine do motorista. Esses equipamentos também podem escanear bilhetes comprados eletronicamente, por smartphones.

IVECO – A montadora italiana apresentou na exposição da UITP seu novo modelo urbano Urbanway, o primeiro ônibus Euro 6 da fabricante, em uma versão de

12 metros de comprimento. Além disso, exibiu sua tecnologia híbrida com o motor Tector 7 Híbrido que desenvolve até 286 cavalos de potência junto com um motor elétrico da linha de trem-de-força da empresa. A montadora também estreou na exposição sua nova marca Iveco Bus para a divisão de ônibus, em substituição a Iris Bus. A nova marca Iveco Bus para os negócios de ônibus marca o início de uma nova fase da fabricante para as atividades de transporte coletivo de passageiros que tem por objetivo a expansão em escala mundial.



O novo ônibus urbano Mercedes-Benz Citaro, o mais vendido no mundo para operação regular



VOLVO – Conforme foi antecipado na edição anterior de Technibus, a Volvo apresentou na feira da UITP seu novo ônibus híbrido plug-in, que promete ser mais econômico, mais silencioso e mais limpo do ponto de vista ambiental. O início de produção comercial está previsto para daqui a dois anos.

O veículo está em teste desde maio, circulando pelas ruas de Gotemburgo, na Suécia. Com mais de mil ônibus híbridos já comercializados, a Volvo Buses é uma das líderes mundiais em termos de tecnologia híbrida para veículos pesados e com esta nova investida está dando mais um passo fundamental em direção a um transporte ainda mais eficiente e limpo.

Os híbridos plug-in são baseados no Volvo 7900 híbrido, que foi modificado para permitir a recarga da bateria em redes urbanas de eletricidade através de um coletor instalado no teto. O veículo é equipado com um conjunto de bateria maior, o que lhe dá autonomia para percorrer cerca de sete quilômetros, utilizando em até

70% do trajeto apenas eletricidade, em silêncio e sem emissões.

As baterias podem ser carregadas no terminal de ônibus, por entre seis e dez minutos. Se surgirem problemas para fazer o carregamento da rede elétrica ou se o ônibus for colocado em operação em uma linha sem estações de carregamento, o plug-in híbrido funcionará exatamente como os demais ônibus híbridos.

ABB – A empresa de tecnologia de energia e automação ABB anunciou na feira da UITP que está trabalhando no primeiro sistema do mundo de carregamento rápido de alta capacidade para ônibus elétrico: o projeto-piloto do sistema de ônibus elétrico TOSA. Para isso, está em parceria com a TGP, a empresa de transporte público de Genebra, a Office for the Promotion of Industries and Technologies (OPI) e a concessionária de eletricidade de Genebra SIG.

Pela primeira vez, ônibus elétricos de grande capacidade, que transportam

aproximadamente 135 passageiros, usam tecnologia de carga rápida. Os veículos serão alimentados diretamente, em pontos selecionados, com uma carga rápida de 15 segundos, aproveitando o tempo em que os passageiros entram e saem do ônibus, usando um novo tipo de carregamento automático.

A TOSA (Otimização de Alimentação do Sistema de Trólebus) é uma solução que não emite CO², já que a eletricidade utilizada provém inteiramente de energia hidrelétrica limpa. O tempo de carregamento é tão rápido que não interfere no horário do ônibus e melhora o ambiente urbano e a paisagem, pois não usa linhas aéreas, proporcionando maior flexibilidade da rota. O sistema utiliza um braço controlado por laser, que se conecta a uma tomada aérea para carregamento nos abrigos de ônibus, em vez das alavancas usuais das linhas aéreas.

Tanto a tecnologia de carga rápida quanto o equipamento de tração usados neste projeto foram desenvolvidos e otimizados pela ABB para rotas de ônibus de alta frequência, nas principais áreas urbanas, que transportam um grande número de passageiros em horários de pico. Além de as baterias de bordo serem carregadas em 15 segundos com 400 quilowatts em pontos selecionados, no final da linha de ônibus é feita uma carga ultra rápida, de três a quatro minutos, para recarregar totalmente as baterias.

Durante a exposição o ônibus elétrico operou entre o aeroporto de Genebra e o centro internacional de exposições, Palexpo, levando três minutos e vinte segundos para cobrir a distância de 1,8 quilômetro. ■



O ônibus elétrico do projeto TOSA transportou visitantes entre a feira da UITP e o aeroporto

Companhia Mutual de Seguros

**ESPECIALIZADA EM SEGUROS DE
RESPONSABILIDADE CIVIL PARA ÔNIBUS
COM CONDIÇÕES E PRODUTOS ESPECIALMENTE
DESENVOLVIDOS PARA ESSE SEGMENTO**

Conheça os benefícios
de ser nosso parceiro.
Solicite informações ao seu
Corretor de Seguros
ou acesse o nosso site:



MUTUAL
Companhia Mutual de Seguros

www.mutualseguros.com.br

Seguro de Responsabilidade Civil Obrigatória e Facultativa (RCO/RCF) | Seguro de Acidentes Pessoais de Passageiros (APP)

Ônibus Zero Km, completos, pronta entrega? Só a Sambaíba tem.

TRANSPÚBLICO

2013

Visite nosso estande na Transpúblico e confira os veículos em exposição.



Chassi OF-1721 •
Carroceria Marcopolo
Ideale • 48 lugares •
cabinado



Chassi LO-916 •
Carroceria Marcopolo
Senior • 29 lugares •
Ar-condicionado • WC •
completo





Chassi O-500 RS •
Carroceria Marcopolo
Paradiso 1200 •
46 lugares • Ar-cond. •
WC • X-tudo

Chassi OF-1721 •
Carroceria Marcopolo
Audace • 48 lugares •
Cabinado

Chassi OF-1721 •
Carroceria Caio Solar •
48 lugares •
Cabinado



Sambaíba

11 - 4788-3400 19 - 3746-7300
sambaiba.sp@mercedes-benz.com.br
sambaiba.cps@mercedes-benz.com.br

Viação Pioneira terá veículos Comil no Distrito Federal

Encarroçadora vai fornecer 397 unidades do modelo Svelto e 69 micros Piá Urbano, com chassis Mercedes-Benz, para o transporte coletivo de Brasília

■ AMARILIS BERTACHINI

A Comil fechou a venda de 466 ônibus urbanos à Viação Pioneira, uma das cinco empresas que venceram a licitação para operação do transporte coletivo do Distrito Federal. A Pioneira vai operar as linhas regulares da chamada Bacia 2, que compreende a região de Gama, Paranoá, Santa Maria, São Sebastião, Candangolândia, Lago Sul, Park Way (parte), Jardim Botânico e Itapoã. A frota total prevista na licitação para a Bacia 2 é de 640 ônibus.

O negócio representa uma das maiores vendas da história da fabricante gaúcha de carrocerias e é a maior compra de ônibus Comil já realizada pelo cliente. Serão entregues 397 unidades do modelo Svelto, sobre o chassi Mercedes-Benz 1721, e 69 micros Piá Urbano, com chassis também da Mercedes-Benz, LO 916. De acordo com a Comil, os veículos têm algumas inovações em suas configurações, como sistema elétrico de abertura de portas (o sistema convencional é pneumático), monitores LCD na parte interna dos carros para transmitir informações aos passageiros, sistema de monitoramento com quatro câmeras internas e sistema de áudio.

“Vamos entregar os dois modelos ao longo do segundo semestre; entre setembro e outubro estará tudo entregue”, afirma Dario Ferreira, diretor comercial da Comil. Para a encarroçadora, esse fornecimento reforça a presença da marca na região central do País, considerada

uma importante vitrine para divulgação de seus produtos, principalmente neste momento em que a empresa está a poucos meses de inaugurar uma nova fábrica, em Lorena, interior de São Paulo.

Com sede no Distrito Federal, a Viação Pioneira tem 35 anos de atividades e já é cliente antiga da Comil, com quem tem uma parceria de 17 anos. “Estamos acompanhando a evolução dos produtos da Comil, tanto na qualidade e design quanto na fabricação, e percebemos um avanço constante. Outro ponto forte da marca é o pós-venda, cada vez mais desenvolvido para melhor atender o cliente”, comenta Maurício Moreira, diretor-operacional da Viação Pioneira. Segundo o executivo, a empresa espera reforçar a excelência de seus serviços aos passageiros do Distrito Federal.

“A região de Brasília ficou sem renovação por muito tempo. Este volume (466 unidades) representa um quarto do total de veículos que deverão ser renovados, criando a possibilidade de novos e expressivos negócios na região”, destaca Vagner Rigon, gerente nacional de vendas da Comil.

Com 2,5 milhões de habitantes, o Distrito Federal movimentou o transporte, por ônibus, de 1,2 milhão de passageiros por dia. Até o final deste ano a capital federal receberá 2.600 novos ônibus para renovar a frota atual e integrar o novo sistema de funcionamento do transporte público de Brasília, que

NOVO QUADRO DE OPERAÇÃO DO TRANSPORTE PÚBLICO DE BRASÍLIA
(Relação das bacias, operadoras e frotas, por ordem de assinatura dos contratos)

BACIA 1

Brasília, Sobradinho, Planaltina, Cruzeiro, Sobradinho II, Lago Norte, Sudoeste/Octogonal, Varjão e Fercal. Operadora: Viação Piracicabana. Frota: 417 ônibus.

BACIA 2

Gama, Paranoá, Santa Maria, São Sebastião, Candangolândia, Lago Sul, Park Way (parte), Jardim Botânico e Itapoã. Operadora: Viação Pioneira. Frota: 640 ônibus.

BACIA 3

Núcleo Bandeirante, Samambaia, Recanto das Emas, Riacho Fundo I e II. Operadora: Consórcio HP/Ita. Frota: 483 ônibus.

BACIA 4

Taguatinga (parte), Ceilândia, Guará, Águas Claras e Park Way (parte). Operadora: Auto Viação Marechal. Frota: 464 ônibus.

BACIA 5

Taguatinga (parte), Brazlândia, Ceilândia, SIA, SCIA e Vicente Pires. Operadora: Expresso São José. Frota: 576 ônibus.

deixou de ser por frota e ganhou uma divisão por bacias. Além da Pioneira, venceram a licitação a Expresso São José, o consórcio HP/Ita, a Auto Viação Marechal e Viação Piracicabana.

CONSÓRCIO HP/ITA – Até o final de junho, o consórcio HP/ITA, vencedor da Bacia 3 (Núcleo Bandeirante, Samambaia, Recanto das Emas, Riacho Fundo I e II), ainda não havia definido os fornecedores – montadora e encarregadora – para sua frota de 483 ônibus que vai operar no Distrito Federal. Com atuação em Goiânia, onde tem uma frota de, aproximadamente, 400 veículos, esta será a primeira operação do grupo na região.

“Nossa expectativa é poder contribuir para uma mudança – conforme desejo do poder público – no transporte da capital, propiciando um serviço de qualidade, que seja referência no Brasil e colocando o usuário em primeiro lugar. É fundamental que se inverta essa curva de fuga do modo coletivo para o modo individual”, declara Adriano Rodrigues de Oliveira, diretor-executivo do consórcio HP/ITA

Para atingir esse objetivo, o grupo está preparando uma pesquisa de demanda para conhecer melhor o mercado antes de iniciar a operação. “Nossa previsão é começar a operar em 21 de outubro, mas estudamos a possibilidade de antecipar essa data”, conta o diretor.

Oliveira estima que serão investidos – entre compra de ônibus, infraestrutura e aquisição de equipamentos – mais de R\$ 200 milhões somente na Bacia 3. ■

■ ENTREVISTA | TADEU FILIPPELLI, VICE-GOVERNADOR DO DISTRITO FEDERAL

Brasília renova seu transporte coletivo

■ AMARILIS BERTACHINI

Até o final deste ano a capital federal do País deverá receber 2.600 ônibus zero quilômetro para renovar a frota atual e integrar o novo sistema de funcionamento do transporte público de Brasília. O processo de licitação, que define o novo formato da operação do transporte coletivo no município, teve início há mais de um ano e recebeu nada menos do que 160 ações que tentaram interromper ou barrar o processo.

A cidade tem, atualmente, uma frota circulante de 3.957 ônibus que transportam diariamente perto de 1,2 milhão de passageiros. “Em sua maioria, os ônibus hoje em circulação ultrapassaram a idade média recomendada para rodar”, reconhece Tadeu Filippelli, vice-governador do Distrito Federal.

Além de veículos mais modernos, o novo sistema promete melhor qualidade do serviço aos passageiros, que, segundo Filippelli, poderão contar com informações confiáveis e instantâneas sobre os trajetos e sobre a integração do sistema, o que lhes possibilitará reduzir o tempo gasto entre suas casas e seus trabalhos. No novo



Tadeu Filippelli, vice-governador do DF

modelo, o usuário terá que utilizar o cartão eletrônico para desfrutar dessa integração.

Cinco empresas ganharam a licitação e cada uma vai operar uma das cinco bacias que compõem o novo sistema, conforme explica Filippelli em entrevista concedida à revista Technibus.

TECHNIBUS – *Qual a situação atual do transporte público de Brasília e como a licitação vai impactar nesse cenário?*

Tadeu Filippelli – A situação de hoje é a de uma virada histórica de página. Estamos passando a limpo um roteiro perverso →



**QUALIDADE
TECNOLOGIA
BAIXO CUSTO**

+55 (54) 3535 8000
automotivo@inova.ind.br
www.inova.ind.br



Multiplex



Lamp LEDs

Iluminação por LEDs
Baixo consumo e alta durabilidade



Itinerários Eletrônicos

(Comunicação via GPRS/Wi-Fi)



PNDV

Indicador de Velocidade



Próxima Parada

Anunciador de Próxima Parada
(via GPS)



→ que persistia há quase quatro décadas. Um quadro em que empresários, em boa parte, e os governos, em outra medida, permitiram a deterioração completa do serviço de transporte coletivo prestado à população. O nosso governo recebeu uma ordem da Justiça – realizar a licitação do novo sistema de transporte público coletivo – e teve coragem e determinação para fazer algo que não poderia mais esperar.

TB – *Quais são as principais mudanças pelas quais passará o transporte coletivo de Brasília?*

Tadeu Filippelli – São várias as mudanças. Algumas das mais importantes constam da forma de funcionamento do sistema – por bacias e não mais por frota – e o avanço tecnológico que vai permitir receber e repassar informações, instantaneamente, do sistema para o controle interno e deste para o usuário. Isto permitirá ter mais segurança e eficiência na prestação do serviço.

TB – *Como foi o processo para chegar a essa licitação?*

Tadeu Filippelli – Não foi simples, mas fazer a licitação era uma decisão de governo. Além disso, temos a tranquilidade de dizer que mais de 160 ações tentaram interromper ou barrar o processo, judicial ou administrativamente, e o governo conseguiu superar todas. Hoje, todos os contratos estão assinados e o novo sistema, com data específica para começar a funcionar.

TB – *Como a licitação vai melhorar a qualidade do serviço e a acessibilidade do transporte da cidade?*

Tadeu Filippelli – Todo o esforço do governo só se justifica diante da perspectiva de retirar o Distrito Federal do atraso em que se encontra, quando o assunto é transporte coletivo. Temos convicção de que esse novo momento afasta Brasília,

definitivamente, da lista dos piores sistemas de transporte da América Latina, colocando-a no lugar em que deveria estar, entre os melhores avaliados neste setor.

TB – *E quais serão os principais ganhos diretos para os usuários?*

Tadeu Filippelli – Segurança, eficiência, conforto, planejamento e preço justo da tarifa. Esses serão alguns dos principais ganhos para o usuário.

TB – *Haverá alteração na atual tarifa, como?*

Tadeu Filippelli – Não estão previstos aumentos de tarifa.

TB – *Em relação à qualidade do serviço de informação ao passageiro, que melhorias estão previstas nesse sentido?*

Tadeu Filippelli – O passageiro vai dispor de informação confiável e instantânea. Vai conhecer melhor os trajetos. Vai poder usar um sistema de forma integrada, gastando menos tempo para se deslocar entre a sua casa e o trabalho.

TB – *Como as novas regras melhorarão a integração com outros modais, como o metrô?*

Tadeu Filippelli – A integração está prevista pelo novo sistema e será implantada de forma gradual. No início, farão parte do processo os novos ônibus e o metrô. No decorrer do tempo, todo o sistema de transporte coletivo do Distrito Federal deverá funcionar de forma integrada.

TB – *Cinco empresas venceram a licitação, como cada uma vai operar e a partir de quando?*

Tadeu Filippelli – Nenhuma poderá operar mais de 25% do mercado. Cada uma delas vai atuar em uma das cinco bacias que compõem o novo sistema. As vencedoras são: Viação Pioneira, Expresso São José, Consórcio HP/Ita, Auto Viação

Marechal e Viação Piracicabana. As empresas têm seis meses para começar a operar, depois da assinatura do contrato.

TB – *Quais os próximos passos desse processo?*

Tadeu Filippelli – No dia 1º de julho o novo sistema começa a funcionar, a partir das cidades de Brazlândia e Estrutural. Até o fim do ano, todas as demais cidades estarão recebendo os novos ônibus e o novo sistema estará implantado.

TB – *Qual o valor do investimento nesse novo modelo de transporte público?*

Tadeu Filippelli – Essa licitação envolve investimento na aquisição dos ônibus, na tecnologia embarcada, mas isso é investimento feito pelos operadores do sistema, não pelo governo. A licitação em si envolve um contrato projetado em, aproximadamente, R\$ 10 bilhões, por dez anos, renováveis por mais dez anos. O governo não cobrou outorga dos operadores.

TB – *Como está a questão dos corredores exclusivos para ônibus no município?*

Tadeu Filippelli – Os corredores preferenciais para ônibus foram parte importante do processo de implementação do novo sistema. Mostraram eficácia, reduzindo o tempo de viagem dos usuários, mesmo com os ônibus velhos que compõem a frota de Brasília. A evolução desse novo sistema é parte importante, definida explicitamente no Plano Diretor de Transporte Urbano do DF.

TB – *Que outros projetos ligados ao transporte público estão sendo avaliados para este e para os próximos anos?*

Tadeu Filippelli – O Corredor Norte, o Corredor Oeste, o Corredor Sul, o VLT (Veículo Leve sobre Trilhos), a duplicação da DF 047, a ampliação do metrô e as mudanças da saída Norte, são alguns dos principais projetos que já estão em fase avançada de desenvolvimento. ■

PAXPLUS

Agora quem sai de férias é o gerente de manutenção



PROGRAMA DE GARANTIA BRAPAX

O conforto que o passageiro merece, a economia que o frontista precisa!

PAXPLUS
Programa de Garantia BRAPAX

PAXPLUS Programa de Garantia BRAPAX
PARABÉNS, você acaba de se tornar um **Cliente Fidelidade da BRAPAX**.
Este cartão é empresarial e intransferível.

Veja abaixo alguns dos benefícios que seu PAXPLUS oferece:

- Se a sua empresa é **Cliente BRONZE**, sua garantia para os Sistemas Elétricos de Portas da BRAPAX é de 3 anos
- Se a sua empresa é um **Cliente PRATA**, sua garantia para os Sistemas Elétricos de Portas da BRAPAX é de 4 anos
- Se a sua empresa é um **Cliente OURO**, sua garantia para os Sistemas Elétricos de Portas da BRAPAX é de 5 anos

Independente da categoria de sua empresa, este Cartão Fidelidade inclui entrega técnica da frota e treinamento na sua garagem.

EMPRESA:

Cliente **OURO**

PAXPLUS
Programa de Garantia BRAPAX

Sistemas Elétricos de Portas para Urbanos, Micros e Rodoviários.



ENTREGA TÉCNICA



TREINAMENTO



ASSISTÊNCIA TÉCNICA

brapax
gente em movimento



51 - 3271 2500
euquero@brapax.com.br
www.brapax.com.br

Até
5 anos de garantia
para plano ouro



Uberaba aguarda seu BRT

Início de operação do novo corredor, apelidado de Vetor, está previsto para o segundo semestre deste ano; Piracicabana vai operar quatro ônibus Mercedes-Benz O500 com carroceria Viale da Marcopolo

■ AMARILIS BERTACHINI



Mesmo sem se encaixar no perfil das grandes metrópoles do País que estão implantando sistemas de transporte público de massa, a cidade mineira de Uberaba, com uma população em torno de 300 mil habitantes, vai ganhar seu primeiro BRT (Bus Rapid Transit), com previsão de inauguração no segundo semestre deste ano. O município decidiu chamá-lo de Vetor (Via Especial de Transporte para Ônibus Rápido/BRT).

A estimativa é de que o sistema beneficiará 45 mil usuários que desfrutarão de

maior conforto e segurança através das chamadas estações tubos, que serão climatizadas, com embarque em nível e rampas de acessibilidade. O corredor principal, o Leste-Oeste, terá uma extensão de 5,2 quilômetros, com 12 estações tubo.

De acordo com Claudinei Nunes, superintendente de planejamento de trânsito e transporte da Secretaria Municipal de Planejamento de Uberaba, para proporcionar aos passageiros um serviço de qualidade, serão instalados painéis eletrônicos nas estações, terminais e nas principais linhas

convencionais, que transmitirão o tempo todo informações aos usuários, como o tempo de espera para a chegada dos ônibus.

Nunes destaca que o projeto vai aperfeiçoar o trânsito do município, levando o processo todo a economizar rotas, trechos e caminhos com efetiva redução de combustível e emissão de gás carbono.

Para o transporte público como um todo, os ganhos previstos incluem um aumento da velocidade comercial dos ônibus, dos atuais 14 quilômetros por hora para cerca

de 25 km/h, estima Nunes. Além disso, há uma projeção de crescimento de 20% no número de passageiros, atraídos pela melhoria do serviço e eficiência do sistema.

Com um investimento total de R\$ 15,75 milhões, o projeto deve acarretar uma redução em torno de 10% no número de veículos circulantes na frota que hoje soma 140 ônibus convencionais que circulam diariamente por um trajeto de 37.476 quilômetros. A expectativa é que a diminuição no número de veículos contribua também para reduzir a emissão de poluentes.

“Nossa expectativa é de implantar um sistema que venha a melhorar os deslocamentos, reduzir o tempo de espera e aumentar o conforto, a segurança e a confiabilidade no sistema para os usuários”, declara Nunes.

As obras estão atrasadas, a atual gestão do município cita como causas do atraso problemas de ordem judicial, como desapropriações previstas que não foram finalizadas no governo anterior, e questões financeiras, como a falta de dinheiro em caixa para terminar o Terminal Leste. Além disso, o período de chuvas teria atrasado a etapa de terraplenagem.

“Estamos ainda na fase de obras, há uma previsão de inaugurar no segundo semestre deste ano, mas não temos uma data definida”, declara Nunes.

PIRACABANA – A licitação, feita em 2009, deu a concessão para duas empresas operarem o sistema: a Empresa de Transportes Líder, que ficou com 60% da operação e a Viação Piracicabana, do grupo Comporte, com 40%.

De acordo com Carlos Roberto Cherulli, diretor da Piracicabana Uberaba, empresa do grupo Comporte, a previsão inicial de inauguração era para junho, mas, além dos problemas citados por Nunes, dificuldades com desapropriações atrasaram também a obra do terminal cuja construção está a cargo das duas empresas operadoras – o



Carlos Cherulli (à esq.) e Claudinei Nunes: ganho na velocidade comercial dos veículos

outro terminal é responsabilidade da prefeitura.

O BRT de Uberaba envolve, basicamente, a avenida Leopoldino de Oliveira, que corta o centro da cidade no sentido leste-oeste e que abrigará o corredor principal. Estão em construção um terminal em cada extremidade dessa avenida. Quando finalizadas as obras, os ônibus, em lugar de irem ao centro da cidade, vão se dirigir a esses terminais. No corredor principal circularão 14 ônibus BRT para fazer o transbordo dos passageiros dos terminais para o centro da cidade. Ao longo da avenida, todos os semáforos serão sincronizados com preferência para o transporte coletivo.

Desses 14 carros, quatro serão operados pela Piracicabana, modelo Mercedes-Benz O500, com 13,2 metros de comprimento e carroceria Viale BRT piso alto, da Marcopolo. Segundo Cherulli, a empresa investiu perto de R\$ 450 mil em cada veículo, e mais 50% do investimento de R\$ 4,5 milhões, no terminal de ônibus, que foi dividido com a Líder. As estações tubulares, o segundo terminal, a manutenção, a limpeza e a conservação ficarão a cargo da prefeitura.

“O que estamos implantando nesta primeira fase é a menor parte do projeto,

praticamente só o corredor central, então, teoricamente, ainda não haverá ganho de passageiros, pois os usuários que se destinam ao centro da cidade e usam os terminais serão os mesmos. Dentro do projeto está prevista uma redução de quilometragem para os veículos convencionais que terão uma diminuição no percurso. Mas, quando for feita a segunda etapa, que são os corredores que vão até os bairros, com ônibus alimentadores, aí sim, acredito que a velocidade comercial será maior e é bem provável que tenhamos ganho de produtividade”, declara Cherulli.

EXPANSÃO – O projeto contempla ainda a construção de mais dois corredores, o Sudeste e o Sudoeste. De acordo com Nunes, o prefeito de Uberaba, Paulo Piau Nogueira, teve participação fundamental na gestão política junto ao governo federal para a liberação de recursos da ordem de R\$ 44 milhões do Plano de Aceleração do Crescimento (PAC) para a concretização da segunda etapa do sistema.

Atualmente, a frota da Piracicabana possui 66 ônibus, com idade média de 3,06 anos. Segundo Cherulli, esta será a primeira operação do grupo Comporte em sistemas BRT. ■

Ônibus peregrinos

A Jornada Mundial da Juventude deverá movimentar cerca de 20 mil ônibus fretados que transportarão os peregrinos até a cidade do Rio de Janeiro

■ AMARILIS BERTACHINI



A prefeitura do Rio vai adotar durante a visita do Papa o mesmo esquema do Réveillon

O Rio de Janeiro prepara-se para receber o que está sendo considerado o maior evento já realizado na cidade, a Jornada Mundial da Juventude, de 23 a 28 de julho, que servirá também de teste para a organização dos grandes momentos esportivos que se aproximam – a Copa do Mundo, em 2014, e os Jogos Olímpicos, em 2016. A Jornada Mundial da Juventude no Rio será composta de cinco dias de grandes eventos, quatro deles com a presença do Papa, além de outros pequenos eventos espalhados pela cidade.

Antes de tudo, já para minimizar os impactos negativos que um fluxo estimado em 1,5 milhão de participantes pode causar, a prefeitura carioca decretou feriado nos dias 25 e 26 para diminuir o número de pessoas circulando pela

cidade. Nesses dias serão realizados os atos centrais do Papa Francisco em Copacabana. Nos demais dias, o trânsito será interrompido em função dos deslocamentos do Papa pela cidade.

“A prefeitura está trabalhando de forma permanente no sentido de garantir que a cidade sofra o mínimo de impacto nesses dias. Este talvez seja o maior evento que o País já recebeu. Estamos integrados com entidades federais, estaduais e municipais, buscando as melhores soluções”, declara Leonardo Maciel, presidente da Rio Eventos, empresa criada no final de 2012 com o objetivo de centralizar na prefeitura os preparativos para a Copa das Confederações, Jornada Mundial da Juventude e Copa do Mundo.

Os peregrinos chegarão ao Rio de

diversas formas, mas as principais mudanças estão relacionadas aos ônibus fretados que ingressarão no município. De acordo com Paula Leopoldino, gerente de gestão da mobilidade da Rio Ônibus – sindicato que reúne as empresas de ônibus da cidade do Rio de Janeiro – os ônibus de fretamento serão parados, cadastrados e adesivados em bolsões ao longo das principais rodovias de acesso e em bolsões menores na entrada da cidade. Eles serão direcionados para desembarcar os peregrinos em locais previamente determinados, próximos a estações de trem, do BRT (Bus Rapid Transit) e de terminais de ônibus, e depois para os estacionamentos na zona oeste, onde deverão permanecer estacionados até o fim do evento. “Eles deverão circular o mínimo possível, visto que os motoristas não conhecem a cidade”, destaca Paula.

Pela estimativa da Rio Eventos, deverão chegar 20 mil ônibus fretados à cidade. “Uma frota dessas circulando pela cidade inviabilizaria o Rio de Janeiro”, diz Maciel.

Para os atos centrais em Copacabana o município vai adotar o mesmo esquema do Réveillon: fechará o bairro de forma escalonada, interditando as principais vias de acesso. Em Guaratiba, serão criadas três rotas de peregrinos, interditando a Avenida das Américas a partir do túnel da Grota Funda.

Nos trechos onde os veículos não poderão circular a prefeitura promete disponibilizar estacionamentos, em locais a serem definidos. “Recomendamos que os visitantes utilizem o transporte público para se deslocar até seus pontos de

hospedagem e pontos turísticos. As estações de metrô estarão sinalizadas, os ônibus adesivados e vamos reforçar a sinalização para pedestres”, declara Maciel.

A prefeitura está investindo no evento R\$ 26 milhões. “Vamos apoiar a logística e garantir que o Rio de Janeiro receba bem os participantes da Jornada”, declara Maciel, ressaltando que o acontecimento deixará um enorme legado na questão logística e de trânsito, de transporte. “Quando você lida com um evento com tantos detalhes vai aprendendo novos caminhos e estratégias. Acredito que depois da



Jornada a prefeitura do Rio terá ainda mais expertise para organizar cada vez melhor novos eventos”, complementa.

ORGANIZAÇÃO – Como esse será um evento aberto ao público, a organização estima a participação de 500 mil peregrinos inscritos e um número duas ou três vezes maior do que esse de peregrinos não inscritos. Segundo Paula, os peregrinos inscritos receberão um kit (com mochila, camiseta, boné), um cartão RioCard para o transporte durante o evento, um cartão de alimentação e a indicação do

local para hospedagem (casas de família, paróquias, escolas ou ginásios) alocado segundo o idioma (são sete idiomas oficiais: inglês, espanhol, francês, italiano, alemão, português e polonês). ■



POLTRONAS EXECUTIVAS TECBAN. O SEU PASSAGEIRO MERECE ESSE CONFORTO.

Projetada conforme Resolução 416, entre outras, as poltronas TECBAN são mais anatômicas e macias adaptando-se facilmente a qualquer tipo de veículos e pessoas.

Com encosto reclinando até 55° e o assento soft flexionados sobre telas e molas piano darão ao seu passageiro a oportunidade de um conforto maior durante o percurso fazendo com que a viagem fique menos cansativa. Conheça nossa linha de produtos e as melhores soluções em poltronas executivas para ônibus e vans. Consulte-nos hoje mesmo !

