



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

ENTREVISTA: Jilmar Tatto determina foco no passageiro



TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

OTM Ano 22 - N° 106 - R\$ 18,00
www.otmeditora.com.br

VOLARE ESTREIA VERSÃO PARA 36 PASSAGEIROS



Renault deixa Master
mais bonita e dinâmica

Para NTU, BRT elevará
status do transporte

Com a BMB, MAN atende
a todos os pedidos especiais

Vendas da Volvo
cresceram 25% em 2012


São Paulo amplia capacidade
com superarticulados

Falta de crédito prejudica,
mas não afasta vans asiáticas

Agende-se
3, 4 e 5
julho



Maiores & Melhores 2013



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

Na Rede de Concessionárias ZF
você encontra a qualidade ZF.

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

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

*Consulte aplicações.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Transmissões para veículos e tecnologia de chassis



Uma nova era para o ônibus

Uma nova alternativa de transporte estrutural em que o ônibus ganha um papel ainda mais central começa a se consolidar em 2013.

Ao longo do ano, novos sistemas de BRT serão inaugurados, principalmente, nas cidades que serão sede da Copa das Confederações.

Até a Copa do Mundo (2014), estão previstos 250 quilômetros de novas linhas de BRT em Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Fortaleza, Recife, Rio de Janeiro, e Porto Alegre. Até 2016, o total será de 1.272 quilômetros, com 442 estações e 60 terminais de última geração.

O setor de ônibus também está confiante nos resultados positivos da Lei da Mobilidade, que obriga os municípios acima de 20 mil habitantes a elaborar seus planos de mobilidade urbana com o predomínio do transporte coletivo sobre o individual.

Projetos do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) em andamento têm recursos de R\$ 51 bilhões para serem aplicados em mobilidade urbana. Várias obras e programas já estão em andamento.

Para o diretor da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), Marcos Bicalho, a retomada de investimentos governamentais na infraestrutura urbana dá impulso e ânimo ao setor.

Após 20 anos ausente em serviços relacionados ao ônibus, o governo federal volta a dar uma merecida importância a um tipo de transporte que ainda tem muito a contribuir contra o caos urbanos que toma conta das grandes e médias cidades brasileiras.

Com o setor motivado e serviços de qualidade, quem mais ganha é a população. Ônibus novos e pontuais em corredores modernos vão tirar carros das ruas. O ar melhora, o passageiro fica contente, a economia flui.

É disso que precisamos.

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti,
Renata Passos, 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

12.000 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.revistatechimbus.com.br
otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



SUMÁRIO

LANÇAMENTO

Linha 2013 de ônibus Volare ganha uma versão inédita com modelo para 36 passageiros, uma vantagem competitiva 6

NOVA GERAÇÃO

Totalmente renovada, a Renault Master tem a missão de ampliar o market share da montadora francesa entre utilizadores 10

ENTREVISTA

Secretário municipal de Transportes de São Paulo, Jilmar Tatto, diz que sua missão é atrair novos passageiros ao oferecer serviços de qualidade no transporte coletivo 14

CHASSI

Volvo amplia em 25% as vendas de ônibus no Brasil, país que representa 62% do seu faturamento na América Latina 18

UITP

A Associação Internacional de Transporte Público vai se reunir em maio em Genebra para discutir ações em prol da ampliação do transporte coletivo urbano 22

SUPERARTICULADOS

VIP-Viação Itaim Paulista começa a operar em São Paulo os primeiros 30 ônibus Millennium BRT Caio Induscar com chassis O 500 UDA da Mercedes-Benz 24

MOLD CENTER

Em parceria com a BMB, a MAN produz chassis de ônibus adaptados para atender a diversos segmentos, entre eles o escolar e o militar 28

ENCARROÇADORAS

Marcopolo reforça estratégia de internacionalização ao comprar a canadense New Flyer, que também opera no mercado dos Estados Unidos 30

RODOVIÁRIO

Comil espera comercializar 300 unidades do Campione Double Decker no mercado nacional neste ano 32

MOBILIDADE

Marcos Bicalho, diretor da NTU, diz que o transporte coletivo dará salto de qualidade com a introdução de BRT 34

MOTORES

Com a retomada do mercado, a fabricante MWM Internacional projeta aumento de 20% na produção em 2013 38

COMPONENTES

Transmissões ZF-Ecolife equipam frotas urbanas, como na Turquia, onde a caixa automática de seis velocidades será usada em 1.208 ônibus 40

PRODUÇÃO

Legislação de emissões é um dos fatores que vai fazer a Cummins ampliar a produção, que deve atingir 70 mil motores neste ano 42

FORMAÇÃO

Scania entrega ônibus modelo K 310 para a Fabet iniciar formação de motoristas de transporte de passageiros 44

VANS ASIÁTICAS

Com novas marcas no mercado, vans asiáticas continuam apostando no mercado nacional, apesar da dificuldade de crédito 46

CORPORATIVO

Master's Transportes investe em novas filiais e na ampliação da frota para fortalecer sua atuação no mercado nacional e internacional 50

FRETAMENTO

Ônibus Double Decker é o diferencial de atendimento da Expressa na região Sudeste, onde há demanda para este tipo de veículo 52

AUTOPEÇAS

Além da liderança no mercado nacional, compra da Nytron dará à Dayco a possibilidade de expansão na América do Sul 54

AR-CONDICIONADO

A Denso do Brasil prevê ampliar vendas de aparelhos de ar-condicionado para BRTs após fornecer equipamentos para os ônibus da Auto Viação Jabur do Transoeste 58

BILHETAGEM

Depois de comercializar o sistema de bilhetagem de tarifa seccionada para a Pássaro Marron, a Transdata Smart implanta equipamentos nos ônibus da Expresso Litorânea 62

SÃO PAULO

A concessionária Pra SP deu início à instalação dos novos pontos de ônibus na capital. Até o final do ano, outros 1.400 abrigos deverão ser substituídos por modelos hi-tech 70

EMPREENDEDORISMO

Nascida em 2010, a Bus Party organiza eventos sociais em ônibus e pretende se tornar uma franquia neste ano 71

MERCADO

Segundo a Anfavea, produção de chassis de ônibus cresceu 79% no primeiro bimestre, mas as vendas recuaram no período 74

SEÇÕES




Mão de obra especializada, agilidade na reposição e o mais importante: **onde você estiver.**



Reduza a velocidade, preserve a vida.

Satisfação antes e depois da compra.

Soluções Ideais, na medida certa para seu negócio, quando você mais precisar.

- **65 credenciadas**, disponibilizando peças e serviços; 
- **20 unidades móveis** para atendimento; 
- **20 técnicos em campo** treinados diretamente pela fábrica. 



COMIL ASSIST 

0800 643 0534

Cada vez mais perto de você.

Ônibus na medida certa.

COMIL



Linha 2013 de ônibus Volare tem modelo com mais assentos

A novidade da nova família de veículos está no modelo WL que oferece capacidade de até 36 passageiros, a maior do segmento

■ SONIA MORAES

A Volare, divisão de negócios da Marcopolo que produz miniônibus, inova na sua linha de veículos 2013, composta pelos modelos W6, W7 e WL, e passa a oferecer ao mercado um ônibus com capacidade de um modelo grande e com a mobilidade de um pequeno.

Esta novidade a empresa introduziu na versão WL com capacidade para 36 passageiros – o único da categoria com esta dimensão – e foca as suas estratégias no

segmento de fretamento e turismo, o qual espera ter o maior crescimento neste ano. “Estamos mudando o conceito de aplicação do produto pelo número de passageiros e não pelo peso bruto total (PBT) para tornar a escolha do cliente mais fácil e a utilização do veículo mais racional”, explica Milton Susin, diretor da Volare.

Além do maior número de assentos, o modelo WL tem bagageiro especial com 4.000 litros de capacidade e grande porta

traseira com abertura até a base da carroceria, o que facilita o carregamento.

O WL chega ao mercado com novo desenho na parte traseira e lanternas com iluminação full led, e o salão de passageiros em dois níveis de altura melhora a visibilidade para quem viaja nas últimas poltronas e amplia o conforto aos passageiros.

Os modelos W6 e W7, substitutos das versões V6 e V8, receberam modificações

para que seja possível atender às novas legislações referentes à sustentabilidade. Os veículos estão mais largos que a antiga versão, o que ampliou o conforto interno e a segurança para os passageiros. Todos os modelos possuem novas entradas de ar no painel dianteiro produzido em plástico de engenharia, novo volante, salão de passageiros com acréscimo de quatro poltronas, painel de instrumentos com computador de bordo integrado e amplo bagageiro com 20% a mais de capacidade. “A linha 2013 mudou porque as normas de sua criação não são mais usadas no Brasil”, explica Roberto Poloni, gerente de engenharia da Volare. Os dois modelos estão disponíveis para aplicação escolar, urbano, fretamento e executivo.

Na concepção da nova linha, os engenheiros da Volare desenvolveram os modelos “de dentro para fora”. Com isso, criaram um novo padrão de largura total – 2.360 mm – que permite configurar o salão de passageiros com poltronas duplas dos dois lados.

“Cada modelo foi minuciosamente projetado para atender às necessidades do mercado da forma mais racional, proporcionando o máximo aproveitamento do espaço, respeitando as normas e o conforto ao passageiro. Nosso negócio é transportar pessoas e a nossa engenharia trabalha

Os modelos W6 e W7 contam com quatro poltronas a mais



EMPRESA INAUGURA NOVO CENTRO DE OPERAÇÕES

Durante o lançamento da sua linha 2013 a Volare inaugurou em São Paulo o seu primeiro Centro de Operações fora de Caxias do Sul (RS).

Instalado em uma área de 8 mil metros quadrados na Via Anchieta, no bairro Sacomã, com investimentos de R\$ 3 milhões, o novo centro de operações vai funcionar como um laboratório de novos projetos, reunindo concessionária modelo, um centro de treinamento e formação de profissionais para a rede de concessionários, escritório corporativo de vendas e um centro de distribuição de peças para o mercado de reposição de 2 mil metros quadrados, o dobro do espaço do anterior (localizado em Guarulhos, na Grande São Paulo) e capacidade para um número maior de componentes. “A nossa meta é que, ainda no primeiro semestre deste ano, o centro de peças seja responsável pela distribuição de cerca de 80% dos componentes que abastecem os pontos de venda Volare”, afirma Rodrigo Bisi, coordenador de estratégia da Volare e responsável pela implementação do projeto.

A intenção de criar um centro de operações surgiu há um ano e meio. “A ideia era construir esta unidade em Caxias do Sul, mas escolhemos a cidade de São Paulo pela facilidade logística”, explica Bisi.

O objetivo deste centro de operações é atender a região metropolitana de São Paulo, onde a empresa tem o menor índice de participação, de 25%. “Vamos padronizar os processos e orientar as vendas”, afirma Bisi. O executivo explica que a empresa está

trabalhando em parceria com os concessionários da região para ampliar a qualidade do atendimento da rede Volare.

Em todo o Brasil a Volare mantém 92 concessionários e a meta, segundo Bisi, é aumentar para 110 o número de vendas até o final deste ano.

A estimativa de Bisi para o mercado brasileiro é bastante positiva. “2013 está muito melhor que 2012. A partir deste ano, com a adaptação dos motores Euro 5, projetamos uma recuperação interessante”.

Em 2012 a Volare vendeu 5.200 veículos - 4.600 unidades no Brasil e 503 no exterior. Como ainda tinha cerca de 650 veículos Euro 3 em estoque, a produção totalizou 4.700 unidades no ano passado.

Para 2013 a meta da empresa é vender 5.300 veículos, sendo 4.700 no Brasil e o restante no mercado externo.

No mercado brasileiro, onde tem 55% de market share, a Volare aposta no maior crescimento no segmento de fretamento e turismo. Segundo Mateus Ritzel, gerente comercial da Volare, o setor de fretamento cresce para atender a questão da mobilidade urbana. “Com a deficiência no transporte urbano e como as empresas estão cada vez mais longe dos grandes centros a procura pelo serviço de fretamento tem crescido para atender os seus funcionários”, comenta Ritzel.

O gerente da Volare comenta que o setor de fretamento crescerá também impulsionado pelas obras de infraestrutura, como apoio para o transporte dos trabalhadores até o local das obras. “Já o setor de turismo, que cresce de maneira independente, terá um incremento com a Copa do Mundo, mas não depende exclusivamente de eventos para deslanchar no País.”



Salão de passageiros tem dois níveis e ganhou mais quatro poltrona

a partir deste foco”, afirma Poloni.

O gerente da Volare explica que todos os modelos possuem novas entradas de ar no painel dianteiro, produzido em plástico de engenharia, novo volante, salão de passageiros com acréscimo de quatro poltronas, cluster (painel de instrumentos) com design dinâmico e inovador

com computador de bordo integrado e amplo bagageiro com aumento de 20% na sua capacidade.

No porta-malas, os veículos apresentam um novo conceito de revestimento em plástico, em substituição ao anterior, de alumínio. A mudança propicia redução de peso, maior resistência e



Nova linha oferece mais itens de conforto

proteção às bagagens, além de o plástico funcionar como isolante termoacústico, com redução do nível de ruído no salão de passageiros.

No seu portfólio de produtos a Volare conta com sete diferentes modelos – V5, W6, W7, W8, W9, DW9 e WL – em cinco versões (executivo, fretamento, limusine, urbano e escolar) para o transporte de 15 a 36 pessoas. A versão básica do modelo W6 custa a partir de R\$ 150 mil, enquanto o modelo top sai por R\$ 280 mil.

O DW9 é basicamente o mesmo veículo na versão W9. A grande mudança deste modelo está no seu chassi totalmente redesenhado, atendendo às especificações da Volare. “Antes era um veículo com DNA Mercedes-Benz, agora tem o DNA da Volare”, afirma Poloni.

A versão DW9 é equipada com motor Mercedes-Benz OM 9243 LA V/21 Euro 5 e a versão W9 utiliza motor MWM International MaxxForce de 4.8 litros Euro 5.

Em 2012 a Volare produziu 4.667 veículos Euro 5 e comercializou 3.406 unidades.



Na nova linha, os veículos estão mais largos que as versões anteriores



Campione
Veículos

Boletim de
Ofertas



Trade



Mascarello Gran Flex
VW 15.190 - 08/09
44 Lugares Banco Soft



Mascarello GranMini
VW 5.140 - 10/12
16 ou 20 Lugares Banco Soft



Caio Giro
VW 17.230 - 08/08
45 Lugares Banco Soft
+ Ar Condicionado



Micro Comil Piá
VW 9.150 - 08/09
28 Lugares Banco Soft



Caio Giro 3200
VW 17.230 - 07/08
48 Lugares Banco Soft



Mascarello Gran Flex
VW 15.190 - 07/08
46 Lugares Banco Soft



Mascarello Gran Flex
VW 17.230 - 08/08
48 Lugares Banco Soft

 facebook.com/campioneveiculos
 twitter.com/campioneveiculo
 orkut.com.br/campioneveiculos

Consulte-nos
12 2125.8500 | 12 7898.8481 | ID 1113*384
Rua Batista Sansoni, 501 - Quiririm | Taubaté - SP
www.campioneveiculos.com.br

Com cara de gorila, novo Master destaca força

Nova geração do utilitário da Renault chega para manter crescimento da marca no segmento de vans, furgões e chassi-cabine

■ WAGNER OLIVEIRA

O novo motor de 2.3 litros que estreia na linha 2014 tem mais potência e torque



Os faróis são bem alongados e a grande grade frontal, com três filetes cromados, passa a impressão de robustez. Não é à toa que a frente da nova geração do Renault Master foi inspirada nas feições de um gorila. Para um veículo voltado ao trabalho, vincular um utilitário à força de um grande primata é uma boa sacada, tanto de estilo quanto de marketing.

A nova geração do Renault Master chega para fortalecer o impulso na linha de utilitários da marca francesa, que vem alcançando nos últimos anos impressionante desempenho no mercado brasileiro — só no ano passado as vendas da montadora aumentaram 25% em relação ao ano anterior.

Além do design frontal mais atraente, o Renault Master remodelou o interior para o deixar ainda mais confortável — requisito muito importante para o segmento de vans. A dirigibilidade também é agradável,

com um motor bem ajustado. Com a renovação, a marca busca oferecer ao consumidor — tanto varejista quanto o frotista — uma relação custo-benefício que garanta rentabilidade ao negócio.