CARACTERÍSTICAS

ASSENTO: PROFUNDIDADE VARIÁVEL DE 400 / 480mm
ENCOSTO ; LARGURA VARIÁVEL DE 430 / 530mm • BRAÇOS; ESCAMOTEÁVEL
CINTOS SEGURANÇA; RETRÁTIL ABDOMINAL OU 3 PONTOS
REVESTIMENTO: COURVIN / TECIDO OU COURO NA COR DESEJADA

Tecban

OPCIONAIS:

- Porta Revistas • Apoia-cabeça diferenciado • Porta Copos
- Lixeira • Mesinhas • Apoia-pés regulável, com ou sem catracas

R. Nova Timboteua nº 89 / 99 – V. Industrial – SP
Fones : 55 (11) 2719-2718 / 2460 – 7714-7777 Nextel
e-mail : aarle@uol.com.br - vendas@tecbanind.com.br



O superarticulado Mercedes-Benz com carroceria Caio Millennium BRT

Novos superarticulados e trólebus para o ABC

A Metra investiu cerca de R\$ 50 milhões em 30 ônibus superarticulados e 20 trólebus articulados com nova tecnologia para ganhar desenvoltura na operação e proporcionar mais conforto aos passageiros

■ AMARILIS BERTACHINI

Um ônibus com tomadas elétricas para os passageiros poderem recarregar seus celulares, tablets e outros gadgets durante o trajeto a bordo de um veículo com tecnologia de ponta, climatizado com ar-condicionado e vidros panorâmicos que proporcionam maior conforto visual e acústico durante o deslocamento. Parece a descrição de um ônibus rodoviário europeu, mas é a configuração dos novos ônibus urbanos que começam a circular neste mês de julho, de forma gradativa, nas linhas do Corredor Metropolitano ABD (São Mateus-Jabaquara), na Grande São Paulo.

São os ônibus superarticulados, com 23 metros de comprimento – os articulados convencionais têm 18 metros –, piso baixo (low entry), suspensão pneumática e

motor Euro 5 Mercedes-Benz O 500 UDA, que emite menos poluentes. A carroceria é da paulista Caio Induscar, modelo Millennium BRT. Esses carros têm capacidade de transporte de passageiros cerca de 50% superior à dos articulados convencionais.

Os novos veículos fazem parte do investimento que a Metra-Sistema Metropolitano de Transportes – operadora do corredor metropolitano São Mateus-Jabaquara, que liga a região do ABC paulista à capital – está fazendo na renovação de sua frota. A empresa adquiriu 50 novos ônibus no início deste ano: 30 unidades do novo modelo superarticulado e 20 trólebus. Juntos, esses 50 ônibus vão substituir 59 veículos antigos da frota. O valor do investimento nos 50 carros soma perto

de R\$ 50 milhões.

“É importante salientar que estes novos ônibus possuem maior capacidade de transporte, aumentando assim a nossa oferta de lugares. Nos últimos anos a Metra tem investido em frota, cujos modelos são de última geração, além adotarmos a política de realizar testes com novas tecnologias que sequer estão disponíveis no mercado”, declara Maria Beatriz Setti Braga, sócia-diretora da Metra. Somente nos superarticulados foram investidos mais de R\$ 30 milhões, segundo ela.

Atualmente a Metra conta com uma frota de 265 veículos em operação, sendo 179 movidos a diesel. A partir da inclusão dos novos superarticulados, e com a exclusão de veículos mais antigos, a idade

NOVO SOLARA

MKT Caio Indústria



MAIS MODERNIDADE
PARA O SEU CONFORTO



Respeite as sinalizações de trânsito



ISO
9001

www.caio.com.br

CAIO
INDUSCAR



média da frota a diesel será de 5,8 anos, informa Maria Beatriz. A empresa transporta, mensalmente, cerca de 5,5 milhões de passageiros, ao longo de 33 quilômetros de corredores em que opera.

Na avaliação de João Antonio Setti Braga, sócio-diretor da Metra, o ponto forte do novo modelo da Mercedes-Benz é a maior capacidade de transporte de passageiros. “Esses carros são inovadores no que diz respeito à configuração, a tecnologia embarcada é bastante sofisticada, e vem ao encontro da operação da Metra que está se esmerando em colocar carros com tecnologia de ponta, avançada”, comenta Braga, revelando que pretende avaliar a possibilidade de desenvolver esse carro de 23 metros para o trólebus.

Outra inovação que Braga destaca nesses veículos é que todos terão carenagem nas rodas traseiras, nos dois eixos traseiros, o que lhes conferirá uma estética especial, com aparência de um trem tipo VLT (Veículo Leve sobre Trilho). “Vamos pulverizar esses veículos em todas as nossas linhas. Eles permitem, praticamente, dobrar a capacidade”, acrescenta.

TRÓLEBUS – Os primeiros trólebus começaram a rodar no dia 29 de maio, na linha 288, que é a linha que liga o bairro de Ferrazópolis, em São Bernardo do Campo, ao bairro de Jabaquara, em São Paulo, passando por Diadema. “Essa linha é onde foi feito o reforço da rede elétrica, uma repotencialização desse trecho. É uma linha para 70 ônibus, mas a rede não permitia rodar com mais do que 15 carros. Agora, com essa repotencialização, teremos condições de chegar perto de 40 a 50 carros”, explica Braga.

Segundo Maria Beatriz, até o final de junho, todos os 20 novos veículos entrarão em operação nas linhas da Metra. Os trólebus articulados têm 18 metros de comprimento, têm chassi Mercedes-Benz e carroceria Caio BRT e estão substituindo veículos trólebus padron, com 12 metros,



Mesmo sem estar conectado à rede elétrica, o novo trólebus pode se deslocar por 7 km

para aumentar a oferta de lugares. O investimento nos trólebus foi de cerca de R\$ 25 milhões.

A parte eletroeletrônica foi desenvolvida pela Eletra – empresa de sistemas de tração elétrica para ônibus e caminhões do mesmo grupo da Metra – junto com a Weg, resultando em inovações tecnológicas, como motor e inversor refrigerados a água. O trabalho das duas empresas conseguiu também reduzir o motor de tração, que pesava mais de 900 kg e era refrigerado a ar, para um motor de tração que pesa 450 kg e é refrigerado a água, informa Braga.

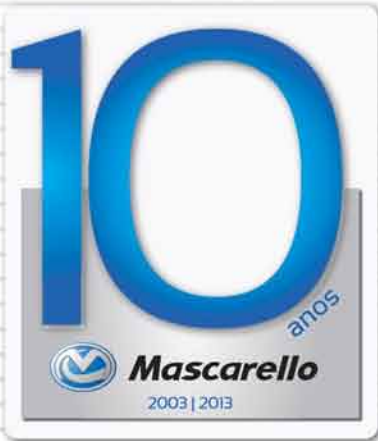
O novo trólebus tem um sistema autônomo de baterias que lhe dá autonomia de funcionamento para se deslocar por até sete quilômetros, mesmo sem estar conectado à rede elétrica aérea, para o caso de imprevistos na operação, como acidentes, queda ou oscilação de energia ou necessidade de desvios. A mudança de linha ou chaveamento de rede é acionada através de um botão no painel do motorista, eliminando o desconforto causado pelos trancos de aceleração e frenagem. Outro detalhe importante é a vedação de motor ultrarresistente para que o veículo passe por trechos de enchente sem danos.

“O corpo de baterias era o grande

gargalo do trólebus porque se quebrasse, ou acontecesse algo na rede, o veículo ficava parado e provocava congestionamento”, destaca o diretor da Metra.

“As últimas evoluções tecnológicas foram colocadas nesse trólebus, ele está super moderno, todo o conjunto ficou mais leve e mais ágil. Apesar de ser um veículo de 18 metros, ganhou mais desenvoltura, ficou supersilencioso porque tem vidros blindados, por causa do ar-condicionado. O motor refrigerado a água que a Weg fez é versátil e de fácil manutenção porque não tem escova, não precisa trocar a escova. Quem entende de motor elétrico sabe a importância disso”, comenta Braga. Os trólebus articulados custaram cerca de R\$ 1,1 milhão cada.

PESQUISA – De acordo com Braga, não há previsão de novas compras de ônibus da Metra ainda em 2013. Ele conta que a empresa planeja fazer, antes do final deste ano, uma pesquisa de opinião detalhada, a partir do momento em que todos os 50 carros estiverem rodando, para conhecer o perfil dos usuários, e descobrir se migraram de outros veículos, como automóvel ou moto. Ele afirma que tem presenciado muitos donos de automóveis particulares do ABC largarem seus veículos particulares para usarem o sistema de ônibus. ■



O sonho só está
começando.



Fotos ilustrativas. Os veículos estão em conformidade com PROCONVE (Programa de Controle de Poluição do ar por veículos automotores).

Respeite a sinalização de trânsito.

BR 277 - Km 598 - Distrito Industrial Luiz Benjamin Crespi
CEP: 85804-600 - fone: (+55) (45) 3219.6000
Cascavel - Paraná - Brasil



Mascarello

www.mascarello.com.br

Ônibus nacional com baixa emissão de poluentes

Veículo híbrido, produzido por meio de uma parceria entre Eletra e Mercedes-Benz, funciona com motor elétrico fabricado pela Weg e baterias Moura

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



No HíbridoBR apenas o motor elétrico movimenta o veículo

A Eletra, empresa brasileira especializada em veículos de transporte urbano com tração elétrica, e a Mercedes-Benz apresentam ao mercado o ônibus HíbridoBR, que transportará os passageiros de Recife durante a Copa das Confederações. O veículo é o primeiro deste tipo com tecnologia totalmente nacional a circular no País. O ônibus ficou à disposição da prefeitura do Recife para transportar os passageiros até o dia 23 de junho.

A designação de “híbrido” é utilizada em veículos que têm duas fontes de energia. No caso deste ônibus, um grupo motor

gerador e um banco de baterias. No HíbridoBR apenas o motor elétrico movimenta o veículo, caracterizando a tecnologia “híbrido série”. O motor elétrico foi desenvolvido pela Weg, que já fabricou mais de 200 unidades com essa tecnologia para ônibus elétrico. A energia para o motor elétrico vem de um grupo motor gerador formado por um motor veicular Mercedes-Benz movido a diesel comum, biodiesel ou mesmo diesel de cana-de-açúcar, e um gerador também fabricado pela Weg.

Um banco de baterias tracionárias, desenvolvido pela Moura, complementa a

energia disponível para o motor elétrico, quando necessário. Em cada parada para entrada de passageiros ou semáforos, o grupo motor gerador recarrega as baterias. As baterias são de chumbo ácido, fabricadas no Brasil e 100% recicladas em um dos centros mais modernos de reciclagem da América Latina, de propriedade e com tecnologia desenvolvida pela empresa.

O motor diesel aplicado nesta tecnologia do ônibus elétrico, além de ser menor que o aplicado a um ônibus diesel similar, opera em rotação constante, o que reduz muito a emissão de poluentes, pois nas acelerações é

o motor elétrico que atua. O motor diesel permanece em rotação constante (calibrada para o ponto ideal de baixa emissão e de baixo consumo) ou em marcha lenta. É fácil perceber a diferença. No híbrido com tecnologia série apenas o motor elétrico traciona o ônibus.

Além de reduzir as emissões, a tecnologia desenvolvida pela Eletra permite a recuperação de energia nas frenagens, conceito conhecido como “frenagem regenerativa”. Quando o freio é acionado, o motor elétrico vira um gerador e a energia que seria desperdiçada na frenagem é reaproveitada e

armazenada no banco de baterias.

Existe outra tecnologia chamada de "híbrido paralelo" ou "diesel elétrico". A diferença para o "híbrido série" é que o motor a diesel também traciona o veículo, ou seja, os sistemas funcionam em paralelo, podendo ter a tração por meio do motor elétrico ou do motor diesel. Uma das desvantagens desse sistema é que, quando acionado o motor a combustão para tracionar o ônibus, ele opera de maneira idêntica ao ônibus convencional, perdendo todas as vantagens de redução de emissão e consumo. Nesta tecnologia de híbrido paralelo, em velocidades baixas o motor elétrico traciona e, a partir de 18 km/h, esse papel é feito pelo motor diesel.

Segundo a Mercedes-Benz, há uma tendência mundial para utilizar tecnologia série nos ônibus urbanos e tecnologia

paralelo nos automóveis. Isto porque os híbridos séries recarregam as baterias nas paradas, por isto conseguem manter o banco de baterias sempre com energia disponível. Já o automóvel pode não ter paradas constantes, por exemplo, quando está na estrada, podendo ficar sem energia no banco de baterias, por isto precisa do sistema convencional com motor a combustão.

O chassi do Híbrido BR fornecido pela Mercedes-Benz é o modelo O 500 U "low entry" (entrada baixa), para carrocerias até 12 metros de comprimento e com 18 toneladas de peso bruto total. Seu motor OM 924 LA de 4 cilindros oferece uma potência de 136 kW a 2.200 rpm, com torque de 700 Nm entre 1.200 e 1.600 rpm. O motor OM 924 LA atende os limites de emissões da legislação Proconve P-7 (Euro 5), podendo utilizar tanto o diesel S50 como o diesel

de cana ou BioDiesel B20.

O chassi O 500 U do HíbridoBR também se destaca pelos eixos da marca Mercedes-Benz e pela suspensão pneumática integral, característica amplamente reconhecida como um diferencial da linha O 500 no mercado. O veículo não tem câmbio, a frenagem é elétrica e o motor opera em condição ideal, com aceleração controlada. Todo o gerenciamento do sistema é eletrônico.

Os ônibus híbridos são confortáveis para os usuários. O controle eletrônico da aceleração evita os trancos típicos da largada e retomada. O motor diesel é isolado acusticamente na traseira do veículo, o que diminui o ruído interno e externo. O condutor do veículo trabalha com muito mais conforto, bem-estar e tranquilidade. O HíbridoBR pode ser encarregado por todas as empresas do setor no Brasil. ■

Elevadores Veiculares de Acessibilidade

PALFINGER



O primeiro elevador veicular elétrico fabricado no Brasil!



Sobre o Grupo Palfinger

- Líder mundial em sistemas de movimentação de materiais e acessibilidade
- Um dos principais líderes na fabricação e tecnologia para movimentação de cargas
- 28 plantas produtivas em 130 países, com 4.500 pontos de vendas e assistência espalhados pelo mundo

Para inserir o transporte por fretamento nos planos municipais de mobilidade

Publicação da ANTP vai oferecer um canal de comunicação entre operadores, gestores municipais e especialistas

■ ALEXANDRE ASQUINI

Secretários municipais, outras autoridades, técnicos e estudiosos dos segmentos de transporte urbano e trânsito ganharam uma fonte de referência para compreender e administrar uma atividade que vem crescendo de importância nos deslocamentos dentro das cidades e entre cidades. Trata-se da publicação intitulada Transporte por Fretamento, o nono volume da Série Cadernos Técnicos, editada pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), neste caso em particular, com apoio da Federação das Empresas de Transporte por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp). O lançamento ocorreu em fevereiro, em Sorocaba (SP), em sessão especial durante a 54ª Reunião do Fórum Paulista de Secretários e Dirigentes Públicos de Transporte Urbano e Trânsito, encontro que reuniu mais de 250 especialistas, autoridades e empresários de 48 municípios.

“Esta publicação é muito importante porque, agora, os gestores municipais precisam conhecer melhor o transporte por fretamento, pois, de acordo com a Lei de Mobilidade Urbana, terão de regulamentá-lo e inseri-lo nos respectivos planos locais de mobilidade”, disse a diretora-executiva da Fresp, Regina Rocha de Souza Pinto. Ela acrescenta que os técnicos conhecem bem o transporte público, pois lidam todos os dias com as questões referentes a esse serviço, porém, normalmente não têm acesso às informações sobre o fretamento, que é uma atividade eminentemente privada.

A dirigente assegura que os clientes do transporte por fretamento são, sobretudo, proprietários de automóveis que deixam os seus veículos em casa, optando por um



Regina Rocha Pinto: a publicação oferece informações sobre o fretamento aos gestores municipais de transporte

deslocamento mais confortável, durante o qual podem trabalhar, descansar, ler ou mesmo dormir. E argumenta que o desconhecimento desta e de outras características do segmento acarreta um risco significativo para as autoridades municipais: promover uma regulamentação incorreta, que inviabilize o setor, fazendo com que os usuários voltem a colocar os seus automóveis nas ruas.

Segundo Regina Rocha, no Estado de São Paulo há cerca de 1.200 empresas de fretamento, que operam aproximadamente 15 mil veículos. O setor atua em duas vertentes específicas. Uma delas é conhecida como “fretamento contínuo”, correspondendo ao transporte diário de trabalhadores, estudantes, pacientes para tratamento em grandes centros, entre outros grupos que cumprem

atividades rotineiras. A outra é chamada de “transporte de fretamento eventual”, que, essencialmente, corresponde ao turismo. “O fretamento eventual também ocorre com muita frequência; essa é a atividade que exige mais do administrador público, em razão de sua dinâmica, pois a cada dia é desenvolvida em horários diferentes, com trajetos e situações que se modificam, com públicos e destinos que também mudam, o que dificulta o planejamento.”

LIVRE CONSULTA – A forma virtual do caderno Transporte por Fretamento pode ser consultada livremente a partir do Portal da ANTP (www.antp.org.br), por meio do botão Publicações. Com 104 páginas, a publicação tem apresentação do superintendente da ANTP, Luiz Carlos Mantovani Néspoli. A coordenadora técnica da ANTP, Valeska Peres Pinto, assina a Introdução e o primeiro dos textos técnicos, intitulado “A inserção do transporte por fretamento na matriz da mobilidade urbana”. Eduardo de Alcântara Vasconcellos, diretor do Instituto Movimento, é o autor do texto “Os serviços de transporte por fretamento”.

Ana Emília Fiorezi Barbosa, da Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas (Emdec), assina o artigo “Regulamentação dos serviços de fretamento”. “O transporte por fretamento do ponto de vista dos contratantes” é o objeto do texto de Regina Rocha de Souza Pinto, diretora executiva Fresp. O artigo “Contribuição do transporte por fretamento para a melhoria da qualidade da mobilidade urbana na Região Metropolitana do Rio de Janeiro” encerra a série. ■

Na hora de proteger seus maiores bens,
não apele para a sorte.



Para a tranquilidade da sua empresa e dos seus clientes não depender de mágica ou da sorte, conte com a qualidade dos serviços oferecidos por quem é a líder em **seguros para empresas de transporte de passageiros** e é a número 1 no atendimento com passageiros e gerenciamento de crises.

A **Paluama Corretora de Seguros** trabalha para que você e os seus clientes possam estar sempre tranquilos ao viajarem por qualquer parte do Brasil, porque nosso negócio é seguro.



PALUAMA
CORRETORA DE SEGUROS

São Paulo - (11) 2105-6777 | Curitiba - (41) 3222-9179 | Goiânia - (62) 4018-6635 | Marília - (14) 3413-7758 | Maringá - (44) 3025-5880
Ribeirão Preto - (16) 3610-1144 | Rio de Janeiro - (21) 2461-2277 | Salvador - (71) 3358-5588 | São José dos Campos - (12) 3911-3822

www.paluama.com.br

São Paulo flexibiliza regras para fretamento

O prefeito Fernando Haddad anuncia que os ônibus fretados estão liberados para circular por 21 vias da cidade, mas as paradas só são permitidas nos pontos já determinados

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A prefeitura de São Paulo publicou uma portaria, no dia 21 de junho, que revoga parte das restrições à circulação dos ônibus de fretamento. As restrições foram criadas em 2009 pela gestão de Gilberto Kassab. A principal mudança é a liberação da circulação em 21 das vias antes restritas, como 23 de Maio, Ipiranga, Doutor Arnaldo e Juscelino Kubitschek. Até então, este tipo de veículo estava proibido de circular nessas

áreas, entre 5 e 21 horas, de segunda a sexta-feira. Os ônibus, porém, continuam proibidos de parar nestes locais para embarque ou desembarque de passageiros.

Com a liberação, as empresas de fretamento terão que se cadastrar e submeter seus itinerários à aprovação da prefeitura. Os pontos de embarque e desembarque foram ampliados, passando de 13 para 15. A multa para quem desobedecer e for

flagrado em horário e local proibido é de R\$ 85,13, além de quatro pontos na Carteira Nacional de Habilitação (CNH). A circulação fica livre para o veículo a partir do momento em que o responsável receber a permissão.

Os fretados também foram liberados a circular nas faixas exclusivas da marginal Tietê, recentemente implantadas e o mesmo deve ocorrer com as faixas que serão criadas na marginal Pinheiros. De acordo com o



diretor executivo do Sindicato das Empresas de Transporte por Fretamento e por Turismo (Transfretur), Jorge Miguel dos Santos, a medida é um sinal de que a atual gestão está disposta a dialogar para encontrar soluções para a questão da mobilidade na cidade. “Estamos festejando a volta do diálogo com a prefeitura. A equipe da atual administração está disposta a ouvir sugestões e tomar medidas de forma negociada”, acrescenta.

Santos acredita que a atual gestão considera o transporte por fretamento uma das soluções para melhorar o trânsito. “O fretamento é uma opção que tira carros das ruas, melhorando a fluidez. O prefeito reafirma a sua opção pelo transporte coletivo. A prioridade é o transporte público, obviamente, mas os fretados vêm em segundo lugar. A falta de mobilidade impacta a qualidade de vida da população e atrapalha a economia”, afirma.

Para Santos, o setor busca melhores condições de operação, mas não quer trazer efeitos negativos à cidade. “Hoje, o trânsito está mais organizado e isto é bom para as empresas de fretamento. A secretaria (Municipal de Transportes) vai determinar se o fretamento atrapalha o trânsito e vai propor mudanças. Não queremos os maus operadores comprometendo no nosso trabalho, queremos regras que ajudem a cidade e nos permitam oferecer bons serviços”, ressalta.

PROIBIÇÕES – A administração anterior foi marcada por várias restrições no tráfego, como a de caminhões e motos nas marginais dos rios Pinheiros e Tietê. Em 2009, a proibição atingiu 45 vias na capital paulista, na chamada Zona Máxima de Restrição ao Fretamento, no centro expandido. Continuam na lista locais restritos aos fretados vias como as avenidas

Rebouças, Paulista, São Gabriel e Brigadeiro Luís Antônio.

Dados da CET (Companhia de Engenharia de Tráfego) mostram que, apesar da política restritiva, entre 2008 e 2012, a velocidade média caiu nas vias paulistanas. No pico da tarde, por exemplo, houve redução de desempenho de 10%. A velocidade das 17 às 20 horas caiu de 20,5 km por hora, há cinco anos, para 18,5 km por hora em 2012.

O setor de fretamento ainda não recuperou os passageiros perdidos com as restrições impostas na gestão anterior. “Havia 370 mil passageiros que utilizavam os fretados na Grande São Paulo; hoje temos 340 mil. Houve outros fatores que afetaram o setor, além das medidas restritivas, como a perda de velocidade média do trânsito”, afirma. Hoje, 6,5 mil ônibus fretados circulam pela região metropolitana de São Paulo. ■

Uma marca com muitos quilômetros de história

A Agrale comemora a produção de 100.000 veículos. Um número que demonstra o reconhecimento e a confiança dos clientes e o grande sucesso de mercado alcançado pela empresa no Brasil e no exterior.



Operações de sucesso

Evento voltado para empresários reúne participantes de todo o Brasil para debater os temas mais importantes do setor de fretamento e turismo e para apresentar iniciativas bem sucedidas

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

Mais de 250 empresários de fretamento e turismo, provenientes de todas as regiões do País, se reuniram em Porto de Galinhas, em Pernambuco, de 13 a 16 de junho, para discutir e trocar experiências. É sintomático que o tema geral do encontro Brasil Fret deste ano tenha sido “um modelo de sucesso: conhecimento, motivação e capacitação”, o que reflete o bom momento que o setor enfrenta. Paralelamente ao evento, ocorreu uma feira, que contou com a participação de encarregadoras, montadoras e empresas ligadas ao segmento.

Na ocasião, foi apresentado o teste-munho do consórcio Alumar – um dos

maiores complexos de alumínio primário e alumina do mundo, formado pelas empresas Alcoa, BHP Billiton e Rio Tinto Alcan –, que relatou quais as vantagens dos serviços de fretamento contínuo do ponto de vista dos clientes. A companhia, que fica no Maranhão, conta com 40 ônibus para transportar seus funcionários.

De acordo com Martinho Moura, presidente da Associação Nacional dos Transportadores de Fretamento e Turismo (Anttur), a receita do sucesso do setor é simples. “Contribuímos para a mobilidade urbana e para a preservação do meio ambiente, na medida em que cada ônibus tira 17 carros das ruas,



Encontro Nacional dos Transportadores de Fretamento e Turismo

melhorando o trânsito e a qualidade do ar. Também ajudamos a aumentar a produtividade das empresas, já que transportamos os funcionários com conforto e segurança”, diz.

As empresas Volkmann e Alexandre Turismo, ambas de Santa Catarina, também apresentaram seus cases de sucesso. “Foi um encontro muito enriquecedor. Tivemos depoimentos importantes, tanto do lado dos clientes, como das companhias que atuam no setor. É importante destacar os benefícios que o fretamento traz para os negócios, dando melhores condições de transporte aos funcionários, o que se traduz em menos faltas e mais motivação”, diz Moura.

O evento discutiu os grandes temas referentes ao setor, como o impacto das leis da Balança e do Motorista, a revisão da Resolução 1.166, desoneração tributária e o Programa Nacional de



Cada ônibus tira 17 carros das ruas, melhorando o trânsito e a qualidade do ar

Apoio Mútuo nas Estradas. O painel contou com a presença de Roberto Ferreira, da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), Sônia Haddad, superintendente da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e Alexandre Lopes, gerente da mesma agência, além de Martinho Moura, presidente da Anttur.



**Martinho Moura,
presidente da Anttur:
"Ajudamos a aumentar
a produtividade das
empresas, já que
transportamos os
funcionários com
conforto e segurança"**

O encontro ainda abordou a formação de preços no fretamento e os desafios para manter a produtividade, com palestra de Jorge Miguel dos Santos, do Sindicato das Empresas de Transporte

de Passageiros por Fretamento e para Turismo de São Paulo e Região (Transfretur). E abordou questões relativas à liderança, com a participação de Ana Rosa Bonilauri, diretora da Universidade

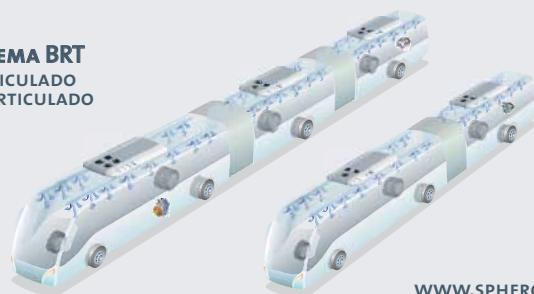
Corporativa do Transporte, do Rio de Janeiro; e José Luiz Tejon, professor de pós-graduação da Fundação Getúlio Vargas e diretor do Núcleo de Agronegócios da Escola Superior de Propaganda e Marketing de São Paulo. Na feira, participaram com estandes e produtos em exposição, empresas como Irizar, Neobus, Comil, Caio, Marcopolo, Volare, Mercedes-Benz, MAN, Scania e Paluama. ■

SOLUÇÕES PARA CLIMATIZAÇÃO E VENTILAÇÃO DE ÔNIBUS


SPHEROS

BEM ESTAR, TRANQUILIDADE E CONFORTO.
A SPHEROS ACOMPANHA SEUS CAMINHOS,
FAZENDO O SEU CLIMA ONDE VOCÊ ESTIVER.

SISTEMA BRT
• ARTICULADO
• BIARTICULADO



WWW.SPHEROS.COM.BR

Nova sinergia em torno do BRT

Em seu 3º Congresso, realizado no início de junho, em Belo Horizonte, a Associação Latino-Americana de Sistemas Integrados e BRT (SIBRT), que reúne órgãos públicos gestores dos sistemas, decidiu aceitar a participação de operadores privados e da indústria

■ ALEXANDRE ASQUINI



Criada em 2010, em uma reunião na cidade de Curitiba, a Associação Latino-Americana de Sistemas Integrados e BRT (SIBRT) decidiu em seu 3º Congresso, de-realizado entre 4 e 7 de junho de 2013, em Belo Horizonte, que deixará de congrega apenas órgãos públicos gestores dos sistemas, e passará a aceitar a participação de operadores privados e da indústria, estabelecendo, dessa forma, as bases para o que espera seja um processo sinérgico de ação.

“O trabalho da SIBRT é focado no tema da qualidade do serviço como elemento fundamental para que o transporte público se converta em uma alternativa

competitiva diante dos automóveis particulares e das motos na preferência dos usuários. E isso não será possível se não trabalharmos uma agenda comum, permanente, com o setor privado”, afirmou o secretário-executivo da SIBRT, engenheiro Luís Ricardo Gutiérrez, que é também diretor estratégico para a América Latina do centro de transporte sustentável Embarq, vinculado ao World Resources Institute (WRI), com sede nos Estados Unidos.

O presidente da diretoria executiva da Associação Nacional das Empresas de Transporte Público (NTU), do Brasil, Otávio Cunha, disse estar muito satisfeito com a inserção das empresas privadas na SIBRT. Ele

assegura que sua entidade contribuiu para que acontecesse aproximação dos setores. “Fomos convidados a participar do congresso anterior, em Leon, no México, e lá eu me senti um peixe fora d’água por ver apenas a presença dos gestores públicos. De todo modo, percebi no trabalho da SIBRT uma oportunidade de poder conjugar os esforços de operadores e agentes públicos. O que eu ouvi naquele encontro era muito semelhante às ideias e propostas formuladas pelo setor privado aqui no Brasil”, afirmou.

SÓCIOS ADERENTES – Segundo Gutiérrez, o binômio setor público-setor privado é fundamental, mas a aproximação dos

dois polos não foi automática. “Em certo momento, havia resistências de alguns entes gestores, porque não deixam de ter problemas domésticos em suas cidades”, comentou. O dirigente fez questão de sublinhar que, mesmo com a participação de empresas privadas, a SIBRT mantém seu caráter de associação de órgãos gestores. “Os que têm voz e voto são os entes gestores. E todos os demais vão entrar como associados aderentes; eles vão ter capacidade de iniciativa, vão participar dos projetos, e vão atuar no desenvolvimento da agenda e na implementação de todas as atividades que sejam necessárias, porém, os entes gestores vão exercer a liderança”. Esse formato, em sua opinião, facilita a abertura de espaço junto ao setor público. “Favorece que o setor privado possa ter acesso a informações, a contatos e, fundamentalmente, a iniciativas que estejam alinhadas com a missão de SIBRT, que é o melhoramento substancial dos padrões de qualidade do sistema de transporte público”, declarou Gutiérrez.

PARTICIPANTES PRIVADOS – Na assembleia geral que aprovou o ingresso dos associados aderentes privados, não houve ainda adesão de empresas privadas. No encontro, houve apenas a incorporação à SIBRT de mais cinco associados, todos órgãos gestores, representando cinco diferentes cidades. Agora, a entidade reúne associados de 24 cidades de oito países latino-americanos. Outros números revelam a musculatura da organização: 20 milhões de passageiros por dia, 30 mil unidades de transportes e 700 km de corredores exclusivos.

Gutiérrez também explicou quais as características das empresas privadas que se vincularão à SIBRT. “Participarão tanto os operadores, que estão na primeira linha, entregando os serviços, como os provedores da indústria. E entre estes há um particularmente importante que é o provedor tecnológico. Sua presença é fundamental

porque esse segmento trabalha muito estreitamente com o gestor e com operador para prover o sistema de arrecadação e o sistema de informação ao usuário e o centro de controle para operação dos ônibus.”

DIFUSÃO DO CONCEITO – Otávio Cunha avalia que o ingresso de empresas privadas na SIBRT deverá carrear mais energia para a difusão, no Brasil, do conceito de BRT como sistema de transporte público de grande capacidade. Ele explica que, há alguns anos, a NTU desencadeou uma iniciativa denominada BRT Brasil, voltada ao acompanhamento de todos os projetos que estão em execução no País. “Elaboramos um caderno técnico sobre o tema, mas a NTU vinha encontrando dificuldades para continuar, na medida em que nem sempre conseguíamos com os órgãos locais do poder público informações mais detalhadas sobre os respectivos projetos”, disse. O dirigente acrescenta que a ideia sempre foi ir além do mero acompanhamento da implantação e do desempenho desses sistemas “Queremos estar junto desses projetos e, eventualmente, até mesmo opinar sobre eles, na tentativa de contribuir para a obtenção de resultados de excelência, porque acreditamos que somente poderemos dar um salto de

qualidade, se esses projetos forem bem executados.”

O presidente da NTU informa que já há tratativas para o estabelecimento de agenda comum entre a SIBRT e o segmento privado, incluindo a indústria de ônibus, para a estruturação de ações de divulgação e marketing que impulsionem o projeto BRT Brasil. “Essa junção de interesses vai permitir, agora, que aquele projeto, que nasceu na NTU, passe a ser um projeto do SIBRT e aí vai dar muito certo.”

BENCHMARKING E RECOMENDAÇÕES

– A disposição da NTU de fazer com que os sistemas de BRT nasçam com os melhores atributos parece mesmo encaixar-se na forma como a SIBRT atua. A entidade internacional foi descrita por Gutiérrez como “uma associação de benchmarking”, que congrega sistemas avançados de transporte público comprometidos com a melhoria de qualidade. E que se propõe a promover o processo de construção de capacidades com base em colaboração e incorporação de melhores práticas, buscando impulsionar uma grande coalizção para a transformação do transporte público na América Latina.

Com essa perspectiva, dois meses antes do 3º Congresso, a SIBRT, a Embarq Brasil e o arquiteto e urbanista brasileiro Jaime



Parceria entre entidades e setor privado aumentará a troca de iniciativas relacionadas ao BRT

Lerner, presidente de honra da SIBRT, promoveram no Palácio da Guanabara, no Rio de Janeiro, um encontro com entidades e empresas brasileiras do setor com o objetivo de debater o que deve e o que pode ser feito para que haja um transporte coletivo de qualidade na superfície das cidades brasileiras, resultando disso um conjunto de recomendações.

As recomendações mostram que os projetos de BRT devem estar inseridos em um plano de mobilidade que apresente uma “visão de cidade”, propiciando que sejam estruturantes do desenvolvimento. O entendimento é de que o transporte público de superfície deva estabelecer os eixos de desenvolvimento urbano como elemento principal de uma rede única, multimodal e integrada, pois “somente uma rede completa de transporte permite conectar origens e destinos de maneira rápida e eficiente, proporcionando soluções

porta a porta para todos.”

O sistema de superfície deve atender às aspirações básicas de mobilidade e acessibilidade da população, e somente serão competitivos se forem planejados para reunir os melhores atributos de outros modos, com desempenho equivalente ou superior às demais modalidades de transportes urbano, em especial metrô e automóveis. É preciso que haja operação planejada e controlada com base em padrões de qualidade, abrangendo todos os componentes e processos, desde a concepção do serviço até sua operação, incluindo a integração com o trânsito.

Um ponto relevante é que o êxito de um sistema de transporte público também depende de um amplo plano de comunicação e marketing, compreendendo desde uma marca que caracterize o sistema até a informação para todos os públicos – usuários ou não. É preciso também que sejam incorporados os

avanços tecnológicos e serviços que permitam atrair e fidelizar clientes.

Outro aspecto abordado diz respeito à viabilidade econômica e financeira dos sistemas para que não haja o risco de rebaixamento do padrão de qualidade: “os custos inerentes a um serviço de qualidade que não possam ser cobertos pela tarifa requerem mecanismos para a captação de recursos adicionais que estejam vinculados ao aumento da eficiência.”

A última recomendação é no sentido de que os projetos de BRT explorem o grande potencial do transporte público para promover a equidade, inclusão social e cidadania, com melhores condições de usufruto das oportunidades disponibilizadas pelas cidades; segurança viária, com redução do número de vítimas do trânsito, e saúde pública, sobretudo com a redução dos níveis de contaminação do ar.

Lerner, prefeitos e secretários falam em integração de sistemas com forte participação dos BRTs

Internacionalmente reconhecido por ter sido o criador, nos anos 1970, do modelo de transporte de Curitiba, precursor dos atuais sistemas de BRT, o arquiteto e urbanista Jaime Lerner é o presidente de honra da Associação Latino-Americana de Sistemas Integrados e BRT (SIBRT). Na palestra inaugural do 3º Congresso, ele assinalou que o êxito do BRT reside em boa medida na absorção de atributos mais qualificados de outros modos; disse que foi preciso “metronizar” o ônibus, garantindo assim um padrão de desempenho mais elevado, que se caracteriza essencialmente por ter a pista exclusiva, embarque rápido e frequência. E frisou que na capital paranaense os usuários não esperam pelo transporte mais que um minuto e que os cadeirantes acessem o sistema com independência.

Lerner preconizou a integração dos sistemas. “O panorama que se vê hoje é



Jaime Lerner (ao centro) disse que ônibus com padrão de metrô eleva qualidade

completamente diferente de alguns anos atrás, quando a discussão se centrava no falso debate entre o carro e o metrô. Na verdade nem o carro nem o metrô eram

soluções. A solução para a mobilidade é a combinação de todos os modos de transporte”. No painel final Congresso, com coordenação de Luiz Antônio Lindau,

BRASIL



Aproveitamos o lançamento nacional do Shelter Signs RGB Terminal de Ônibus na Transpúblico 2013 para homenagear esse povo fantástico que, unido por nobres ideais, começa uma grande caminhada em direção a seu futuro.

Um mundo de sinais e emoções

mobitec

Líder mundial em sistemas de informações para transporte de passageiros

An LTG Company - www.mobitec.com.br



Representantes das cidades estão preocupadas em implantar redes integradas de transporte

presidente da Embarq Brasil, as quatro cidades representadas – Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre e Rio de Janeiro – mostraram que estão preocupadas em implantar ou reforçar redes integradas de transporte público com forte participação de sistemas de BRT.

IGUAL A BARCELONA – O prefeito Márcio Lacerda informou que Belo Horizonte conta atualmente com 3 mil ônibus, os quais transportam 1,5 milhão de passageiros por dia, “com indicadores de taxa de ocupação

e de cumprimento de horário bastante razoáveis”. De acordo com estudo recente, para que nos anos de 2030 a capital mineira possa atingir indicadores de qualidade de vida superiores aos de muitas cidades europeias, com 70% das pessoas utilizando transporte público de qualidade em seus deslocamentos – como já acontece hoje em Barcelona –, serão necessários investimentos de aproximadamente R\$ 23 bilhões nesta década e na próxima. “Com isso, chegaríamos a 100 km de sistemas de BRT e a 50 km de metrô, e teríamos também uma série de corredores

de ônibus”, disse.

Na avaliação de Lacerda, no próximo ano, os sistemas de BRT em construção na cidade estarão transportando 700 mil passageiros por dia e esses corredores estarão integrados com o transporte metropolitano. Já o metrô, que transporta 200 mil passageiros diariamente, poderá, em até quatro anos e meio, chegar a 800 mil ou 850 mil passageiros por dia, e também estará integrado à rede de BRT.

METRÔ SERÁ COMPLEMENTAR – O prefeito Gustavo Fruet informou que em 2015 será feita a revisão Plano Diretor de Curitiba. Ele explicou que, entre outras ações na área de mobilidade, a administração municipal vem retomando com muita força dois projetos. Um deles, denominado Linha Verde, visa estabelecer processo de ocupação misto, com residências, comércio e indústria, e implantar uma linha exclusiva de BRT com 12 km extensão sobre uma antiga rodovia que corta Curitiba. Outro projeto diz respeito ao chamado “desalinhamento do Eixo Norte-Sul”, possibilitando que o Ligeirão, ônibus com capacidade para transportar mais de 200 passageiros e que terá estações a cada 1 mil metros, possa ultrapassar o expresso tradicional e

CLARIAR

Iluminando
com Tecnologia

TECNOLOGIA POWER LED

- ☑ Vida útil estimada de 10 anos
- ☑ Resistente a trepidação, pois não possui filamentos
- ☑ Não necessita descarte como lâmpada fluorescentes
- ☑ Proteção contra inversão de polaridades
- ☑ Única com LED de alta potência para iluminação



FRT Tecnologia Eletrônica Ltda.
www.frt.com.br – F: +55 (81) 3081-1850
vendas@frt.com.br

o biarticulado que já ocupam o corredor e param a cada 300 m ou 500 m.

Fruet explicou que há recursos do governo federal a fundo perdido, via PAC da Mobilidade, da ordem de R\$ 1 bilhão, para implantação de uma linha de metrô em Curitiba, para a qual também existe a possibilidade de uma parceria com o governo estadual. De todo modo, esses recursos seriam insuficientes para garantir a implantação de uma linha de 14 km, devendo haver complementação com investimentos privados, por meio de Parceria Público-Privada (PPP). Em maio deste ano, a administração municipal lançou um procedimento de manifestação de interesse da iniciativa privada (PMI) e aguarda resultado para saber se há segurança para o lançamento de um edital PPP. A intenção da administração anterior era substituir a Linha Norte-Sul do sistema BRT pelo metrô, alternativa que Fruet rejeita de forma categórica: “O metrô jamais será substitutivo; se implantado, terá um caráter complementar”, declarou.

INVESTIMENTOS – O secretário municipal de Mobilidade Urbana e diretor-presidente da Empresa Pública de Transporte e Circulação (EPTC) de Porto Alegre,

Vanderlei Luís Cappellari informou que a capital gaúcha conta com 1.701 ônibus, que transportam 1,3 milhão de passageiros nos dias úteis – um volume que deixou de cair a partir de 2011, quando foram tomadas medidas voltadas para a integração total do sistema. Há um sistema de transporte seletivo considerado muito eficiente e regrado, que transporta em torno de 130 mil passageiros por dia.

A cidade teve poucos investimentos em transporte público nas últimas décadas, mas atualmente, em razão da matriz da Copa do Mundo, vem investindo R\$ 826 milhões de reais em mobilidade. Os cerca de 60 km de corredores de ônibus estão sendo requalificados, com a substituição do piso asfáltico por placas de concreto, e serão convertidos em BRT. São onze as linhas a serem implantadas, visando atender três grandes eixos, dois dos quais para ligação do centro com a região leste da cidade e outro para ligação com a região sul. Havia a previsão inicial de um quarto corredor para atendimento da região norte, mas para aquela área está prevista agora a implantação de uma linha de metrô. “O metrô será parte da rede de transporte. Não há como substituir todo o corredor norte, que tem 46% da demanda de todo

o transporte coletivo de Porto Alegre”, assinalou o dirigente.

BRT INTEGRADO COM METRÔ E TREM

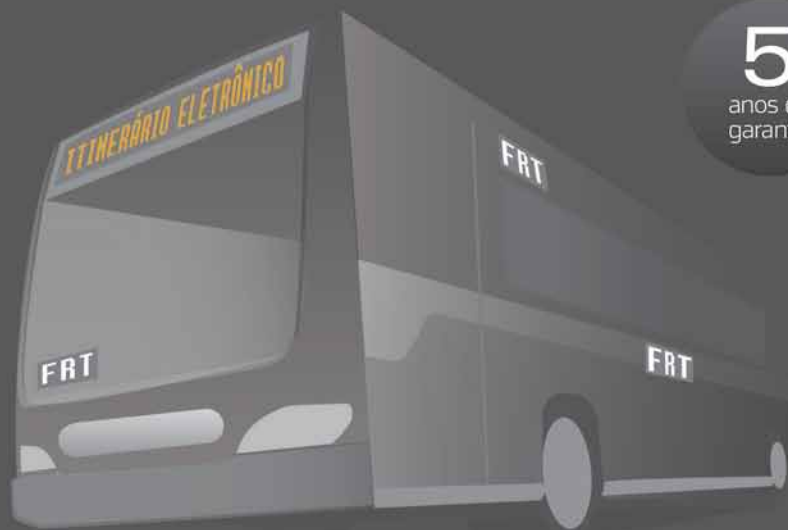
– No Rio de Janeiro, a administração municipal está investindo na implantação de quatro corredores de BRT, conforme informou o secretário de Transportes Alexandre Sansão. Um desses corredores, o Transoeste está em operação e, segundo pesquisa da secretaria, conta com 92% de aceitação. “Isso acontece principalmente porque o sistema encurtou pela metade o tempo de viagem. Para essa ligação, que é de 57 km, a redução obtida foi muito significativa. As pessoas levavam duas horas e meia todo dia, somente no percurso de ida, de casa para o trabalho”, informou.

O secretário lembrou que o governo estadual vem investindo na extensão da rede de metrô e que o sistema de BRT está surgindo de forma integrada com o metrô e com os trens. “Precisamos de todos esses sistemas. É fundamental que haja articulação entre eles, garantindo que o transporte de massa chegue a todos os cantos da cidade. O Rio de Janeiro conta atualmente com 6 milhões de pessoas numa região metropolitana de 10 milhões e não pode abrir mão dessa conectividade no transporte de alta capacidade”, disse. ■

ITINERÁRIO ELETRÔNICO

com tecnologia LightDot

- ☑ Visibilidade dia e noite
- ☑ Para urbanos, rodoviários e micros
- ☑ Controle automático de intensidade
- ☑ Roteiro visualizado internamente no display do controlador
- ☑ Programação por wi-fi



FRT Tecnologia Eletrônica Ltda.
www.frt.com.br – F: +55 (81) 3081-1850
vendas@frt.com.br

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

BGM Rodotec lança portal de compras

A nova ferramenta começa a operar com uma carteira de cerca de dois mil clientes, quatro mil fornecedores e uma movimentação de mais de R\$ 1 bilhão em negócios

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A BGM Rodotec é uma das empresas mais importantes da América Latina em desenvolvimento de softwares especializados para o segmento de transportes de passageiros e de cargas. A companhia oferece soluções como o Globus Parts, o portal especializado em compra e venda no setor que atenderá, inicialmente, a carteira de clientes da empresa, que hoje compra cerca de R\$ 1 bilhão em autopeças e serviços.

O Globus Parts entrou em operação no dia 1º de junho e a expectativa é de que

o produto conte com mais de quatro mil fornecedores. Os usuários do ERP Globus, um software que gerencia atualmente um total aproximado de cem mil veículos (ônibus e caminhões), poderão utilizar o portal gratuitamente, neste primeiro momento. “O Globus Parts facilitará muito a vida do setor de compras das empresas transportadoras, pois automatizará todo o processo de cotação e pedido de compras, além de aumentar o número de fornecedores cotados sem aumento de esforço”, afirma Lauro Freire, diretor da BGM Rodotec.

No que se refere aos fornecedores, uma vez cadastrados no portal Globus Parts, eles poderão fazer ofertas públicas para toda comunidade de dois mil clientes, assim como poderão receber cotações públicas dessa comunidade, aumentando em muito as suas oportunidades de negócios. Os fornecedores pagam uma taxa de R\$ 50 a R\$ 90, independente da sua quantidade de vendas. “Os fornecedores poderão acompanhar as cotações, o que permite que a empresa saiba se ganhou ou perdeu o cliente. Isso permite que o fornecedor avalie sua performance de vendas”, informa Freire.

GRUPO COMPORTE: MAIS TECNOLOGIA NO SETOR DE COMPRAS

O Grupo Comporte, um dos maiores operadores de transporte de passageiros do Brasil, utiliza a solução Globus para o setor de compras. Com sete mil veículos na frota, 47 garagens, 9,3 mil funcionários e 14 empresas, o grupo deve adquirir por meio do portal Globus Parts cerca de 10 mil itens neste ano. “O sistema permite às empresas uma melhor gestão na compra de peças e do almoxarifado. Hoje, 97% das compras do grupo são controlados; economizamos nos custos de pedidos; e ainda existe uma economia de tempo, de até três horas por pedido”, explica Cristiano Moreti, gerente de Compras e Logística da Comporte.

A empresa trabalha com três diferentes processos de compra. O primeiro deles é a manutenção preventiva, realizada semanalmente, que detecta a necessidade da

compra de peças de maneira programada e a gestão do almoxarifado. Existe a compra para reparos imediatos, em que a peça é entregue em até 24 horas, para evitar veículos parados por muito tempo. E ainda ocorrem compras complementares, nos casos de erros de programação. “Temos que acompanhar todos os processos e resolver os problemas com rapidez para melhorar sempre a produtividade da frota”, diz Moreti.

Atualmente, com a utilização do sistema Globus Intelligence, 79% das compras são realizados em virtude das manutenções preventivas, 12% das imediatas, e apenas 9% nas complementares. “Isso nos permite uma gestão eficaz dos estoques, evitando aquisições desnecessárias. O sistema já faz a confirmação automática do pedido, o que evita falhas de comunicação com os fornecedores”, explica Moreti.

O Grupo começou a utilizar o sistema de e-compras, sempre em parceria com a BGM Rodotec, em 2006. Na ocasião, foram adquiridas seis mil peças pelo sistema on line. “Houve um aprimoramento muito significativo dos processos. Antes, 44% das compras eram realizados fora do setor adequado, já que havia sempre imprevidos e a necessidade de cada garagem adquirir o item diretamente. Hoje, controlamos praticamente a totalidade das compras, o que garante melhor gestão de estoques e preços menores”, afirma Moreti.

Na avaliação do gerente de Compras e Logística da companhia, as maiores dificuldades do setor de compras de um grupo grande como o Comporte são: cadastros e compras não centralizadas, sistemas não integrados entre as diversas unidades e falta de indicadores, para diagnóstico e correção

Para acessar o portal, basta o cliente ter acesso à internet. “É muito fácil e prático de usar. Além de ampliar o número de fornecedores, a ferramenta aumenta o poder de negociação das empresas e automatiza os processos, diminuindo os custos de compra”, diz Freire.

DIAGNÓSTICO – Outra novidade no portfólio da BGM é o Globus Intelligence, que proporciona uma visão estruturada e segmentada de todos os dados armazenados no software Globus, garantindo um suporte especializado para diagnosticar a raiz do problema e promover a solução correta. O produto investiga o uso inadequado do software, que pode ser empregado de forma equivocada ou mesmo subaproveitado.

Segundo Emerson Gandi, da BGM, o primeiro passo é fazer um mapeamento da empresa para descobrir as causas do problema. Em seguida, é preciso encontrar as oportunidades de melhoria e fazer a validação do procedimento junto à empresa. “Desenvolvemos um manual de processos para ser utilizado no treinamento dos funcionários e também um manual de gestores, com todos os

das falhas. “Existe ainda o fator cultural, já que os funcionários, muitas vezes, não têm o hábito de se preocupar com a gestão dos estoques. Por isso, o treinamento do pessoal é tão importante”, ressalta.

Moreti e sua equipe fizeram um minucioso trabalho de avaliação do uso do sistema de compras nas garagens do grupo. “Acompanhamos de perto o trabalho dos funcionários para saber quais eram as maiores dificuldades. Um dos problemas era a subutilização das ferramentas e softwares, o que prejudica a produtividade. Muitas vezes, a pessoa que recebe o treinamento sai da empresa e o funcionário que ocupa a posição não era devidamente treinado. Temos que ficar atentos a isso e treinar continuamente o pessoal”, diz.

Uma das soluções que o grupo adotou



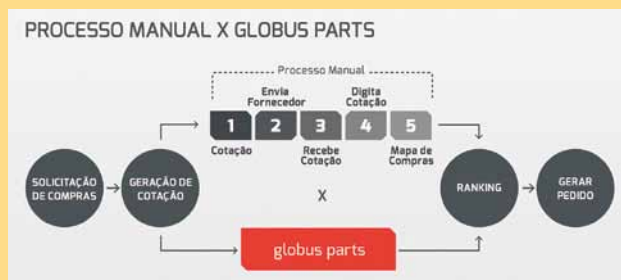
Lauro Freire: o portal de compras aumenta o poder de negociação das empresas

indicadores, que será utilizado na checagem dos resultados”, explica.

O Globus Intelligence proporciona uma visão sistêmica da parte operacional das empresas, monitorando os indicadores e corrigindo as eventuais falhas. “Por meio de várias informações que são cruzadas para se obter diferentes indicadores, é possível ter uma visão completa dos processos e agir diretamente nos gargalos de cada empresa. A ferramenta é 100%

web, podendo ser utilizada também em tablets e smartphones”, explica Lauro Freire.

Além da nova geração do Globus Intelligence que permite o controle dos resultados de todos os setores via iPad, a empresa oferece ferramentas para o Controle de Produtividade Online, recursos de integração mobile, por satélite e roteirizador online de carga, em tempo real, além do serviço de consultoria de processos. ■



foi desenvolver um ranking, que avalia o desempenho de cada empresa separadamente, fornecendo um selo de qualidade para cada uma. “Fazemos um gráfico, fácil de entender, mostrando a produtividade de cada empresa em alguns itens, como manutenção, almoxarifado, uso de pneus e combustíveis. Isso provoca uma competição saudável e permite que cada uma perceba seus pontos fracos”, diz Moreti.

Um ano depois da implantação do

ranking, uma das garagens do grupo passou a apresentar uma redução nos gastos da ordem de R\$ 100 mil. “É importante adquirir uma ferramenta tecnológica eficiente, mas também é preciso envolver e treinar o pessoal. Assim, conseguimos aumentar a produtividade e cortar custos no setor de compras. Antes, eram 47 compradores fazendo pedidos isoladamente, hoje tudo está concentrado em apenas cinco profissionais autorizados a efetuarem as compras e, como está centralizada, a compra se faz em atacado e não varejo e a diferença passa dos 30%”, conclui Moreti.

As empresas de transporte que compõem o Grupo Comporte são: Breda, União, Piracicabana, Princesa do Norte, Manoel Rodrigues, Luwasa e Turb.

Antídoto ao desvio de receita

Alltec aprimora sua tecnologia e lança novos sistemas de controle de passageiros e monitoramento de motoristas

■ AMARILIS BERTACHINI

A Alltec Tecnologia, empresa especializada em sistemas de gravação de imagens embarcadas, apresenta na Transpúblico seu novo equipamento de controle inteligente de passageiros, especialmente direcionado ao segmento rodoviário. Batizado de Ícaro, ele permite o controle geral da performance do motorista, da venda de passagens, da localização do ônibus durante o trajeto, e tem como inovação a gestão do fluxo de passageiros, possibilitando o controle de onde cada passageiro deve descer ao longo da viagem.

A empresa aproveita também o evento para lançar o sistema de controle inteligente de passageiros com detector de sono do motorista. O equipamento memoriza a face do motorista logo quando ele liga a chave, durante alguns minutos, e durante a viagem, se ele mudar a frequência com que pisca os olhos, o sistema manda a informação de que o motorista vai dormir e soa um alarme. O mesmo acontece caso o condutor vire o rosto, ou a cabeça, fora do padrão memorizado.

Com o Ícaro, é possível fazer a contagem da jornada de trabalho, desde que o motorista chega à garagem, no momento de sua ida à rodoviária, até o fim da viagem. Para evitar que a câmera grave um filme muito longo, como é o caso dos trechos rodoviários, o sistema emite um comando para a câmera gravar apenas nos momentos das operações principais, como mudanças de trecho, excesso de velocidade, venda de passagem ao longo do caminho, embarque, desembarque e intervalos.



Sistema monitora o sono dos motoristas

“O intervalo é um momento difícil porque é aquele ponto em que o ônibus para, obrigatoriamente numa viagem acima de 250 quilômetros, num posto conveniado, e é quase impossível controlar o bolo de gente que desce e volta”, conta Claudio Cardoso, diretor comercial da Alltec. O Ícaro identifica se a parada é um intervalo cadastrado e comunica quantos passageiros podem, ou devem, descer e voltar nesse ponto e a responsabilidade passa a ser do motorista, que foi avisado, em liberar a saída ou reembarque de cada passageiro. O sistema também “conversa” com as rodoviárias e vai atualizando a disponibilidade de assentos entre os trechos. No final da viagem é emitido um relatório com o valor

total de vendas e outras informações que fazem parte da prestação de contas do motorista.

“Isso começou a amarrar as pontas. Por exemplo, a cada seis minutos o equipamento grava 30 segundos aleatoriamente para tentar pegar um flagrante qualquer”, relata o diretor. O sistema não tem antena, funciona por reflexão, o que impede que o aparelho possa ser desligado sem permissão.

A nova solução é compatível com o equipamento anterior da Alltec, o Canguru, um sistema de câmera dentro dos ônibus que já tem mais de 55 mil unidades comercializadas. “Começamos em dezembro de 2006 e vamos chegar a dezembro de 2013 com quase 60 mil unidades vendidas”, declara Cardoso.

“Nossa expectativa inicial para a Transpúblico é ter uma grande receptividade para os novos produtos e esperar o feedback dos clientes. No caso do Canguru, queremos ver a receptividade das alterações e avanços que fizemos. Desenvolvemos uma caixa de abertura eletrônica, não tem mais cadeado, ela abre eletricamente para retirada do cartão e a transmissão de imagem é sem fio”, diz.






Cardoso faz questão de visitar frequentemente os clientes para conhecer os problemas de cada empresa e projetar que melhorias seu sistema poderia receber para contribuir com novas soluções para essas questões. “A gente trabalha sob demanda, sempre perguntando o que o

O QUE É ATENDER O PASSAGEIRO PARA VOCÊ?



validador
dg smart



-  Facilidade no uso
-  Simplicidade na interface
-  Agilidade na passagem
-  Novas tecnologias
-  Design diferenciado

A Digicon pensou em tudo isso.



No Recife, a Empresa Metropolitana teve melhoria de receita e redução de vandalismo

mercado de ônibus está precisando agora”, relata Cardoso, que começou no ramo há 25 anos.

Pela experiência acumulada ao longo desses anos, Cardoso afirma que todas as operadoras de ônibus, seja do segmento urbano ou do rodoviário, têm problemas de desvio de receita. “Uma empresa que não tem câmera nos ônibus perde, sem sombra de dúvida, mais de 10% da receita bruta”, diz. A irregularidade mais comum, de acordo com ele, ainda é o passageiro subir para o ônibus sem pagar a tarifa regular, burlando a catraca – daí veio o nome Canguru, animal que pula – ou entrando pela porta de saída. Em sua avaliação, nem a bilhetagem eletrônica está livre desse tipo de desvio.

Ele destaca também que muitas empresas perceberam aumento de receita no período noturno porque a filmagem intimidou os roubos e aumentou a frequência dos passageiros, que se sentiram mais seguros em usar o serviço naquele horário.

FLECHA BRANCA – “O único jeito é monitorar”, afirma. Seus clientes concordam com essa afirmação. É o caso da Viação Flecha Branca e da Viação Sudeste, que usam o sistema Canguru desde 2007, em

Cláudio Cardoso: empresas sem câmeras nos ônibus perdem mais de 10% da receita

100% de suas frotas, num total de 230 carros. Em alguns veículos estão instaladas até quatro câmeras por carro.

“Nosso objetivo sempre foi proporcionar conforto, qualidade dos serviços prestados e, acima de tudo, segurança aos nossos passageiros, e vínhamos enfrentando algumas dificuldades, já que a onda de violência e assaltos a ônibus em nossa região se tornara cada vez mais frequente. Também sempre estivemos à procura de soluções para acompanhar o trabalho dos motoristas e cobradores e aprimorar o controle de lotação dos veículos, a fim de melhorar o planejamento de distribuição de linhas e horários. Assim, surgiu a necessidade de buscar no mercado um sistema que nos desse todo esse suporte. E



a solução foi a parceria com a Alltec, que nos possibilitou todas essas soluções”, declara Luciano M. Carlette diretor administrativo do grupo.

A partir da instalação dos equipamentos houve uma queda da evasão de receita da empresa, que subiu 6%. Segundo Carlette, foi possível solucionar problemas de postura e conduta dos funcionários em relação ao tratamento com os clientes, verificar ocorrências de superlotação de linhas, averiguar reclamações dos passageiros, realizar o controle do uso indevido das gratuidades e reduzir índices de acidentes de trânsito, melhorando a condução dos motoristas. “Com o sistema também conseguimos minimizar atos de vandalismo, crimes e violência no interior dos coletivos. Imagens fornecidas pela empresa já conseguiram elucidar casos junto à polícia local”, diz Carlette.

METROPOLITANA – Para a empresa Rodoviária Caxangá, de Olinda, o sistema de filmagem da Alltec, instalado em 2006, resultou em uma recuperação de 3% na receita, ajudada por outras medidas para aumentar a segurança e evasão de receita que a empresa também adotou quando foi adquirida pela recifense Empresa Metropolitana, conforme informa Gustavo van der Linden, diretor de manutenção da Metropolitana. Junto com a Transportes Guanabara, do Rio Grande do Norte, outra empresa do grupo, as três operadoras têm uma frota de quase mil ônibus, todos monitorados com o sistema da Alltec.

No caso da Caxangá, em que a solução foi implantada em toda a frota de 310 ônibus, de uma só vez, o investimento foi pago em seis meses com a melhoria da receita.

“Fomos um dos primeiros a usar o sistema da Alltec. Na Metropolitana também tivemos melhoria de receita, redução de acidentes, de assaltos e de vandalismo. Tivemos até casos de violência em que a polícia conseguiu identificar o criminoso pelo sistema de filmagem”, conta o diretor. ■

Globus. Mais produtividade,
maior economia e excelentes
resultados para sua empresa.



"A utilização do Globus trouxe importantes benefícios para a MobiBrasil, pois através dele, garantimos melhorias contínuas na gestão. O grande diferencial da BgmRodotec e do Globus é o foco dado ao transporte e à integração de todas as áreas da empresa. Ressaltamos que com o uso do BI (Business Intelligence) temos uma visão mais estratégica da organização, agregando ainda mais valor à operação do negócio".

*Niege Chaves
Presidente do Grupo MobiBrasil.*

O Sistema Globus, desenvolvido pela BgmRodotec, é o mais completo e moderno software de gestão indicado para empresas transportadoras de passageiros e cargas. São mais de 45 módulos integrados que atendem, de forma simples e abrangente, a todas as necessidades operacionais, administrativas e estratégicas da sua empresa.

Com o Globus tudo se torna mais eficiente e simples.