Para mostrar a força do novo produto, a montadora francesa reuniu a imprensa nacional para apresentar sua fábrica ampliada em São José dos Pinhais (região metropolitana de Curitiba), onde também é fabricada a Master. Um investimento superior a R\$ 1 bilhão capacita a montadora para atender ao crescimento de vendas da marca no Brasil, tanto em carros de passeio quanto em veículos comerciais.

“O segmento de veículos comerciais está ganhando importância cada vez maior dentro da estratégia de crescimento da Renault no País. O resultado reflete-se nos números positivos obtidos pela marca ao longo de 2012, que mostram ganhos

de participação e de volume. Crescemos 24,5% com nossos utilitários em relação a 2011 e também ampliamos a estrutura para atendimento aos frotistas e a motoristas profissionais”, disse Olivier Murguet, presidente da Renault do Brasil.

O novo Master chega em quatro versões de carroceria (minibus, furgão, chassi-cabine e vitré) e em várias opções diferentes em relação ao comprimento e a altura do teto do veículo, totalizando mais de 70 configurações para atender desde pequenos comerciantes a grandes corporações e empresas públicas, incluindo nichos específicos de mercado.

Com 40% das vendas do Master no segmento de vans, a nova geração tem um papel muito importante nos planos da empresa. Com a dificuldade de transporte nas grandes cidades, a aposta dos executivos da montadora é de continuar ampliando a fatia de mercado, principalmente em nichos como o transporte escolar, fretamento e executivo.

O novo turbodiesel 2.3 litros de quatro cilindros que estreia na linha 2014 é 15 cavalos mais potente e gera 2,04 kgfm a mais de torque. A máquina desenvolve 130 cavalos (3.500 rpm) e esbanja força, com 31,6 kgfm (1.500 rpm). Assim, mesmo com a lotação máxima, o Novo Master apresenta desempenho satisfatório, com arrancadas rápidas e retomadas seguras. Equivale dizer mais facilidade nas ultrapassagens.

Para fisgar o segmento comercial, a montadora apresenta o Renault Pro+, um inédito sistema de atendimento dirigido a



**A capacidade do
bagageiro do Master
Minibus varia de
1.000 a 1.700 litros**

frotistas, prestadores de serviços que utilizam o veículo como ferramenta de trabalho. Executado em parceria com concessionárias e destinado a pequenas, médias e grandes empresas, o Renault Pro+ abrange uma série de serviços, que facilitam o atendimento aos proprietários de veículos comerciais da marca. A diferenciação acontece desde a comercialização ao pós-venda.

Seguindo o padrão europeu, a linha do novo Master, já na modelagem 2014, tem um design que visa dar um ar de carro de passeio a um veículo comercial leve. Totalmente novo, o design da van da Renault resulta na imagem de um veículo bastante atualizado.

O conjunto mecânico do novo Master foi pensado para oferecer o menor custo de manutenção da categoria. No motor, a corrente de distribuição foi concebida para durar toda a vida útil do veículo – o modelo anterior usava correia de distribuição, mas era necessária a substituição a cada 60.000 km ou quatro anos. O mesmo ocorre com o líquido de arrefecimento, que passa a resistir 160.000 km (ou seis anos), ante os 120.000 km (quatro anos) do antigo modelo.

O intervalo de revisões da linha Master foi ampliado de 15.000 km para 20.000 km e o utilitário tem uma novidade inédita: o sistema OCS (Oil Control System), que detecta o uso severo do veículo, indicando que uma revisão deve ser antecipada.

O OCS interpreta como severo o uso do Master abaixo de 30 km/h em mais de 50% do tempo e o uso em marcha lenta por mais de 50% do tempo, situações comuns em engarrafamentos nos grandes centros urbanos e nos trajetos curtos. O dispositivo funciona por meio de um alerta luminoso – que não pode ser desligado – no painel, no mesmo local do marcador de quilometragem. Quando a luz se acende, após terem sido detectadas as condições severas de uso do veículo, o proprietário deve levar o Master para uma concessionária até uma semana após o aviso.

Outra inovação é o GSI (Gear Shift Indicator) que informa através de setas luminosas no painel do veículo, quando o condutor deve reduzir ou aumentar a marcha, com o intuito de auxiliar na economia de combustível. Usado corretamente pode proporcionar uma redução de até 5% no consumo, além de proteger o desgaste prematuro do motor. O painel do Master foi totalmente renovado.

A cabine do novo Master foi pensada para quem passa muitas horas ao volante, por isso a prioridade para o conforto. Encontrar uma boa posição de dirigir é fácil, graças aos ajustes da coluna de direção (altura) e do banco (altura e inclinação de encosto e assento). A alavanca de câmbio, no painel, está próxima do condutor, o que dá mais conforto e libera mais espaço para circulação na cabine.

Os passageiros que viajarem nas versões Minibus Executive ou VIP também sentirão dose extra de conforto. Reposicionados, os bancos guardam maior distância uns dos outros e têm ajuste de inclinação do encosto que chega a 29 graus, 12 graus a mais que no Master anterior. Um corredor central com piso antiderrapante garante acesso mais fácil à última fileira.

Todas as versões ficaram maiores. Com 5,05 m de comprimento, a versão L1H1 (chassi curto e teto baixo), por exemplo, ficou 16 cm mais comprida. A versão L2H2 (chassi médio e teto alto) ganhou 15 cm e está com 5,55 m. Já a L3H2 (chassi longo e teto alto) passa a medir 6,20 m, com um acréscimo de 30 cm.

O bagageiro do novo Master Minibus tem de 1.000 a 1.700 litros de capacidade (conforme a versão) – o maior bagageiro da categoria. Este amplo espaço foi obtido com a remoção do estepe, que agora está do lado de fora do veículo, logo abaixo das portas traseiras.

Airbags e freios a disco nas quatro rodas, com sistema ABS agora são itens de série em todas as versões. O novo Master apresenta mais eficiência nas frenagens. Em testes feitos pela Renault, a 100 km/h, o modelo precisa de 44 m para parar, ganhando quatro metros de vantagem sobre seu antecessor. Outro item de segurança, opcional, é o travamento automático das portas quando o veículo atinge 6 km/h. ■

A VANG DA TECN

Faça revisões em seu veículo regularmente



IRIZAR *i6*

UARDA OLOGIA



www.irizar.com.br

Esforço para priorizar o transporte coletivo

■ AMARILIS BERTACHINI

Os desafios da nova administração da Secretaria Municipal de Transportes de São Paulo incluem uma herança importante: a licitação de 68,5 quilômetros de corredores de ônibus que são apenas o início de um projeto que prevê a construção de 150 quilômetros de corredores na cidade de São Paulo até o final de 2016.

À frente da maior rede municipal de transporte de passageiros do País, o secretário Jilmar Tatto já deixou claro que vai priorizar o transporte coletivo para melhorar a mobilidade urbana e orientou sua equipe a se esforçar para que isso aconteça. Além dos corredores, sua atenção volta-se para melhorias nos sistemas de metrô e

trem. “A cidade tem falta de mobilidade e temos que fazer a nossa parte”, declarou.

Paranaense, nascido em Corbélia, e vindo de uma grande família – é o último de um total de dez irmãos –, Jilmar Tatto assumiu, aos 47 anos, a Secretaria de Transportes pela segunda vez. Da primeira, ele ocupou o cargo em 2002 e permaneceu até 2004, quando foi nomeado interinamente para a Secretaria de Governo, na gestão da então prefeita Marta Suplicy. Dos trabalhos daquela época ele diz ter assimilado um aprendizado intenso sobre a cidade e seu funcionamento e de como isso intensificou sua visão de que o poder público precisa atender com eficiência às

demandas da população.

Uma de suas apostas para aumentar a funcionalidade do sistema de transporte de passageiros é a opção pelas sociedades de propósito específico (SPE), em lugar dos consórcios, na operação do sistema estrutural das linhas municipais. Ele acredita que essa mudança vai melhorar o sistema de transporte ao fazer com que os operadores unam-se com o propósito de trabalhar de forma conjunta e vai facilitar o relacionamento da secretaria com um único interlocutor por região. Além disso, ele promete renovar o sistema de semáforos da cidade e planeja integrar a bicicleta com o transporte público, através do bilhete único.

Technibus – *Quais são seus principais desafios frente à Secretaria de Transportes e que ações são prioritárias?*

Jilmar Tatto – A população da cidade de São Paulo, o usuário de transporte por ônibus, vai notar que o transporte público será, efetivamente, tratado como tal. Esta é e será nossa prioridade. Deparamo-nos com a necessidade de provocar uma profunda reestruturação. O principal desafio é melhorar a mobilidade urbana na cidade de São Paulo. Isto significa investir em corredores de ônibus. Há um compromisso do prefeito Fernando Haddad de construir 150 quilômetros de corredores modernos, com faixas exclusivas à esquerda; aterramento de fiação e melhoramento de calçadas com alta tecnologia. Inclusive, com a construção de ciclovias. Além disso, nós implantaremos o Bilhete Único Mensal/

Semanal/Diário. Reestruturaremos todo o sistema semaforico na cidade de São Paulo e faremos a concessão do sistema de transporte estrutural e local. Também precisamos integrar a bicicleta com o transporte público, através do bilhete único.

Technibus – *Como vai funcionar o bilhete único mensal, que foi uma das principais promessas de campanha do novo prefeito Fernando Haddad?*

Jilmar Tatto – Em abril iniciaremos o cadastramento dos passageiros que desejam ter esse serviço. Fundamentalmente, o bilhete terá validade de um mês e o usuário poderá viajar, neste período, quantas vezes quiser, por R\$ 140,00. Inauguramos o bilhete único há nove anos e, agora, sentimos a necessidade de ampliar sua abrangência, fazer dele um instrumento

para facilitar a vida da população. A implementação ocorrerá durante este ano e adiante que não haverá mudanças nos demais modelos de bilhete único (comum, vale-transporte e estudante).

Technibus – *Que medidas positivas herdou da antiga administração e às quais pretende dar continuidade?*

Jilmar Tatto – Uma herança importante é a licitação de 68,5 quilômetros de corredores de ônibus. Serão os primeiros que iniciaremos a construção. O planejamento da prefeitura é construir 150 quilômetros de corredores na cidade de São Paulo até o final de 2016. Claro que não temos a intenção de oferecer esta opção como uma substituição ao nosso foco principal, o ônibus, mas reforçando um meio alternativo.

Technibus – *Em que fase está essa licitação que foi lançada no último semestre de 2012 e quais serão os próximos passos?*

Jilmar Tatto – A licitação é para os empreendimentos do Programa de Mobilidade Urbana - Corredores e Terminais de Ônibus. Para esses empreendimentos, serão recebidos os envelopes das empresas pré-qualificadas e, após a análise das propostas comerciais, decidida a vencedora do certame. Assinado o contrato, teremos 36 meses para término dos trabalhos.

Technibus – *Qual será a estratégia para aumentar a velocidade média dos ônibus nos corredores?*

Jilmar Tatto – Algumas medidas estão sendo estudadas e deverão ser implementadas. Há a faixa exclusiva segregada, impossível de ser invadida por outros veículos; faixa exclusiva adicional para ultrapassagem nas paradas, permitindo a operação de ônibus expressos. Integração, planejamento da CET (Companhia de Engenharia de Tráfego) monitorando os corredores e priorizando o transporte público. Outro mecanismo é a utilização do passageiro embarcado, ou seja, ele não pagará a passagem no coletivo, mas na entrada do ponto de parada. Até neste momento, a agilidade deverá ser maior, já que estamos considerando a possibilidade de utilização de cartões bancários, por meio de convênios a serem realizados, para a efetivação da cobrança. Também estamos avaliando a funcionalidade de linhas para evitar que se sobreponham a outras e a utilização de faixas de ultrapassagem, onde couber. Outro ponto



Jilmar Tatto, secretário municipal de Transportes de São Paulo

fundamental é a utilização de ônibus adequados aos corredores que existem e aos que serão construídos. Isto se aplica tanto ao seu tamanho quanto à tecnologia de monitoramento com a utilização, por exemplo, de sistemas baseados no modelo do GPS.

Technibus – *Entre os novos projetos em desenvolvimento para a cidade existe algum que possa realmente ser chamado de BRT (Bus Rapid Transit)?*

Jilmar Tatto – Todos os novos corredores terão aplicação do conceito do BRT. Inclusive nos já existentes, quando couber, haverá intervenções para agilizar a operação. O modelo BRT é o mesmo de outras cidades, como Curitiba. É um corredor que

prevê uma faixa segregada para o ônibus, preferencialmente junto ao canteiro central, utiliza ônibus modernos e de grande porte e possui estações de parada que são muito mais que pontos. São estações fechadas que só trarão benefícios aos usuários. Já existe um corredor semelhante a esse novo, o do Expresso Tiradentes. Entre os 68,5 quilômetros de corredores que estão em processo de licitação estão os da Radial Leste, Itaquera, Berrini, Capão Redondo, Santo Amaro e Aricanduva. Atualmente, há 130 quilômetros de corredores na capital. Também está sendo considerado por nós o conceito do estímulo ao uso da bicicleta, não só como forma de lazer, mas de transporte.

Technibus – *Que outros projetos a secretaria está desenvolvendo?*

Jilmar Tatto – Há os terminais de ônibus em licitação, como os de Itaquera, Perus, Parelheiros e Jardim Angela. Outros corredores estão em estudo como os das avenidas Celso Garcia, Corifeu de Azevedo Marques/Vital Brasil e Eliseu de Almeida. Especialmente os corredores das avenidas dos Bandeirantes, Salim Farah Maluf e 23 de Maio, anunciados no início de fevereiro, estão nesse grupo de intervenções que, no momento, estão em fase de estudos. As vias que deverão compor os corredores Bandeirantes, Salim Farah Maluf e 23 de Maio são o corredor Perimetral Salim Farah Maluf, com oito quilômetros, composto basicamente pela avenida Salim Farah Maluf, desde a Via Dutra, e a avenida Luiz Inácio de Anhaia Melo, até o Terminal Vila Prudente. Há o corredor Perimetral Vila Prudente – Pinheiros, com 16 quilômetros, que tem como trajeto preliminar o

Terminal Vila Prudente, avenidas Luiz Inácio de Anhaia Melo, das Juntas Provisórias, Tancredo Neves, complexo viário Maria Maluf e avenida dos Bandeirantes. Por fim, temos o corredor 23 de Maio, com extensão estimada de 20 quilômetros, formado pela própria 23 de Maio, Ruben Berta, Moreira Guimarães, Washington Luiz, Interlagos e Teotônio Vilela.

Technibus – *O senhor terá o encargo de revisar os contratos de concessão do transporte público, que vencem em 13 de julho de 2013. Que modificações serão feitas em relação ao modelo atual?*

Jilmar Tatto – O processo já foi iniciado. No começo de fevereiro realizamos duas audiências públicas, uma para o modelo de concessão, outra para o de permissão, em que apresentamos as diretrizes dos editais. A abertura do processo deverá ocorrer no final de fevereiro e a previsão de término é para meados deste ano. O complexo tem como conceito a intensificação da proposta de, efetivamente, fazer com que as vias estruturais funcionem como tal. Elas serão os grandes eixos que ligarão os centros das grandes regiões da cidade, inclusive com o centro. Da mesma forma, os corredores locais atuais e os futuros terão a função de receber toda a demanda regional e fazer com que a alimentação do sistema seja eficiente. Saliento que trabalhamos com a determinação de termos não somente uma frota, mas um serviço equipado com o que existe de mais moderno em tecnologia de transportes, tanto para os componentes que equipam os coletivos quanto para o próprio sistema. E também ficou claro a todos os atuais concessionários e permissionários, e interessados em geral, que a Secretaria Municipal de Transportes, por intermédio da São Paulo Transporte, é quem determina como e quais linhas operam e de que forma. Temos previsto a participação de três Sociedades de Propósito Específico (SPE) em cada região (Sul, Leste

e Sudeste) no sistema estrutural, e 11 no sistema local, organizado por meio de cooperativas.