MAIS SOFTWARE
DE GESTÃO

(11) 5018-2525

(21) 3525-2929

(47) 3037-3005

comercial@bgmrodotec.com.br • www.bgmrodotec.com.br

Soluções para o rodoviário

Operadoras procuram sistemas para agilizar as vendas de bilhetes e alcançar os novos consumidores que compram pela internet

■ AMARILIS BERTACHINI



O transporte rodoviário de passageiros no Brasil está passando por um momento de oportunidades geradas por uma série de motivos, como a profissionalização do setor, os juros mais baixos para compra de ônibus, os grandes eventos esportivos que se aproximam e também uma nova classe social, formada pelas camadas C, D e E da população, que está descobrindo o ônibus enquanto, paralelamente, as classes A e B, que antes só viajavam de avião, estão começando a se sentir muito confortáveis em viajar de ônibus. A opinião é de Paulo Jacob, diretor-executivo da RJ Consultores, uma das líderes em software para vendas de passagens rodoviárias.

Essa profissionalização do setor pode ser medida pelo avanço nos negócios da

RJ. “Começamos este ano com 80% de market share e, logo nos primeiros meses deste ano, umas oito ou nove empresas aderiram ao nosso sistema, o que nos permite dizer que já estamos com 85% do mercado brasileiro, além de nossa presença no México, no Chile e nos Estados Unidos”, declarou Jacob, durante a sexta edição do evento Transporte Rodoviário de Passageiros – Tendências e Soluções, que reuniu cerca de 90 empresas do setor, do Brasil e do exterior, em Belo Horizonte (MG). Segundo Jacob, o setor rodoviário hoje é composto por, aproximadamente, 200 empresas.

O transporte de passageiros tem ganhado agilidade e eficiência com o uso de novas soluções para a gestão de vendas de passagens, incluindo a

comercialização de bilhetes pela internet, que demanda sistemas mais seguros. É essa profissionalização que, na opinião de Jacob, vem fazendo com que as empresas de transporte de passageiros abandonem cada vez mais os softwares desenvolvidos por elas mesmas e migrem para sistemas especializados.

A solução da RJ abrange toda a gestão comercial operativa que envolve a venda da passagem, incluindo operação do call center, comercialização pela internet, por celular, autoatendimento, gestão operacional de linhas, horários e trechos, preços, descontos, promoções e seus agregados, como estatísticas e até gestão comercial operativa de relacionamento com o cliente. “A RJ pode ajudar as empresas de transporte a se prepararem para este novo perfil de consumidor neste novo mundo de mobilidade”, declarou.

A RJ iniciou suas atividades há 35 anos e nos últimos 25 anos vem se especializando no transporte rodoviário de passageiros. “Hoje mais de 90% do faturamento da empresa vem do segmento de transporte rodoviário”, disse Jacob.

VIAÇÃO GARCIA – Um de seus principais clientes é a Viação Garcia, com quem a parceria começou há 16 anos. Segundo Marcos Elidio Klein, gerente de suporte da Viação Garcia, a empresa trabalhava anteriormente com um sistema que não tinha comunicação entre máquinas, o que gerava duplicidade. “Na época a comunicação era terrível e quando ouvimos falar do sistema da RJ,



Paulo Jacob: "As classes A e B, que antes só viajavam de avião, estão começando a se sentir muito confortáveis em viajar de ônibus"

que conseguia fazer a interligação das cidades, quisemos conhecer. Eles tinham um bom produto e que prometia ser barato. Isso diminuiu nosso custo de comunicação,

que era alto", explicou Klein.

O sistema está instalado nas três empresas do grupo: a Garcia, que possui uma frota de 580 ônibus, a Viação Ouro

Branco, que tem 130 veículos, e a Princesa do Ivaí, com 60 carros.

"Hoje a Garcia trabalha 100% online, não temos mais nenhum ponto de venda passagem remota ou por marcação. Ou melhor, existem ainda pequenos pontos que fazem a marcação pelo nosso 0800, que é também uma venda online, e corresponde hoje a apenas 5% das vendas", ponderou.

Seu interesse em participar do evento foi o de conhecer que inovações a RJ está desenvolvendo para agregar ao seu produto. De acordo com ele, o próximo projeto em desenvolvimento com a RJ é a venda de passagem no quiosque de emissão de bilhetes. "O cliente vai comprar e já emitir seu bilhete no totem. Isso ainda não está no mercado, mas já estamos trabalhando com o Paulo (Jacob) para sermos um dos pioneiros", declarou.

O Software mais Avançado para a Otimização das Operações de Transporte

- Geração ótima de horários
- Planejamento ótimo de veículos
- Planejamento ótimo de motoristas
- Atribuição ótima de motoristas
- Replanejamento diário
- Controle e despacho de recursos

Os nossos melhores argumentos

Rodovias	Autoridades e Reguladores
Bancos	Operadores
Recall	Ónibus
Handling	Ferrovias
Indústria	Logística
Manutenção e Engenharia	Transporte Industrial

www.goalsystems.com

Santiago Sosa Compean:
“Já não passamos mais por quedas de sistemas”



REUNIDAS – Outro cliente da RJ é a Reunidas Transportes Coletivos, que trabalhava com uma solução própria da empresa, desenvolvida internamente. “Não conseguíamos acompanhar a evolução da tecnologia, então, nos últimos anos, começamos a procurar uma solução especializada, como a da RJ que é moderna, avançada. Entendemos que somos uma empresa de transporte e não de software”, justificou Selvino Caramori Filho, diretor vice-presidente da Reunidas.

De acordo com Caramori Filho, o software da RJ especializado em venda de passagens acabou apresentando aos gestores algumas estatísticas que eles mesmos não tinham, de sua própria empresa. A Reunidas também está implantando a venda de bilhetes pela internet, cuja expectativa é de que o sistema dê um upgrade na área comercial.

Hoje a Reunidas movimenta um milhão de passageiros por mês e cerca de 90% dessas passagens – cuja comercialização atualmente é física – serão vendidos pelo sistema da RJ. “Vai ser um novo desafio porque não temos experiência na venda pela internet, mas, pela cobrança que os clientes têm feito no SAC da empresa, tenho certeza que a venda da internet vai crescer muito nos próximos anos”, previu.

O sistema da RJ será instalado também na Real, que é outra empresa do grupo. Juntas, possuem uma frota de cerca de 500

ônibus e a solução da RJ atenderá a todos os pontos, inclusive na Argentina, tanto os da empresa quanto os terceirizados.

MÉXICO – No exterior, os sistemas da RJ também têm gerado bons resultados para os empresários. “Nossa operação melhorou na parte de disponibilidade de aplicação. Com o sistema centralizado, já não passamos mais por quedas de sistema, já não sofremos com os boletos manuais, temos tudo concentrado na solução da RJ que nos deu mais abertura para melhores funcionalidades para os passageiros, como a opção de transferir boletos, que antes não tínhamos

com o outro sistema”, declarou Santiago Sosa Compean, gerente de desenvolvimento de negócios da empresa mexicana de transporte de passageiros Transpaís.

Segundo Compean, a Transpaís está há um ano operando com o sistema da RJ e sua participação no evento em Minas Gerais teve o objetivo de conhecer melhor todas as tendências de transporte que eventualmente podem ser implementadas no México, ver quais são as novas soluções disponíveis e conhecer as melhores práticas para poder implementá-las no transcurso do próximo ano. “Estamos começando uma operação nova no México, então, o objetivo é ter as melhores ideias do transporte no Brasil para começar a operar lá”, declarou. A Transpaís tem 82 anos de atividade e utilizava o sistema anterior ao da RJ há 20 anos. “Apostamos na RJ para ajustar nossa plataforma. Até agora não tivemos nenhum problema, creio que nos próximos seis meses faremos os últimos ajustes para completar o sistema”, declarou.

A empresa mexicana tem uma frota de 450 ônibus e transporta ao redor de 600 mil passageiros por mês. Sua atividade principal é o transporte rodoviário, apesar de também prestar serviço de transporte urbano. A solução da RJ inclui a venda online de passagens e a gestão de clientes, que é uma área que será implementada nos próximos seis meses na empresa.

Compean afirmou que com o sistema da RJ já foi possível aferir aumento no volume de vendas de passagens, incluindo as vendas por telefone que antes a empresa não tinha e que hoje já quase se igualaram à comercialização pela internet. Atualmente, as vendas da Transpaís por internet representam 11% do total e as vendas por telefone chegam a pouco mais de 10%. ■

Marcos Elídio Klein: sistema está instaladas nas três empresas do grupo Garcia



SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA A MOBILIDADE URBANA.

Focada na mobilidade urbana e com atuação nacional, a Cittati agrega o conhecimento do setor ao domínio da tecnologia para oferecer soluções que geram a melhoria contínua na gestão do transporte, como o Gool System. Através da telemetria, o Gool System monitora em tempo real e pela internet toda a frota em operação, levando à redução de custos e à maior eficiência operacional. Entre em contato com a Cittati e invista em um transporte inteligente.



SÃO PAULO/SP
Rua Fidêncio Ramos, 100
3º andar, Vila Olímpia
Fone: 11 2853.9850

RECIFE/PE
Av. Cais do Apolo, 222
9º andar, Sala B, Recife Antigo
Fone: 81 3134.3100

Cittati

www.cittati.com.br
faleconosco@cittati.com.br

De Angola para a Namíbia

Uma nova operação da empresa angolana Macon começa a transportar passageiros entre as capitais Luanda e Windhoek, na primeira operação internacional de uma transportadora de passageiros de Angola

■ AMARILIS BERTACHINI



A frota de 400 ônibus opera em diferentes segmentos, incluindo o serviço entre as províncias

Neste mês de julho Angola ganha sua primeira operação internacional de transporte de passageiros unindo sua capital, Luanda, à cidade de Windhoek, capital da Namíbia, por ônibus.

“Angola é um país em que muita coisa está começando a acontecer agora e a Macon, apesar dos poucos anos de existência, conseguiu, muito rapidamente, expandir seus serviços e ter muita aceitação, tanto que vamos agora internacionalizar nossas atividades, unindo Angola à Namíbia, país vizinho, por ônibus”, declara Egildo Ferraz Béu, diretor geral adjunto da Macon, empresa que vai operar a nova linha.

O início da operação internacional está previsto para o final do mês de julho, inicialmente com um horário em cada sentido, diariamente. A nova linha tem 1.360 quilômetros em solo angolano e 770 quilômetros na Namíbia, totalizando 2.130 quilômetros de extensão.

Fundada há 12 anos em Luanda, a

Macon é considerada também a primeira empresa privada de transporte rodoviário de passageiros de Angola. Hoje a operadora já atende 17 das 18 províncias do país com uma frota de 400 ônibus que circulam por diferentes segmentos, incluindo o serviço interurbano, que liga as províncias; o urbano que faz o transporte coletivo de passageiros dentro da região de Luanda; e o fretamento e aluguel que atende a várias empresas no transporte de seus funcionários.

“Todos esses três segmentos são muito importantes, mas o interprovincial é o mais rentável, responde por entre 60% e 80% do nosso negócio”, avalia Ferraz Béu.

Entre os ônibus da frota da Macon, estão veículos brasileiros e em seu quadro de 1,7 mil funcionários, há cerca de 2% de mão de obra brasileira. Segundo o diretor da empresa, a participação de ônibus brasileiros na frota já foi maior, chegou a ser de 50%, mas com o avanço dos veículos

chineses hoje esse percentual já baixou para 30% a 40%. No ano passado a Macon adquiriu 86 novos ônibus e a previsão para este ano é de que 70 entrem em operação até novembro.

VENDA DE BILHETES – Outra recente participação brasileira nas atividades da Macon foi a parceria criada com a mineira RJ Consultores Associados, há cerca de um ano, para implantação de um sistema informatizado de venda de bilhetes.

“Em Angola esse sistema é algo novo, ainda não tínhamos isso lá. Agora sua implantação na Macon passou a ser um elemento de mais valia comparativamente aos nossos concorrentes”, diz Ferraz Béu. Nesta primeira etapa de implantação do sistema da RJ, o diretor já consegue destacar algumas das principais vantagens que a parceria está agregando à atividade da empresa. Em sua avaliação, a solução da RJ permite que a empresa faça uma gestão mais eficiente da comercialização de bilhetes e com uma venda muito mais rápida, além de possibilitar a integração dos vários pontos de venda da Macon através desse único sistema.

“Notamos também uma satisfação maior nos clientes porque antes eles tinham que se submeter a uma aglomeração de filas para comprar a passagem. Hoje eles podem fazer a compra antecipada, de uma maneira mais cômoda, e só aparecer no horário de embarque. Estamos altamente satisfeitos, entendemos que demos um passo qualitativo na melhoria da nossa prestação de serviço”, avalia.

Egildo Ferraz Béu, diretor da Macon: a participação de ônibus brasileiros na frota já foi maior

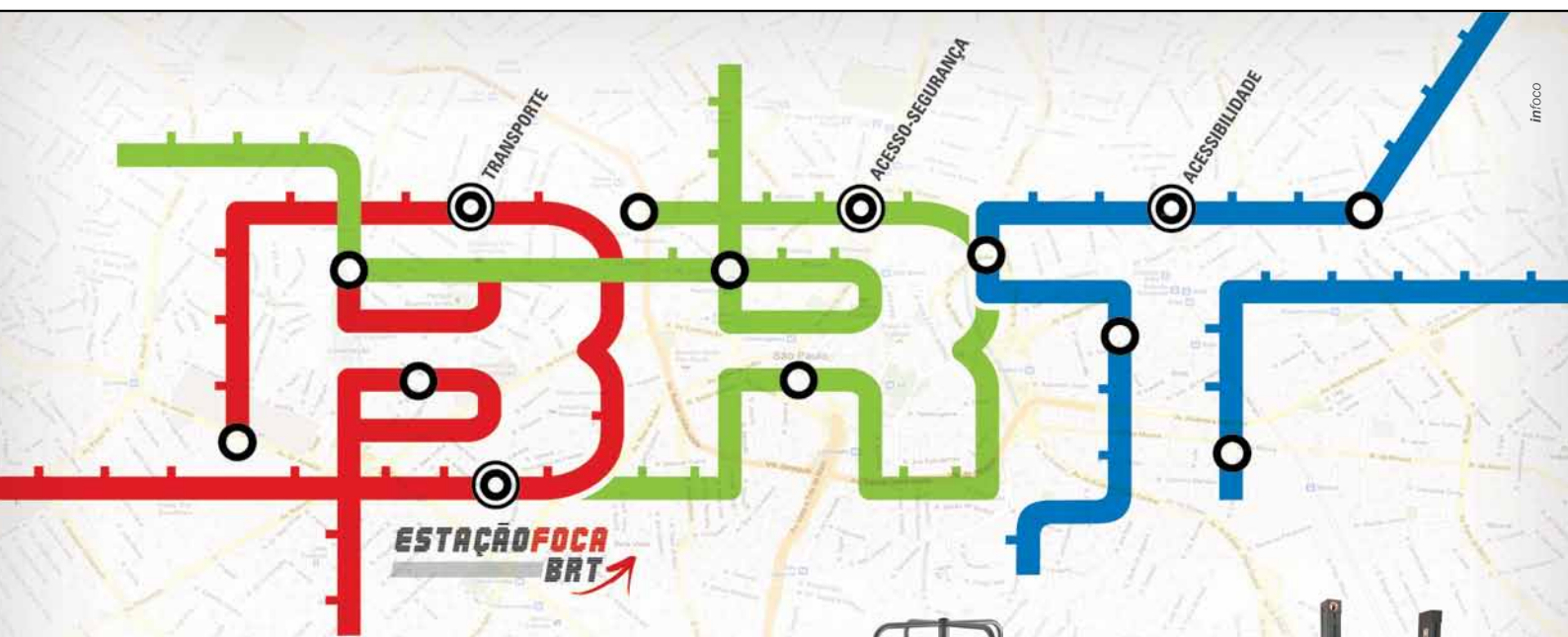
A solução da RJ também contribuiu para aumentar o número de passagens vendidas pela Macon. De acordo com Ferraz Béu, nos períodos de alta demanda, como na época de recesso escolar, os passageiros que não conseguiam adquirir o bilhete por causa das longas filas acabavam indo para um concorrente que estivesse mais próximo e com menos fila. Com o novo sistema, a perda de clientes diminuiu porque, além de ser mais rápido, ele transmite informação aos clientes sobre os vários pontos de venda da empresa, além da compra antecipada, apresentando várias alternativas para a aquisição da passagem. Como o sistema é novo, os pontos de venda permanecem com maior preferência dos clientes, responsáveis ainda por 70% das vendas.



“Nosso volume de venda é muito grande. Apenas em um de nossos pontos em Luanda vendemos mais de 2 mil bilhetes por dia. Temos atualmente cerca de 15 pontos de venda. E, se os resultados desta experiência continuarem satisfatórios, pensamos em, paulatinamente, ir a outros destinos próximos de Angola”, declara.

CARGA – Apesar de ter apostado inicialmente no serviço de transporte de passageiros, a Macon descobriu que o mercado de cargas e encomendas de Angola ainda está muito disponível, e resolveu apostar também nesse segmento. Há um ano a empresa iniciou um novo ramo de atividade, com uma frota de 12 caminhões que transportam cargas e encomendas de e para qualquer região de Angola.

“Levamos para onde o cliente quiser. Ainda estamos na fase inicial, mas as perspectivas são boas porque os primeiros resultados estão sendo bastante animadores”, afirma o diretor. A empresa pretende adquirir, ainda neste ano, mais seis caminhões para finalizar 2013 com uma frota de 18 veículos. “Dependendo do resultado, no próximo ano pretendemos investir pesado. É um novo setor, uma experiência nova que está nos trazendo uma receita interessante”, avalia. ■



O território da mobilidade

A FOCA se faz presente no cotidiano da sociedade, investindo em tecnologia e inovação, para proporcionar a todos uma melhor qualidade de vida, baseada no conceito da mobilidade inteligente.



Ação Transportes completa 25 anos de atividades

Para continuar crescendo neste segmento, a empresa vai comprar nos próximos dois anos 20 novos ônibus, 12 veículos irão atender o serviço de fretamento e 8 as operações de turismo

■ SONIA MORAES



A Ação Transportes e Turismo comemora em agosto 25 anos de atuação no ramo de fretamento e prepara novas ações para dar continuidade ao crescimento da empresa neste ramo de atividade. “Nosso foco agora é renovar a frota”, afirma José Antonio Alves da Silva, fundador da empresa.

Para os próximos dois anos está programado o investimento de R\$ 8 milhões, quantia que será aplicada na aquisição de 20 novos ônibus - 10 neste ano e 10 em 2014. Do total, 60% serão usados para o serviço de fretamento e os outros 40% para as operações de turismo.

Desde 1988, quando iniciou as

atividades no ramo de fretamento com apenas três ônibus (Mercedes-Benz com carroceria da antiga Nielson), para atender a uma indústria em Guarulhos, na Grande São Paulo, a Ação Transportes só cresceu neste segmento. Depois de injetar investimentos de aproximadamente R\$ 10 milhões nos últimos três anos, a empresa renovou 80% dos seus veículos, mantendo 50% de ônibus novos em operação de um total de 56 veículos que compõem a sua frota. Entre os modelos estão os modernos chassis Scania Euro 5 com carroceria Marcopolo G7 Paradiso 1200. Tem também chassis Mercedes-Benz com carrocerias Comil e

Irizar e o modelo Volkswagen encarroçado pela Marcopolo. “Com os novos ônibus a idade média da frota, que hoje é de 6,4 anos, cairá para 4 anos”, afirma Silva.

Da linha de ônibus com motor Euro 5, os primeiros veículos adquiridos pela empresa no final de 2012 foram os modelos K 310 da Scania e o 17.230 da Volkswagen. “Com a troca da motorização dos veículos a dúvida que tínhamos inicialmente era com relação à distribuição do aditivo (Arla 32), porque, além de caro, não sabíamos se haveria quantidade suficiente para atender os veículos durante as viagens longas”, disse Silva.

Além de oferecer mais conforto aos seus passageiros com os novos veículos e adequar a sua frota para atender os novos clientes, a renovação da frota também é uma forma da Ação Transportes se preparar para o futuro.

A expectativa de Silva é que o aumento da demanda pelo serviço de fretamento seja mais expressivo na área de turismo. “Com os grandes eventos esportivos que serão realizados no Brasil a área de turismo vai necessitar de mais ônibus para o transporte das pessoas”, comenta o fundador da Ação Transportes. “Apesar da evolução sazonal desses grandes eventos no serviço de transporte, é preciso se preparar, pois os mesmos vão deixar um legado muito bom para as empresas e o retorno será em longo prazo”.

Já a demanda pelo fretamento para atender as indústrias tende a ter um crescimento maior fora da Grande São Paulo, segundo Silva. “Na Grande São Paulo este serviço está estagnado porque muitas indústrias e as grandes montadoras de veículos estão instalando suas unidades nas cidades do interior”.

No mercado de fretamento a Ação Transportes tem atualmente 12 clientes contratados, entre eles estão as empresas estatais e municipais. “Nossos veículos transportam cerca de 700 mil passageiros com muita segurança, conforto e pontualidade, percorrendo 1,5 milhão de quilômetros por ano”, comenta Silva.

TRAJETÓRIA - O fundador da Ação Transportes comenta que ao longo dos 25 anos foram muitos desafios. “Começamos com três ônibus, mas sempre procuramos reinvestir na empresa para que evoluísse e continuamos buscando novos clientes para garantir o seu crescimento”, comenta Silva.

Ele lembra a fase difícil que a empresa superou com os pacotes do governo. “Enfrentamos o plano Collor 1, em 1990, o Collor 2 em 1991 e a crise de 1997 com a desvalorização do Real quando fomos obrigados a readequar a frota, mas continuamos evoluindo e acreditando no crescimento desse mercado. Ao

longo desses anos não paramos de crescer e jamais poupamos esforços para aprimorar o nível de qualidade de nossa empresa, além de nos atualizar com relação ao transporte de pessoas, buscando cada vez mais a satisfação de nossos clientes”.

Em 2001 a Ação Transportes abriu uma filial em Jacareí, no interior de São Paulo. Na época chegou a operar com 38 ônibus na região e a se manter até 2007. “A partir de 2008, após vender a filial de Jacareí, a empresa começou a investir na renovação dos seus ônibus e hoje já estamos com 80% da nossa frota renovada”, afirma Silva.

RESULTADO FINANCEIRO - Mesmo concentrando os esforços na renovação da frota, a empresa conseguiu manter uma situação financeira saudável. Como resultado desse bom desempenho o fundador da Ação Transportes cita a avaliação feita pela revista Maiores e Melhores do Transporte na edição de 2012 que classificou a empresa em terceiro lugar na categoria Rentabilidade sobre a Receita Líquida e Maior Liquidez e em



José Antonio Alves da Silva, fundador da empresa: “os grandes eventos vão deixar um legado muito bom para as empresas e o retorno será em longo prazo”

quarto lugar no item Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido. “Isso demonstra a ótima situação financeira, fiscal e administrativa”, comentou Silva.

ESTRUTURA - Em sua sede própria instalada na zona leste de São Paulo, a Ação Transportes mantém a garagem dos ônibus, equipada para sua completa manutenção, com áreas para a execução do serviço de mecânica, pintura, limpeza e abastecimento de combustível. Ao todo a empresa mantém 110 funcionários.

Para garantir a eficiência de toda a operação, a Ação Transportes conta com um “Sistema Integrado de Gestão de Frota”, que oferece controle total dos veículos, desde a manutenção da frota, abastecimento, quilômetro rodado, pneus, compras e o estoque. “Estamos desenvolvendo um programa para aperfeiçoar o sistema que permitirá a contratação dos serviços de fretamento online”, comenta Silva.

ATIVIDADES - José Antonio ingressou no ramo de transporte urbano em 1958, quando tinha 12 anos de idade, trabalhando na Viação Ipiranga. Após a venda desta empresa em 1971 transferiu-se para a Viação São José na zona leste, onde passou a exercer cargos de gerência e de diretor administrativo até 1985 quando iniciou as atividades no ramo de fretamento, segmento de transporte que começou nos anos 60 a crescer no Brasil com a indústria automobilística para o transporte dos seus empregados. ■



Empresas do grupo JCA instalam GPS

A totalidade da frota da Viação Cometa e Expresso do Sul será equipada com o equipamento de GPS até o final do ano, para facilitar a gestão de veículos e melhorar a produtividade

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

Viação Cometa e a Expresso do Sul, empresas rodoviárias que fazem parte do Grupo JCA, instalarão GPS em toda a sua frota até o fim de 2013. As duas empresas juntas contam com um total de 1,1 mil veículos – cem da Expresso Sul e mil da Cometa. Os equipamentos permitem monitorar a localização dos veículos em tempo real e também disponibilizam dados que irão ajudar no planejamento das rotas a fim de melhorar a produtividade das empresas, proporcionando mais agilidade na emissão de relatórios de duração de viagens.

A fornecedora de GPS apenas instala e faz a manutenção dos equipamentos – as equipes da Viação Cometa e da Expresso do Sul serão responsáveis pelos dados coletados para gerar os relatórios de interesse. Parte da frota já conta com a nova ferramenta. “O equipamento, instalado em 266 veículos até agora, na verdade é uma ferramenta que permite gerar dados gerenciais operacionais que nos auxiliarão imensamente na tomada de decisões estratégicas para as empresas”, afirma o diretor executivo da Cometa, Anu ar Helayel.

Na primeira fase da instalação do GPS, foram priorizadas as linhas da Cometa que partem da capital paulista para Sorocaba, uma das principais rotas do interior do Estado de São Paulo, e para a Baixada Santista. No caso da Expresso do Sul, o enfoque foi a ponte rodoviária entre São Paulo e Rio de Janeiro. Ao longo deste ano, as duas empresas continuarão a implementação na malha das outras localidades que



A frota da tradicional operadora rodoviária Viação Cometa totaliza mil veículos

atendem, principalmente o interior paulista e o fluminense, além de cidades em Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina.

Os relatórios registram, entre outras coisas: velocidade do veículo em todo o percurso da viagem, possibilitando até avaliar se houve excesso de velocidade em algum trecho; melhor precisão na previsão de chegada, dando mais segurança às empresas para utilizar cada veículo em viagens posteriores sem atraso na partida; monitoria do trânsito, principalmente nos centros urbanos, que permite tomada de decisão sobre a colocação de outros veículos para realizar as próximas viagens.

Os equipamentos são muito úteis para contornar os transtornos causados por dificuldades de locomoção da frota. Um exemplo deste tipo de problema é a linha que liga as cidades de São Paulo e

Sorocaba, no interior paulista, que sofre com os atrasos em decorrência de congestionamentos e lentidões na Marginal Tietê. Com o monitoramento, a empresa tem conseguido fazer a gestão da frota, disponibilizando mais veículos para evitar os atrasos. Quando o assunto é segurança, o uso do GPS também é importante, já que saber a localização exata do ônibus em determinado horário pode ser útil em caso de acidentes e outras ocorrências.

A Viação Cometa é a maior empresa rodoviária do Estado de São Paulo e uma das mais tradicionais do Brasil, que atua desde 1948 com transporte de passageiros em São Paulo, Paraná, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Transporta cerca de 1,2 milhão de passageiros por mês. Já a Expresso do Sul opera no transporte de passageiros entre São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Santa Catarina. ■

BIOMETRIA FACIAL EMPRESA 1: USUÁRIO RECONHECIDO, **SUCESSO** RECONHECIDO.

O **SIGOM VISION** recebeu da UITP o prêmio PTx2 na categoria “INOVAÇÃO TECNOLÓGICA”, América Latina, com o projeto de Reconhecimento Facial do município de Ilhéus/BA.

Confiável

A alta qualidade de imagem garante uma biometria facial com altíssimo índice de acerto

Integrável

Interoperabilidade com qualquer sistema de gestão de transporte

Funcional

Mais de 7 mil equipamentos comercializados em 2013.



**E você, o que está esperando?
Converse conosco!**

+55 31 3516 5200
empresa1.com.br

 **Empresa1**
Solução Integrada em Transporte



AGRALE

Rod. BR-116, Km 145, 15.104 – Caxias do Sul - RS

E-mail: contatos@agrle.com.br

Site: www.agrale.com.br



A Agrale fabrica caminhões leves e médios, veículos militares, tratores, motores e chassis para ônibus. A empresa faz o lançamento do chassi MA 17 toneladas, um produto com relação entre peso e potência adequada para aplicação urbana. O chassi possui ainda baixo custo operacional, coluna de direção ajustável em ângulo e novo cluster com computador de bordo. A Agrale atende todo o território nacional e exporta seus produtos para países como Argentina, Colômbia, Namíbia e Nigéria.



ALLISON TRANSMISSION DO BRASIL

Rua Agostino Togneri, 57, Jardim Jurubatuba – São Paulo - SP

CEP 04690-090

E-mail:

juliana.barros@allisontransmission.com

Site: www.allisontransmission.com

SAC: (11) 5633-2530

A Allison Transmission atua na produção

de transmissões automáticas para veículos comerciais médios e pesados, veículos militares táticos americanos médios e pesados e sistemas híbridos de propulsão para ônibus urbanos. Os produtos da empresa são usados nas mais variadas aplicações, incluindo caminhões urbanos (distribuição, coletores de resíduos, construção, incêndio e emergências), ônibus (escolares e urbanos) motorhomes, veículos fora de estrada, de manutenção (energia e mineração) e militares (rodas ou esteira). O destaque da companhia é a caixa de câmbio automática projetada para veículos comerciais leves com peso bruto de até 15 mil kg, com relação de marchas curtas, provisão para tomada de força, com aplicação opcional de lockup em neutro e provisão para freio de estacionamento. A Allison exporta para Colômbia, Argentina, Venezuela, Uruguai, Peru, Chile, Suriname, Guiana Francesa e países do Caribe.



ALLTEC

Rua Gago Coutinho, 179, Pina – Recife - PE
CEP 51.011-410

E-mail: claudio@alltectecnologia.com.br

Site: www.vejasuafrota.com.br

SAC: (81) 3236-5272

A Alltec fornece sistemas de gravação de imagens embarcadas, para utilização em ônibus e caminhões, com sensor eletrônico que mede a força gravitacional sofrida pelo veículo, minimizando o risco de acidentes e desgastes das peças, componentes mecânicos, além de diminuir o consumo de

combustível. Também oferece ferramenta para controle e gerenciamento de frota via GPS. A empresa apresenta a nova caixa com fechamento eletrônico do Sistema de Gravação Embarcada (Canguru), além do Sistema de Gravação Embarcada com oito canais de gravação, desenvolvido especificamente para os veículos BRT. Também traz o sistema de telemetria por leitura da porta de comunicação Can Bus. Outra novidade é a ferramenta para controle total do seccionamento de passagens para ônibus rodoviários.

AUTOPEÇAS CENTER ÔNIBUS

Rua Dias da Silva, 348 - Vila Maria – São Paulo - SP

CEP 02114-000

E-mail: center@centeronibus.com.br

Site: www.centeronibus.com.br

SAC: (11) 2967 3002



Fundada em 1999, a Autopeças Center Ônibus fornece peças e acessórios para carrocerias de ônibus. A empresa apresenta na Transpúblico 2013 uma série de produtos, como ele-

vadores para acessibilidade, poltrona de motorista e cobrador, câmeras para monitoramento. Entre os principais clientes da companhia estão: Viação Piracicabana, Viação Santa Cruz, Grupo Bancaf e Sambaiba Transportes Urbanos. A empresa atende todo o território nacional e os países do Mercosul.



BANCO ITAÚ UNIBANCO

Praça. Alfredo Egydio de Souza Aranha,
100, Jabaquara, CEP 04344-902
São Paulo - SP
Site: www.itaú.com.br/empresas/
SAC: 0800 728 0728

O Banco Itaú destaca, entre os serviços oferecidos, o Gerenciamento do Fluxo de Bilhetagem Eletrônica. A solução possibilita às empresas controlarem o fluxo de caixa, acompanharem o repasse de recursos dos sindicatos e consórcios de transporte de passageiros para suas afiliadas e realizarem a gestão do vale transporte. Outro

destaque é o Seguro de Acidentes Pessoais Coletivo para motoristas e cobradores, desenvolvido especialmente para que as empresas de ônibus possam atender às exigências da Regulamentação da Profissão de Motorista.

Os clientes do Itaú podem contar com acesso a linhas de crédito que utilizam como garantia os recebíveis do vale-transporte, facilitando os investimentos para a participação em licitações e editais de transporte público, na renovação de frota, reforma e ampliação de garagens, centros de controle operacional e abrigos. O banco também conta com um fluxo diferenciado para financiar novos veículos via BNDES Financeiro, proporcionando maior agilidade no envio das informações para o BNDES.



Bradesco

BANCO BRADESCO FINANCIAMENTOS

Alameda Santos, 1.420, Jardim Paulista –
São Paulo - SP
CEP: 01418-100
Site: www.bradescofinanciamentos.com.br
SAC: 0800 727-9977

Há 63 anos no mercado brasileiro, o Banco Bradesco oferece financiamento de veículos, motos, caminhões e implementos para pessoas físicas e jurídicas interessadas em adquirir ou trocar estes bens. A empresa atua em todo o território nacional.



Linha New Combo



Linha Compacta



Linha Triton



Linha Truck Wash

UMA EMPRESA BRASILEIRA FEITA PARA O BRASIL!

O Grupo Tecnoserv, empresa 100% Brasileira, projeta equipamentos para lavagem externa de veículos, estudando com cuidado cada necessidade de seus clientes. Equipamentos, estes, que aliam tecnologia, simplicidade e eficiência.

Garantia do Grupo Tecnoserv de durabilidade e fácil manutenção, proporcionando o melhor custo/benefício do mercado.



YouTube
GrupoTecnoserv



facebook
grupotecnoserv



twitter
@grupotecnoserv



GRUPO
TECNOSERV

desde 1997



19 3442.3208 | grupotecnoserv.com.br



BANCO SAFRA

Av. Paulista, 2100 – São Paulo - SP
CEP 01310-930
E-mail: gabriela.soares@safra.com.br
Site: www.safra.com.br
SAC: 0800 772-5755

O Banco Safra destaca seus produtos de financiamento e investimento de longo prazo (BNDES/Finame e Leasing), seguros com várias modalidades, produtos de Cash Management (contas a pagar e contas a receber), câmbio (voltado para empresas que precisam de importações e exportações) e serviços financeiros tanto para a pessoa jurídica como pessoa física (sócios e proprietários). O Grupo Safra é constituído por uma rede internacional de bancos controlados pela família Safra. Reconhecido mundialmente pela tradição e gestão conservadora dos negócios, está presente nos Estados Unidos, Europa, Ásia, Oriente Médio, América Latina e Caribe. No final de 2012, o grupo apresentava um patrimônio líquido de US\$ 12,9 bilhões e o total de US\$ 200 bilhões de ativos sob gestão.



BEL AIR PNEUMÁTICA E HIDRÁULICA

Rua Itapetininga, 28 – Novo Hamburgo - RS
CEP 93330-080
E-mail: belair@belair.ind.br
Site: www.belair.ind.br
SAC: 0800 7075-164

A Bel Air dispõe de uma linha com mais de quatro mil itens pneumáticos e hidráulicos. São válvulas, cilindros pneumáticos e hidráulicos, unidades hidráulicas, filtros lubrificadores e de preparação de ar, purgadores, sensores capacitivos, indutivos e óticos, conexões de engate rápido e galvanizadas, válvulas esferas, cilindros de fita e guias lineares e soluções criadas para automações específicas. Entre os clientes da empresa estão grandes encarregadoras como Marcopolo, Neobus e Comil. A Bel Air atua em todo o Brasil e em países como Canadá, Peru, Colômbia.

.....



BGM RODOTEC

Av. Engenheiro George Corbisier, 1.290, Jabaquara – São Paulo - SP
CEP 04345-001
E-mail: comercial@bgmrodotec.com.br
Site: www.bgmrodotec.com.br
SAC: (11) 5018-2525

A BGM Rodotec atua no desenvolvimento de softwares especializados para o segmento de transportes de passageiros e de cargas. O Globus é um software de gestão integrado, abrangente e robusto, preparado para atender todos os departamentos das empresas de transporte rodoviário de passageiros. Com mais de 40 módulos específicos, atualmente está implantado em cerca de duas mil empresas do setor. O Globus Intelligence é uma ferramenta de business intelligence que auxilia o processo de tomada de decisão, por meio de índices segmentados, que possibilitam uma visão ampliada do negócio, além de

explorar novas oportunidades a partir da flexibilidade na análise das informações. Já o Globus Parts é um portal de compra e venda do setor de transportes, especializado em autopeças, serviços, pneus e combustível com 3,6 mil fornecedores. A BGM Rodotec apresenta a versão Globus+, que mostra novidades como os módulos de Fretamento e Escalas, que foram desenvolvidos numa nova plataforma, incorporando mais funcionalidade, flexibilidade e abrangência.

.....



BOSCH

Rod. Anhanguera, Km 98 – Campinas - SP
CEP 13065-900
E-mail: Diego.jimenez@br.bosch.com
Site: www.Bosch.com.br
SAC: 0800 704 5446 ou (11) 2126-1950 para Grande São Paulo

Em atividade no mercado nacional desde 1954, a Bosch desenvolveu uma nova linha de produtos baseada em características específicas do mercado brasileiro e nas demandas dos clientes. Os novos rádios lançados pela empresa oferecem opções de equipamentos 24 V, com ou sem CD, sendo todos com USB e entrada auxiliar. A linha também disponibiliza opções de monitores para as mais diferentes aplicações e sistema de gravação de câmeras. A Bosch está presente em todas as regiões do Brasil e exporta seus produtos para diversos países.

.....



Peças para Carrocerias de Ônibus



Auto Peças Center Ônibus - peças e acessórios para carrocerias de ônibus rodoviários, urbanos e micro-ônibus. Trabalhamos com todas as marcas de peças originais. Atuamos neste segmento há mais de 30 anos como representante das principais fábricas e atendendo as principais empresas de ônibus do Brasil.

A Center Ônibus possui certificação ISO 9001, o que garante a qualidade do nosso atendimento e dos produtos.

Entre as peças que comercializamos destacam-se: Faróis de sinalização, lentes fluorescentes, lanternas, refletores, soquetes, limpadores de para-brisas, chapas de ferro e galvanizadas, para-choques, bancos para motorista e passageiros, perfis de alumínio e pvc, borrachas, fechaduras, válvulas, amortecedores de bagageiros, peças de fibra de vidro e demais componentes para carrocerias de ônibus.

Lançamento com exclusividade no setor:

- Câmeras para monitoramento de frotas
- Elevadores homologados para a acessibilidade



Auto Parts Center Bus - parts and accessories of bodies for coaches, mini buses and urban. We operate this business for over 30 years main representative of factories and meet the main bus companies in Brazil.

The Bus Center has ISO 9001 certification, which ensures the quality of our services and products.

Among the pieces that stand out we sell: lanterns, lenses, fluorescent lamps, reflectors, sockets, mirrors, reactors, switchgear, systems, windscreen wipers, plates iron and galvanized, bumpers, seats for drivers and passengers

Launching exclusively in the sector:

- Cameras for fleet monitoring, elevator for accessibility
- Elevators approved for accessibility

mais de 30 anos de Experiência

Responsabilidade Social

Conheça a instituição que atende cerca de 600 crianças e adolescentes carentes por dia, da qual somos fundadores e mantenedores, acessando o site: www1.nccv.org.br



Elevador para acessibilidade



Câmeras de Monitoramento

COMIL

BUSSECA

NEOBUS

CAIO
INDUSCAR

IRIZAR

Mascarello

MAXIBUS

CIFERAL

Auto Peças Center Ônibus Ltda.
Rua Dias da Silva, 348 - Vila Maria - São Paulo

www.centeronibus.com.br
contato@centeronibus.com.br

55 11 2967-3002



CAIO INDUSCAR

Av. das Nações Unidas, 12.901 – 5º andar, Torre Oeste, Centro Empresarial Nações Unidas, Brooklin Paulista Novo – São Paulo - SP

CEP 04.578-000

E-mail: marketing@caio.com.br

Site: www.caio.com.br

SAC: (14) 3112-1000 – ramal 3918



A empresa foi fundada em 1946. Em janeiro de 2001, um novo grupo, constituído por empresas de transporte de pessoas, assumiu, por meio da empresa Induscar, o parque fabril e o direito de uso e comércio dos produtos da marca Caio. Em março de 2009, por meio de um leilão, a Induscar passou a ser dona da marca Caio e do parque fabril, constituindo a Caio Induscar. A companhia apresenta a sua linha de produtos, com destaque para o micro-ônibus Foz 2.400 e para o modelo Solar para fretamento. A tradicional fabricante de carrocerias de ônibus oferece aos clientes equipes de vendas e pós-vendas qualificadas, e uma vasta gama de peças de reposição. A Caio fornece para todo o Brasil e exporta para diversos países, como África do Sul, Angola, Bahamas, Canadá, Chile, Costa Rica, El Salvador, Equador, EUA, Jordânia, Líbano, México, Nigéria, Peru, Porto Rico, República Dominicana, Taiti, Trinidad Tobago e Uruguai.

.....



CARUANA

Av. das Nações Unidas, 11.541, 11º andar, Conj. 112, Brooklin Paulista – São Paulo - SP

CEP 04578-000

E-mail: beatriz@caruanafinanceira.com.br

Site: www.caruanafinanceira.com.br

SAC: (11)5504-7899

A Caruana é uma empresa especializada em crédito, financiamento e investimento, que oferece ao mercado um amplo portfólio de serviços. A companhia disponibiliza crédito direto ao consumidor (CDC), capital de giro, desconto de títulos, cartão frete, cartão salário, cartão crachá e captação por meio de recibo de depósito bancário (RDB), letra de câmbio e DPGE II. Os cartões frete e salário são pré-pagos para créditos de pagamentos de serviços de frete e de folha de pagamento; o cartão crachá realiza uma operação de crédito consignado através de cartão de crédito com desconto em folha. Grandes empresas ligadas ao setor de transportes são parceiras da Caruana, como JSL, Mascarello, MAN, Comil e Scania.

.....



CITTATI

Rua Fidêncio Ramos, 100, 3º andar – São Paulo - SP

E-mail: Samir.chahine@cittati.com.br

Site: www.cittati.com.br

A Cittati tem como principal produto a família Gool System, um software voltado

para o monitoramento de frotas de ônibus online utilizando as tecnologias GPS e GPRS. A empresa traz várias novidades para o mercado, como o Mobile, um programa para informação ao usuário, em que o passageiro poderá verificar o tempo de chegada do veículo que está aguardando e consultar suas linhas favoritas em um mapa disponibilizado online. A visualização se dará por texto ou na forma gráfica. O PMV é um painel de mensagem variável, que possui a mesma informação do Mobile, porém, em um painel de led instalado em um poste específico. As soluções em telemetria permitem economia de combustível, pneus e controle da frota. O Gool System também foi atualizado e passou a contar com tela de monitoramento de garagem, sinótico por trecho e outras funcionalidades.

.....



Centro Especializado em Ônibus Mercedes-Benz

COMERCIAL SAMBAIBA

Rod. Regis Bittencourt, 1.300, Jardim Monte Alegre – Taboão da Serra - SP

CEP 06768-000

Email: diretoria@bamcaf.com.br

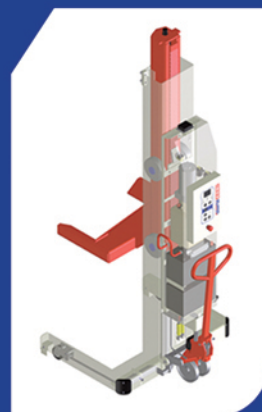
A Comercial Sambaiba é especializada na venda de chassis de ônibus, ônibus encarroçados novos, Sprinter, além de disponibilizar peças e serviços para o setor de transporte de passageiros. A companhia oferece diversos modelos de chassis encarroçados, para pronta entrega. A Sambaiba atende empresas de ônibus rodoviários e urbanos, e do segmento de fretamento, atuando nos municípios da Grande São Paulo e na região de Campinas, interior paulista.

FAÇA UMA CONEXÃO
COM A TECNOLOGIA.



CONHEÇA NA STERTIL-KONI OS ELEVADORES DE COLUNAS MÓVEIS SEM FIOS.

A sua frota pode contar agora com a mais moderna solução em elevação de veículos: as colunas móveis STERTIL-KONI. Totalmente sem fios elas oferecem soluções operacionais eficientes, flexibilidade na manutenção e muita segurança para os mecânicos. Fique conectado a STERTIL-KONI, líder mundial na fabricação de equipamentos hidráulicos.



AGILIDADE | SEGURANÇA | FLEXIBILIDADE
SOLICITE UMA DEMONSTRAÇÃO EM SUA GARAGEM

.....
COMIL

COMIL

Rua Alberto Parenti, 1.382, Distrito Industrial – Erechim - RS

CEP 99700-000

E-mail: juliaody@comilonibus.com.br

Site: www.comilonibus.com.br

SAC: 0800 643-0534



O portfólio de produtos da Comil compreende uma linha completa de ônibus rodoviários, urbanos, micros e especiais. Os modelos são os seguintes: rodoviários, Campione 3.25, 3.45, 3.65, Campione Double Decker, Campione HD e Versatile; urbanos Svelto, Svelto Midi, Svelto Midi Escolar, Svelto Piso Baixo, e Doppio BRT; micros Piá urbano, Piá rodoviário, Piá Saúde e Piá escolar. A empresa faz o lançamento do Versatile Gold, destinado ao segmento rodoviário, que traz conceitos avançados em metodologia de projeto e construção de carrocerias, além de um perfeito casamento entre design e componentes funcionais que colaboram para o conforto do passageiro e a redução no consumo de combustível. O modelo está disponível para apenas chassis de motorização dianteira. A companhia se destaca pelo atendimento exclusivo, oferecendo um conjunto de soluções integradas, como o Comil Assist, que agrega o serviço de assistência técnica e reposição de peças.

.....

DENSO

DENSO DO BRASIL

Av. Jabaquara, 2819 - Cj. 122, Mirandópolis – São Paulo - SP

CEP 04045-004

E-mail: svon@denso.com.br

Site: www.denso.com.br

SAC: (11) 2122-4100

A Denso fornece equipamentos de ar-condicionado para ônibus rodoviários, urbanos, articulados, midis e micros. A empresa apresenta ao mercado seus produtos voltados para ônibus articulados para sistemas BRT, o ar-condicionado modelo SD8 para micro-ônibus, além do novo compressor elétrico da marca. A empresa tem como clientes as principais encarroçadoras do Brasil, e diversos operadores de transporte de passageiros como os grupos Gontijo, Jacob Barata, Santa Cruz, Cidade do Aço e Real Expresso. A Denso atua em todo o país e também exporta para o Chile.

.....

DIALP
De Olho na Sua Segurança

DIALP

Rua Aulivieri Bozzato, 1836 – Mauá - SP

E-mail: supervisao@dialp.com.br

Site: www.dialp.com.br

Fundada em junho de 1996, a Dialp oferece cintos de segurança dos mais variados modelos, reguladores de altura, dispositivos de retenção infantil, cadarços, componentes e acessórios para cintos de segurança e brake lights. Para a

.....

Transpúblico 2013, a empresa traz cintos de segurança de dois e três pontos retráteis, com múltipla sensibilidade; cintos de segurança de dois e três pontos estáticos; cintos de segurança para cadeirantes; cintos escolares; fechos rígidos e flexíveis; e fechos com sinalizadores sonoros. Todos os produtos homologados para as classes de veículos 4 e 4N. A companhia atua em todo o território nacional e fornece para grandes empresas como Marcopolo, Neobus, Maxibus, Incorpol e Isringhausen.

.....

DINI
Têxtil

DINI TÊXTIL

Rua Masato Sakai, 323, Jardim Triângulo – Ferraz de Vasconcelos - SP

CEP 08538-300

E-mail: faleconosco@dinitextil.com.br

Site: www.dinitextil.com.br

SAC: (11) 2856-5656

A Dini Têxtil fornece tecidos para assentos e cortinas de ônibus e também para a indústria automotiva em geral, além de atuar em outros setores. Os destaques da linha de produtos são os tecidos especialmente desenvolvidos para assentos e cortinas de ônibus; os tecidos para porta-objetos e para interiores de caminhões. As grandes montadoras e encarroçadoras – como Scania, Mercedes-Benz, Volkswagen, Volvo e Marcopolo – são seus maiores clientes. A empresa atua em todo o território nacional e em países como México, Argentina, Colômbia, Bolívia, Peru, Equador, Chile, Venezuela, Uruguai, Paraguai e África do Sul.

.....

digicon

DIGICON

Rua Nissin Castiel, 640, Distrito Industrial – Gravataí - RS

E-mail: vendas.trafego@digicon.com.br

Site: www.digicon.com.br

SAC: (51) 3489-8831

A Digicon é especializada em soluções completas para mobilidade urbana, sistemas integrados de bilhetagem eletrônica, de rastreamento, telemetria e informações aos passageiros, sistemas para controle inteligente de trânsito, estacionamentos rotativos públicos com parquímetros e controle de acesso para estádios e grandes eventos. Entre os maiores

destaques do portfólio da empresa está o validador DG Smart, que proporciona facilidade no uso, simplicidade na interface, agilidade na passagem, novas tecnologias e design diferenciado. A Digicon fornece soluções para SPTrans, Metrô-SP, Metrô-Rio e Cooperlotação. A companhia exporta para América Latina, Estados Unidos, Índia, Marrocos, Leste Europeu, Itália, Espanha, França e Portugal.

.....



DIMELTHOZ

Rua Pinheiro Machado, 194, Bairro Lourdes – Caxias do Sul - RS

CEP 95020-170.

E-mail: dimelthoz@dimelthoz.com.br

Site: www.dimelthoz.com.br

SAC: (54) 3218-8400

A empresa Dimelthoz desenvolve e fabrica produtos tecnológicos nas linhas industrial e automotiva. A empresa traz para a Transpúblico 2013 o Show Bus, um show room móvel, onde estão expostos todos os produtos de vanguarda: ampla linha de itinerários internos e externos, de diversos tamanhos, central multimídia, multiplex; câmeras automotivas; réguas de led e réguas de led RGB. Entre os principais clientes da empresa estão Neobus, Marcopolo, Irizar, Mascello, Resfriar. A Dimelthoz vende seus produtos nos países do Mercosul.

SISTEMA DIGITAL DE MONITORAMENTO VEICULAR.

BUS-WATCH®

REI

Soluções em Tecnologia Embarcada

BUS-WATCH® é um Sistema Digital de Monitoramento Veicular. Registra vídeos, localização e eventos que ocorreram com o veículo possibilitando sua análise. Segurança é a principal preocupação do momento e BUS-WATCH® é um sistema que proporciona um ambiente seguro para passageiros, condutores e empresas.

BUS-WATCH

É uma solução de segurança completa, permite diversas configurações e se ajusta as necessidades de sua empresa. Agende já uma visita de nosso técnico especializado para uma demonstração.



VMS-SOFTWARE

Possibilita a análise dos eventos registrados de forma simples, rápida e objetiva.





Novas tecnologias e processos impostos pela rapidez do mundo digital mudam rapidamente parâmetros e conceitos, deixando velho o que há pouco tempo era novidade.

Só as mentalidades abertas a essas mudanças devem sobreviver em um novo ambiente de negócios impessoal e bastante profissionalizado, onde as novas gerações vão ditar os padrões de comportamento. Na área da gestão de frotas, as empresas têm de mudar a maneira no treinamento de seus motoristas, melhorar o planejamento a fim de resolver grandes gargalos da infraestrutura, permitindo assim que as frotas e as mercadorias cheguem cada vez mais rápido ao desti-

no, com o menor custo operacional e maior produtividade, sem esquecer com a preocupação que envolve o meio ambiente.

É com este objetivo que OTM Editora apresenta a sua sétima edição, do **Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas**, conscientizando os profissionais da importância do gerenciamento humano e o acompanhamento dos avanços tecnológicos.

Estimamos um público de 400 executivos do setor de transportes e logística, que terão a oportunidade de promover a troca de conhecimentos e experiências em um ambiente de integração e network profissional.



Patrocínio:



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



23 E 24
setembro
2013
AMCHAM | SP

11 5096-8104



gestaodefrotas@otmeditora.com.br



www.otmeditora.com.br



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

A coordenação do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas está a cargo de



MARCELO NOGUEIRA BUENO

Bacharel em Administração de Empresas pela UNICID – 1994

MBA em Marketing – FGV – 2003

Pós-graduação em Administração e Tecnologia Automotiva – Centro
Universitário FEI – 2005

24 anos de experiência profissional sendo 13 anos deles na área de frotas,
em toda a sua cadeia de valor:

Empresas: Renault do Brasil, Ticket Serviços, CESVI Brasil, Cork Services –
Informações para Gestão de Frotas – Sócio Proprietário.

Eventos como palestrante: 1º Seminário Nacional de Gestão de Frotas, 1º
TC Management, 2º TC Management, IV Congresso INFRA, 3º Seminário
Nacional de Gestão de Frotas, X Fórum ABLA





ECO X ENGENHARIA AUTOMOTIVA

Rua Samuel Heusi, 463 -Sala 211 – Itajaí - SC
CEP 88301-320

E-mail: contato@ecoxengenharia.com.br

Site: www.ecocleandiesel.com.br

SAC: (41)3361-6376

A Eco X representa a Innospec, multinacional americana, líder no mercado de produtos para tratamento de combustíveis e a maior empresa dedicada ao desenvolvimento e fabricação de aditivos para óleo diesel do mundo. Hoje, produtos da Innospec já são usados pela Petrobras e pela Transpetro em 100% do petróleo produzido no Brasil. A Eco X apresenta o Ecoclean, um aditivo multifuncional para diesel; além de possuir o mais novo detergente de aditivos, confere ao diesel estabilidade térmica, evitando a formação de borras e entupimento de filtros e bicos e reduzindo a formação de espuma no abastecimento (menos afogamento da bomba). O aditivo ajuda ainda na separação de água evitando a degradação e oxidação.



ELBER GELADEIRAS

Rua Progresso, 150, Centro – Agrônômica - SC

E-mail: elber@elber.ind.br

Site: www.elber.ind.br

SAC : (47)3542-3000

A Elber fabrica geladeiras automotivas para ônibus, vans, caminhões, barcos e

veículos especiais, além de projetos especiais de geladeiras feitas sob medida, de acordo com os padrões das encarregadoras com grande variedade de cores e modelos. A companhia oferece ainda bebedouros para ônibus e outros veículos. A empresa atende clientes como Marcopolo, Comil, Mascarello, Caio Induscar e Schaefer Yachts. Com atuação em todo o território nacional, a Elber também exporta seus produtos para os Emirados Árabes e para os países do Mercosul.



EMPRESA 1

Rua dos Inconfidentes 1190, 12º andar,
Funcionário – Belo Horizonte - MG

CEP 30140 907

E-mail:

marketingempresa1@empresa1.com.br

Site: www.empresa1.com.br

A Empresa 1 desenvolve soluções de hardware, software e serviços, para sistemas de bilhetagem eletrônica, aplicadas a todos os modais de transporte público de passageiros, com destaque para: validadores; softwares de gestão, arrecadação e venda; serviços de implantação e treinamento; manutenção de software, hardware e banco de dados. A companhia apresenta o Sigom Vision, sistema de reconhecimento facial utilizado para controle de gratuidades no transporte público. A solução já é comercializada em 22 cidades brasileiras. Outro destaque é um software de gestão de frotas que utiliza informações do rastreamento em tempo real para o controle e

gerenciamento da frota. A Empresa 1 atua em 17 estados e 149 municípios brasileiros. Desde 2010, a companhia também está presente no México e na Guatemala.



FARÓIS VINCO

Av. Nova Trabalhadores Jacu Pêssego,
3551, José Bonifácio – São Paulo - SP

CEP 08260-005

E-mail: faroisvinco@terra.com.br

Site: www.faroisvinco.com.br

SAC: (11) 2523-9595

Fundada em 1952, a Vinco é especializada em faróis, sinalizadores e lanternas para veículos automotores. A empresa apresenta faróis auxiliares com iluminação led, faróis com superfície complexa para ônibus urbano e modelos para a maioria dos ônibus urbanos nacionais. A Vinco atende companhias como Grupo Pégasus, Grupo Javali, Millano, Sobus, Grupo Furacão. A empresa atua em todo o território nacional e no Mercosul.



FOCA

Rua Magdalena Aver Fadanelli, 1140, Bairro Centenário – Caxias do Sul - RS

CEP 95045-178

E-mail: pos-vendas@foca.com.br

Site: www.foca.com.br

SAC : (54) 2108-8034

Fundada em 1997, a Foca tem como principais clientes grandes encarregadoras como

Cartões e soluções inteligentes para Bilhetagem Eletrônica

Com pioneirismo e tecnologia de ponta, a IntelCav oferece um portfólio completo de produtos seguros sem contato para bilhetagem eletrônica e atua em muitas das principais cidades brasileiras.

O uso do cartão sem contato está cada vez mais difundido no mercado, pois auxilia a gestão das operadoras de transporte público, aumenta a segurança dos passageiros e facilita sua mobilidade, permitindo com que troquem facilmente de um transporte público para o outro. Isso sem contar na possibilidade de usar o mesmo cartão para as compras do dia-a-dia nos mais variados estabelecimentos comerciais, operação que o nosso cartão **Dual Interface** oferece.

**IntelCav:
Passagem livre
para a inovação!**

Venha nos visitar
na Transpúblico
3 a 5 de julho
estande nº 117

 **IntelCav**
www.intelcav.com.br

Ciferal, Caio Induscar, Neobus, Comil e Mascarello. A empresa atende todo território nacional e exporta seus produtos para países da América Latina. Na linha de transportes, os destaques são as catracas de três e quatro braços para ônibus, bloqueios para controle de acessos em estações de embarques de metrô, trem e BRT. Já na linha de acesso e segurança, a companhia disponibiliza catracas de três braços, bloqueios e torniquetes para os mais diversos fluxos e circulação de pessoas, como centros comerciais, condomínios, academias, clubes e instituições de ensino entre outros. A Foca também fornece elevadores para ônibus e bloqueios para usuários com mobilidade reduzida.

.....



FRT TECNOLOGIA ELETRÔNICA

Avenida Sul, 3125-F – Recife - PE
CEP 51160-000
E-mail: vendas@frt.com.br
Site: www.frt.com.br
SAC : (81)3081-1850

Desde 1989 no mercado brasileiro, a FRT Tecnologia Eletrônica fornece itinerários eletrônicos e outros produtos destinados ao setor de transportes de passageiros. Na linha de produtos da empresa, destacamos: itinerário eletrônico LightDot, computador de bordo Anjo DaGuarda e as lâmpadas a led Clariar. A empresa atua em todos os estados brasileiros e exporta para diversos países da América do Sul.

.....

GOAL SYSTEMS

Calle Juan Hurtado de Mendoza, 4-1º – Madri – Espanha
CEP 28036
E-mail: egrossin@goalsystems.com
Site: www.goalsystems.com
SAC: (Espanha) +34 91 725 300

A Goal Systems é uma empresa espanhola que desenvolve e implementa um software de planejamento para as operações de transporte de ônibus urbano e interurbano, trens, metrô, bondes e linhas aéreas. A solução conta com ferramentas especializadas nos diferentes tipos de transporte: GoalBus®, GoalBus®LD para ônibus urbano e interurbano; GoalRail® GoalRail®metro para trem, metrô, bonde e metrô ligeiro; GoalPlane® para as companhias aéreas; GoalDriver® e GoalStaff® para a atribuição e nomeação de recursos a serviços. As ferramentas da Goal melhoram a qualidade do serviço, o cumprimento da oferta comercial, as condições de trabalho dos colaboradores, a diminuição das despesas pela redução de viagens em vazio e permitem um transporte eficiente e sustentável. A companhia possui grandes clientes como Metrô-Rio; Transmilênio, em Bogotá; e Transantiago, no Chile.

.....



INOVA SISTEMAS ELETRÔNICOS

Rua Ito Ruchel Rauber, 212, Planalto – Caxias do Sul - RS
CEP 95080-170
E-mail: inova@inova.ind.br
Site: www.inova.ind.br

SAC: (54) 3535-8000

A Inova é especializada no desenvolvimento de equipamentos eletrônicos voltados para os setores automotivo e industrial. Na sua linha de produtos embarcados, destacam-se os itinerários eletrônicos com tecnologia de montagem SMT, Lampedes (iluminação por leds), sistema próxima parada, indicador de velocidade (PNDV), sistemas GPS, GPRS e Wi-Fi. O Multiplex é um sistema de monitoramento eletrônico que permite ao usuário total controle sobre as tecnologias embarcadas. A empresa atende todo o Brasil e exporta para países da América Latina.

.....



INTELCAV CARTÕES

Rua Hungria, 514 - 5º andar, Jardim Paulistano – São Paulo - SP
CEP 01455-000
E-mail: atendimento@intelcav.com.br
Site: www.intelcav.com.br
SAC: (11) 2160-0750

Criada em 2000 com foco na fabricação de cartões de pagamento, a IntelCav atua no fornecimento de tecnologia para os mercados de transporte, telecomunicações, autenticação, identificação e certificação digital. Líder brasileira no fornecimento de cartões para o segmento de transporte com soluções que agregam qualidade e segurança, a companhia está presente nos principais projetos de bilhetagem eletrônica para o transporte coletivo no País e na América Latina para evitar a evasão de receita das empresas de transporte, trazer mais segurança ao passageiro, regularizar

passes, eliminando falsificações, e possibilitar aos portadores de deficiências especiais e idosos a ocuparem qualquer assento no transporte.