“Trabalhamos com a determinação de termos um serviço equipado com o que existe de mais moderno em tecnologia de transportes”

Technibus – *Por quais motivos ficou decidido adiar, por tempo indeterminado, as obras do Plano Viário da Zona Sul?*

Jilmar Tatto – As obras propostas no Plano Viário Zona Sul têm prazo previsto de conclusão de 48 meses, após o início dos trabalhos. As dez obras foram agrupadas em cinco empreendimentos. O plano está na fase de pré-qualificação das empresas interessadas nesses empreendimentos. No dia 5 de fevereiro, foram entregues os envelopes com a documentação que permitirá à SPObras (São Paulo Obras) conhecer a qualificação técnica, a situação econômico-financeira e a regularidade fiscal das empresas interessadas. Essa análise levará à posterior divulgação das empresas que estarão qualificadas para apresentar a proposta técnica que terá uma adequação ao transporte público.

Technibus – *Qual a previsão de investimentos anuais para a área de transporte da cidade?*

Jilmar Tatto – As ações da Secretaria Municipal de Transportes exigem investimentos do orçamento municipal e do governo federal da ordem de R\$ 3 a 4

bilhões nos próximos anos.

Technibus – *E qual a previsão de reajustes da tarifa de ônibus durante 2013?*


Jilmar Tatto – O reajuste deverá ocorrer em meados deste ano. O valor da tarifa está sendo estudado e não será maior do que o registrado pelos índices inflacionários.

Technibus – *E em relação ao transporte de cargas, as transportadoras devem se preparar para novas restrições de circulação?*

Jilmar Tatto – Reforçamos: a prioridade é o transporte público. As restrições ainda estão em estudo. A CET está fazendo a avaliação. Temos um convênio com o Banco Mundial que está realizando pesquisas de origem e destino na cidade. A partir daí nós teremos parâmetros de como equacionar esta questão. É um assunto que precisa ser tratado respeitando os critérios técnicos que exige. Reforço a disposição de nossa administração em dialogar incansavelmente com os envolvidos nesse processo. É por meio da troca de ideias, do contraponto, que chegaremos a um entendimento.

Technibus – *Como sua experiência anterior na pasta (durante a gestão Marta Suplicy) vai contribuir para o sucesso de sua gestão?*

Jilmar Tatto – Foi um período de um aprendizado diário e intenso, seja sobre a cidade e seu funcionamento, seja sobre como o poder público precisa atender com eficiência às demandas da população. E é dessa relação da realidade das ruas e da gestão pública que conseguimos colocar ideias em prática. Tanto isto é verdade que no governo do prefeito Fernando Haddad estamos diretamente sintonizados com os passageiros. Um exemplo? A cada três meses faremos uma pesquisa para saber a opinião de como estão os serviços prestados pela secretaria.v



Nossa mais nova
conquista é jovem,
bonita e bem resolvida.
Palmas!

A capital do Tocantins é nossa mais nova conquista. Palmas escolheu a M2M Solutions por ser a empresa que proporciona a solução mais completa a um custo bem acessível. A cidade possui um eixo principal com 6 terminais que recebem os passageiros das linhas alimentadoras do sistema. Vamos monitorar o transporte urbano da mais jovem capital do País, com tecnologia avançada e integrada, capaz de oferecer informação em tempo real para gestores e usuários. A partir de agora, Palmas se integra ao nosso portfólio de monitoramento e gestão de mais de 25.000 ônibus no Brasil, Portugal, Guatemala e México, além do BRT Ligeirão Transoeste do Rio de Janeiro, o mais moderno do mundo.

Logística urbana para cidades sustentáveis
m2msolutions.com.br



Vendas de ônibus Volvo crescem 25% no Brasil



Na América Latina, o Brasil teve 62% de participação nas vendas de ônibus Volvo, de um total de 2.795 chassis comercializados na região no ano passado

■ SONIA MORAES

A Volvo Bus Latin America garantiu em 2012 um crescimento de 25% no mercado brasileiro de ônibus, com o emplacamento de 1.687 chassis. No ano anterior as vendas totalizaram 1.350 unidades. Com este volume a empresa conquistou o segundo lugar no segmento de ônibus pesados e uma participação de 25%. “Estamos aumentando a participação de mercado há seis anos consecutivo”, disse

Luís Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America. “Os principais fatores do crescimento são o pioneirismo da marca e o reconhecimento no mercado”, afirmou.

No segmento de ônibus semipesados o emplacamento da empresa foi quase três vezes maior que em 2011, passando de 220 para 600 unidades. Na América Latina, a Volvo comercializou no ano

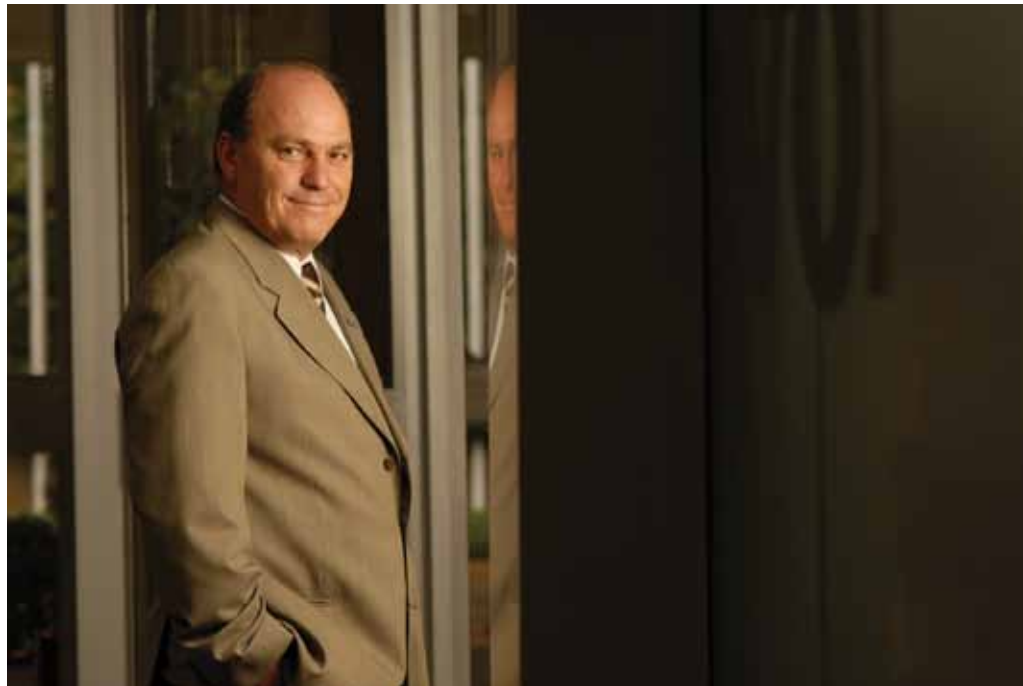
passado 2.795 chassis de ônibus (1.536 urbanos e 1.259 rodoviários) e o Brasil teve 62% de participação das vendas na região.

Pimenta destacou durante o evento de apresentação dos resultados do Grupo Volvo na América Latina que o início da produção de ônibus híbridos e as vendas de chassis para operar em corredores de BRT (Bus Rapid Transit) também



contribuíram para o bom desempenho da companhia no mercado brasileiro. “As primeiras 30 unidades de ônibus híbridos começaram a rodar em Curitiba em outubro do ano passado”, disse Pimenta. “Era previsto o início de operação de 60 ônibus, sendo 30 em São Paulo, mas por causa da lei de responsabilidade fiscal que não permite aprovar novos orçamentos após as eleições, não foi possível concretizar as entregas destes ônibus que foram adiadas para 2013.”

O presidente da Volvo Bus Latin America aposta que as vendas de ônibus para operação em corredores BRT sejam muito



Luis C. Pimenta prevê vender 200 ônibus Híbridos na América Latina até o final deste ano

fortes na América Latina neste ano. Com este modelo de veículo a montadora liderou o emplacamento na região, garantindo um incremento de 20% nas suas vendas. “O Brasil trabalha fortemente para atender a Copa do Mundo e diversos negócios já foram fechados nas cidades de Campo Grande (MS) e de Florianópolis (SC)”, relatou Pimenta.

Na Colômbia a empresa consolidou sua liderança em BRT com a venda de 300 chassis para operar no corredor Transmilenio de Bogotá, o que representou uma participação de 77% neste segmento. No Chile a Volvo Bus aumentou a sua fatia para cerca de 10% no segmento de chassis pesados, ante 7% obtidos em 2011.

No Peru a sua participação no mercado de pesados saltou de 7% para aproximadamente 18% no ano passado. Segundo Pimenta, o ônibus B270F já alcançou 7,2% de participação no Peru no primeiro ano de lançamento no país. “A demanda por ônibus BRT estão boas no Brasil”, declarou Pimenta. “Já temos 100 cidades tratando de licitações no País.”

HÍBRIDOS – O presidente da Volvo Bus também aposta no crescimento da demanda pelos ônibus híbridos no mercado brasileiro, modelo que começou a ser produzido na fábrica de Curitiba (PR) em 2012. Os híbridos da Volvo com carroceria Viale BRT da Marcopolo, são 100% abastecidos com biodiesel de soja da gaúcha BS Bios. Segundo Pimenta, a tecnologia híbrida reduz em 35% o consumo e em 90% a emissão de poluentes. A Caio também participa do projeto fornecendo a carroceria Millennium BRT, de 13 metros de comprimento, com piso baixo e capacidade para 93 passageiros.

PROJETO – O ônibus Híbridos começou a ser desenvolvido há dez 0 anos na Suécia e foi um projeto desafiador para a Volvo. Demandou investimento de US\$ 20 milhões: US\$ 10 milhões da Volvo do Brasil e US\$ 10 milhões da Volvo da Suécia. “O projeto demorou quase um ano para receber as adaptações para rodar no Brasil, aproveitando tudo o que já contém o modelo europeu”, disse Pimenta. “Foi



No Chile, a Volvo aumentou sua fatia de mercado para cerca de 10% no segmento de chassis pesados

preciso mudar o sistema do combustível para o veículo receber o diesel brasileiro que é diferente do europeu.”

O Hibribus chega ao País com 55% de peças nacionais, mas a Volvo tem planos de ampliar este índice. O câmbio, que hoje é importado da Suécia, será feito em Curitiba a partir de 2013.

A previsão de Pimenta é de vender 200 ônibus Hibribus na América Latina até o final deste ano. Para este veículo há uma linha de crédito especial do BNDES – o Finame Verde –, que dá dois anos de carência e 12 meses de prazo, com taxa de juros de 5% ao mês.

MERCADO – Sobre a tendência de ônibus híbrido no Brasil, Pimenta disse que

as atenções não estão voltadas especificamente ao modelo híbrido. “A gente está vendo a eletromobilidade avançar a passos largos no transporte urbano motivada por duas vertentes que é o meio ambiente e o custo do combustível fóssil. Na cidade de Nova York, por exemplo, não entra um ônibus que não seja híbrido. Pode entrar elétrico, mas um diesel não entra mais. A China produziu quase cinco mil ônibus híbridos em 2012”, disse.

Pimenta acrescentou que com o avanço da eletromobilidade no mundo o híbrido será o primeiro veículo. “Teremos também o híbrido elétrico ou 100% elétrico em transporte urbano. É preciso frisar bem isso.”

O custo de produção elevado vai

atrapalhar o avanço do ônibus híbrido no Brasil? “Eu tenho a convicção de que o custo de produção vai decrescer no Brasil e no mundo”, avaliou Pimenta. “As peças são e sempre serão importadas para ônibus e para carros de passeio, mas tenho visto discussões no governo sobre isenção de impostos de alguns itens que não são produzidos aqui”.

O ônibus híbrido será um veículo de nicho no Brasil? Pode ser que hoje seja, mas no futuro, decididamente não será, porque a alta escala fará o custo cair. “O setor rodoviário pode ir para o gás ou diesel-gás. Mas no transporte de pessoas dentro das grandes cidades a tecnologia híbrida é prioridade”, ressaltou Pimenta. ■

PAXPLUS

Agora quem sai de férias é o gerente de manutenção

www.dmaise.com.br



PROGRAMA DE GARANTIA BRAPAX

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



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





Genebra reunirá comunidade mundial de transporte público

Dois anos depois do bem-sucedido congresso mundial realizado em Dubai, a UITP focalizará o futuro do transporte público em novo encontro na cidade suíça em maio deste ano

A escolha de Genebra como cidade-sede para o próximo Congresso Mundial da UITP (Associação Internacional de Transporte Público), a 60ª edição do evento, coloca tanto a cidade como a Suíça no centro de atenção internacional. A Suíça conta com uma longa e impressionante história de transporte público e, de fato, em junho de 2012, comemorou o 150º aniversário da mais antiga linha de bonde em operação

da Europa em Genebra.

Suas ferrovias são de renome mundial graças à sua reputação de pontualidade, horários sincronizados, qualidade superior de serviço e inovação. Em 2017, o túnel Gotthard, uma passagem de 57 quilômetros de extensão através dos Alpes, será inaugurado oficialmente. Sua densa e diversificada rede de linhas de ônibus, teleféricos, funiculares, lanchas e sistemas de

transporte público integrado, urbanos e suburbanos, mostram que a Suíça é o local ideal para receber a comunidade mundial de transporte público e mobilidade sustentável em 2013.

Um dos principais temas em Genebra será o conceito "i-move 2.0", ou seja, a mudança exigida no modelo de negócios do setor para poder concretizar a ambição estratégica da UITP de incrementar o transporte



público, qualitativa e quantitativamente. O congresso de 2011 em Dubai abordou as metas mais ambiciosas sendo estabelecidas no setor de transporte público no mundo enquanto os delegados em Genebra terão a oportunidade de conferir exemplos de cidades do mundo todo que já estão avançando firmemente na realização dessas metas.

Com base em projeções de desenvolvimento econômico e tecnológico bem documentadas e em uma parceria com a Agência Internacional de Energia (AIE), a UITP criou cenários de mobilidade urbana para 2025 que destacam a necessidade urgente de mais transporte público e de melhor qualidade. Em 2025, 60% da população mundial vão residir em ambientes urbanos, resultando em um aumento de 50% nas viagens urbanas, comparadas aos níveis de 2005. Com uma incontestável dependência em automóveis, as cidades perderão competitividade e vão gerar menos riquezas, deixando de atrair tanto as empresas como as pessoas.

O setor de transporte público, portanto, estabeleceu para si o objetivo no Congresso Mundial de 2009, em Viena, Áustria, a duplicação de sua participação de mercado no mundo até 2025, suscitando uma triplicação do número de viagens feitas por transporte público e uma estabilização do uso de automóveis. Isto significaria o



controle de emissões de efeito estufa, a estabilização do consumo de energia no transporte público; estilo de vida mais saudável; salvar vidas humanas com estradas mais seguras e criar sete milhões de novos "empregos verdes" em companhias operadoras de transporte público. Reforçando isso, o plano "i-move 2.0" visa modificar os hábitos de mobilidade das pessoas com a oferta de uma ampla série de opções de mobilidade que não são apenas convenientes, mas que são compatíveis com a mudança de estilos de vida e facilitam a informação e a forma de pagamento.

É dentro desse conceito ambicioso de transformar a mobilidade urbana que o congresso e feira paralela acontecerá em Genebra, com sua proposta de partilhar ideias e oferecer uma plataforma para o debate coletivo e criativo para ajudar a levar o setor adiante. Na sua agenda haverá 44 sessões de debates e 150 importantes palestrantes provenientes de mais de 30 países. Alguns dos tópicos incluem: futuros modelos de negócios para a mobilidade urbana integrada; mobilidade combinada; avaliação de desempenho; e entrega de megaprojetos. ■



O modelo Mercedes-Benz O 500 UDA com carroceria Caio Millennium BRT do lote de 30 unidades adquiridas pela VIP

A estreia dos superarticulados

Chegam aos corredores exclusivos de São Paulo os primeiros 30 ônibus superarticulados para aumentar a capacidade de transporte de passageiros na maior metrópole do País

■ AMARILIS BERTACHINI

Os primeiros ônibus superarticulados começaram a circular em março na cidade de São Paulo. Trinta das primeiras 50 unidades comercializadas deste modelo – com chassis O 500 UDA da Mercedes-Benz e carrocerias Millennium BRT da Caio Induscar – foram adquiridas pela VIP-Viação Itaim Paulista, empresa de transportes coletivos do grupo Abreu, que está introduzindo progressivamente os novos veículos em corredores de

ônibus da zona sul da capital paulista.

Em comparação aos veículos articulados convencionais, os novos superarticulados, piso baixo, têm uma capacidade de transporte de passageiros cerca de 50% maior: podem carregar 170 pessoas – 58 sentadas e 112 em pé –, o equivalente à capacidade de transporte de passageiros de um Boeing 737-700. Para tanto, o comprimento dos veículos partiu dos 18 metros convencionais para 23 metros e ganhou um

eixo a mais, passando de três para quatro eixos que dão suporte ao peso maior.

“Pretendemos comprar mais superarticulados até o final deste ano, mas depende da implantação das faixas exclusivas, das faixas reversíveis. Se forem implantadas as faixas que estão prometendo, podemos chegar a uns 100 ônibus deste modelo até o fim do ano”, declara Antonio Abreu, diretor do grupo VIP. “Onde tem corredor vamos colocar estes carros,

estamos substituindo ônibus menores por maiores e aumentando a frota”, complementa.

Ele diz que, estrategicamente, prefere esperar a construção dos corredores para adquirir mais superarticulados. “Hoje, com a faixa exclusiva, já teríamos condição de rodar com estes carros, mas o problema é que os veículos invadem essas faixas. E aí o ônibus fica parado. Por exemplo, na Radial Leste esse carro não tem condição de andar”, pondera. Abreu calcula que se os corredores fossem completamente segregados os ônibus poderiam ser de 20% a 30% mais rápidos. “Por enquanto temos apenas pedaços de corredor intercalados com a via normal. Quando os corredores forem inteiros ficará ótimo”, declara.

Sobre a questão das licitações de linhas, Abreu avalia que as licitações serão benéficas porque vão otimizar o sistema. “Hoje existe muita sobreposição de linhas, seria bom definir logo o assunto”, diz.

O grupo VIP pretende investir em 2013 cerca de R\$ 50 milhões na renovação de frota, que tem idade média de cinco anos. A política de renovação de frota de frota da empresa é de 10% a 20% ao ano. Abreu calcula que os superarticulados têm uma vida mais longa, poderiam ser usados até por 12 ou 15 anos, e ressalta que são veículos difíceis de serem vendidos depois de usados. “A revenda desse tipo de veículo é difícil. Vamos ver na próxima licitação por quanto tempo a prefeitura vai permitir usar esses carros. Dá para usar mais de dez anos, principalmente por eles andarem somente no corredor, o que aumenta muito a vida útil dos carros”, diz. O grupo tem sua própria concessionária para revenda dos veículos



O superarticulado tem capacidade para transportar 170 passageiros, equivalente a um Boeing 737-700

também já comercializou 20 superarticulados para a Viação Campo Belo e cinco para a Gatusa.

Na comparação entre o veículo fabricado no exterior e o direcionado ao mercado interno, Nogueira descreve que o “DNA Mercedes” é o mesmo em relação a freios, a motor, mas diz que há algumas diferenças sutis no chassi, que sofreu uma adaptação para o sistema viário brasileiro como, por exemplo, a posição do motor – um motor diesel OM 457, fabricado no Brasil – que lá fica deitado e aqui foi colocado em pé.

O modelo também ganhou um novo sistema de transmissão automática desenvolvido especialmente pela Voith, a D 884.5, uma solução para operações mais robustas (ver matéria na página 26).

O desenvolvimento desse chassi demorou cerca de quatro anos, desde os primeiros estudos até o primeiro veículo vendido. “Procuramos projetar os carros sempre em conjunto com o órgão gestor e com o operador final, no caso a VIP”, declara. Ele diz que o carro foi desenhado para dar mais conforto e segurança à população. “Para levar mais passageiros, com segurança e conforto, o veículo precisa de mais freios, mais pneus, mais pontos de contato com o solo, ou seja, mais um eixo”, explica.

Na opinião de Nogueira, o que define a escolha do tamanho do ônibus é sua capacidade de transporte de passageiros que precisa ser adequada ao perfil de operação que o veículo terá. Quando desenvolveu o superarticulado, a Mercedes procurou suprir

usados, a Divina. Cerca de 95% da frota do grupo é de veículos Mercedes-Benz.

O superarticulado foi apresentado ao mercado pela Mercedes-Benz na FetransRio, em outubro do ano passado. Segundo Gustavo Nogueira, gerente de marketing de BRT da Mercedes-Benz, esse modelo já roda atualmente na Europa e Turquia, onde a montadora conta com mais de 350 desses ônibus em operação. De acordo com Nogueira, há outras 50 unidades em vários estágios de negociação para venda no mercado interno, a maioria para o sistema viário de São Paulo. Além das trinta unidades vendidas ao grupo VIP, a Mercedes

QUANTOS PASSAGEIROS TRANSPORTA

	Capacidade nº passageiros sentados	Capacidade nº passageiros em pé	Total nº passageiros
ARTICULADO	38	72	110
SUPERARTICULADO	58	112	170
BIARTICULADO	47	144	191

Fonte: Mercedes-Benz do Brasil

**Transmissão D 884.5
possibilita redução
de 50% no número
de trocas de marchas**

NOVA TRANSMISSÃO VOITH

Para acompanhar a maior capacidade de carga, dimensão e pesos maiores, a Voith Turbo desenvolveu um novo modelo de transmissão automática para os ônibus superarticulados com chassis O 500 UDA da Mercedes-Benz, que já estão rodando em São Paulo: a D 884.5, um novo membro da família Diwa.5.

De acordo com Rogério Pires, gerente da divisão automotiva da Voith Turbo uma das vantagens da nova caixa é que o desgaste geral de componentes acaba sendo bem menor, reduzindo os custos de manutenção e aumentando a disponibilidade de operação do veículo. As trocas de marchas são até 50% menores em relação às transmissões automáticas convencionais, graças a um sistema eletro-hidráulico, comandado eletronicamente, que possibilita a troca de maneira quase imperceptível.

A transmissão D 884.5 combina um sistema hidromecânico continuamente variável, indicado para o ciclo urbano de trabalho, com um sistema mecânico de trocas de marchas, o que possibilita acelerações mais suaves na fase de arranque

do veículo.

A caixa tem também um retarder secundário integrado capaz de realizar a frenagem de maneira eficaz em diversas condições de operação, inclusive em velocidades mais elevadas, e um amortecedor de vibração torcional, na entrada, que reduz as vibrações do motor, aumentando o conforto e a durabilidade do trem de força.

A Diwa.5 conta ainda com o sistema Sensotop pelo qual a programação da transmissão é ajustada automaticamente, ou seja, as condições de carga e topografia são monitoradas permanentemente e a transmissão adapta-se às diferentes situações operacionais, gerando economia de combustível.

O sistema de óleo tipo “full flow” e trocador de calor integrado permitem que toda a energia absorvida pela transmissão, principalmente na frenagem, seja repassada de forma eficiente e rápida ao circuito de arrefecimento do veículo.



“Nossa solução tem um conceito misto, que pode equi-

valer a uma transmissão de cinco ou seis marchas. Combina um sistema continuamente variável, que otimiza o arranque do motor, a um sistema automático convencional, com marchas adicionais, incluindo overdrive, que melhora a operação em velocidades mais elevadas. O equipamento é ideal para o trânsito urbano, com ou sem vias segregadas”, diz Pires.

Existem hoje no sistema de transporte coletivo de São Paulo mais de 1,5 mil transmissões automáticas da Voith em operação. A empresa tem mais de sete mil unidades em sistemas convencionais e em BRTs na América do Sul, além de equipamentos operando em sistemas metroferroviários latino-americanos.

a necessidade de um modelo entre o articulado, que pode carregar 110 passageiros, e o biarticulado, que transporta 191 pessoas. “O degrau é muito grande e nem sempre o operador tem demanda tão alta ao longo de todo o dia”, justifica. Essa escolha do produto mais adequado tem que ser cuidadosa, porque além do investimento inicial – o preço médio de um biarticulado é de R\$ 1 milhão e o do superarticulado está em torno de R\$ 800 mil – há as diferenças no custo de manutenção, uma vez que o superarticulado tem dois pneus a menos e apenas uma sanfona, por exemplo.

O chassi do superarticulado começou a ser produzido no segundo semestre do ano passado na fábrica da Mercedes em São

Bernardo do Campo (SP). Um dos destaques do O 500 UDA são os quatro eixos – dois na parte traseira do veículo – que possibilitam a instalação da carroceria de até 23 metros e o transporte de mais de 200 passageiros, segundo a montadora, dependendo da configuração interna. O segundo eixo traseiro é móvel, com suspensão independente. Instalado atrás do eixo de tração, ele reduz o arraste, melhora as manobras e evita o desgaste dos pneus. Com essa suspensão direcional, o raio de giro é reduzido, o que propicia maior facilidade para estacionamento nas estações e terminais de passageiros, e garante com isto uma pequena distância entre o veículo e a plataforma em qualquer situação.

Com o superarticulado, a Mercedes

passa a oferecer quatro modelos direcionados para uso em corredores exclusivos e em sistemas de BRT (Bus Rapid Transit): as versões O 500 MA (piso alto) e UA (piso baixo), e os novos modelos O 500 MDA (piso alto) e UDA (piso baixo). Os modelos O 500 UA e UDA de piso baixo são indicados para pontos de embarque no nível da calçada. Já os O 500 MA e MDA, piso alto, são mais adequados para corredores que utilizam plataformas de embarque elevadas. Todos os chassis articulados Mercedes-Benz são indicados para BRT e corredores exclusivos, ficando a cargo dos gestores e operadores a escolha do modelo que melhor atenda ao dimensionamento da capacidade do seu sistema de transporte.

Há mais de meio século a viação Caravele Ltda vem atendendo aos clientes com compromisso e conforto em seus percursos diários, entre a Baixada Fluminense e a capital do Rio de Janeiro. A sua história passa pela modernização de vias de acessos e mudanças nos padrões dos serviços de transporte público carioca. Fundada em 10 de setembro de 1959, a Caravele atualmente encontra-se sob o comando de uma administração mais jovem e dinâmica dos irmãos Valderico Reis Junior, Simone Reis e Luciana Reis, que juntos vem trabalhando na modernização do atendimento, treinamento pessoal e aquisições de novas frotas.

Recentemente foram adquiridos 33 novos veículos, entre rodoviários e urbanos que já estão em operação nas ruas para melhor atender a demanda de passageiros. A mudança no visual da empresa também marca um avanço importante. Buscando, cada vez mais, se atualizar no mercado, a nova roupagem da Caravele traz uma aparência mais jovem e sofisticada, sem perder a tradição e se tornando referência.

Hoje, para ter um atendimento de qualidade, a empresa conta com o comprometimento dos funcionários que tem sido essencial para o crescimento da Caravele. "Para nós, é muito satisfatório notar a melhoria dos serviços prestados. O nosso objetivo é, e sempre será buscar da melhor maneira, atender os nossos clientes. Fazer com que eles se sintam a vontade. Pra ter noção, o canal de reclamações zerou e passou a receber elogios e sugestões. Isso realmente é muito gratificante e a gente não teria conseguido nada disso, se a nossa equipe não tivesse abraçado a Caravele, como abraçou. Isso mostra que estamos no caminho certo" Palavras do Diretor Valderico Reis Junior.



Com o apoio da BMB, a MAN eleva vendas de ônibus

Parceria exclusiva realiza para a MAN Latin America diversas adaptações para deixar veículos pesados cada vez mais “sob medida”

■ WAGNER OLIVEIRA



O micro-ônibus escolar destinado ao programa Caminho da Escola envolve serviços da BMB

Ônibus de piso rebaixado, articulado ou biarticulado não saem direto da linha de montagem da MAN Latin America para as ruas. Como veículos mais complexos, precisam passar antes por adaptações depois da montagem convencional. Dedicada a produzir veículos “sob medida”, a montadora recorreu a um parceiro especializado para encontrar a melhor solução tanto para ela quanto para o mercado, que cada vez mais demanda veículos com características

próprias para diferentes aplicações.

Oriunda de Caxias, a BMB é a empresa que colabora com a MAN na adaptação de pesados de carga e passageiro, tanto para uso civil como militar. Em 11 anos de atuação conjunta, 103 mil veículos, entre caminhões e chassis de ônibus, passaram pela BMB Mode Center, tornando a parceria referência no setor.

Em média, 15% dos veículos produzidos pela MAN precisam de adaptações. Os

serviços variam desde a instalação de um rastreador até a introdução e regulagem de eixos, quinta-roda, rebaixamento ou reforço de chassis de ônibus e caminhões, entre outros projetos, cujos preços variam de R\$ 500 até R\$ 150 mil.

Em aeroportos ou centros urbanos, é comum o uso de ônibus articulados ou com a entrada e o vão central rebaixados para facilitar a acessibilidade de portadores de necessidades especiais e do público em geral. É o caso do modelo Volksbus 17.260 EOT, que possibilita a instalação de portas alargadas, acesso universal, inclusive cadeirantes.

Com o advento da Copa do Mundo e das Olimpíadas no Brasil, a expectativa da MAN/BMB é de aumento da procura desse tipo de veículo. “Estão em curso muitos investimentos em infraestrutura das cidades, o que viabilizará ainda mais o uso deste tipo de produto”, afirmou o presidente da BMB, Marcos Balbinot.

Com estrutura reforçada, ângulos de entrada e saída diferenciados para trafegar em zonas rurais, e câmbio com tração integral para vencer desníveis e até alagamentos, os ônibus do programa Caminho da Escola, do governo federal, também envolvem os serviços da BMB.

Entre os modelos utilizados para o programa, está o micro-ônibus VW 8.140 CO, além da versão V-Tronic dos modelos urbanos derivados do chassis 17.230 EOT. Desenvolvido pela engenharia de Resende com o apoio da BMB, os veículos do Caminho da Escola buscam garantir maior

qualidade no transporte escolar na zona rural brasileira. Desde 2007, quando o governo iniciou o programa, foram vendidas mais de 6 mil unidades do modelo.

GARANTIA DE FÁBRICA – Com a garantia de fábrica, a montadora conseguiu fazer sob sua orientação e supervisão serviços que antes eram oferecidos por oficinas não autorizadas. Para aumentar a capacidade de carga, proprietários recorriam a mecânicos sem equipamentos adequados e conhecimento técnico. Com a estrutura do veículo alterada, perdia-se a garantia.

A parceria com a MAN vem dando tão certo que, recentemente, a BMB Mode Center iniciou obras de terraplenagem para ampliar em 7 mil metros quadrados sua fábrica em Porto Real (RJ) – 150 metros distante da fábrica da montadora. “Sem falsa modéstia, podemos dizer que contribuimos para a MAN conquistar a liderança de mercado”, disse Balbinot.

“É um parceiro do qual temos muito orgulho e confiamos plenamente”, declarou Antonio Cammarosano, diretor de vendas do mercado nacional da MAN Latin America. “A BMB atua com foco total na geração da vantagem competitiva para a MAN. Assim consegue desenvolver soluções pautadas no conceito ‘sob medida’ para caminhões e ônibus Volkswagen.”

Segundo Cammarosano, a ideia da parceria partiu de uma premissa simples: um veículo não pode ser totalmente idêntico ao outro em razão de as necessidades dos clientes serem distintas. De acordo com ele, o trabalho desenvolvido com conjunto entre as duas empresas amplia a oferta de produtos, estimula novas segmentações, atende às expectativas dos clientes e ocupa nichos inéditos para a marca.

Os veículos especiais destinam-se a várias aplicações, que necessitam de modificações que a linha de montagem costuma não oferecer. Caminhões de lixo, betoneiras, caminhões-tanques, transportadores de cana, veículos militares e ônibus com

piso baixo, entre outros, precisam de reforço estrutural, freios mais potentes ou tração integral para suportar serviços que exigem muito mais força e resistência dos veículos de cargas e de passageiros.

De acordo com Cammarosano, ficam também sob responsabilidade da BMB adaptações que atrapalhariam o andamento da linha de montagem. “Quando a demanda para determinado tipo de adaptação cresce, podemos levá-la para a linha de montagem. Como é o caso da aplicação da quinta-roda em alguns modelos, que antes ficavam a cargo da BMB e agora fazem parte da linha produção”, disse.

Outra vantagem competitiva é a flexibilização de estoques, já que um veículo que está no pátio da montadora pode ser modificado assim que uma necessidade especial for solicitada pela concessionária ou por um grande frotista.

Na sua linha de produtos, a BMB oferece o segundo eixo direcional, ar-condicionado, climatizador, ajuste de entre-eixos, piso baixo para ônibus, freio retarder, tomada de força, rastreador e o terceiro eixo anterior.