INTERCOM SISTEMAS DE SEGURANÇA

SIBS, Quadra 1, Conj. A, Lote 6 – Núcleo Bandeirante - DF

E-mail: comercial@grupointercom.com.br

Site: www.grupointercom.com.br

SAC: (61) 3967-0199

A Intercom oferece equipamentos e soluções em imagens embarcadas, GPS,

telemetria, wi-fi e 3G para o setor de transportes de passageiros. A empresa apresenta ao mercado sua nova linha de DVR (Digital Video Recorders) com quatro opções de configuração. O Grupo Redentor, no Rio de Janeiro, com mais de mil ônibus é um dos clientes da companhia, assim como a Litoral Rio, o Grupo Santa Maria e o Grupo São Cristovão, na Bahia. A Intercom atua em todo o território nacional.



IPIRANGA PRODUTOS DE PETRÓLEO

Rua Francisco Eugênio, 329. São Cristóvão – Rio de Janeiro - RJ

CEP 20941900

E-mail: carolinajf@ipiranga.com.br

Site: www.ipiranga.com.br

A Ipiranga comercializa seus produtos em todo o Brasil e nos países da América do Sul. Um de seus produtos de maior destaque é o Ipiranga Arla 32, um agente redutor de emissões de óxidos de nitrogênio, utilizado nos motores a diesel Euro 5 ou Proconve P-7 que utilizam a tecnologia SCR. O Brutus XP – Extrema Performance – é um lubrificante multiviscoso e sintético, para os mais diversos tipos de motores a diesel quatro tempos que operam em severas condições. Sua formulação foi desenvolvida para atender motores com sistema de pós-tratamento, como os motores EGR da série Euro 5. Já o Brutus Nova Geração (NG) foi desenvolvido com óleos básicos minerais premium, de qualidade superior e elevada estabilidade

AUTONET

A nº1 em Redes Automobilísticas

O maior fabricante de redes para ônibus, automóveis e caminhões da América Latina

Tecidos



Redes



Fitas



Cordões



Elásticos



térmica e química, para os motores com sistema de pós-tratamento, como os sistemas de redução de emissão de NOx, tanto no sistema SCR quanto EGR.



IRIZAR BRASIL

Rodovia Marechal Rondon, Km 252,5 – Distrito Industrial – Botucatu - SP
CEP 18607-810
E-mail: irizar@irizar.com.br
Site: www.irizar.com.br
SAC: (14) 3811-8028



A Irizar Brasil apresenta sua nova identidade visual, totalmente modernizada. A empresa apresenta o Irizar i6, lançado em 2012. O Irizar i6 se posiciona no segmento de rodoviário de luxo, que engloba ônibus de configuração básica e de alto luxo. O modelo oferece sete diferentes configurações com uma grande variedade de opcionais. Um dos diferenciais do produto é o sistema multiplexado, que engloba o controle total das funções da carroceria, oferecendo ótimas condições de operação e o controle e manutenção, e incorporando sistema de segurança e diagnóstico. A carroçadora comercializa seus produtos em todas as regiões do Brasil e em países da América Latina, América Central, Oceania, além de África do Sul e países árabes.



IVECO LATIN AMERICA

Av. Senador Milton Campos, 175, 2º andar – Nova Lima - MG
CEP 34000-00
Site: www.iveco.com.br
SAC: 0800 704-8326



Para marcar sua participação na Transpúblico 2013, a Iveco lança o chassi rodoviário Eurorider. Outro destaque será o minibus elétrico, veículo resultante das pesquisas da Iveco em projetos de sustentabilidade, e que foi desenvolvido para aplicações de transporte (tanto turístico quanto profissional) em áreas que demandam por baixo impacto ambiental.

Os novos modelos CityClass (nas versões escolar, fretamento e turismo/executivo, que atendem a faixa de micro-ônibus de 7 e 8 toneladas), também vão compor o estande da Iveco, assim como o chassi S170 (para aplicações urbanas e interurbanas no segmento de 17 toneladas) e o Daily Minibus (destinado ao nicho de vans premium para transporte executivo e de turismo).



KÄRCHER INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Av. Professor Benedicto Montenegro, 419 Betel – Paulínia - SP
CEP 13140-000
E-mail: karchercomercial@karcher.com.br
Site: www.karcher.com.br
Sac: 0800 176 111

A linha de produtos da empresa abrange lavadores de veículos, ônibus e caminhões;

lavadoras de alta pressão; aspiradores; lavadoras e secadoras de piso; recicladoras de água; enceradeiras e polidoras.

A Kärcher lança na Transpúblico a linha de equipamentos para lavagem automática de ônibus TBD, nas versões 3, 5, 7, 9 e 11 escovas, resultado de um investimento inicial de 2 milhões de euros no desenvolvimento dessa linha de equipamentos no Brasil. As novidades dos equipamentos automáticos para lavagem de ônibus são o baixo consumo de água e detergentes, qualidade superior de lavagem, modularidade dos equipamentos, soluções dedicadas de limpeza para superfícies específicas dos ônibus e tempo de lavagem reduzido. Como complemento da linha de equipamentos, e sempre atenta a soluções ambientalmente sustentáveis, a Kärcher também apresenta sua linha de recicladores de água, com diversas vazões e princípios de funcionamento.



MAN LATIN AMERICA

Rua Engenheiro Alan da Costa Batista, 100 – Resende - RJ
CEP 27511-970
E-mail: Marketing.co@volkswagen.com.br
Site: www.man-la.com
SAC: (11) 5582-5122



A MAN Latin America, fabricante dos caminhões e ônibus Volkswagen e caminhões MAN, oferece uma linha de

UMA NOVA GERAÇÃO DE VALIDADORES

CCIT 4.0[®]

MAIS inovação, MAIS interatividade



VIVA ESTA EXPERIÊNCIA

Bem-vindo à nova geração de validadores que vão transformar sua bilhetagem. Com o novo CCIT 4.0[®] o validador passa a ser um agente ativo dentro dos veículos. Mais facilidade na operação, interatividade total com os usuários, design moderno, robustez de estrutura, mídia embarcada, inovação de funcionalidades e integração completa com o ITS. Tudo isso faz deste produto a ferramenta ideal para alavancar seus resultados. TACOM, sempre as melhores soluções.

VENHA SE SURPREENDER COM ESTA NOVIDADE NA TRANSPÚBLICO 2013.

GPS - GPRS - 3G - 4G - WIFI b/g/n - 8Gb Memória - NFC - Dual processor - Android inside - CITImage com câmera frontal embutida
- Display 7" HD Touch Screen - Coleta contingência via pendrive - Full Multimedia play - 4 módulos SAM - Engate rápido.

ISO 9001:2008
SISTEMA DE GESTÃO DE QUALIDADE



TECNOLOGIA
BRASILEIRA

 **TACOM**

www.tacom.com.br | 31 3348.1000

produtos com mais de 40 modelos, comercializados em 30 países da América Latina, África e Oriente Médio. É a maior fabricante de caminhões e a segunda maior de ônibus da América do Sul. Sua fábrica em Resende, no Estado do Rio de Janeiro, opera sob o inovador formato de Consórcio Modular: sete empresas parceiras juntam-se à companhia para fazer a montagem de conjuntos completos de peças direto na linha de produção. A empresa apresenta os mais novos integrantes da família Volksbus: o VW 18.280 OT Low Entry, concebido em sinergia com o projeto europeu, apresenta novos conceitos de construção e soluções tecnológicas voltadas para as operações urbanas com veículo acessível de padrão mundial; o VW 15.230 OT Low Entry, que privilegia agilidade e desempenho para as aplicações urbanas distribuidoras e alimentadoras; e os modelos V-Tronic VW 15.190 OD e VW 17.260 OD, com tecnologia automatizada, que aliam conforto aos passageiros e redução de esforço para o condutor. A MAN Latin America possui uma rede com mais de 150 pontos de distribuição distribuídos por todo o território nacional.



A Marcopolo desenvolve e produz uma linha completa de carrocerias de ônibus, desde micros até urbanos biarticulados ou rodoviários de dois pisos (double decker). Os mais recentes lançamentos da empresa são os modelos Viale BRT e Viale BRS, que têm design arrojado e diferenciado, e podem ser configurados para atender às necessidades específicas em números de passageiros e acessibilidade. No Viale BRS, a mobilidade está na configuração do veículo com piso baixo (low entry), atendendo aos corredores sem plataforma de embarque. Outro destaque da Marcopolo é o Torino, um ônibus urbano reconhecido pela excelente relação entre custo e benefício. Traz recursos tecnológicos que facilitam a manutenção e limpeza, oferecendo o máximo em agilidade, segurança e desempenho. A encarregadora atende todas as regiões do Brasil e exporta seus produtos para mais de cem países.

A M2M Solutions é uma das primeiras empresas a atuar na área de gestão de frota por GPS em tempo real, com foco exclusivo no transporte coletivo de passageiros. A companhia apresenta novidades, como o sistema avançado de informações ao usuário Atis, um conjunto de serviços e aplicativos que permitem a exibição de informações relevantes com foco nas necessidades dos usuários; M2M Hub, um sistema de integração com a vista eletrônica; o M2M Tablet, integrado ao sistema M2M FrotaWeb que permite a troca de mensagens entre o CCO e o condutor do veículo, informando os melhores parâmetros para o cumprimento da viagem ideal; o aplicativo para smartphone Meu Ônibus, com as informações para os usuários; além do M2M Co-piloto, que dispara mensagens de voz na cabine para orientar o motorista. A M2M atende todas as regiões do País, tendo presença mais expressiva no Sudeste e Nordeste. A companhia atua também na Cidade da Guatemala, no México com o BRT Mexibus3 e em quatro cidades de Portugal: Sintra, Cascais, Oeiras e Estoril.



MARCOPOLO

Av. Rio Branco, 4889, Bairro Ana Rech – Caxias do Sul - RS
CEP 95060-650
E-mail: meri@marcopolo.com.br
Site: www.marcopolo.com.br
SAC 0800 702-7070



M2M SOLUTIONS

Av. Luiz Carlos Prestes 410, Grupo 208 - Barra da Tijuca – Rio de Janeiro - RJ
CEP 22775-055
E-mail: info@m2msolutions.com.br
Site: www.m2msolutions.com.br
SAC: (21) 3485-1233



MERCADO NA REDE

SIBS, Quadra 1, Conj. A, Lote 6, Núcleo Bandeirante – Brasília - DF
CEP 71736-101
E-mail: sac@mercadonarede.com.br
Site: www.mercadonarede.com.br
SAC: (61) 3034-6559

O Mercado na Rede é um sistema de gerenciamento de compras para empresas

do setor de transportes, desenvolvido com tecnologia Web, que gerencia as atividades do setor de compras e suprimentos. A solução é simples, segura e de fácil operação, agiliza as transações comerciais, reduz custos, proporciona redução de preços de produtos e serviços, tornando a empresa mais dinâmica e competitiva. Dentre as empresas que aderiram ao sistema, estão: Saritur, Rio Ita, Viação Planeta, Expresso Pégaso e Grupo VB.



MERCEDES-BENZ DO BRASIL

Av. Alfred Jurzykowski, 562 – São Bernardo do Campo - SP – CEP 09680-900

E-mail: atendimentoaocliente@mercedes-benz.com.br

Site: www.mercedes-benz.com.br

SAC: 0800 970-9090



A Mercedes-Benz oferece uma completa linha de ônibus que inclui micro-ônibus, urbanos, rodoviários e veículos articulados com elevada capacidade de transporte. A empresa é a principal planta do grupo Daimler para a produção de chassis de ônibus no mundo. A Mercedes-Benz traz para o mercado o modelo

OF 1724L/59 de 17 toneladas de peso bruto, com motor dianteiro e suspensão dianteira e traseira totalmente pneumática, com a possibilidade de montagem de retardador de frenagem de acionamento eletromagnético na marca Thelma. Atende a carrocerias urbanas de até 13,2 metros de comprimento e também é recomendado para aplicação como frentamento de curta distância. A companhia atende todo o Brasil com uma rede de mais de cerca de 200 concessionários e pontos de serviços, dos quais, 24 são centros especializados em ônibus, denominados Center Bus. Além de exportar para América do Sul, Central e Caribe, África do Sul, Norte da África, Oriente Médio, Austrália e Oceania.

PROPORCIONANDO CONFORTO DESDE 1938



Com um legado de 75 anos de desempenho excepcional, a Thermo King proporciona garantia excelente em conforto e segurança para os caminhos à frente. Nossa experiência e conhecimento oferecem temperatura homogênea, confiável e constante para proporcionar aos passageiros de ônibus e trens uma experiência confortável e de alta qualidade. Uma vez que você obtém muito com a satisfação de motoristas e passageiros, estamos constantemente desenvolvendo novos e inovadores avanços na tecnologia de controle de temperatura. Conte com a Thermo King para levar sua empresa aonde você quiser.

THERMO KING 75 ANOS



Caminhões



Ônibus



Navios



Trens



PERITO CONFIÁVEL. PARCEIRO COMPROMETIDO. ESPECIALISTA EM DESEMPENHO. INOVADOR.

thermoking.com/75years

© 2012 Thermo King. All rights reserved. Thermo King belongs to Ingersoll Rand's family of brands including Club Car®, Ingersoll Rand®, Schlage® and Trane®. Ingersoll Rand is a world leader in creating and sustaining safe, comfortable and efficient environments.



.....
Mobil

MOBIL COSAN

Rua Victor Civita, 77, Bloco 1, 4º andar,
Barra da Tijuca – Rio de Janeiro - RJ
CEP: 22.775-905
E-mail: pedidoslubes@cosan.com.br
Site: www.mobil.cosan.com.br/
SAC: 0800 644-1562

No Brasil desde 1957, a empresa foi adquirida pela Cosan Lubrificantes e Especialidades em 2008, quando a Cosan, um dos grandes grupos sucroenergético do País, concluiu a compra dos ativos da Esso Brasileira de Petróleo. A empresa apresenta sua linha de lubrificantes e graxas para frotistas de ônibus, de diversos tipos, com óleos minerais, sintéticos e biodegradáveis de alto desempenho. O destaque fica por conta da linha de lubrificantes para veículos pesados, Mobil Delvac. Outro produto especialmente desenvolvido para o setor é o sistema Troca Inteligente, que disponibiliza às empresas de ônibus minitanques com mangueira, filtro e medidor de vazão para reabastecimento do lubrificante dos motores conforme a necessidade do cliente. O produto vem da fábrica Mobil com procedência garantida e os processos de transporte e armazenagem são monitorados e certificados.

.....
MOBITEC BRASIL

Rua João da Costa, 570, São Caetano –
Caxias do Sul - RS – CEP 95095-270
E-mail: anais.bertoni@mobitec.com.br
Site: www.mobitec.com.br
SAC: (54) 3209-8500

A Mobitec fornece sistemas de informação para transporte público de passageiros. No seu portfólio de produtos estão incluídos itinerários luminosos, painéis informativos luminosos, painéis para uso interno dos veículos. Um dos destaques é o Próxima Parada, um sistema de informação modular embarcado que visa à comunicação com o passageiro, informando os usuários sobre a próxima parada. A empresa lança no mercado o Shelter Signs, um painel com tecnologia 100% led que fornece ao passageiro as informações sobre seu destino (nome da linha e o tempo), incluindo sistema de áudio. Versátil, o painel pode ser adaptado conforme demanda do cliente. A empresa atende todo o mercado nacional e exporta para países da América Latina, principalmente para o Chile, Colômbia, Uruguai, Peru e México.

.....
NEOBUS

NEOBUS

Rua Irmão Gildo Schiavo, 110, Ana Rech –
Caxias do Sul – RS – CEP: 95058-510
E-mail: neobus@neobus.com.br
Site: www.neobus.com.br
SAC: (54) 3026-2200



A Neobus traz o New Road N10, a primeira série de rodoviários da empresa que busca estabelecer um novo patamar tecnológico para o ônibus rodoviário. O modelo vem equipado com computador de bordo (item

opcional) e carroceria que traz segurança dupla, em que os principais controles podem ser executados tanto no visor touch screen quanto nas telas analógicas, garantindo que o veículo não pare por uma pane. Conta com painel com 56 teclas para a operação e ainda incorpora uma tela de LCD de sete polegadas touch screen onde são visualizadas as funções do veículo. Além disso, esta central faz todo controle do sistema de áudio, vídeo e entretenimento para motorista e salão de passageiros. O equipamento conta ainda com DVD, rádio, CD, MP3, TV digital, GPS, bluetooth com viva voz, entradas auxiliares para câmeras, e vem preparado para o sistema de gerenciamento de frota totalmente compatível com a carroceria.

.....
NETVIAGEM

Praça Doutor Duarte, 10, 3º andar, centro –
Uberlândia - MG – CEP: 38400-156
E-mail: marketing@netviagem.com.br
Site: www.netviagem.com.br
SAC: (34) 3231-0003

O Netviagem é um portal que vende passagens rodoviárias por meio de parcerias firmadas com diversas empresas de ônibus que atendem todas as regiões do Brasil. Alguns dos principais parceiros da empresa são Viação Itapemirim, Reunidas Paulista, Pássaro Marron, Real Alagoas e Transnorte.

.....
ortobras
A VIDA NÃO PARA

ORTOBRAS

Rua Duren, 298, Centro – Barão - RS
CEP 95730-000
E-mail: simone@ortobras.com.br
Site: www.ortobras.com.br
Há 31 anos no mercado brasileiro, a

ECO

NOMIA

+

LOGIA

+ RENTABILIDADE + SUSTENTABILIDADE
Aproveite o ECOCLEAN® hoje



Visite-nos na
Transpúblico 2013
no stand H 17

ADITIVO ECOCLEAN® DIESEL
a solução definitiva para o diesel da sua frota

Tel.: (47) 3361-6376

www.ecocleandiesel.com.br

contato@ecoxengenharia.com.br



Eco X

Engenharia Automotiva

powered by

innospec

reg. ANP nº 0705

Ortobras fornece cadeiras de rodas, elevadores veiculares, plataformas e elevadores verticais. Os principais clientes da companhia são as grandes encarregadoras do País, como Marcopolo, Comil, Induscar, Ciferal, Neobus e Mascarello. A empresa atua em todo o território nacional e também comercializa seus produtos em países da América do Sul, América Central e África.

PALFINGER

PALFINGER TERCEK

Rua: Flávio Francisco Bellini, 350B, Salgado Filho – Caxias do Sul - RS
CEP 95098-170
E-mail: elevadores@palfinger.com
Site: www.palfinger.com

Fundada em 1995, a Palfinger Tercek é especializada em elevadores veiculares de acessibilidade. Os produtos são silenciosos, possuem botoeira de alta resistência e baixo peso estrutural, além de serem seguros e resistentes. São equipamentos que possibilitam diagnósticos simples e ainda são ecologicamente corretos.



PALUAMA CORRETORA DE SEGUROS

Av. Ipiranga, 919 - 13º andar - Cj. 1316, Santa Efigênia – São Paulo - SP
CEP 01039-000
E-mail: amandarodrigues@paluana.com.br
Site: www.paluama.com.br
SAC: (11) 2105-6777

Desde 1991 no mercado, a Paluama

oferece seguros especialmente voltados para as necessidades das empresas de ônibus, entre outras modalidades de seguros. Na linha voltada para o transporte de passageiros, a empresa oferece seguro de responsabilidade civil para empresas de ônibus, seguros de acidentes pessoais, DPVAT, regulação de acidentes e toda gama de benefícios. A empresa atende clientes como Expresso de Prata, Viação Cometa, AutoViação 1001 e Viação Garcia. A Paluama atende todo o território nacional, com matriz em São Paulo e filiais no Rio de Janeiro, Salvador, Curitiba, Maringá, Marília, São José dos Campos e Ribeirão Preto e Goiânia.



PETRONAS LUBRIFICANTES

Av. Trajano de Araújo Viana, 2500, Bairro Cinco – Contagem - MG
CEP 32.010-090
E-mail: petronas@br.petronas.com
Site: www.pli-petronas.com.br
SAC: 0800 883-3200

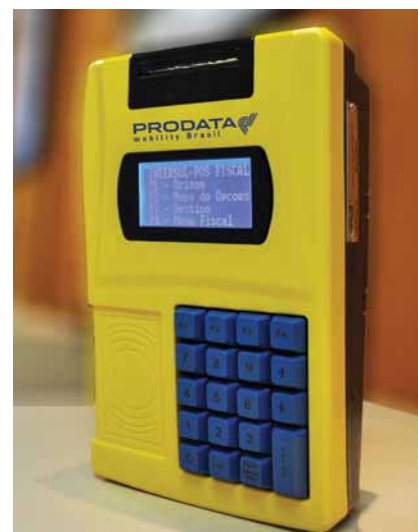
Desde 1974, a Petronas atua na fabricação e comércio de óleos lubrificantes, graxas, aditivos, protetivos, outros produtos de limpeza e tratamentos automotivos e industriais, artigos e equipamentos para oficinas mecânicas e prestação de serviços de lubrificação. As principais marcas de lubrificantes produzidos e comercializadas pela empresa são: Syntium, Urania, Selênia, Mach5 e VS, além de fluidos da linha Tutela e Colant. Atualmente, a empresa exporta para diversos países latino-americanos: Bolívia, Chile, Paraguai, Uruguai, Peru, Equador,

Colômbia, Venezuela, Panamá, Suriname, Guatemala, El Salvador, Onduras, Guiana, México e República Dominicana



PRODATA MOBILITY BRASIL

Av. Paulista, 1009 – 16º andar - conjunto 1601 – São Paulo - SP
CEP 01311-919
E-mail: comercial@prodatamobility.com.br
Site: www.prodatamobility.com.br
SAC: (11) 3146-2226



A Prodata Mobility Brasil é provedora de sistemas de transporte integrados, oferecendo softwares, aplicativos e equipamentos. A empresa fornece validadores para ônibus, metrô, trens e escolar; Finger biométrico; POS (ponto de venda); POS Fiscal; ATM's para recarga automática; moedeiros; e softwares para gestão, venda e recarga de créditos. A empresa apresenta a nova família de validadores V770 para cartões inteligentes sem contato, desenvolvida em linux, com display colorido LCD de 5.7 ", que permite a inserção de vídeos

informativos e de publicidade. Permite o uso de GPS, GPRS e Wi-Fi. Na versão V770 W para ônibus, pode ser utilizado na mesma base de montagem já instalada nos ônibus que operam atualmente com os validadores V3066. Na versão V770 MG para sistemas metroferroviários, possibilita o recolhimento dos cartões unitários. A companhia atua em países como Argentina, Equador, Colômbia, Paraguai, Angola, além de estar presente em onze capitais brasileiras.



PROMOBOM AUTOPASS

Av. Rebouças, 1368, Pinheiros – São Paulo - SP – CEP: 05402-100
E-mail: simone.cunha@autopass.com.br

Site: www.autopass.com.br
SAC: 0800 7711-800

Desde 2008, a Promobom Autopass administra toda a operação do Sistema BOM, tornando-se a principal gerenciadora do cartão e responsável pela parte comercial, como distribuição de créditos, lojas de atendimento ao público e central telefônica de atendimento ao cliente. O BOM é o cartão eletrônico que opera nas linhas intermunicipais de ônibus dos 39 municípios da Região Metropolitana de São Paulo, no corredor São Mateus/Jabaquara e em sua extensão Diadema/Berrini, nas linhas municipais das cidades que aderiram ao sistema, além do sistema metroferroviário (Metrô e CPTM), desde 2013. Com o Cartão BOM, o cliente tem acesso a uma operação que envolve cerca de 5,3 mil

ônibus intermunicipais em circulação diária na Região Metropolitana de São Paulo. São sete modelos diferentes de cartão.



QUALITY BUS

Av. Dom Jaime de Barros Câmara, 300, Jd. Planalto – São Bernardo do Campo - SP
CEP 09895-400

E-mail: alnogueira@qualitybus.com.br

Site: www.qualitybus.com.br

SAC: (11) 4355-1599

A QualityBus é uma empresa que atua na comercialização de veículos para transporte de passageiros e fornece soluções personalizadas para cada tipo de cliente,

Como amarrar uma gravata borboleta



Como valorizar ainda mais sua frota



Conheça nosso show-room. A maior variedade de produtos de tapeçaria para ônibus. Produtos novos e fora de linha.



Há mais de 20 anos vestindo seu ônibus com elegância.

11 3383-6500
www.grifebus.com.br

Rua Curuçá, 229 - Vila Maria - São Paulo, SP
grifebus@grifebus.com.br | vendas@grifebus.com.br

visando à segurança, agilidade, qualidade e responsabilidade. Localizada em São Bernardo do Campo, ABC paulista, disponibiliza diversos tipos de veículos seminovos, como ônibus de transporte rodoviário e urbano, micro-ônibus. A companhia oferece veículos em excelente estado de conservação, com procedência checada e garantida. A empresa atende todo o país.



RAAL

Industriei Street 4 - A.Bistrita – Romênia
CEP 420063
Site: www.raal.ro
SAC: 0040/263/234379

RAAL é uma empresa romena especializada na fabricação de sistemas completos de resfriamento e trocadores de calor, produzidos com ligas de alumínio e aço inoxidável; aquecedores, resfriadores de óleo, refrigeradores de ar, condensadores e refrigeradores combinados, projetados para construção, equipamento industrial agrícola e automotivo. A companhia atua nos mercados da Europa, Ásia, África e nos Estados Unidos.



REDE PONTO CERTO TECNOLOGIA

Rua Rego Freitas, 63 - Vila Buarque – São Paulo - SP
CEP 01220 010
Telefone: (11) 3351-2500
E-mail: atendimento@redepontocerto.com.br
Site: www.redepontocerto.com.br

A empresa tem foco em produtos para recarga de créditos para o transporte público (bilhete único), telefonia celular, pagamento de contas e venda de ingressos para parques e jogos online. Além de apresentar sua linha de produtos, que inclui terminais de auto serviço para recarga de cartões de transporte, crédito para celular e serviços bancários, a empresa vai lançar na feira o relógio que carrega o cartão de transporte e o notebook Loja Virtual. Entre os principais clientes da companhia estão emissores de cartões de transporte (SPTrans, Fetranspor, Setransbel, Urbana-PE), setor de telecomunicações (Vivo, Claro, Oi, Nextel, Embratel, Telefônica) e bancos (Banco do Brasil, Bradesco e Itaú). A empresa atua principalmente nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Recife, Cuiabá, Ribeiro Preto.



REHEM CLIMATIZAÇÃO

Rua Soldado Gentil Guimarães, 26, Parque Novo Mundo, São Paulo – SP
CEP 02144.010
E-mail: vendas@rehem.com.br
Site: www.rehem.com.br
SAC: (11) 2951-3139

A Rehem Climatização fabrica equipamentos de ar-condicionado para ônibus, micro-ônibus e vans, além de atuar na distribuição de peças para reposição de ar-condicionado e oferecer serviços de instalação e manutenção. A empresa apresenta ao mercado o equipamento de ar-condicionado TR-145s, desenvolvido para ônibus rodoviários e urbano de 10 a 14 metros, com grande performance em climatização. Ecológico,

digital e com sistema de condensador autotermico brasado, gera maior rendimento do sistema devido à maior troca térmica e menor quantidade de gás. A Rehem tem como clientes grandes operadores de transporte de passageiros, como Grupo Belarmino, Pássaro Marron, Parex Locações e Logística, Transportadora Turística Natal, Rodoviário e Turismo São José.



REI DO BRASIL

Rodovia Eng. Ermênio de Oliveira Pentead, Km 57,7 – Indaiatuba -SP
CEP 13.337.300
E-mail: contato@reibrasil.com.br
Site: www.reibrasil.com.br



A Rei do Brasil atua no ramo de tecnologia embarcada e desenvolve produtos eletrônicos para entretenimento e segurança. O DVD Player VR3000 foi desenvolvido especificamente para aplicação em veículos de transportes de passageiros. Os monitores se destacam pelo desempenho, excelentes ângulos de visão e qualidade de imagem por meio da tecnologia TFT Led. No segmento de segurança, o Bus-Watch® é um sistema digital de monitoramento veicular que registra vídeos, indica a localização e eventos que ocorreram com o veículo o que possibilita sua análise. Bus-Watch® já é utilizado

TDMax Rod Transdata é

agilidade

por km rodado.



O TDMAX ROD é a tecnologia desenvolvida para oferecer às empresas de ônibus com linhas rodoviárias a facilidade de cobrar o valor correto do passageiro pelo trecho percorrido, identificando por GPS o local de embarque e desembarque, calculando os impostos, além de permitir a compra prévia de créditos via Internet, garantindo assim segurança e rentabilidade para empresa.

Outro grande benefício é a emissão de bilhetes com valor fiscal ao passageiro através da impressora embarcada, pois o produto é homologado para operar em diversos estados signatários do PAF.

TD MAX Rod. Segurança, Agilidade e Satisfação para todos.



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



BRASIL • ARGENTINA • COLÔMBIA
+55 19 3515.1100 | www.transdatasmart.com.br
comercial@transdatasmart.com.br



Tecnologia é nossa arte

em larga escala em sistemas de transporte escolares e de pessoas nos EUA e agora está sendo fabricado e comercializado no Brasil. A empresa exporta seus produtos para Peru, Chile, Paraguai e Argentina.



RGR CONEXÕES

Rua Licaten, 275, Jardim Fazenda Rincão - Arujá – SP - CEP: 07428-280
E-mail: vendas@rgr.com.br
Site: www.rgr.com.br
SAC: 0800 119061

A RGR é especializada em Conexões DOT para aplicação em circuitos pneumáticos. Seus principais produtos são tubos de náilon para aplicação de sistemas pneumáticos, válvulas pneumáticas direcionais (alavanca e botão) e atuadores pneumáticos. A empresa apresenta ao mercado a válvula 5/2 vias com sistema de carretel, que tem maior vida útil e reduz a manutenção em campo. A válvula possui ainda sistema construtivo diferenciado com tamanho reduzido, porém, com melhor desempenho operacional. Além de atuar no mercado nacional, a RGR exporta para os países do Mercosul.



SCANIA LATIN AMERICA

Scania Latin America Ltda.
Av. José Odorizzi 151, Vila Euro – S. Bernardo do Campo - SP - CEP 09810-902
Telefone: (11) 4344-9333
Fax: (11) 4344-9036
E-mail: marketing.br@scania.com.br

Site: www.scania.com.br
SAC: (11) 4344-9333



Além de configurações ideais para corredores exclusivos e sistemas BRT, com veículos alimentadores, e sistema BRS, a linha Scania é dividida pelas Séries K (com motor traseiro) e F (com motor dianteiro); os chassis são oferecidos nas motorizações de 9 e 13 litros com potências de 250 cv, 310 cv, 360 cv, 400 cv e 440 cv. Na Transpúblico, a Scania terá em seu estande os chassis da nova linha de motores dianteiros, lançados no final de 2012 e que estão sendo conhecidos pelos clientes nas concessionárias e por meio do evento Scania Experience Ônibus, que visitará 22 cidades até outubro deste ano. Dois modelos F250 NZ 4x2 estão no estande, sendo um deles encarroçado. A linha de ônibus urbano com motor dianteiro Scania oferece o modelo F 250 na tração 4x2. A versão possui motor de 9 litros, 250 cv de potência e desenvolve torque de 1.150 Nm. O chassi sai de fábrica com distância entre-eixos de 6.500 mm, que permite comportar carrocerias de 12,6 até 13,2 metros, o que proporciona grande capacidade de passageiros, sem perda de rendimento. Além da nova linha de chassis com motores dianteiros, os visitantes da feira podem conhecer todos os diferenciais do articulado Scania K 310 6x2/2, de 18,6 metros, que pode ser utilizado, por exemplo, em corredores BRT.