Quando a BMB iniciou a parceria, a produção diária da MAN era de 80 veículo. Atualmente está em 300 unidades. “Demos sorte. Chegamos aqui quando a montadora estava se impondo ao mercado. Com isso, crescemos no vácuo, ajudando a aumentar a credibilidade junto aos nossos clientes e concessionários”, afirmou



Articulado Volksbus 17.260 EOT tem entrada e vão central rebaixados no BMB Mode Center

Balbinot, que, no princípio da parceria com a MAN, se estabeleceu numa área distante 18 quilômetros da montadora. Atualmente, com 400 empregados, está instalada em frente à montadora para facilitar o trabalho.

Como muitas empresas do segmento, a BMB também nasceu pequena em Caxias do Sul, berço da indústria metalúrgica na Serra Gaúcha. Com o nome de Tuto Trasporto, prestava serviços de adaptações para a encarroçadora de ônibus Marcopolo. Após o convite da então Volkswagen, a Marcopolo internalizou os serviços e a Tuto se transformou na BMB, empresa que atende não só aos pedidos da fábrica como também de toda a rede de concessionárias da marca.

“Nós somos o sonho de todo o vendedor, pois tudo que os clientes solicitam buscamos atender em soluções desenvolvidas entre nós e a MAN”, disse o presidente da BMB. Segundo Balbinot, a BMB também tem pessoal de assistência técnica para atendimento em todo o país. “Difícilmente, temos retrabalho. Nossos serviços apresentam longevidade, o que aumenta a nossa confiabilidade”, comentou. As adaptações realizadas no veículo ficam registradas no manual do proprietário.

Todas as modificações são decididas em decisões conjuntas envolvendo a BMB e a MAN. A engenharia das duas empresas trabalha em conjunto. Os testes dos veículos modificados ficam a cargo da montadora, que determina melhorias quando necessárias. ■

Marcopolo faz investimento na New Flyer

Empresa canadense é líder na produção de ônibus no Canadá e dos Estados Unidos, dois dos mercados mais sofisticados do mundo

■ WAGNER OLIVEIRA



Investimento marca entrada definitiva da Marcopolo nos Estados Unidos e Canadá

Dando prosseguimento à sua estratégia de internacionalização, a Marcopolo anunciou a compra de parte do capital da New Flyer Industries Inc., empresa com sede no Canadá e com atuação no mercado dos Estados Unidos.

De acordo com José Rubens de la Rosa diretor-geral da Marcopolo, "O investimento está alinhado com a estratégia de crescimento da empresa e marca a entrada definitiva da companhia nos

mercados dos Estados Unidos e Canadá, dois dos mais sofisticados do mundo. A New Flyer tem experiência na fabricação de produtos com alto padrão de especificação e sofisticação e no desenvolvimento e aplicação de tecnologias sustentáveis, como veículos híbridos e movidos a combustíveis renováveis e alternativos".

Comunicado emitido pela Marcopolo informa que a empresa brasileira investiu

o valor de C\$ 116,4 milhões (dólares canadenses) para subscrever 11.087.834 em novas ações ordinárias a serem emitidas pela New Flyer Industries Inc., representando 19,99% do capital social daquela companhia.

As ações ordinárias serão emitidas ao preço de C\$ 10,50 por ação. Na primeira etapa a Marcopolo subscreverá 4.925.530 novas ações ordinárias, emitidas no dia 1º março deste ano pelo valor de C\$ 51,7 milhões, e as demais 6.162.304 ações ordinárias serão subscritas pela Marcopolo pelo mesmo preço unitário, em uma única parcela em até doze meses, a partir desta data, com base na necessidade de investimento ou de financiamento da New Flyer. O investimento está sujeito à aprovação da

Bolsa de Valores de Toronto, Canadá.

A New Flyer, sediada em Winnipeg, Canadá, é líder na produção de ônibus urbanos tanto no Canadá quanto nos Estados Unidos. A empresa registrou receita líquida de US\$ 926 milhões com produção de 1.800 unidades em 2011. A companhia é reconhecida por seu pioneirismo e inovação na aplicação de novas tecnologias.



A New Flyer registrou receita líquida de US\$ 926 milhões e produção de 1.800 unidades em 2011

A New Flyer conta com uma força de trabalho de mais de 2.200 colaboradores e oferece uma das mais amplas linhas de produtos nos Estados Unidos, incluindo sistemas de acionamento por diesel limpo, gás natural, motores elétricos e híbridos. A Companhia já entregou mais de 32 mil ônibus no Canadá e Estados Unidos e conta com uma ampla rede de assistência técnica e peças de reposição.

A New Flyer possui três fábricas, sendo uma em Winnipeg, Canadá, uma em St. Cloud, MN, e outra em Crookston, MN, ambas nos Estados Unidos, além de uma fábrica de peças em Elkhart, nos Estados Unidos, e quatro centros de distribuição.

A empresa canadense planeja utilizar o valor líquido do investimento da Marcopolo para amparar sua estratégia de crescimento e diversificação, de acordo com o planejamento estratégico, e para objetivos corporativos gerais.

As empresas assinaram também um memorando de entendimento para explorar oportunidades de cooperação em questões de engenharia, técnicas, de compra e operacionais, com foco na redução dos custos de fabricação e pós-venda de peças da New Flyer.

As empresas acordaram em avaliar a introdução da tecnologia e dos produtos da Marcopolo nos mercados do Canadá e EUA por meio da New Flyer, bem como a introdução da tecnologia e dos produtos da New Flyer em outros mercados.

O acordo de investimento permite à Marcopolo nomear um membro do Conselho de Administração da New Flyer, desde que mantenha ao menos 10% das ações ordinárias da empresa, e permite à Marcopolo direitos adicionais de subscrição na compra de novas ações em determinadas circunstâncias para manter a sua participação proporcional na New Flyer.

A Marcopolo aceitou algumas restrições, incluindo a exigência de manter as ações adquiridas por um período mínimo de dois anos e a restrição na aquisição de novas ações da New Flyer pelo mesmo período. O contrato também estabelece que se a New Flyer, futuramente, entrar em acordo envolvendo a aquisição de todas as suas ações e patrimônio, a Marcopolo poderá, dentro de certas limitações, concordar em vender as suas ações como parte da transação, a menos que faça uma proposta entendida pela diretoria como superior, ou com a autorização dos acionistas da New Flyer.

Um dos maiores fabricantes de ônibus do mundo, a Marcopolo prevê, conforme guidance divulgado no dia 19 de dezembro de 2012, atingir uma receita líquida consolidada de R\$ 4,3 bilhões em 2013, com a produção global de 35,2 mil unidades. ■



Comil aposta no Double Decker

Depois de comercializar 25 unidades do Campione DD no mercado nacional em 2012, quando o veículo foi lançado, a Comil espera vender mais 300 unidades do modelo em 2013

■ AMARILIS BERTACHINI

A gaúcha Comil aposta no aumento de vendas internas de seu modelo de dois andares, o Campione Double Decker em 2013, com a expectativa de comercializar um total de 270 a 300 unidades. No ano passado a empresa vendeu 250 Campione DD somente para o mercado externo e as vendas internas representam apenas 6% do resultado. “A aproximação de eventos como a Copa do Mundo e as Olimpíadas, aliada ao esforço das empresas de fretamento de investirem na renovação de suas frotas, focadas, cada vez, mais na qualidade para melhor atender aos passageiros, também impulsionarão as vendas deste ano”, estima o diretor comercial da Comil, Dario Ferreira.

De uma maneira geral, a expectativa da empresa para 2013 é de crescer 8% a 10% sobre 2012, produzindo em torno de 3.700 a 3.800 unidades, com uma participação nesse resultado, ainda que pequena, da nova fábrica em construção em Lorena

(SP), cujo início de operação está previsto para o último quadrimestre deste ano.

A empresa lançou o Campione DD no início do ano passado e dedicou-se, no decorrer de 2012, a apresentá-lo a clientes de todo o Brasil e do exterior. O resultado desse trabalho deverá refletir nas vendas deste ano. Entre as empresas que já estão rodando com o modelo de piso duplo estão as operadoras Transportes Thomaz, Capital Turismo, Adelazeri, MS Transportes e Turismo, Neddstur, Ricardo Turismo e Osvaldo Turismo.

O Campione DD é direcionado ao transporte de passageiros de alto padrão. Internamente o veículo apresenta linhas, cores e texturas mais suaves e possibilita a opção de soluções de espaço e ergonomia para aumentar o conforto e a segurança aos usuários. Foi desenvolvido um porta-pacotes mais compacto e um novo sistema de iluminação e direcionamento do ar-condicionado para valorizar a individualidade

dos passageiros que podem também desfrutar de um sistema de som integrado e de monitores em Led (opcionais) para entretenimento durante o percurso. No piso inferior, entre os opcionais que a Comil oferece aos clientes desse modelo, estão sofás, mesa de jogos, bar e equipamentos de entretenimento.

Esses ônibus, com 14 metros de comprimento, podem ser encarroçados em chassis Mercedes-Benz, Scania e Volvo, nas configurações 6x2 e 8x2. A Comil incorporou itens no DD que proporcionam economia na operação. A empresa realizou estudos biodinâmicos para reduzir o consumo de combustível e o desgaste de pneus. O resultado se materializou na curvatura frontal dos carros. Os veículos também ganharam certo ar de requinte com detalhes cromados. Como é um modelo voltado ao serviço de turismo de longa distância a carroceria é dotada de ampla área envidraçada e teto solar opcional, que proporcionam

aos primeiros passageiros uma melhor visão da paisagem.

EXPORTAÇÃO – Além do mercado interno, a Comil aposta fortemente nos negócios para países da América Latina. De acordo com a empresa, Argentina, Peru e Chile são grandes consumidores desse segmento. As cerca de 250 unidades que foram vendidas ao mercado externo no ano passado destinaram-se, principalmente, para a América Latina, representando 40% do total exportado. Com isso, O DD encerrou 2012 como o modelo mais exportado da Comil no ano.

Os principais compradores do ônibus de dois pisos foram Argentina e Peru. No mercado argentino, recentemente duas importadoras fizeram pedidos de 50 unidades do Campione DD. A Plusmar comprou 30, e a Colcar, 20 carros desse modelo. Segundo a Comil, no início deste ano, a Plusmar realizou um evento no Hotel Madero, em Buenos Aires, no qual apresentou o primeiro Double Decker da Comil que passará a circular nas estradas argentinas. As importadoras Diveimport e Scania estão entre as que mais compraram DD este ano. No Peru, foram 110 e 40 unidades respectivamente.

“A consolidação do Double Decker da Comil no mercado externo é resultado de um forte trabalho em conjunto com nossos parceiros em cada país. O mercado esperava um produto como o Campione DD, com um alto padrão de qualidade, bom custo-benefício e com um pós-venda especializado”, afirma o gerente de exportação, Airtton A. Dalla Corte.

A Comil também começa a consolidar sua presença em outros mercados, como a Bolívia, através da Empresa Transcopacabana, e o Panamá, com a empresa CDM. No Chile, o maior parceiro, a Comisa, adquiriu cerca de 40 unidades este ano.

EXPRESSO GARDENIA – A mineira Expresso Gardenia adquiriu dois ônibus



Campione HD 4.05 da Comil para operar em linhas rodoviárias. A ideia é colocar esses ônibus para viagens entre 450 quilômetros e 600 quilômetros, ligando a capital Belo Horizonte a cidades balneárias do Sul de Minas Gerais, como Poços de Caldas e São Lourenço.

Num primeiro momento, a empresa – que já opera com o modelo Campione 3.25, da Comil – fará testes do comportamento dos veículos nas estradas e medirá a aceitação do público e a adaptação dos carros às rodoviárias. Segundo Antonio Afonso da Silva, presidente da Gardenia depois de um período rodando, será possível traçar uma estratégia de aquisição de novos veículos.

No ano passado, a Comil apresentou uma nova versão de seu Campione HD, seguindo o mesmo estilo do modelo Double Decker. O HD, utilizado principalmente por empresas de fretamento de turismo, por conta de suas características sofisticadas, apresenta um novo conceito, com linhas, cores e texturas mais suaves. Em 2012, a Gardenia adquiriu um total de 100 ônibus, dos quais 83 são modelo Campione da Comil e dois Campione HD. Os ônibus já estão operando no serviço de fretamento e linhas menores, de até 150 quilômetros.

Atualmente, a Gardenia tem uma frota de cerca de 100 carros para linhas intermunicipais de região metropolitana e mais 350 veículos para atuar em linhas rodoviárias. Desse total, cerca de 100 carros são da Comil.

VIAÇÃO NOVO HORIZONTE – A Viação Novo Horizonte, uma das principais empresas que atuam nos trechos que ligam a Bahia aos estados de São Paulo e Goiás, adquiriu, entre o final do ano passado e o início deste ano, 48 unidades do modelo rodoviário Campione 3.65. Os ônibus, projetados para realizar viagens de longas distâncias e suportar diferentes terrenos, devem ser entregues até o final de dezembro.

A parceria entre Comil e Novo Horizonte existe desde a criação da empresa, há 26 anos. Até hoje, mais de 200 ônibus Comil foram comprados pela viação, que conta com uma frota superior a 400 unidades. Os veículos adquiridos em 2012 servirão para renovar parte dessa frota.

“A Novo Horizonte é um dos nossos maiores parceiros. Temos muito orgulho de fazer parte dessa frota de ônibus que liga estados tão distantes com qualidade e conforto para os passageiros”, afirma o representante comercial da região de São Paulo, Fermino Kozak.

VIAÇÃO ATIBAIA – Em fevereiro a Comil entregou à Viação Atibaia São Paulo 14 ônibus Campione 3.45, montados sobre o chassi Mercedes-Benz 0500 R. Os veículos estão sendo usados em linhas rodoviárias de cidades do interior paulista. Segundo Walter Luiz Filardo, diretor da Viação Atibaia, o preço e a qualidade dos produtos foram essenciais para a empresa optar pelos ônibus da Comil. A Viação Atibaia conta hoje com frota de 200 ônibus e transporta cerca de 1.200 passageiros por mês. ■

Foco na mobilidade urbana

■ AMARILIS BERTACHINI

A implantação de uma mobilidade urbana sustentável, que possa contribuir para melhorar a produtividade e a competitividade do País, principalmente no cenário internacional, será um dos principais focos de atenção do setor de transporte coletivo em 2013. Movimentando uma frota de aproximadamente 105 mil ônibus, as empresas operadoras do transporte coletivo de passageiros intensificam as discussões sobre a necessidade de melhorar a qualidade do serviço para atrair os usuários do transporte individual para o coletivo, reduzindo os congestionamentos e solucionando diversos problemas da mobilidade urbana.

Para Marcos Bicalho, diretor administrativo e institucional da Associação Nacional das Empresas de



Marcos Bicalho, diretor administrativo e institucional da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU)

Transportes Urbanos (NTU), entre as principais expectativas do setor para 2013

está o prosseguimento da implantação dos sistemas de BRT (Bus Rapid Transit) para consolidar essa nova alternativa de transporte estrutural que também ajudará na mobilidade urbana.

Bicalho afirma também que o setor foi pego de surpresa por duas decisões do governo federal no início deste ano: adiar alguns dos reajustes tarifários que estavam previstos – principalmente no Rio de Janeiro e São Paulo – e reajustar o preço do óleo diesel, que representa hoje algo em torno de 20% dos custos do setor. Os dois aumentos que esse insumo já teve desde o começo deste ano produz um impacto em torno de 2,4% nos custos e deverão ser repassados para as tarifas que ainda não foram reajustadas.

Technibus – *Qual é a principal expectativa do segmento de transporte urbano para 2013?*

Bicalho – Nossa grande expectativa para este ano é o prosseguimento da implantação dos novos sistemas de BRT, principalmente, nas cidades que serão sedes da Copa das Confederações. Nós já tivemos, em 2012, a inauguração do primeiro sistema desses novos BRTs, que foi o Transoeste, no Rio de Janeiro, e estamos com a perspectiva de inauguração de vários outros. Nós acreditamos que estes projetos, implantados até o início desse evento esportivo, começarão a consolidar essa nova alternativa de transporte estrutural que para o setor de ônibus é de grande importância.

TB – *Além do BRT, que outros avanços*

foram conquistados e terão impacto positivo neste e nos próximos anos?