SEFAC DO BRASIL

Rua Regina Franciscatto Rosolem, 108, Campinas - SP - CEP 13.068-608
E-mai: info@sefac-do-brasil.com.br
Site: www.sefac-do-brasil.com.br
SAC: (19) 3282-6085



A Sefac do Brasil fornece colunas móveis para elevação de veículos pesados, como ônibus, caminhões e vagões de trens e metrô. A empresa oferece assistência técnica, serviços de pós-venda e treinamentos em todo o Brasil. Na linha de produtos da companhia estão incluídos: cavaletes de suporte para manter os veículos elevados; plataformas orbitais com movimentos em todas as direções para instalação e remoção de caixas de câmbios e motores; cavaletes para valetas de serviços para elevação de veículos; rede de proteção para valetas de serviços; mesa de elevação para caixas de câmbio, motores e sistemas de transmissão. A Sefac apresenta as novas colunas de elevação, eletromecânicas, com capacidade de carga de 8,2 toneladas. Outro destaque é a plataforma orbital para caixas de câmbios e motores, com base móvel e capacidade de 1,5 mil quilos e altura de elevação de dois metros.

DENSO: O parceiro que mantém o clima no calor dos grandes desafios.



Design
Tecnologia
Performance
Confiabilidade



O País se prepara para receber eventos mundiais de grande porte.

A mobilidade urbana, neste cenário, é uma das peças fundamentais para o seu sucesso.

Para garantir o conforto e o clima ameno, o frotista pode contar com um parceiro como a **DENSO**.



Ar Condicionado para Ônibus DENSO

- Aplicação de tecnologia de última geração
- Componentes desenvolvidos na própria DENSO
- Sistemas eficientes, de alta performance
- Praticidade na manutenção e reposição de peças
- Baixo custo operacional para o frotista
- Suporte técnico permanente para as encarroçadoras e montadoras de chassis



DENSO DO BRASIL LTDA. - www.denso.com.br
Av. Jabaquara, 2819 - cj. 122, Mirandópolis, São Paulo - SP
Tel: (11) 2122-4100



SPAL DO BRASIL

Rua Periperi, 158, Socorro – São Paulo - SP
CEP 04760-060
E-mail: info@spalbrasil.com
Site: www.spalbrasil.com
SAC : 0800 7712-312

A Spal do Brasil fornece eletroventiladores axiais ou centrífugos para aplicações severas, montados com motores de corrente contínua alimentados a 12 V ou 24 V, com escovas ou eletrônicos selados, utilizados em equipamentos de ar-condicionado e climatização para ônibus, bem como resfriamento de motores de chassis para veículos de transporte e linha leve automotiva. A empresa apresenta o conceito da tecnologia de resfriamento de motores diesel em chassis de ônibus através da utilização de eletroventiladores eletrônicos e selados IP6K9K, que reduzem o consumo de combustível e emissão de poluentes. Entre os principais clientes da Spal estão: Marcopolo, Iveco, Spheros, Thermo King e Euroar. A companhia atua em todo o território nacional e exporta para Argentina, Colômbia, Peru, Equador, Venezuela e Chile.



STERTIL DO BRASIL

Alameda dos Maracatins, 1435 – cj. 1210, Moema – São Paulo - SP
CEP 04089-015
E-mail: info@stertil.com.br
Site: www.stertil.com.br



A Stertil oferece soluções de elevações para veículos pesados tais como caminhões, ônibus, tratores, empilhadeiras, rebocadores de aeronaves e outros veículos fora de estrada. Além do elevador wireless de colunas móveis, a empresa oferece ainda plataformas hidráulicas, elevadores de colunas fixas e elevadores para valetas. O destaque é o elevador de colunas móveis ST 1082 Earth Lift, que possui sistema ativo de recuperação de energia, proporcionando maior autonomia. Além disso, o Earth Lift utiliza óleo biodegradável, que permite seu descarte em aterro comum, sem oferecer riscos ao meio ambiente. A Stertil está presente em todo o território nacional, através de seus representantes e distribuidores.



TACOM

Av. Raja Gabaglia, 3800, Estoril – Belo Horizonte - MG - CEP 30494-310
E-mail: faleconosco@tacom.com.br
Site: www.tacom.com.br
SAC: (31) 3348-1000



A Tacom atua no desenvolvimento de sistemas de bilhetagem eletrônica e soluções integradas ligadas ao transporte

de passageiros nas mais variadas versões, como controle operacional, de informação aos usuários, de operação de BRTs, de segurança embarcada e gestão. A empresa destaca as soluções avançadas em ITS (Sistemas Inteligentes de Transporte), incluindo o sistema de controle de usuários por biometria facial (CIT-Image) ou digital (CIT-Touch); o BusZoom, sistema de filmagem digital nos ônibus integrado ao ITS, indexado por eventos; o Sistema de Gestão Operacional com todas as funcionalidades de um CCO e o Sistema de Informação ao Usuário. A Tacom atende atualmente todo o Brasil e países da América Latina.



THERMO KING

Alameda Caiapós, 311 – Barueri - SP
CEP 06460-110
E-mail: thermoking@thermoking.com
Site: www.thermoking.com.br
SAC: (11) 2109-8990



A Thermo King foi fundada em 1938 nos Estados Unidos e está presente no Brasil desde 1974. A empresa oferece equipamentos de ar-condicionado para ônibus duplo piso, rodoviário, fretamento, turismo, intermunicipal, urbano, urbano articulado, micro-ônibus, além de equipamentos de refrigeração para semirreboques, caminhões e furgões frigoríficos. A novidade da

empresa é um equipamento de ar-condicionado para ônibus urbano articulado de 23 metros, desenvolvido para sistemas de transporte público, como BRT e BRS. A outra inovação é o uso de gás refrigerante 407C, um gás ecológico, com alta capacidade de resfriamento. Atua em todo o Brasil com uma rede de 35 concessionários, além de comercializar seus produtos em países como Argentina, Peru, Colômbia, Panamá, Paraguai, Chile e México.



TRANSDATA SMART

Av. Benedito de Campos, 737 – Jardim do Trevo – Campinas - SP

CEP 13030-100

E-mail: comercial@transdatasmart.com.br

Site: www.transdatasmart.com.br

SAC: (19) 3515-1100

A Transdata Smart desenvolve sistemas de bilhetagem eletrônica, para atender empresas de transporte coletivo. Os principais produtos da companhia são: TDMAX, para linhas urbanas com tarifa fixa; TDMAX Secc, destinado a linhas com valores seccionadas por trechos; TDMAX Rod, tecnologia para empresas com linhas rodoviárias. Outros destaques são as soluções em biometria digital e reconhecimento facial, além de monitoramento e gestão de frota, tecnologia que permite acompanhar e gerir em tempo real

todas as ocorrências e localização dos carros no itinerário, registra por telemetria o desempenho do veículo, além de permitir o planejamento e melhorias nas linhas. A Transdata Smart possui mais de 250 projetos em diversos estados brasileiros e atua também na Argentina.



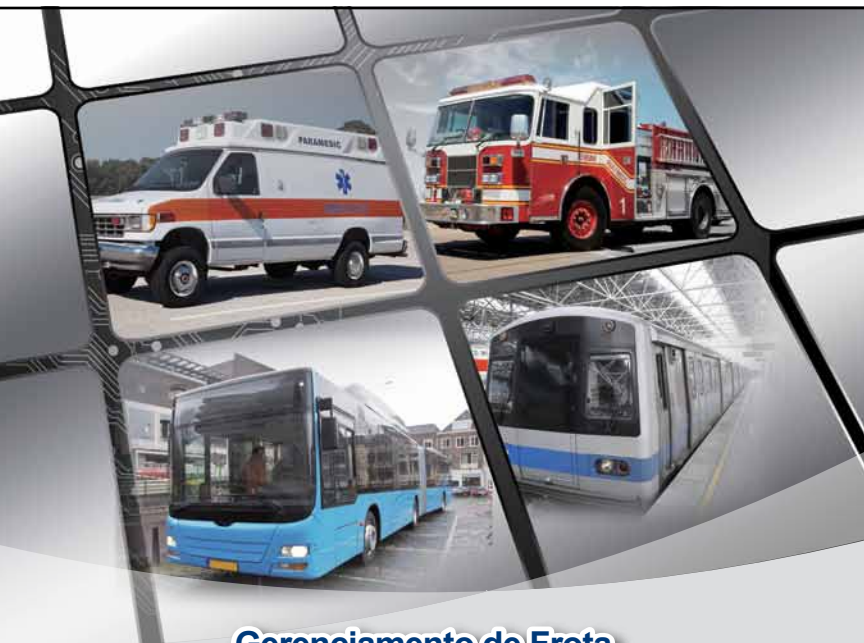
TRANSLUX ELETRÔNICA

Rua Bento Barbosa, 420, Chácara Santo Antônio – São Paulo - SP

CEP 04716-020

E-mail:

contato@transluxeletronica.com.br



Gerenciamento de Frota

Um Poderoso Computador que Cumpre com Todas as Suas Necessidades



Competence in Mobile Computing

A Advantech-DLoG apresenta solução de computador para gestão de frota. É um computador projetado segundo normas internacionais para instalação em veículos. O equipamento traduz os dados do veículo, da carga, do funcionário e faz a gestão da entrega em tempo real, inclusive com acompanhamento de imagens dinâmicas. Pode também ter funções de vigilância integradas.



TREK-668
Gerenciamento em Veículos com Dispositivo Informatizado de Gestão de Frotas

- Faixa de temperatura de trabalho de classe automotiva (-30°C a 60°C)
- Grande variedade de I/O incluindo CAN, RS-232, RS-485, J1780,8DI/4DO (isolado), Line out, Mic in, USB
- 4/8/12 canais de entrada de vídeo analógica, um PSE para IP Câmera suporta resolução D1 de 30 quadros por Canal por segundo. (Suporta até 16 canais para metade da resolução D1)
- Módulos de comunicação interna, incluindo GPRS/HSDPA/CDMA, WLAN & Bluetooth, Suporta dualSIM, HSDPA dual, suporta cartões dual SIM e mecanismo duplo do módulo



TREK-303DH
Monitor de Veículo Inteligente de 7"

- Monitor touchscreen de 7" suporta resolução 800 x 480
- Faixa de temperatura de -30°C a 70°C
- Cinco teclas de função definidas pelo usuário, alto-falante de 2 watts x 2, e entrada USB
- Suporta regulação luminosa automática
- Botão liga/desliga lateral
- Certificado CE/FCC/CCC



TREK-723
All-in-One Mobile baseado em RISC Terminal de Dados

- LCD de 7" (800 x 480) com toque de tela resistiva
- monitoramento & relatórios 24/7
- WinCE6.0, Linux, e Android
- Barramento CAN interno com protocolo J1939
- GPS interno com dispositivo AGPS, BT, CDMA/GPRS/HSPA +
- Temperatura de funcionamento -30°C a 70°C (TREK-723)

Site: www.transluxeletronica.com.br

Fundada em 1990, a Translux Eletrônica oferece itinerários eletrônicos de led para transporte público, com destaque para os produtos em led SMD de alta definição em diversos tamanhos e modelos. São produtos de fácil manuseio, com unidade de controle com entrada USB. Os painéis contam ainda com EPS (Extended Power Supply), proteção contra oscilações e interferências na tensão de corrente; com EBC (Electronic Bright Control), ajuste automático de brilho conforme a luminosidade do ambiente; e também com dupla conexão dos cabos internos para garantir o bom funcionamento do aparelho, independentemente do piso e local. A empresa fornece para diversas encarregadoras de ônibus, como Caio Induscar, Ciferal, Marcopolo e Comil.

.....

TRANSOFT
Tecnologia de Resultados

TRANSOFT

SIBS, Quadra 1, Coj. A, Loja 6 – Núcleo Bandeirante - DF

E-mail: transoft@transoft.com.br

Site: www.transoft.com.br

SAC: (61) 3034-4748

A Transoft é especialista em software ERP para transportes. As soluções oferecidas pela companhia abrangem os diversos setores das empresas, como administração: folha de pagamento, recursos humanos, financeiro, contabilidade, fiscal; gestão operacional – tráfego

urbano e rodoviário, escalas urbana, rodoviária e de veículos, controle de ponto de motoristas e funcionários, arrecadação, integração com bilhetagem eletrônica, agências rodoviárias e geoprocessamento; gestão de frota – abastecimento, manutenção, componentes, pneus, estoque, compras, integração com mercado na rede e gestão de documentação da frota. A Transoft traz inovações do sistema de gestão Trans_net - 100 web, que permite acesso remoto via tablet por qualquer um dos funcionários da empresa.

.....

VOITH

VOITH TURBO

Rua Friedrich von Voith, 825 – São Paulo - SP
CEP 02995-000

E-mail: Info.turbo-brasil@voith.com

Site: www.voith.com.br

SAC: 11-3944-4393 / 11-3944-4646



A Voith atende o mercado nacional e os países da América do Sul. Entre seus principais clientes estão grandes montadoras como Mercedes-Benz, Volkswagen, Volvo e Scania. No seu portfólio de produtos, merecem destaque: transmissão automática Diwa, freio adicional Retarder e os compressores de ar.

.....



VOLVO BUS LATIN AMERICA

Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2.600, Cidade Industrial – Curitiba - PR
CEP 81260-900

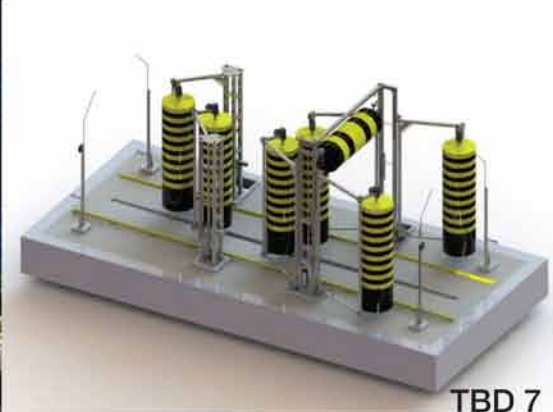
E-mail: l Luiz.martins@volvo.com

Site: www.volvo.com.br

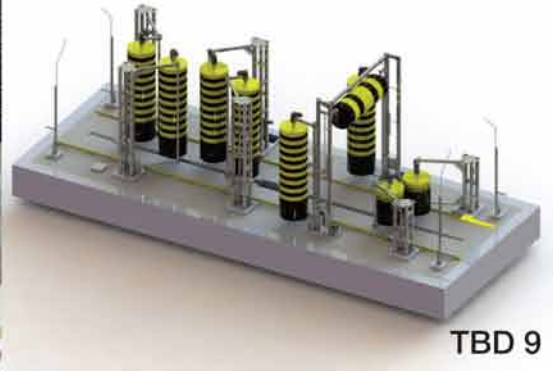
SAC: 0800 411050



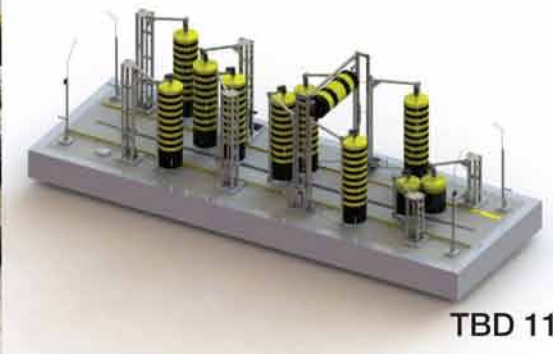
A Volvo Bus Latin America fabrica chassis de ônibus rodoviários e urbanos convencionais, articulados, biarticulados e híbridos. A empresa faz o lançamento do chassi com motor dianteiro, o B270F, com suspensão pneumática, de fábrica, com a qualidade e garantia da marca. Com este novo modelo, a Volvo amplia sua oferta de produtos no mercado e garante mais conforto e segurança aos motoristas e aos passageiros, já que a tecnologia de suspensão a ar absorve melhor os impactos na operação. Outro diferencial deste veículo é que emite menos ruído, possui mais estabilidade e reduz os custos com manutenção. A solução do chassi como motor dianteiro e suspensão a ar foi desenvolvida exclusivamente para o segmento ônibus para atender os clientes da marca. A Volvo Bus Latin América atende todo o território brasileiro, por meio de sua rede de



TBD 7



TBD 9



TBD 11

Soluções de limpeza para ônibus

A Kärcher garante agilidade com excelente performance, alta confiabilidade e simplicidade na limpeza de pequenas garagens até grandes frotas, que necessitam de maior rapidez na operação.

A Kärcher é a única empresa do segmento que oferece a solução completa para limpeza interna e externa de ônibus, garantindo um cuidado impecável ao veículo e um ambiente mais agradável para o passageiro.

Use Kärcher e veja a diferença!

 www.karcher.com.br *blog* | www.karcherblog.com.br

 @Karcher_Brasil  karcherbrasil

 www.youtube.com/karcherbr

 **KÄRCHER®**

makes a difference

concessionárias, além de exportar seus produtos para todos os países da América Latina, principalmente Chile, Peru e Colômbia.



WERK-SCHOTT

Rua Alicia Muller, 259, Bairro Canudos – Novo Hamburgo - RS – CEP: 93546-580
E-mail: werk-schott@werk-schott.com.br
Site: www.werk-schott.com.br
SAC: sac@werk-schott.com.br

Fundada em 1983, a Werk-Schott desenvolve produtos pneumáticos e acessórios para uso em veículos de transporte de passageiros (urbano e rodoviário) e veículos de carga, para sistemas de abertura e fechamento de portas, elevadores para deficientes físicos, automação de sanitários e outros dispositivos. A empresa atende todo o território nacional.



WOLPAC CONTROLES EFICIENTES

Rua Iijima, 557, Tanquinho – Ferraz de Vasconcelos - SP
E-mail: wolpac@wolpac.com.br
Site: www.wolpac.com.br



Fundada em 1965, a Wolpac é uma empresa com tradição no mercado de controle de acesso para transporte e segurança. A companhia traz novidades, como o painel aéreo com pictogramas de orientação intuitivo com leds de alto brilho e base de aço inóx, que pode ser personalizado de acordo com a necessidade do cliente. A Wolpac conquistou clientes como Rede Globo, Barcas Marítimas, Odebrecht, Viação Santa Brigida e Caio Induscar. A empresa exporta seus produtos para países da América Latina, Europa e África.



WPLEX SOFTWARE

Rodov. SC 401, 8.600 - Bloco 5- Sala 1, Sto. Antônio de Lisboa – Florianópolis - SC
E-mail: info@wplex.com.br
Site: www.wplex.com.br
SAC: (48) 3239-2400

A WPLEX Software desenvolve sistemas para gestão operacional de transporte urbano no Brasil. Os sistemas WPLEX impactam diretamente na operação da frota, tripulação e serviços, melhorando a produtividade das empresas de transporte de passageiros. Entre os produtos da empresa, destacam-se: WPLEX-On, ferramenta para programação horária da operação da frota e tripulação, com produtividade e qualidade; WPLEX-Co, para monitoramento da frota em tempo real por GPS; e o WPLEX-Info, que oferece informação de itinerários e previsão de chegada.



ZF DO BRASIL

Av. Conde Zeppelin, 1935 – Sorocaba - SP
CEP 18103-905
Site: www.zf.com.br



Fundada em 1958, a ZF do Brasil possui uma ampla linha de produtos que compreende sistemas de transmissão automática, automatizada e manual, eixos para ônibus; máquinas agrícolas e construção; embreagens, amortecedores e componentes de chassis; reversores marítimos; sistemas azimutais e de direção. A empresa apresenta o equipamento de transmissão automática ZF-Ecolife de seis marchas equipada com o software TopoDyn Life de série, que troca as marchas após reconhecer a topografia e o peso transportado pelo veículo. Outro destaque da transmissão é o retardador hidráulico primário, que garante a eficiência de frenagem e, até 6 km/h, reduz a velocidade do veículo sem a utilização dos freios. A companhia comercializa seus produtos em todo o Brasil e em países da América do Sul.

UMA NOVA FORMA DE GERENCIAMENTO DO TRANSPORTE DE PASSAGEIROS



EcoDriver

Eficiência energética ao serviço da sua empresa



InfoPublic

Informação ao Público em tempo real nas paradas e SMS



Counter

Contagem Automática de Passageiros



InfoDesigner

Design de Horários e Mapas Esquemáticos



BusDVR

Sistema de Videovigilância

PRINCIPAIS FUNCIONALIDADES

- Informação ao público da previsão das passagens do ônibus no ponto de parada, através de Website, SMS e Painéis.
- Atender frotas de linhas urbanas, rodoviárias e de fretamento.
- Quadros sinótico das linhas
- Mapas das linhas
- Console (teclado) do condutor
- Comunicação via texto do CCO com o condutor e vice-versa. Possibilidade de ativar voz.

- Sistema cruza dados de motorista, linhas, viagens (ida/volta), escala e ônibus
- Sistema pode atuar com viagens programadas, sem programação ou de forma mista
- Controle de velocidade por trecho
- Controle de abertura e fechamento das portas fora das paradas
- Controle do cumprimento de viagens
- Módulo de "soltura" da frota
- Dezenas de relatórios, como o relatório de eventos, passagem dos veículos nas paradas.

MÓDULOS ADICIONAIS

- Telemetria via canbus – EcoDriver
- Integração com bilhetagem
- Integração com sistema de TV à bordo
- Integração com contagem de passageiros

Escritórios: São Paulo – Rio de Janeiro – Porto Alegre
 SP Tel: +55 11-3034-1568 RJ Tel: +55 21-3628-8669 mail@tecmic.com

www.tecmic.com

Dunlop inaugura em outubro a sua fábrica no Paraná

Neste complexo industrial serão fabricados 2 mil pneus por dia no primeiro ano, número que será ampliado para 15 mil unidades diárias até 2015

■ SONIA MORAES

A Dunlop, fabricante de pneus que pertence ao grupo japonês Sumitomo Rubber Industries, vai inaugurar em outubro a sua fábrica de pneus em Fazenda do Rio Grande, no Paraná, com investimentos de R\$ 560 milhões. “A fábrica está praticamente pronta, os empregados já estão em treinamento e os primeiros pneus de testes começaram a ser produzidos”, disse Renato Baroli, gerente comercial de marketing.

A estratégia da empresa, segundo Baroli, é concentrar inicialmente a produção em pneus para automóveis, utilitário esportivo (SUV) e vans, atendendo o segmento de caminhões e ônibus em todas as aplicações com os modelos importados das suas fábricas do Japão e de outras unidades instaladas em várias localidades do mundo. “As vans serão equipadas exclusivamente com pneus da marca Falken que tem muito destaque na América do Norte”, diz Baroli.

O complexo industrial no Paraná inicia as operações com 1.500 empregados diretos. No primeiro ano serão produzidos 2 mil pneus por dia, volume que aumentará para 15 mil unidades diárias até 2015. Além de suprir o mercado brasileiro, a empresa pretende exportar estes pneus para a América do Sul e Central.

Os pneus serão comercializados no mercado brasileiro

por meio de uma rede formada por 14 distribuidores. Até o final de 2013 a empresa pretende abrir 50 lojas oficiais da marca nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Rio Grande do Sul, Bahia, Mato Grosso, Minas Gerais, Espírito Santo, Amazonas, Pará e Ceará. A primeira loja da marca foi inaugurada em Curitiba no ano passado.

PLANOS – Baroli destacou que a Dunlop tem planos de crescer no mercado brasileiro, garantindo inicialmente 10% do mercado. “Entendemos que para aumentar a participação da marca no Brasil é preciso ter pneus para caminhões e ônibus, mas a data para começar a investir no segmento de veículos pesados ainda não está definida.”

A instalação de um centro de desenvolvimento no Brasil também não é um projeto de curto prazo da companhia. “Já temos um grande CD em Kobe, no Japão, o maior do mundo, que possibilita colocar um pneu em produção em dois dias no Japão”, justificou o gerente de marketing.

Os pneus que serão fabricados no Brasil utilizarão as mais avançadas tecnologias, com processo de construção que tem um padrão exclusivo de

construção, sem emendas que garante melhor qualidade e performance ao usuário.

Na sua lista de pneus para veículos de carga a Dunlop tem os pneus SP 391, SP 350 e SP 122 para utilização em eixos direcionais e livres e o SP 431 para eixos trativos. Como opção para uso misto tem o modelo SP 581.

Para o segmento de picapes e SUVs a empresa oferece cinco tipo de produtos: o AT2/AT3 para utilização on-road e off-road, o MT1 e MT2 para uso off-road e o PT2 para on-road.

PERFIL – Com sede mundial instalada no Japão e gestão de produção e vendas controlada pela Sumitomo Rubber Industries, a Dunlop está presente em mais de 100 países, incluindo Estados Unidos, Indonésia, Tailândia, China e vários países da Europa, com o total de nove fábricas. Em Kobe, no Japão, a empresa possui um moderno centro de pesquisa e desenvolvimento e três campos de prova.

A Sumitomo Rubber do Brasil pertence ao Grupo Sumitomo Rubber Industries, que foi fundado em 1909 na cidade de Kobe, Japão. A empresa cresceu baseada na tecnologia da borracha e, em 1913, foi a primeira a produzir pneus para automóveis no Japão.

Hoje a Sumitomo é considerada uma das principais fabricantes deste segmento no Japão. Também é reconhecida pelo desenvolvimento de novos produtos, utilizando-se das mais avançadas tecnologias disponíveis no mercado. ■



GtuSat

Bilhetagem Eletrônica em Tempo Real.

www.rfmsistemas.com.br

RFM SISTEMAS

Peças de reposição para ar-condicionado Linha Ônibus

Painéis e Placas

rs bus

www.novo site **rsbus.com.br**

RSBUS Componentes Automotivos

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

Alta qualidade em peças para garantir sua segurança

Distribuição em todo território brasileiro

24hs Entrega em até 24 hs na Grande S. Paulo

Acesse stopbus.com.br e saiba mais

facebook.com/ONIBUSS

Central de Vendas:
(11)2636-2429
Nextel **15* 2109**

Rua Nova Trento, 328 - CEP 07241-040 - Pq. Ind. Cumbica - Guarulhos - SP

REHEM
CLIMATIZAÇÃO DO BRASIL

TR-145s

Ar-Condicionado para ônibus Rodoviário • Urbano • Micro • Van

FABRICANTE • INSTALADORA • DISTRIBUIDORA
SUPORTE AO CLIENTE • PÓS-VENDA

ACEITAMOS CARTÕES **BNDES**

Rehem Climatização do Brasil

www.rehem.com.br vendas@rehem.com.br Tel: +55 11 2951-3139

[in /RehemClimatização](https://www.linkedin.com/company/rehemclimatizacao) [@RehemClima](https://twitter.com/RehemClima) [f /RehemClimatizaçodoBrasil](https://www.facebook.com/RehemClimatizaçodoBrasil)

GELADEIRAS PARA ÔNIBUS

ELBER
GELADEIRAS

FUNCIONAMENTO BIVOLTS 12 E 24 VCC

BARES PARA VEÍCULOS
GELADEIRAS, BEBEDOUROS,
AQUECEDORES E TÉRMICAS

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

O turismo rodoviário e os novos desafios do fretamento estarão na pauta de Foz do Iguaçu.

A FRESP realiza, de 29 de agosto a 01 de setembro, em Foz do Iguaçu, o 14º Encontro de Empresas de Fretamento e Turismo.

Com uma nova formatação, o evento evoluiu e busca firmar-se como um dos mais importantes eventos de negócios do setor.

O futuro do setor e suas perspectivas, a gestão de negócios e de pessoas, como agregar valor à marca, as oportunidades e desafios de 2013 e 2014, são apenas alguns dos temas que serão abordados durante o evento.

Veja a programação.

PROGRAMAÇÃO

29/08/2013 – Quinta-feira

16h00 às 17h30	Check-in no hotel
18h30 às 19h00	Credenciamento e entrega de material
19h00 às 20h30	DESAFIOS DO TRANSPORTE COLETIVO NO CENÁRIO POLÍTICO E ECONÔMICO José Antônio Fernandes Martins Presidente da FABUS- Associação Nacional dos Fabricantes de ônibus e do SIMEFRE – Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários
20h30	Abertura oficial da feira de negócios
21h00 às 23h00	Jantar

30/08/2013 – Sexta-feira

09h00 às 09h50	FRETAMENTO – UM BENEFÍCIO DE MUITOS RESULTADOS Ricardo Zablonki Volvo do Brasil – Curitiba
09h50 às 10h40	PENSANDO FORA DA GARAGEM Cláudio Pitassi Doutor em Administração de Empresas pela PUC do Rio de Janeiro, Mestre em Administração de Empresas pela Claremont University (USA). Professor de cursos de mestrado e MBA na Universidade Estácio de Sá, IBEMEC e FGV do Rio de Janeiro.
10h40 às 11h00	Coffee break
11h00 às 12h30	FRETAMENTO COMO FATOR DETERMINANTE NA MOBILIDADE E SUSTENTABILIDADE DAS METRÓPOLES Eva Vider Engª de Transportes, Profª da Escola Politécnica da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

12h30 às 14h00	Almoço
14h00 às 14h40	COMPARTILHAR – NOVOS CAMINHOS NA GESTÃO DOS NEGÓCIOS Gil Giardelli Professor nos cursos de Pós-Graduação, MBA, Miami Ad School e do CIC (Centro de Inovação e Criatividade) na ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing e da FIA-LABFIN/PROVAR, em São Paulo. CEO da Gaia Creative, empresa em que aplica inteligência de mídias sociais, economia colaborativa, gestão do conhecimento e inovação para empresas e instituições.
14h40 às 16h00	DESAFIOS: A ENERGIA QUE NOS MOVE Eugênio Mussak Médico, educador, escritor, professor da FIA-USP e da Fundação Dom Cabral, nas áreas de Liderança e Gestão de Pessoas é um dos mais requisitados palestrantes do país.
16h00 às 16h30	Coffee out
20h00 às 22h00	Jantar

31/08/2013 – Sábado

	Dia livre para passeios
19h30 às 20h30	Momento Patrocinador – Na feira de negócios
21h00 à 00h00	Jantar festivo

01/09/2013 – Domingo

	Dia livre para passeios
13h00	Check-out apartamentos



14º Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo

FRESP 2013

De 29|AGO a 01|SET

FOZ DO IGUAÇU | PR - HOTEL MABU

Mais informações:

Inscrições: 0800-7732060 – evento@fresp.org.br

Patrocínios: 11-5096.8104 – fresp@otmeditora.com.br

Patrocínio:



Realização:



Apoio Institucional:



Organização:



Apoio editorial:



Princesa investe R\$ 17 milhões em 30 novos ônibus

Entre os carros novos, o destaque é para os modelos Top Line, que oferecem poltrona leito e executivo em um mesmo piso



Os ônibus Top Line vão operar nas mais longas da empresa e também as que saem de Curitiba

Entraram em operação mais 30 novos ônibus, comprados pelo Expresso Princesa dos Campos, empresa sediada em Ponta Grossa, Paraná. Todos os veículos vêm equipados com o que há de mais

moderno em tecnologia embarcada, segundo a operadora.