Bicalho – Tivemos vários avanços colhidos em 2012 e que, acredito, a partir de agora, começam a dar os primeiros resultados. Por exemplo, a questão da mobilidade urbana, que teve a Lei nº 12.587 sancionada em janeiro de 2012 e que entrou em vigor no mês de abril. Nós acreditamos que, a partir de 2013, vamos começar a colher os primeiros resultados positivos do que determina essa lei. A Lei da Mobilidade é um marco institucional importante para o setor e define diretrizes para uma real política de mobilidade urbana. Depois de muitos anos de um vácuo em termos de política de mobilidade urbana no País, essa lei traz as diretrizes para a implantação dessa política. Ela obriga os municípios com mais de 20 mil habitantes a elaborar

seus planos de mobilidade urbana e dá um prazo para que isso seja feito. Um de seus pontos importantes é que ela estabelece como diretriz de política nacional a questão da prioridade do transporte coletivo sobre o individual. É nessa linha que o setor vem defendendo os investimentos do governo federal através dos PACs (Programa de Aceleração do Crescimento). Hoje temos três PACs (que beneficiam este setor) em andamento: o da Copa do Mundo, o da Mobilidade Grandes Cidades e da Mobilidade Médias Cidades. Estes três programas têm recursos previstos de R\$ 51 bilhões para serem aplicados em mobilidade urbana e vários projetos já estão em andamento.

Acredito que esse seja outro ponto importante, essa retomada de investimentos governamentais na infraestrutura urbana.

Nos últimos 20 anos o governo federal ficou praticamente ausente, principalmente na questão dos serviços de ônibus. Os investimentos, quando aconteceram, foram muito direcionados para os serviços metroferroviários. Por isso essa retomada é tão importante.

Temos uma previsão de grandes investimentos no setor até 2016. Para se ter uma ideia, temos 113 projetos em 25 cidades brasileiras, o que corresponde a 1.272 quilômetros de BRT e corredores exclusivos de ônibus até 2016. O valor estimado de investimentos públicos em 15 cidades, que já têm recursos assegurados, é de R\$ 12,5 bilhões. Esse valor vai exigir uma contrapartida de R\$ 8 bilhões de investimentos privados, principalmente em frotas de ônibus e em sistemas de TI. Os sistemas de ônibus terão investimentos de R\$ 20 bilhões nos próximos três anos.

Em 2013, nossos números são, basicamente, relativos aos projetos da Copa das Confederações, mas até a Copa do Mundo (2014), temos a previsão de inaugurar 250 quilômetros de novas linhas de BRT. Isso será em Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Fortaleza, Recife, Rio de Janeiro, e Porto Alegre, que são cidades que vão participar da Copa das Confederações e onde os projetos já estão mais acelerados. Até 2016, se incluirmos BRTs e corredores, serão aqueles 1.272 quilômetros que terão acoplados 442 estações e 60 terminais.

TB – *Quantos quilômetros de BRT já existem hoje em operação e quantos ônibus compõem a frota total atual?*

Bicalho – Hoje temos em Curitiba, em São Paulo (uma linha, que é o Expresso Tiradentes), no Rio de Janeiro temos o Transoeste, em Goiânia temos um na avenida Anhanguera e temos também operando em Uberlândia. Curitiba deve ter atualmente um pouco mais de 81 quilômetros de BRT. Acredito que a extensão total, de todas as linhas em operação, esteja hoje

em torno de 140 quilômetros.

Quanto ao número de veículos, nós trabalhamos com uma frota com cerca de 105 mil ônibus. Isso é uma estimativa, não é um número apurado, é uma estatística em função do que temos hoje de municípios operando serviços de ônibus urbanos e metropolitanos.

TB – *O sistema BRT traz nova responsabilidade aos empresários que agora devem cuidar também da segurança, limpeza e manutenção das estações. Esse modelo vai liberar o governo dessa responsabilidade, mas sobrecarregar os operadores?*

Bicalho – Esses modelos operacionais ainda estão sendo construídos. Nós temos um primeiro em operação, o Transoeste do Rio, em que a manutenção e a operação das estações estão sob a responsabilidade do operador do veículo e realmente mudou o conceito que se tinha até agora das empresas operadoras de ônibus.

Elas passam de simplesmente operar veículos para operar todo o sistema de transporte, incluindo estações e terminais. É claro que do ponto de vista de custos isso gera mais despesas, mas, por outro lado, nós acreditamos também que esse modelo cria a possibilidade de um serviço de melhor qualidade na medida em que se concentra, sob uma única gestão, toda a infraestrutura que está ligada a esse sistema de transporte.

Hoje existe uma discussão muito grande nas empresas operadoras com referência à questão da qualidade do serviço. Culturalmente, ao longo das últimas décadas, o setor sempre foi levado a operar um nível de qualidade compatível com o preço da passagem cobrada do usuário. Isso muitas vezes limitou bastante o nível de serviço que se podia atingir porque havia sempre essa limitação do preço que acabava limitando a qualidade, o nível de serviço prestado. Hoje temos insistido junto às autoridades públicas que não dá para se pensar

numa qualificação do serviço de transporte público como solução para essa crise de mobilidade urbana se ficarmos limitando a qualidade desse serviço à tarifa cobrada do usuário.

Na maioria dos países há sempre um conceito de que serviço de transporte público é um serviço essencial e tem que ser pago não só pelos usuários, mas por toda a sociedade. Daí vem a subvenção pública desses serviços que acaba realmente dissociando o nível de serviço do preço da passagem e começa a abrir a possibilidade de prestar um serviço de boa qualidade. Isso resolve a questão da mobilidade porque ao prestar um serviço de boa qualidade começa-se a transferir usuários do transporte individual para o transporte coletivo, buscando uma solução para os congestionamentos. A grande causa da opção pelo transporte individual – que principalmente a classe média faz hoje – é a qualidade dos serviços.

TB – *Para as empresas operadoras, como estão os custos e o retorno da tarifa praticada para o transporte coletivo?*

Bicalho – Fomos surpreendidos, no início do ano, com duas questões importantes para nosso segmento, com referência ao equilíbrio econômico-financeiro do setor. A primeira surpresa foi em relação à questão do adiamento de alguns importantes reajustes tarifários que estavam previstos, principalmente para o Rio de Janeiro e São Paulo.

Houve uma interferência do governo federal em gestões locais, porque a decisão sobre reajuste tarifário é uma decisão, basicamente, do município ou, no caso das regiões metropolitanas, dos estados, e o governo federal acabou negociando com o município e o Estado do Rio, e com o município e o Estado de São Paulo, o adiamento do reajuste das tarifas para que se pudesse ter um resultado menor de inflação neste começo de ano. Naturalmente isso

nos preocupou porque há muitos anos esse tipo de interferência não acontecia. As empresas dependem desses reajustes para poder manter o nível de qualidade dos serviços.

A outra questão importante foi o óleo diesel cujo preço subiu logo no início do ano. O setor vem pleiteando há muito tempo ao governo federal um regime especial de preços para o óleo diesel consumido pelo setor, a exemplo de vários países que adotam esse tipo de política. São essas duas situações que nos preocuparam neste início de ano, mas, de qualquer forma, algumas cidades continuam tocando o processo de correção das tarifas, o que é importante para podermos manter a operação do serviço até vislumbrar, como de fato é de nosso interesse, a melhoria real da qualidade desses serviços.

TB – *Nos cálculos da NTU, que impacto o aumento do diesel tem para o setor?*

Bicalho – Na média nacional o diesel representa hoje algo em torno de 20% dos custos do setor. É um insumo muito importante, que vem logo após a mão de obra, que é o primeiro item de maior custo, e qualquer reajuste dele representa para nós um impacto bastante forte. O aumento de 5,4%, determinado em janeiro, chegou a impactar algo como 1% a 1,2% diretamente em nossos custos. Somado ao novo aumento – de 5%, concedidos em março – o impacto é de aproximadamente 2,4% nos custos.

TB – *E quanto por cento desse aumento de custo o setor vai conseguir repassar para as tarifas?*

Bicalho – Teoricamente, as planilhas consideram o preço de mercado do óleo diesel, então todo o aumento de diesel, quando vier a correção da tarifa, será computado na planilha de custos (para os municípios que não tiveram ainda reajuste).

TB – *Que mais assuntos terão grandes efeitos no segmento de transporte coletivo este ano?*

Bicalho – Em primeiro lugar coloco essa questão da implantação dos projetos de BRTs, mas temos também uma questão importante para a qual o segmento está atento, que é essa mudança no mercado de transporte público coletivo, com a entrada de novos players no setor, que são as grandes empreiteiras operando sistemas de transporte. Isso naturalmente traz algumas modificações no mercado que merecem a atenção dos operadores de ônibus.

TB – *Como, exatamente, está sendo a chegada desses novos players neste segmento?*

Bicalho – Temos vários projetos de PPP (Parceria Público-Privada) em andamento; várias linhas, principalmente em São Paulo, que estão sendo desenvolvidas com essa ideia de PPP. Hoje já se tem a linha 4 do metrô paulista sendo operada através de uma PPP. Há vários projetos que estão em maturação: em Porto Alegre, no Rio de Janeiro – o projeto de VLT (Veículos Leves sobre Trilhos) da região central do Rio de Janeiro –, temos um projeto de VLT em Goiânia, temos projetos de monotrilho em Manaus, de VLT em Cuiabá, e todos esses projetos estão sendo maturados ainda dentro dessa concepção de parceria público privada.

Na área de veículos sobre rodas ainda não temos uma PPP mais concreta. Tem alguma manifestação de interesse na região do ABC, em São Paulo, mas ainda não avançou tanto quanto esses outros projetos metroferroviários que estão em andamento, mas acredito que é uma questão de tempo. Creio que projetos de BRT também deverão, num futuro próximo, ser concebidos dentro dessa modalidade de parceria público-privada. É uma mudança no mercado que nos afeta

diretamente e o setor está voltando sua atenção para essas mudanças, principalmente porque hoje não descartamos a possibilidade do setor operar outros modos de transporte. Atualmente o operador de ônibus considera-se um operador de mobilidade urbana, um operador de transporte urbano de passageiros, e ele está acompanhando essas mudanças do mercado para poder se posicionar.

TB – *A NTU desenvolveu estudos recentes sobre a mobilidade urbana?*

Bicalho – Nós estamos desenvolvendo vários estudos nesse sentido, mostrando a importância que tem a mobilidade urbana para melhorar a produtividade e a competitividade do País, principalmente no cenário internacional. É um foco de nossa atenção: a questão de uma mobilidade urbana sustentável, relacionada com a produtividade e competitividade do nosso País. O assunto, inclusive, será tema do seminário que a NTU vai realizar este ano.

Esse conceito de mobilidade aliada à competitividade e à produtividade é um conceito muito utilizado na Europa e nos Estados Unidos. Cada vez mais achamos que é importante discutir essa questão. O Brasil está, hoje, todo voltado a melhorar sua produtividade, para poder disputar os mercados internacionais e a mobilidade urbana é um ponto fundamental para que se possa racionalizar, diminuir custos de logística, de mão de obra. Essa é uma questão que já está sendo considerada pelo governo federal. Nós temos participado do programa Brasil Maior, justamente tentando incluir o segmento da mobilidade urbana como um dos que precisam de atenção. Precisamos discutir a questão da qualidade do transporte público porque vemos que somente um transporte público coletivo de qualidade será a solução para avançarmos e resolvermos a crise de mobilidade urbana. ■

A Paluama Corretora de Seguros é a nº1 no atendimento de acidentes com passageiros e gerenciamento de crises.



PALUAMA

CORRETORA DE SEGUROS

Oferecemos as melhores condições de Seguro de Responsabilidade Civil (RC), Acidentes Pessoais (APP), entre outros.

Prestamos serviço 24h com pessoal capacitado e treinado para dar apoio no local do acidente e tomar todas as providências necessárias para a solução dos problemas.

Nossa experiência em atendimento a empresas de ônibus nos capacita a oferecer o melhor em seguros.

Tenha os melhores especialistas cuidando com a máxima segurança do seu negócio

www.paluama.com.br

MWM International projeta produção 20% acima de 2012

Com a retomada dos negócios pelas montadoras, o volume de motores diesel fabricados pela empresa neste ano atingirá 140 mil unidades, patamar muito próximo do ano de 2010 que foi de 144 mil unidades

■ SONIA MORAES

Otimista com a retomada dos negócios, a MWM International planeja produzir neste ano 140 mil motores, volume 20% superior a 2012, quando foram fabricadas 112 mil unidades. A empresa começou o ano bem, com vendas recordes de 10.697 motores em janeiro, garantindo o melhor resultado da história e acima de 2010, que tinha sido o melhor janeiro quando faturou 10.644 unidades. “Vamos chegar ao mesmo patamar de 2010, quando foram produzidos 144 mil motores, porque 2011 e 2012 foram atípicos, com resultados extraordinariamente bom e extraordinariamente ruim”, afirma José Eduardo Luzzi, presidente da companhia.

Diferentemente de 2012, quando o mercado brasileiro começou retraído e com baixa produtividade, em 2013 o cenário mostra-se mais favorável, segundo o presidente da MWM International. “O ano está começando bem e a perspectiva para todo o ano é muito positiva”, avalia Luzzi.

A expectativa de retomada do crescimento para os setores automotivo, agrícola e industrial deve-se a vários fatores, segundo Luzzi. “O primeiro virá das ações do governo para estimular as vendas de caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e de construção; o segundo do programa Inovar Auto que vai incentivar a produção nacional; e o terceiro das taxas de juros subsidiadas”, enumera.

“Arelado a tudo isso está ainda a



“O ano está começando bem e a perspectiva para todo o ano é muito positiva”, afirma José Eduardo Luzzi, presidente da empresa

exigência de maior conteúdo local nos veículos para ter acesso ao Finame e se enquadrar ao Inovar Auto”, observa Luzzi. “Isso quer dizer que os planos do governo beneficiam não somente a compra de caminhões e máquinas agrícolas, mas estimulam também a aquisição de produtos com maior quantidade de peças brasileiras.”

Os incentivos do governo, segundo Luzzi, tornaram a MWM International ainda

mais competitiva, principalmente com relação às empresas que pretendem se instalar no Brasil, já que o elevado conteúdo local dos seus motores permite o financiamento dos veículos por meio da linha de crédito do Finame. “Outro diferencial é que todo o desenvolvimento dos nossos produtos é feito localmente, o que atende às iniciativas do governo com relação ao Plano Brasil Maior e Inovar Auto”.

Luzzi acrescenta que, além das exigências para estimular a produção local, as empresas ainda têm neste ano o cenário menos favorável para as importações, pois a cotação do dólar, que em 2012 variou entre R\$ 1,85 e R\$ 1,90, agora está valendo cerca de R\$ 2,00.

O presidente da MWM International também trabalha com perspectiva melhor para 2013 por causa do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) que está estimulando a economia com as obras de infraestrutura. “Este ano devem crescer as vendas de tratores, retroescavadeiras e outras máquinas e esses produtos são equipados com motor diesel”, afirma Luzzi. “Tem ainda a estimativa positiva para a safra de grãos que deve atingir neste ano 185 milhões de toneladas e precisará de caminhões para transportar este produto.”

Com os negócios voltando ao ritmo normal, após a entrada em vigor da nova legislação de emissões que impactou nas

EMPRESA RETOMA PRODUÇÃO DE MOTORES NA ARGENTINA

Do investimento de US\$ 50 milhões que a empresa tem programado para 2013, parte desta quantia será utilizada para adequação da capacidade produtiva, na qualidade e melhoria contínua, atualização tecnológica dos produtos e na fábrica de Jesús Maria, na Argentina, para dar início à produção de motores que estava suspensa há dez anos.

Na Argentina, onde está presente há 19 anos, a MWM International produz atualmente componentes de motores e faz usinagens de peças. A partir de maio

começa a fabricar os motores da família 229, para aplicação em tratores, máquinas de construção e geradores de energia, e a família de motores Acteon Euro 5 para suprir o setor automotivo.

A decisão de voltar a produzir motores na Argentina, segundo José Eduardo Luzzi, presidente da empresa, foi decorrente das barreiras impostas pelo governo argentino para a entrada de produtos brasileiros no país.

As novas regras criadas pelo governo argentino para proteger a indústria local exige para cada dólar exportado pelo Brasil que

seja compensado com a importação no mesmo valor. “Em razão desta imposição para a balança comercial de um por um, achamos melhor retomar a produção de motores na Argentina”, explica Luzzi. “O esforço de produzir motores na Argentina não é elevado, pois naquele país a empresa tem quase 20 anos de atividade e capacidade para produzir cinco mil propulsores em um turno de trabalho.”

Lá o principal cliente da MWM International é a Agrale, que fabrica chassis de ônibus equipados com motor Euro 5.

vendas de caminhões, a estimativa de Luzzi é que o mercado de caminhões tenha um crescimento de 27% neste ano, o de ônibus avance 14% e o de máquinas de construção cresça entre 8% e 10%. Já as vendas totais da empresa serão 70% destinados ao setor automotivo e 30% ao segmento de construção.

COMUNICAÇÃO – Luzzi afirma que a MWM International está pronta para atender ao crescimento da demanda. Em 2012 a empresa aplicou US\$ 76 milhões na fábrica de Santo Amaro (SP), de um investimento total de US\$ 345 milhões programado de 2010 a 2015. O montante foi para expandir a linha de produção dos motores MaxxForce 4.8H e 7.2H e ampliar as atuais instalações com modernas linhas de usinagem de blocos, cabeçotes e implantar alta tecnologia na linha de montagem para atender à demanda dos motores Euro 5.

Mas para evitar atrasos na entrega dos seus produtos e não parar a linha de montagem das suas fábricas por falta de componentes, a empresa realizou um intenso trabalho entre seus 350 fornecedores – 65% brasileiros e o restante da Europa, Ásia e Estados Unidos. “Gerenciar um crescimento produtivo rápido em um ano em que todos tiveram dificuldades e

toda a cadeia de fornecedores também caiu é uma grande preocupação, porque crescer rápido sobre uma base baixa é um desafio”, comenta Luzzi. “Neste trabalho que estamos fazendo, a comunicação é a ferramenta mais importante”, frisa.

O presidente da MWM International conta que no workshop com os fornecedores realizado no final do ano passado a empresa apresentou o seu plano de produção e selecionou 50 casos com situações mais críticas para fazer um trabalho conjunto. “Decidimos trabalhar conjuntamente e resolver os gargalos produtivos com diálogo franco e transparente”, diz Luzzi.

EXPORTAÇÃO – Além de peças e componentes que envia para a matriz nos Estados Unidos, a MWM International planeja exportar neste ano 8% da sua produção de motores, volume bem abaixo das expectativas.

“Para a Turquia e a Coreia será um ano de consolidação das nossas exportações”, comenta Luzzi. Para estes mercados a empresa exporta o motor MaxxForce de 3.2 litros Euro 5 que equipa veículos comerciais leves.

Na Turquia os motores MaxxForce vão



Motor MaxxForce

para a Otokar para equipar ônibus que serão comercializados no mercado local, Europa, Norte da África e Oriente Médio. Já na Coreia do Sul os propulsores vão para a Daewoo Bus para equipar ônibus que serão vendidos no país e no mercado global.

A MWM International também exporta os seus motores para mais de 30 países. É um volume pequeno que atende vários segmentos industriais. ■

Transmissões ZF-Ecolife equipam frotas urbanas

Na Turquia, a transmissão automática de 6 velocidades equipará 1.108 ônibus da Mercedes-Benz que circularão nos grandes centros urbanos do país

O Grupo ZF está se consolidando como a opção de grandes frotistas, nacionais e internacionais, de ônibus urbanos que buscam tecnologia, sustentabilidade e conforto aos passageiros. Segundo a fabricante, neste mês duas novas adesões de frotistas – uma na América do Sul e outra na Ásia – comprovam esta preferência: no Rio Grande do Sul, a Carris, empresa de Porto Alegre, adquiriu 13 novos ônibus, todos equipados com a transmissão automática ZF-Ecolife; na Turquia, mais de 1.000 veículos receberão o produto para atuar nos grandes centros urbanos do país.

Uma das mais tradicionais companhias de transporte coletivo do Brasil, a Carris, de Porto Alegre (RS), decidiu renovar parte de sua frota, e apresentou recentemente 13 novos ônibus Volvo B340 articulados. Todos contam com 21 metros de comprimento, capacidade para até 140 passageiros e a transmissão ZF-Ecolife.

“Nosso gerente de manutenção realizou um test-drive com um ônibus equipado com a ZF-Ecolife em 2012, e a impressão que ele teve foi muito boa. O principal destaque foi a tecnologia empregada, que ajuda no aumento da vida útil da transmissão e na economia de combustível. E estes são fatores que toda empresa de transporte sempre procura”, comenta Carlos Alexandre Ávila, diretor técnico da Carris.

“Como a Carris é uma empresa pública, não podemos garantir a aquisição dessa transmissão para todos os nossos veículos, pois a compra é feita por meio de processo licitatório e o ônibus é adquirido

por completo. Porém, posso afirmar que nos últimos ônibus que adquirimos com transmissões ZF não tivemos quaisquer problemas com manutenção”, ressalta Ávila.

“A ZF-Ecolife foi introduzida no mercado sul-americano em 2012. Para divulgarmos as qualidades desse produto, realizamos uma série de ações, que envolveram desde participações em feiras importantes como a FetransRio, ao nosso test-drive personalizado junto aos clientes – durante quatro meses, um ônibus equipado com a transmissão percorreu 20.000 quilômetros por 15 cidades e 7 estados (São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Goiás e Distrito Federal), e mais de 1.000 pessoas de 80 empresas viram de perto o funcionamento da ZF-Ecolife”, explica Alexandre Marreco, gerente de desenvolvimento de negócios do Grupo ZF.

Além da venda para a Carris, a ZF também efetivou novos negócios nos últimos meses com frotistas nas cidades de São Paulo e Curitiba, e em países da América do Sul como Chile e Colômbia, informa a fabricante.

ZF-ECOLIFE NA TURQUIA – No final de 2012, o Grupo ZF deu um importante passo na consolidação de sua marca no



mercado de ônibus da Turquia.

Sete frotistas deste país decidiram renovar suas frotas, e já firmaram a compra de 2.043 novos ônibus municipais, que circularão pelas cidades de Istambul, Ancara, Izmir, Gaziantep, Konya e Erzurum. Dentro deste total, a transmissão automática ZF-Ecolife equipará 1.108 unidades Mercedes-Benz das frotas dos operadores de tráfego IETT (de Istambul), Ego (da cidade de Ancara) e Eshot (de Izmir).

Além das transmissões, a ZF também fornecerá para todos os ônibus seus sistemas de suspensão independente, amortecedores e sistemas de direção.

“Existem muitas razões pelas quais a demanda por nosso vasto portfólio de sistemas de tecnologia cresce constantemente. Além de inovadores e confiáveis, nossos produtos fornecem reduções significativas quanto aos custos de manutenção e aumentam consideravelmente o conforto dos passageiros”, comenta Rolf Lutz, presidente da divisão de tecnologias de veículos comerciais da ZF. ■

ATINGIMOS A MARCA DE 85.000 VALIDADORES VENDIDOS



CRESCENDO, INTEGRANDO E
MULTIPLICANDO SOLUÇÕES

PRODATA 
mobility Brasil

Cummins confia na retomada da demanda

O aumento de 18,6% para 70 mil motores no volume de propulsores em 2013 será puxado pela legislação de emissões do setor automotivo, desenvolvimento da infraestrutura e o setor de energia

■ SONIA MORAES

Depois de um período difícil com a mudança na motorização dos veículos comerciais de Euro 3 para Euro 5 que impactou nas vendas de ônibus e caminhões em todo o país, a Cummins está confiante na retomada dos negócios neste ano. “Olhamos para 2013 com prudência, mas estamos otimistas com relação ao crescimento econômico do País”, disse Luís Afonso Pasquotto, vice-presidente da Cummins Inc. e presidente da Cummins na América do Sul.

A estimativa de Pasquotto é que a produção de ônibus atinja neste ano 45 mil unidades, o que representará um crescimento de 22,2% sobre o ano passado quando foram fabricados 36.844 chassis. Já o mercado de caminhões avançará 15% com a produção de 160 mil veículos, ante 139 mil unidades no ano passado, segundo o executivo.

No embalo deste crescimento a Cummins projeta produzir neste ano 70 mil motores, volume 18,6% superior as 59 mil unidades fabricadas em 2012. Deste total 33% serão destinados ao mercado automotivo (para equipar ônibus e caminhões) e o restante ao setor de construção civil e de energia. “Vamos crescer apoiado em várias tendências, como a legislação de emissões no setor automotivo, o desenvolvimento da infraestrutura do País, a expansão da globalização e a demanda do setor de energia”, afirmou.

Ao fazer um balanço sobre o primeiro ano de comercialização do novo motor



Luís Pasquotto: os grandes sobressaltos do setor já foram superados

Euro 5, o presidente da Cummins destacou que boa parte dos problemas já foi superada. “Foi um ano difícil para a indústria com a nova tecnologia de emissões, pois a mudança do motor Euro 3 para Euro 5 foi um salto enorme em complexidade tecnológica. No início tivemos dificuldades com a distribuição do combustível: os compradores de veículos com medo de não ter diesel e os donos de postos que compraram diesel não venderam por falta de clientes. Além disso, havia um grande estoque de

veículos Euro 3, o que fez o mercado cair 50%”, disse Pasquotto. “Agora o momento é de confiança, pois os grandes sobressaltos já foram superados.”

Pasquotto comentou também que, mesmo diante de um cenário turbulento que foi 2012, quando o mercado de ônibus teve queda de 17%, a Cummins conseguiu um crescimento de 35% no País, passando de 2.351 unidades em 2011 para 3.173 motores no ano passado. “Esta expansão foi garantida pelo aumento de participação dos motores Cummins na Agrale e na MAN”, frisou.

Ainda dentro do setor automotivo Pasquotto informou que dos 139.403 caminhões vendidos em 2012 no mercado brasileiro, 46.243 unidades estavam equipadas com motores Cummins, sendo que destes, 19.842 unidades são modelos Euro 5, o que representou 28% do total de 69.667 unidades de motores Euro 5 vendidos no País no ano passado.

RESULTADOS – A Cummins, que está presente em mais de 190 países, teve na América do Sul o seu segundo maior faturamento da história de 42 anos na região, que atingiu US\$ 1,6 bilhão (56% no Brasil e 44% em outros países da região), montante 15,7% inferior ao US\$ 1,9 bilhão registrado em 2011. A retração, segundo Pasquotto, foi decorrente da transição da tecnologia Euro 3 para Euro 5, que reduziu a demanda de veículos comerciais no

mercado brasileiro.

No mundo a Cummins teve um faturamento bruto de US\$ 17,3 bilhões, 3,9% abaixo dos US\$ 18 bilhões registrados em 2011. O lucro líquido foi de US\$ 1,69 bilhão. A companhia considerou o resultado plausível e o segundo melhor em seus 94 anos de história, ao se levar em conta os cenários econômicos e industriais adversos em vários mercados internacionais.

Em 2012 a Cummins destinou US\$ 720 milhões para pesquisa e desenvolvimento. Para os próximos anos, a estratégia da companhia é continuar investindo neste departamento para acompanhar a demanda por novas tecnologias que ajudarão a reduzir o índice de emissão de poluentes pelos veículos. "Passada a fase de transição dos motores Euro 3 para Euro 5,



a tendência agora é otimizar o motor Euro 5, com a economia de combustível e com a extensão do intervalo de manutenção para reduzir o custo operacional", afirmou Luis Chain Faraj, diretor de vendas e marketing da Cummins Brasil. "O desafio agora é fazer um motor menor, mais potente e que seja econômico."

INVESTIMENTOS – Dentro do seu programa de investimentos para a América do Sul a Cummins mantém, para o período que começou em 2011 e vai até 2016, a liberação de US\$ 50 milhões para a renovação da fábrica de Guarulhos, que está localizada na região metropolitana de São Paulo. A companhia também já tem definido o aporte de US\$ 90 milhões para a construção de uma nova fábrica na cidade de Itatiba, no interior de São Paulo. "O serviço de terraplenagem começou neste ano e a previsão é que até junho as obras estejam concluídas e a fábrica seja inaugurada em 2015", disse Pasquotto. No primeiro momento serão transferidos para Itatiba a unidade de negócios de geração de energia e o centro de distribuição de componentes. ■

Horário de Verão Automático!

Com essa nova função, centenas de Cangurus instalados na Piracicabana já circulam livremente pela Baixada Santista.

Sistema de Gravação Embarcada - Canguru®
Melhorando a segurança no interior dos ônibus brasileiros.

DETRO-RJ
circulação

- 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

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.

Scania entrega ônibus rodoviário para Fabet

O modelo K310 4x2, com carroceria Campione da Comil, será usado para formar novos condutores e requalificar profissionais no curso que começa dia 15 de abril



Ônibus será usado como uma ferramenta pedagógica para incentivar a condução defensiva

A Scania entregou um ônibus rodoviário, modelo K 310 4x2, para a Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet). O veículo, com motor Euro 5 e carroceria Campione da Comil, será usado para o primeiro curso de formação de motoristas para o transporte rodoviário de passageiros. A entrega ocorreu em evento realizado na filial da fundação em Mairinque (SP).

O curso de formação de motoristas levou dois anos para ser desenvolvido. Para estes profissionais, foram disponibilizados 25 vagas com 336 horas de carga horária total. Entre os temas abordados estão equilíbrio emocional, legislação, desenvolvimento interpessoal, gestão da qualidade, segurança e comodidade do passageiro e custos no transporte de passageiros. A primeira turma começa dia 15 de abril.

O objetivo deste curso é formar profissionais que conheçam a parte técnica, mas também tenham um comportamento adequado e dirijam de forma econômica e defensiva. Segundo a Fabet, um motorista treinado pode reduzir em 15% o consumo de combustível, aumentar em 10% a vida útil dos pneus e diminuir em 47% o número de sinistros.

“A Scania está orgulhosa de poder ajudar a Fabet a iniciar esse programa uma vez que os condutores de ônibus necessitam de treinamento qualificado porque transportam um bem precioso: vidas”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de vendas de ônibus da Scania do Brasil. “Hoje existem empresas que estão com dificuldades para contratar profissionais e esse curso ajudará a diminuir a carência de condutores no mercado”.

Gustavo Andrade, representante Scania na Fabet e conselheiro deliberativo da entidade, afirma que a Scania tem grande preocupação em relação à segurança nas estradas e com a formação de motoristas. “Nosso ônibus será uma ferramenta pedagógica para incentivar a condução defensiva”, destaca Andrade.

Segundo o representante Scania na Fabet, o transporte de passageiros envolve uma questão logística diferente se comparada ao caminhão. “Essa parceria vai qualificar ainda mais os profissionais com um conteúdo adaptado para esse segmento”, afirma o executivo.

PARCERIA - Parceira institucional da Fabet há 15 anos, a Scania também disponibiliza 30 caminhões pedagógicos que são utilizados para aulas práticas na formação de novos motoristas. A empresa mantém avançados laboratórios técnicos da fundação com equipamentos e ferramental. A Fabet também apoia a competição da Scania Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, que promove a formação desses condutores.

A Scania, fabricante mundial de caminhões, ônibus, motores industriais e marítimos, está presente em mais de 100 países. A empresa possui operações industriais na Europa e na América do Sul. No Brasil, a empresa também patrocina programas de capacitação e treinamento de motoristas, cedendo caminhões e conhecimento técnico de seus profissionais, além de investir em ações que buscam o incremento da segurança viária no País. ■

TDMAX ROD Transdata

**Seu passageiro no destino certo,
com o preço correto.**



DESAFO



O TDMAX ROD é a tecnologia desenvolvida pela Transdata Smart que oferece às empresas de ônibus com linhas rodoviárias a facilidade de cobrar do passageiro o valor correto por trecho percorrido. Ele identifica pelo GPS o local de embarque/desembarque, faz o cálculo dos impostos e permite a venda de passagens pela internet.

Além disso, os bilhetes emitidos pela impressora embarcada possuem valor fiscal, pois o sistema TDMAX ROD já é validado para operar em diversos estados signatários do PAF.

TDMAX ROD Transdata. É bom para o passageiro, é bom para a sua empresa.