“Tivemos muito cuidado na escolha da configuração dos veículos, para proporcionar o máximo de conforto e

segurança a clientes e motoristas”, assinala Florisvaldo Hudinik, diretor presidente da empresa.

Entre os novos ônibus, 26 têm chassi Volvo e quatro, Scania, todos em conformidade com a norma Proconve P7 (Euro 5) de controle de emissões, suspensão eletrônica inteligente, freios a disco com ABS, controle de tração e de descida, câmbio automático e equipamento de telemetria. A carroceria Marcopolo possui poltronas com viscoelástico (espuma da Nasa) nos apoios de cabeça e área lombar, cinto de segurança retrátil, monitores de Led e ar-condicionado inteligente.

Do total, 11 são do modelo Top Line, que traz um novo conceito em serviço, integrando as opções leito (9 poltronas na parte frontal) e executivo (28 poltronas) em um mesmo piso do ônibus. Além de oferecer possibilidade de escolha ao cliente, o Top Line acrescenta itens de conforto que vão desde internet a bordo e lanche em todas as poltronas e, ainda, travesseiros e cobertores nas poltronas leito.

Como é um ônibus modelo “low

PRINCESA CADA VEZ MAIS PERTO DO CLIENTE

Ao longo de 2012, mais de 10,5 milhões de passageiros viajaram com a Princesa dos Campos, mantendo uma média de quase 900 mil pessoas por mês, o que representa mais de 30 mil a cada dia, distribuídas pelas 100 linhas operadas pela empresa, entre intermunicipais, suburbanas em São Paulo,

interestaduais, metropolitanas e urbanas, totalizando mais de 30,5 milhões de quilômetros rodados durante o ano.

Sempre mantendo o espírito de pioneirismo, a Princesa tem intensificado os investimentos em tecnologia, como a modernização do Call Center (0800-42-1000), otimizando ainda mais o serviço

de informações e compra de passagens pelo telefone.

A possibilidade da compra de passagens pela internet, ganhou o reforço do check-in eletrônico nas rodoviárias, nos totens instalados nos principais terminais. Isso facilita a vida do cliente e evita que ele perca tempo em filas.

driver”, o Top Line é um veículo mais alto, com mais espaço, que acrescenta uma sensação de amplitude; o que torna a viagem ainda mais agradável. “Queremos que o cliente tenha uma boa experiência a cada viagem junto com Princesa dos Campos, desde a entrada em cada um dos nossos ônibus. E o Top Line proporciona essa nova experiência”, destaca Hudinik.



Os ônibus deste modelo serão distribuídos pelas linhas mais longas da Princesa, como as que ligam São Miguel do Oeste a São Paulo (1.078 km); Barracão a São Paulo (1.024 km) e, em breve, outras linhas partindo de Curitiba. Para as

maiores cidades ao longo do trajeto destas linhas, nas regiões sudoeste e centro-sul do Paraná, a Princesa oferece possibilidades de conexões.

Integram, ainda, o lote de novos ônibus, 12 carros do modelo Paradiso 1050,

com 44 lugares, que serão direcionados às linhas Foz do Iguaçu-Cascavel; Foz do Iguaçu-Toledo e Foz do Iguaçu-Guarapuava.

Além disso, sete ônibus modelo Paradiso 1200, um veículo mais alto com 40 poltronas equipadas com descanso pernas, que serão direcionados para as linhas entre Curitiba e Francisco Beltrão.

“Foram concentrados investimentos expressivos, na ordem de R\$ 17 milhões, na renovação de 10% da frota, superior a 300 ônibus da Princesa dos Campos, visando principalmente proporcionar ainda mais conforto e segurança aos nossos clientes”, enfatiza Hudinik. ■



“A qualidade nunca se obtém por acaso, ela é sempre o resultado do esforço inteligente”



Indústria Metalúrgica Ltda

Av. Mariland, 135
Fone: 54 3229 9857
95057 460 - Caxias do Sul - RS
www.tecnosuporte.ind.br
tecnosuporte@tecnosuporte.ind.br

Comil apresenta Campione DD no México



mexicanas do setor. A iniciativa integra os planos de crescimento da Comil na região, que atualmente é o segundo maior mercado de ônibus da América Latina – por ano, o país adquire mais de 10 mil unidades.

Presente no México desde 2002, a Comil levará ao país o Campione DD, um modelo de ônibus voltado para o transporte de alto padrão de passageiros. Em parceria com a Volvo Buses Mexico, a fabricante gaúcha realizou uma ação especial no início de junho para apresentar o veículo às principais companhias

Nos últimos meses, a Volvo vem realizando testes com o Double Decker da Comil para adaptar o modelo às características locais e ao chassi B13R. Após esse período de adequação, serão disponibilizadas algumas unidades para clientes em potencial avaliarem o produto. A apresentação oficial do modelo ao público irá ocorrer na

cidade de Tultitlán, estado de México, em evento que reunirá grandes grupos do transporte, como Iamsa, Senda, Ado, Estrella Blanca, entre outros.

Esta parceria com a marca sueca já é antiga, segundo o gerente de exportação da Comil, Eduardo Duro Garcia. A Volvo oferece ao mercado mexicano uma solução integrada de produto, onde o chassi e a carroceria são fabricados pela própria companhia, ao estilo “one stop shop”. No caso específico da carroceria Double Decker, a parceria deu-se como uma complementação ao portfólio destes produtos.

Para a Comil, o México

representa um mercado em potencial para seus negócios. Através das operações da Comilbus México, localizada na cidade Querétaro, a companhia gaúcha já realizou vendas importantes e estratégicas no país, como o fornecimento de carrocerias articuladas para o sistema de transporte urbano da Cidade do México. A empresa é responsável pelo acoplamento e montagem das carrocerias enviadas do Brasil em formato PKD (Partial Knock Down). Em seu planejamento estratégico, há a previsão do lançamento de outros modelos em parcerias com outras montadoras de chassis.

Volvo vende 28 ônibus articulados para o sistema BRT da Guatemala



comprimento e capacidade para 180 passageiros.

Têm freios a disco com sistema ABS/EBS, controle eletrônico de tração, suspensão eletrônica, retarder e caixa de câmbio automática.

A Volvo Bus Latin America vendeu 28 ônibus articulados para a cidade da Guatemala. Os veículos foram adquiridos pela Transmetro para atender ao programa de renovação de frota da cidade e irão operar no sistema BRT (Bus Rapid Transport) do município. A previsão é que sejam entregues em julho deste ano.

Os ônibus são do modelo B340M com 20 metros de

A Transmetro é cliente Volvo desde 1997 e está renovando a sua frota com veículos Euro 5 que reduzem em três vezes a emissão de material particulado e em sete as emissões de NOx (Óxido de Nitrogênio) comparadas com a frota atual. Segundo a Volvo, os modelos Euro 5 são até 6% mais econômicos que as versões anteriores.

Cartão BOM amplia atendimento na CPTM e Metrô



O Cartão BOM (Bilhete de Ônibus Metropolitano) já está sendo aceito em mais quatro estações da CPTM e três do Metrô para pagamento da tarifa. Na CPTM são as estações Francisco Morato e Jundiá da Linha 7 Rubi, e Capuava e Mauá da Linha 10 Turquesa. No metrô são as estações Vila Mariana, Santa Cruz e Praça

da Árvore, da Linha 1 Azul.

Agora o cartão BOM é aceito em 101 estações para pagamento da tarifa no sistema metroferroviário. O programa BOM nos Trilhos chegou em maio a 20 estações e até o final do ano todas as 153 aceitarão o cartão, beneficiando 500 mil pessoas por dia.

O CMT E A AUTOPASS RECEBERAM
UM DOS MAIS IMPORTANTES
PRÊMIOS DO SETOR DE TRANSPORTES
DURANTE O 60º CONGRESSO MUNDIAL
DA UITP EM GENEBRA.



O CMT (Consórcio Metropolitano de Transportes) e a AUTOPASS, de São Paulo, receberam no dia 28 de maio de 2013 um dos mais importantes prêmios do setor de Transportes durante o 60º Congresso Mundial da UITP - União Internacional de Transporte Público, que aconteceu em Genebra, na Suíça.

Entre os mais de 270 projetos enviados, de 50 países diferentes, o CMT/AUTOPASS foram premiados com o **“Grow With Public Transport – Latin America Award 2013”** (Crescer com o Transporte Público – Prêmio América Latina 2013), na categoria **“Best Business Model Innovation”**, com o projeto **“Implementando o Sistema de Bilhetagem Eletrônica de Transporte Coletivo - Cartão BOM, usado em São Paulo e em sua Região Metropolitana”**.

Isso é mais um reconhecimento de um trabalho inovador provando que, assim como a Região Metropolitana de São Paulo, o CMT, a Autopass e o Cartão BOM não param de crescer e estão cada vez melhores.

ZF comemora produção de 800 mil Intarders



A ZF comemorou em junho a produção de 800 mil unidades do Intarder, sistema de frenagem para veículos comerciais. O componente, fabricado na cidade alemã de Friedrichshafen, alivia o trabalho do freio principal de ônibus e caminhões, garantindo o aumento da segurança e a redução de custos de manutenção, pois possibilita uma frenagem sem desgastes e sem interrupção da força de frenagem durante o engate de marchas.

O Intarder começou a ser produzido em 1992 e, desde o início o componente equipa os ônibus e caminhões das grandes fabricantes. Segundo a ZF, cerca de uma em cada três transmissões são equipadas com o Intarder. “Esse número pode aumentar em breve, pois já instalamos mais de 100 mil unidades da última geração do nosso freio de transmissão hidrodinâmico”, disse Winfried Gründler, chefe da unidade de negócios Truck and Van Drive-line na ZF. A fabricante informa que o novo Intarder está mais leve, mais silencioso e consome menos óleo.

Agrale atinge a marca de 100 mil veículos produzidos

A Agrale, fabricante brasileira de chassis para ônibus, caminhões, utilitários, tratores e motores diesel, comemora neste mês a produção de 100 mil veículos. O veículo que marcou a unidade 100 mil é o chassi MA 10.0 para micro-ônibus, equipado com sistema de freio ABS, adquirido pela Magnus Isse, operador de transporte coletivo e proprietário das empresas Viação Nova Geração, Viação Pelicano, Viação Primavera e Expresso Assur, de Porto Alegre.

Segundo Hugo Zattera,



diretor-presidente da Agrale, o volume expressivo produzido pela marca demonstra o sucesso de mercado alcançado pela Agrale no Brasil e no

exterior. “Para uma empresa como a nossa, nacional, que começou a fabricar veículos modestamente, a marca de 100 mil unidades é muito emblemática. Do TX 1100 (primeiro caminhão a ser fabricado pela Agrale, em 1982) ao chassi de número 100 mil, entregue hoje, percebe-se que o sonho do líder visionário da Agrale, Francisco Stedile, se tornou realidade. O senhor Magnus Isse e suas empresas representam todos os clientes da Agrale pela relação de parceria que mantemos”.

Marcopolo fornece 10 ônibus Viale BRS para Joinville



A Marcopolo entregou 10 novos ônibus urbanos Viale BRS para o sistema de transporte de Joinville (SC). Os veículos serão utilizados pelas operadoras Gidion e Transtusa (Transporte e Turismo Santo Antonio) em rotas centrais de ligação entre os terminais rodoviários da cidade.

O Viale BRS tem capacidade para transportar até 79 passageiros (39 sentados e 40 em pé). Conta ainda com seis poltronas preferenciais para portadores de deficiências, idosos e/ou gestantes, uma poltrona para obeso e um posto para cadeirante. O projeto deste veículo

consumiu dois anos de pesquisas e desenvolvimento e foi concebido com inéditos conceitos de design, ergonomia, conforto, segurança e eficiência.

Segundo Paulo Corso, diretor comercial da Marcopolo para o mercado nacional, as empresas de Joinville estão renovando suas frotas e cada uma adquiriu cinco ônibus para o transporte de passageiros da cidade. “Os novos veículos possuem 13,4 metros de comprimento, o que possibilitou a colocação de mais poltronas e a ampliação do espaço interno”, explica o executivo.

Cidades do Rio Grande do Norte adotam a bilhetagem eletrônica

A cidade de Natal (RN) vai implantar o sistema de bilhetagem eletrônica nos ônibus das empresas Expresso Oceano e Viação Cidade das Dunas, que fazem o transporte coletivo entre a capital potiguar e a cidade de Ceará Mirim.

Desenvolvido pela Transdata Smart, o sistema de bilhetagem eletrônica TDMAX, já é utilizado em mais de 130 cidades no Brasil. Por meio de GPS, a tecnologia TDMAX SECC calcula a tarifa com

base nos pontos de embarque e desembarque de passageiro. O pagamento é feito com cartão e os créditos podem ser comprados pela internet – no caso de vale-transporte ou passe-escolar – e carregados dentro do próprio ônibus, ao aproximar o bilhete da catraca eletrônica.

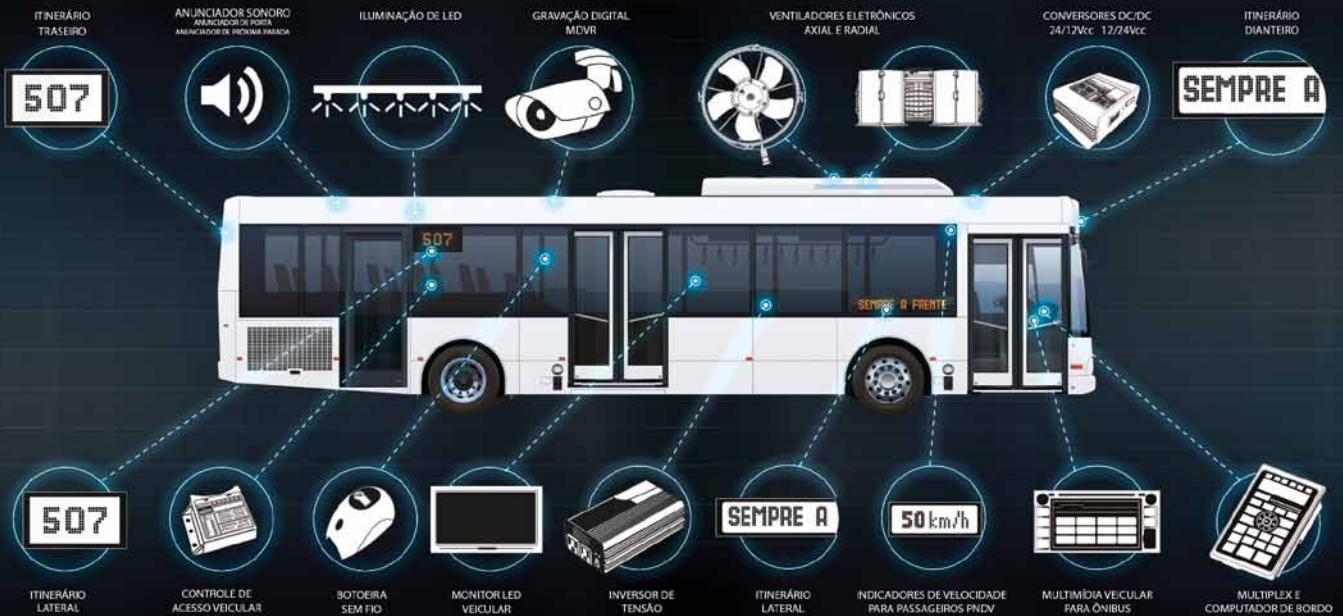
A Expresso Oceano também vai implantar o sistema de tarifa seccionada na frota que circula de Natal a Pipa e de Extremoz a Natal.

Digicon fornece catracas para o Estádio Nacional de Portugal

A Digicon, empresa de soluções tecnológicas para automação de processos, fechou contrato com a Smart Move, empresa portuguesa que possui sistema de controle de acesso em diversos estádios da Europa, para o fornecimento de catracas eletrônicas de controle de acesso do Estádio Nacional de Portugal, localizado no Complexo Desportivo do Jamor, em Lisboa. São ao todo 48 equipamentos.

Desde dezembro de 2011, a Digicon conta com um centro de distribuição de equipamentos para controle de acesso no norte europeu. Com esse CD a empresa consegue atender com mais agilidade a Europa e os mercados do Norte da África e do Oriente Médio. Segundo a empresa, as operações na Europa cresceram 140% no último ano, passando a representar 13% das exportações do setor de controle de acesso.

SISTEMAS ELETRÔNICOS AUTOMOTIVOS EMBARCADOS TECNOLOGIA QUE VIAJA COM VOCÊ



iPad

9:41 AM

A PARTIR DESTE EVENTO,
A HISTÓRIA DO ÚLTIMOS 50 ANOS
DO TRANSPORTE DO PAÍS ESTARÁ
AO ALCANCE DE UM CLIQUE.



Maiores do Transporte e Melhores do Transporte ganha, em 2013, uma nova dimensão. Além de premiar os resultados e a eficiência das empresas de transporte e logística, junta-se ao evento a credibilidade e a tradição de Transporte Moderno – um dos ícones da imprensa especializada em transporte – que completa, em 2013, 50 anos. Parte da história de todos os modais foi contada através de suas reportagens ao longo destas cinco décadas. **E agora esta história poderá ser acessada digitalmente.**

Em comemoração aos seus 50 anos, a OTM Editora lançará o acervo digital de Transporte Moderno, disponibilizando ao público todas as suas edições. E como uma história de cinco décadas não se faz sozinha, Transporte Moderno também prestará uma homenagem a todas entidades setoriais e empresas que ajudaram a revista a chegar até aqui.

Maiores do Transporte e Melhores do Transporte,
Cinquentenário de Transporte Moderno:

Resultados | Eficiência | História | Responsabilidade.



MAN entrega cinco Volksbus 4x4 ao mercado chileno



A MAN Latin America fechou a primeira venda do modelo Volksbus 15.190 na versão 4x4 para o Chile. Os cinco veículos foram

adquiridos por meio de licitação governamental e serão utilizados em operações de suporte à extração de minério daquele país.

Por meio de parceria com a BMB, empresa responsável pelas modificações mais específicas da montadora, os veículos receberão a configuração 4x4 e chegarão, ao Chile, prontos para iniciar as operações.

Segundo a MAN, o Volksbus 15.190 é ideal para transporte urbano em linhas distribuidoras e alimentadoras, operando como midibus ou fretamento de curtas e médias distâncias. Na versão 4x4, o modelo leva eixos e caixa de transmissão Marmon Harrington, amortecedor reforçado, barra estabilizadora dianteira modificada, barra estabilizadora traseira

e respiros dos eixos elevados, ideal para suportar operações mais rígidas.

O primeiro contato de clientes chilenos com o modelo aconteceu em março deste ano, quando o veículo 4x4 foi enviado para homologação e demonstração em feiras e ações de marketing.

O Chile é um dos principais mercados de exportação da MAN Latin America. No primeiro quadrimestre do ano, absorveu quase 500 veículos Volkswagen, respondendo por 21% da parcela de mercado. Em 2012, foram embarcados para lá mais de mil caminhões e ônibus.

Contador Eletrônico de Passageiros

Rastreamento de Veículos (GPS/GPRS)

Check-In de Passageiros

Fiscalização de Passageiros e Operação dos Veículos

www.digicounter.com.br
55 51 3338 3988
vendas@digicounter.com.br

ABASTECIMENTO MONITORADO
GTFlota

Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.

Com o sistema GTFlota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

O sistema GTFlota também contribui com significativos ganhos na gestão da manutenção.

DESPERDÍCIOS!

FRAUDES!

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP
excelbr@excelbr.com.br
Fone: (11) 3858-7724

VENHA CONHECER NOSSAS NOVAS SOLUÇÕES EM BILHETAGEM ELETRÔNICA



10.000
Leitores Biométricos
vendidos para o Estado
do RIO DE JANEIRO



Visite Nosso
Stand: J - 08

PRODATA
mobility Brasil

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO MERCEDES-BENZ SPRINTER VAN			
QUILÔMETRO/MÊS 4.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	784,45	0,1961	16,8
REMUNERAÇÃO CAPITAL	941,14	0,2353	20,2
LICENCIAMENTO	235,71	0,0589	5,1
SEGUROS	893,28	0,2233	19,2
SALÁRIO MOTORISTA			
SUB-TOTAL CF	2.854,58	0,7136	61,2
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	502,00	0,1255	10,8
PNEUS	210,00	0,0525	4,5
COMBUSTÍVEL	883,20	0,2208	18,9
LUBRICANTE MOTOR	10,40	0,0026	0,2
LUBRICANTE CÂMBIO	2,80	0,0007	0,1
LAVAGEM	200,00	0,0500	4,3
SUB-TOTAL CV	1.808,40	0,4521	38,8
CUSTO TOTAL NO MÊS	4.662,98	1,1657	100,0

VEÍCULO ESCOLAR VOLARE V6			
QUILÔMETRO/MÊS 3.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	825,21	0,2751	18,6
REMUNERAÇÃO CAPITAL	1.107,26	0,3691	25,0
LICENCIAMENTO	262,90	0,0876	5,9
SEGUROS	396,15	0,1321	8,9
SALÁRIO MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0
SUB-TOTAL CF	2.591,52	0,8638	58,5
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	456,90	0,1523	10,3
PNEUS	276,90	0,0923	6,3
COMBUSTÍVEL	851,70	0,2839	19,2
LUBRICANTE MOTOR	10,80	0,0036	0,2
LUBRICANTE CÂMBIO	1,80	0,0006	0,0
LAVAGEM	240,00	0,0800	5,4
SUB-TOTAL CV	1.838,10	0,6127	41,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	4.429,62	1,4765	100,0

VEÍCULO MICRO-ÔNIBUS COM AR VOLKSWAGEN VW 9.850 - PIÁ			
QUILÔMETRO/MÊS 4.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	1.131,57	0,2829	12,6
REMUNERAÇÃO CAPITAL	1.508,81	0,3772	16,8
LICENCIAMENTO	326,75	0,0817	3,6
SEGUROS	539,81	0,1350	6,0
SALÁRIO MOTORISTA	2.445,23	0,6113	27,3
SUB-TOTAL CF	5.952,17	1,4880	66,4
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	990,40	0,2476	11,1
PNEUS	254,80	0,0637	2,8
COMBUSTÍVEL	1.324,80	0,3312	14,8
LUBRICANTE MOTOR	25,20	0,0063	0,3
LUBRICANTE CÂMBIO	13,60	0,0034	0,2
LAVAGEM	400,00	0,1000	4,5
SUB-TOTAL CV	3.008,80	0,7522	33,6
CUSTO TOTAL NO MÊS	8.960,97	2,2402	100

VEÍCULO FRETAMENTO MERCEDES-BENZ OF-1418 - MARCOPOLO IDEALE			
QUILÔMETRO/MÊS 5.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	1.455,67	0,2911	10,3
REMUNERAÇÃO CAPITAL	1.961,83	0,3924	13,9
LICENCIAMENTO	398,79	0,0798	2,8
SEGUROS	701,89	0,1404	5,0
SALÁRIO MOTORISTA	3.175,29	0,6351	22,5
SUB-TOTAL CF	7.693,47	1,5387	54,5
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.537,00	0,3074	10,9
PNEUS	630,50	0,1261	4,5
COMBUSTÍVEL	3.679,50	0,7359	26,1
LUBRICANTE MOTOR	48,50	0,0097	0,3
LUBRICANTE CÂMBIO	17,00	0,0034	0,1
LAVAGEM	500,00	0,1000	3,5
SUB-TOTAL CV	6.412,50	1,2825	45,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	14.105,97	2,8212	100,0

VEÍCULO RODOVIÁRIO SCANIA K 380 - MARCOPOLO PARADISO 1550			
QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	3.429,52	0,3430	11,4
REMUNERAÇÃO CAPITAL	4.560,14	0,4560	15,2
LICENCIAMENTO	811,94	0,0812	2,7
SEGUROS	1.450,22	0,1450	4,8
SALÁRIO MOTORISTA	3.175,29	0,3175	10,6
SUB-TOTAL CF	13.427,11	1,3427	44,7
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	6.718,00	0,6718	22,4
PNEUS	797,00	0,0797	2,7
COMBUSTÍVEL	7.948,00	0,7948	26,5
LUBRICANTE MOTOR	97,00	0,0097	0,3
LUBRICANTE CÂMBIO	26,00	0,0026	0,1
LAVAGEM	1.000,00	0,1000	3,3
SUB-TOTAL CV	16.586,00	1,6586	55,3
CUSTO TOTAL NO MÊS	30.013,11	3,0013	100,0

VEÍCULO URBANO MERCEDES-BENZ OF-1418 - MARCOPOLO TORINO			
QUILÔMETRO/MÊS 5.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	1.855,12	0,3710	11,0
REMUNERAÇÃO CAPITAL	2.021,92	0,4044	12,0
LICENCIAMENTO	404,69	0,0809	2,4
SEGUROS	874,10	0,1748	5,2
SALÁRIO MOTORISTA	4.988,86	0,9978	29,6
SUB-TOTAL CF	10.144,69	2,0289	33,8
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.563,50	0,3127	9,3
PNEUS	631,00	0,1262	3,7
COMBUSTÍVEL	3.974,00	0,7948	23,6
LUBRICANTE MOTOR	48,50	0,0097	0,3
LUBRICANTE CÂMBIO	13,00	0,0026	0,1
LAVAGEM	500,00	0,1000	3,0
SUB-TOTAL CV	6.730,00	1,3460	22,4
CUSTO TOTAL NO MÊS	16.874,69	3,3749	112,4

Estratégia de marketing aumenta vendas da nova Sprinter

Mercedes-Benz desenvolve ação para dobrar participação de sua linha de comerciais leves nas principais praças do País

■ WAGNER OLIVEIRA



O market share da van Sprinter passou de 22% no ano passado para 27% em 2013

A nova linha Sprinter, lançada no ano passado com a introdução da tecnologia Euro 5, está causando resultados significativos para a Mercedes-Benz na linha de comerciais leves ao colocar a empresa na ponta do mercado. A montadora conseguiu ampliar o market share ao lançar mão de uma estratégia muito bem focada em produto, equipe, pontos de vendas e pós-vendas.

De acordo com Adriana Taqueti, gerente sênior de vendas e marketing para vans da Mercedes-Benz do Brasil, nos primeiros cinco meses de 2013 houve aumento superior a 7% no resultado. A participação da montadora saltou de 15% em todo o ano passado para mais de 22% no acumulado até maio. Em 2011, a participação de mercado da Sprinter era de menos de 12%. Em termos de volume, foram emplacadas 3.830 unidades neste período de 2013, entre vans, furgões e chassis – 42% a mais que o mesmo período em 2012.

O segmento de passageiros também acompanha o movimento de aumento de vendas, mas passou a ser menos representativo no mix. A explicação é que o aumento da restrição a caminhões nas grandes cidades brasileiras abriu espaço para o crescimento dos produtos voltados para carga.

Segundo a Mercedes-Benz, o segmento de carga representa atualmente 64% das vendas, ficando o restante para passageiros. No ano passado, as vans tinham 60% de participação na linha Sprinter.

Há exatamente um ano, a Mercedes-Benz abriu seu primeiro Van Center em São Paulo – um novo conceito de loja totalmente exclusivo para linha Sprinter. Com apoio do concessionário De Nigris, o ponto escolhido está na avenida Bandeirantes, próximo ao aeroporto de Congonhas, um ponto nevrálgico da capital paulista, com a passagem de mais de 600 mil veículos por dia.

A revenda foi concebida com o foco total em veículos comerciais da linha Sprinter, com equipes de vendas, pós-vendas e manutenção exclusivamente dedicadas. Um ano depois, já são seis Van Center – outros três no Rio e dois em Belo Horizonte. Haverá abertura de novos pontos em São Paulo e Curitiba. Para ter um Van Center, a região precisa ter potencial de mercado de 1.000 veículos comerciais ao ano.

Segundo Dimitris Psillakis, diretor de vendas e marketing de automóveis e vans e de desenvolvimento de rede da Mercedes-Benz do Brasil, o volume de vendas aumentou em praças onde Van Center foi instalado. No Rio de Janeiro, nos primeiros cinco meses do ano, o crescimento foi de 61% em relação ao mesmo período de 2012. Em São Paulo, esse índice foi de 29% e em Belo Horizonte, de 13%. De acordo com Dimitris, o mercado de large vans triplicou nos últimos dez anos, e registra uma média de 30% de crescimento nos últimos dois anos.

O avanço da Mercedes-Benz em comerciais leves reflete-se em todos os nichos de comerciais leves. O market share da van Sprinter passou de 22% no ano passado para 27% em 2013.

Segundo Adriana Taqueti, entre os compradores de Sprinter, 20% são frotistas e 80% pequenos autônomos – que têm de um até três veículos comerciais.

Atualmente, os seis Van Center respondem por 20% das vendas da linha Sprinter, que é vendida em toda as 195 concessionárias da Mercedes-Benz espalhadas pelo território nacional. ■

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

Na Rede de Concessionárias ZF
você encontra a qualidade ZF.

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



*Consulte aplicações.

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



TRANSPÚBLICO



VISITE-NOS
NA TRANSPÚBLICO:
ESTANDE J 11A



MARCOPOLO IDEALE 770
M. BENZ OF-1418 2006 E 2007
44 E 48 LUGARES



BUSSCAR PANORÂMICO DD
M. BENZ O-500 RSD ANO 2008
40 + 06 LUGARES / COMPLETO



BUSSCAR EL BUSS 320
MERCEDES BENZ OF-1418 2008
48 LUGARES RODOVIÁRIOS

QUALITY BUS

O MELHOR
CAMINHO
PARA
SE FAZER
UM BOM
NEGÓCIO



MARCOPOLO TORINO
MERCEDES BENZ OF-1418 2009



COMIL CAMPIONE 3.45
SCANIA K-94 ANO 2005 48 LUGARES



SCANIA G 470 6X4
BUG PESADO, OVERDRIVE
SUSPENSÃO A AR, ANO 2009



MARCOPOLO GVI 1200
SCANIA K-94 ANO 2005, 2006 E 2007
38, 42 E 46 LUGARES

TEMOS MAIS MODELOS, CONSULTE-NOS.



Avenida Dom Jaime de Barros Camara, nº 300
São Bernardo do Campo - CEP 09895-400
Bairro Jardim Planalto - São Paulo

Tel: 11• 4355-1599 - 11• 4355-1506
Fax: 11• 4355-1507
qualitybus@qualitybus.com.br
visite nosso site: www.qualitybus.com.br