BRASIL • ARGENTINA • COLÔMBIA

+55 19 3515.1100 | www.transdatasmart.com.br
comercial@transdatasmart.com.br

Transdata
smart

Tecnologia é nossa arte

Utilitários asiáticos não desistem do Brasil

Novos produtos tentam sustentar marcas de vans e mini veículos de passageiros, apesar de protecionismo e dificuldade do crédito

■ WAGNER OLIVEIRA



A Link Van da RELY tem duas motorizações, 1.0 e 1.3, e preço estimado de R\$ 30.000

Os utilitários asiáticos esperam retomar a trajetória de crescimento, depois de passado o risco de sobrevivência no mercado nacional. O protecionismo adotado pelo governo federal em relação à indústria automobilística acertou em cheio a importação de comerciais leves em 2012. Agora, com as regras do programa Inovar Auto definidas, marcas sem planos de produção interna terão dificuldades de competição.

Tanto veículos de passageiro quanto de carga importados foram fortemente

afetados após o segundo semestre com a sobretaxação de 35% sobre veículos que não produzidos no Brasil. Com isso, as vendas caíram em média 30%, principalmente no segundo semestre.

Embora a situação esteja difícil, nenhuma empresa chegou a anunciar desistência do mercado nacional. Ao contrário, as chinesas JAC e Rely já estão comercializando novos modelos. Muitos dos novos produtos foram apresentados no Salão Internacional do Automóvel de São Paulo. Com o

quinto maior mercado do mundo, o Brasil passou a ser estratégico para montadoras que buscam desempenho mundial.

Congestionamentos e restrições a veículos pesados nos grandes centros continuam a projetar bons negócios para veículos de passageiros, notadamente as vans. A JAC e a CN Auto, representante das marcas chinesas Hafei e Janbei, anunciaram fábricas na Bahia e Espírito Santo, respectivamente, atendendo as exigências do governo federal.

Inscrita no novo Regime Automotivo, a CN Auto anunciou construção de uma fábrica no município de Linhares (ES). A empresa pretende produzir cinco modelos/versões da linha Towner. Estão previstas as Minivan Passageiros e Minivan Furgão, Pick-up Cabine Simples e de caçamba alongada, a Pick-up Cabine Dupla e a Pick-up Cabine Estendida.

O market share da Hafei despencou de 1,85% das vendas em comerciais leves para 1,19% no ano passado, de acordo com dados levantados pela Fenabrave com base no Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam). Cerca de 35% de suas vendas no Brasil são de veículos de passageiro.

A CN Auto apresentou no Salão do Automóvel 2012 a van Topic Facelift, que chegou com kit GNV. "É importante ressaltar que a nova Topic traz um kit GNV de 5ª geração, na qual a central eletrônica faz todo o mapeamento do combustível utilizado, fazendo com que o veículo tenha o melhor desempenho, e tudo isso sem perder a garantia", explica Humberto Gandolpho, diretor comercial da empresa. Com

capacidade para 16 passageiros, o modelo tem motor 2.0.

De acordo com Gandolpho, desde agosto de 2008, quando a importadora iniciou suas atividades comerciais no País, a CN Auto mostrou-se interessada em instalar uma fábrica local, por entender que os miniutilitários têm larga aplicação em diferentes segmentos industriais, comerciais e de prestação de serviços. “Além disso, as restrições nos grandes centros, bem como os grandes eventos e o crescimento do País a necessidade de transporte de cargas e a mobilidade de pessoal, fazem com que acreditemos cada vez mais no maior crescimento do mercado de utilitários”, disse. “É nele que a CN Auto sempre apostou e quer ser referência nesse importante segmento.”

A Changan, antiga Chana, passou de 0,33%, em 2011, para 0,26% de participação de mercado em 2012, de acordo com a Anfavea. A Districar exibiu no Salão do Automóvel três novos utilitários da linha Star, a picape Star CS, Star Family e Star Utility. Os veículos vão tentar conquistar o consumidor pelo espaço, preço e facilidade na operação. A empresa também diz que tem baixo custo de manutenção e oferta grande de autopeças para reposição.

Equipada com motor de 1.3 litro, a Changan Star Family transporta até nove passageiros. O modelo permite aplicação no setor de serviços, como hotéis, agências de viagens e transporte escolar.

A Districar também representa a marca chinesa Haima (que também fez lançamentos no Salão do Automóvel) e a sul-coreana SsangYong – no Brasil desde julho de 2001. A importadora pertence ao grupo empresarial português Tricos SGPS SA, presente em quatro diferentes continentes há mais de 20 anos, com atuação nos mercados brasileiro, português, angolano e moçambicano.

Após a estreia no mercado nacional com uma minipicape, a Rely se prepara para lançar a Link Van. São duas motorizações: 1.0 e 1.3, esta com 84 cv. Ambas têm



Com motor de 1.3 litro, a van Changan Star Family transporta até nove passageiros

capacidade para sete lugares. Os modelos têm direção assistida e ar-condicionado de série.

Tanto a picape quanto a van têm preço estimado em R\$ 30 mil. A Rely é o braço off-road da chinesa Chery, que já comercializa carros de passeio no Brasil. A Rely é representada aqui pela mesma importadora dos carros Chery, a Venko Motors do Brasil.

O primeiro lote de 500 veículos da picape cabine simples já está no Brasil, inclusive, com a homologação aprovada. A rede inicial é de 30 concessionárias. Como já importa carros da Chery, a Venko Motors do Brasil reivindicou ao governo uma cota de 4.800 veículos por ano para a Rely dentro do programa Inovar Auto.

CRÉDITO DIFÍCIL – De acordo com analistas da indústria automobilística, não foram só as barreiras alfandegárias que prejudicaram as vendas de utilitários importados em 2012. A restrição ao crédito também ficou muito mais rigorosa. Os bancos passaram a exigir uma contrapartida, geralmente com entrada de 40% a 50% do valor financiado.

Dois anos atrás quando as vendas dos comerciais leves asiáticos estavam em alta, o crédito era farto, sem a exigência de

entrada. Como a maioria dos interessados por comerciais leves importados são pessoas com menor renda, o perfil deles acaba sendo recusado pelos bancos.

“O ambiente de negócios está bem difícil para os mini veículos trazidos da China”, afirmou Paulo Roberto Garbossa, da ADK Consultores, empresa especializada em análises da indústria automobilística. “Vamos ver o que cada uma vai fazer daqui para frente para sobreviver no mercado nacional.”

Os utilitários importados são geralmente usados para trabalhos urbanos – seja no transporte de cargas ou passageiros (freteamento, escolar e turismo, por exemplo). Em razão da menor atividade econômica, os compradores desses veículos podem ficar sem trabalho e não conseguir honrar o pagamento das prestações.

Sem ser esperada, a sobretaxação pegou as empresas asiáticas num instante em que tentavam convencer o consumidor da qualidade de seus produtos, que ainda geram desconfiança. Além da desvalorização no mercado de usados, um dos problemas que afetam as marcas novatas é a reposição de autopeças. Veículo de trabalho não pode ficar parado por falta de autopeça, pois, além de comprometer a confiabilidade, causa prejuízos ao cliente. ■



Encontro Nacional dos
Transportadores de Fretamento e Turismo



Brasil
Fret 2013

FRETAMENTO
UM MODELO DE SUCESSO

CONHECIMENTO | MOTIVAÇÃO | CAPACITAÇÃO



13 a 16
de junho
de 2013
PORTO DE GALINHAS | PE



UMA GRANDE EXPERIÊNCIA A SER COMPARTILHADA!

Você empresário é nosso convidado
para mais um memorável
ENCONTRO NACIONAL DA ANTTUR

VENHA COMPARTILHAR DESTA GRANDE EXPERIÊNCIA

e ainda acrescentar habilidades inovadoras
que contribuirão para o sucesso
renovado de sua Empresa !



Aproveite para
desfrutar do ambiente
de descontração e lazer
que Porto de Galinhas
oferece a seus visitantes.

Central de Reservas
Telefone: 81-3302.4446
E-mail: reservas@ponteshoteis.com.br
Informar o código de do evento:
BF SUMMER 2013

Realização:



Apoio Editorial:



Organização:



Master's busca crescimento de 15% em 2013

Especializada em transportes corporativos, a empresa investe em novas filiais e na ampliação da frota para fortalecer sua atuação nos mercados nacional e internacional

■ MARCIA PINNA RASPANTI



A Master's Transportes é uma empresa de logística e transportes, especializada no segmento corporativo, que atua em todo o território nacional e em diversos países. Com uma frota de 50 veículos, entre carros executivos, vans, micro-ônibus e ônibus, a companhia tem como meta aumentar em 15% o volume de negócios, além de se preparar para abrir filiais no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte. Atualmente,

Celso Aredes: disponibilidade de veículos blindados, motoristas que falam dois e até idiomas, e atendimento 24 horas

a Master's estuda também a possibilidade de abertura de uma filial ou de uma joint venture em Porto Alegre. Criada há



16 anos, a empresa tem sede própria em São Paulo (garagem e setor administrativo) e escritório na Flórida, nos Estados Unidos.

O desempenho da empresa no início do ano foi surpreendentemente positivo, especialmente no mês de janeiro, quando o principal foco de atuação da empresa – o transporte corporativo – costuma ter um ritmo mais lento. Em 2012, a Master's Transportes já havia experimentado um incremento significativo, passando por um período bastante favorável, com crescimento de 30% em seus negócios.

Por meio de diversas parcerias,

a Master's atende 65 países. Destaca-se entre as principais empresas do setor, sendo reconhecida pela Abracorp (Associação Brasileira de Agências Corporativas) como fornecedora preferencial a suas agências filiadas, tornando-se uma referência para o segmento em que opera. "Estamos atuando no mercado desde 1992 e com a marca Master's desde 2004. Disponibilizamos veículos blindados, motoristas que falam dois e até três idiomas, atendimento e monitoramento 24 horas", Celso Aredes, diretor de vendas e marketing da Master's.

Na opinião de Aredes, a empresa teria condições de crescer mais em 2013, porém, precisou adotar uma meta mais conservadora em virtude da realização da Copa das Confederações, marcada para junho deste ano, que irá impactar

negativamente o turismo de negócios. "A hotelaria e o segmento de viagens como um todo já estão com ocupação acima do convencional para o período e isso retrai as viagens dos executivos das empresas, nosso cliente potencial", acredita.

AGRESSIVIDADE – Mesmo assim, a Master's prossegue com os planos de se tornar mais agressiva no mercado nos próximos meses, com nova força de venda e disposta a propagar ainda mais seu principal diferencial: exclusividade na prestação de serviço de receptivo ao nicho corporativo, com padrão de excelência internacional, agilidade e personalização no atendimento, entre outras particularidades que a empresa oferece ao cliente. Para manter o ritmo de

crescimento, a empresa espera também ampliar a atuação internacional, tanto para o turismo receptivo quanto para o emissivo.

A Master's possui 65 funcionários, entre motoristas e colaboradores no escritório. Entre seus principais clientes estão empresas como Bunge, Volkswagen, Pepsico, Alstom, além de agências de turismo como CWT, Alatur, Flytour, Central de Evento e Maringá. Em média, a companhia transporta cerca de seis mil passageiros por mês. A Master's conta com seis micro-ônibus próprios e ônibus terceirizados. "Temos intenção de aumentar a frota de micros, que atendem à maior demanda do setor corporativo. Recentemente adquirimos novos veículos sedan de luxo, vans e micros", informa Aredes. ■

SISTEMA DIGITAL DE MONITORAMENTO VEICULAR.

BUS-WATCH®

REI

Soluções em Tecnologia Embarcada

cgpropaganda

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.

Enxuta e especializada

A Expressa Turismo optou pela especialização e operação de Double Deckers em uma das regiões do Sudeste que mais demandam ônibus de dois andares para fretamento de turismo

■ AMARILIS BERTACHINI

As histórias de sucesso empresarial de pequenos empreendedores, que começam do zero em um determinado ramo de atividade e tornam-se grandes empresários, são cada vez mais raras e talvez por isso chamem tanto a atenção e mereçam destaque entre as notícias do setor.

Uma dessas trajetórias é da Expressa Turismo, uma das principais operadoras de serviço de fretados na cidade de Contagem, na região metropolitana de Belo Horizonte (MG), que se especializou em turismo de longa distância e transporta, em média, 10 mil pessoas por mês, entre o turismo e o fretamento. Hoje a empresa desfila uma frota – ainda que enxuta, com apenas oito unidades – de veículos novos e de última geração, como os Double Deckers, mas começou no final dos anos 80 com um único ônibus usado Mercedes-Benz 1974, ainda monobloco.

Somente em 2003 a Expressa conseguiu

adquirir seu primeiro ônibus zero quilômetro – um Marcopolo Andare Class, motor dianteiro Volkswagen 17.210 – e em 2005 comprou o primeiro ônibus novo para turismo, que viria a tornar-se a principal atividade da empresa. Era um veículo modelo Marcopolo LD. “Foi uma fase bastante difícil, pois éramos conhecidos apenas em fretamentos para transporte de funcionários e pouco conhecidos no ramo de ônibus de turismo. Mas, aos poucos, fomos nos destacando, pois nossa filosofia sempre foi voltada para a completa satisfação das necessidades e interesses dos clientes. Nossos colaboradores também sempre formaram uma equipe altamente qualificada e treinada com seriedade, visando ao bom atendimento, dedicação e tranquilidade dos passageiros”, declara Leonardo Rodrigues Pimenta, gerente comercial da Expressa Turismo.

Atualmente a frota é composta por cinco ônibus rodoviários leito executivo,

panorâmico, Double Decker (DD); um ônibus rodoviário executivo Paradiso 1200 G7; e dois ônibus rodoviários convencionais Campione 3.25. “Nossa empresa especializou-se e está voltada a ter apenas ônibus para turismo DD com, no máximo, quatro anos de uso. Sendo assim, a renovação é constante. Nossa expectativa para 2013 é adquirir novos DDs para aplicação no turismo”, explica o executivo. No ano passado a empresa comprou três novos veículos modelo Scania K440, com carroceria Marcopolo 1800 DD G7.

Pimenta conta que em Contagem os ônibus de dois andares viraram referência e a cidade é conhecida como capital dos ônibus DD. Ele destaca que os guias e as agências de turismo estão cada vez mais exigentes com relação às excursões terrestres, o que direcionou a atuação da empresa para o transporte turístico rodoviário, que representa hoje 80% da prestação de serviços

Itinerário Eletrônico

Com tecnologia LightDot



Alta visibilidade dia e noite
Para urbanos, rodoviários e micros
Controle automático de intensidade
Roteiro visualizado internamente no display do controlador



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

da Expressa. Os demais 20% estão ligados ao fretamento de funcionários de empresas privadas e de alunos de escolas para passeios pedagógicos. "Como atendemos ao turismo, os destinos mais procurados são: Aparecida do Norte (SP), Caldas Novas (GO), Porto Seguro (BA), São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Balneário Camboriú (SC), Cabo Frio (RJ), e as praias do litoral do Espírito Santo (ES)", relata.

Além da grande quantidade de ônibus de turismo nessa região, Pimenta acredita que as ofertas de tarifas aéreas promocionais tornaram-se uma forte concorrência e têm se refletido nos negócios do turismo rodoviário. "Nosso mercado está completamente competitivo. Desta forma, nossa filosofia é a de termos qualidade e não quantidade. Nosso propósito está voltado para possuímos os melhores e mais novos ônibus de turismo DD da região metropolitana de Belo Horizonte. Esta é a maneira que encontramos para nos destacar no mercado e diminuir a concorrência no turismo rodoviário", explica.

Outras dificuldades para a operação são, em sua opinião, a alta carga tributária, a burocracia na legalização de documentos junto aos órgãos competentes, os frequentes assaltos nas estradas, o trânsito intenso nos

grandes centros e a concorrência desleal de transportes clandestinos. "Nossa expectativa de melhoria é bem pequena, mas temos esperanças de que as coisas irão melhorar ao longo do tempo", declara

HISTÓRIA – Em meados do ano de 1987, o espírito empreendedor somado à vontade de realizar um sonho de criança, levaram Olímpio Rodrigues Neto (tio de Leonardo Rodrigues Pimenta), a comprar um ônibus Mercedes-Benz, monobloco, ano 1974, para começar a trabalhar agregado a uma empresa de um amigo, transportando empregados de uma indústria metalúrgica situada em Contagem. Em fevereiro de 1990, Rodrigues Neto vendeu o ônibus e aplicou o dinheiro na caderneta de poupança com a intenção de comprar outra unidade no mês seguinte, mas o governo do então presidente Fernando Collor de Mello, em 16 de março de 1990, confiscou o dinheiro e o devolveu a Rodrigues Neto, assim como a todos os brasileiros, em 18 parcelas mensais.

Passado esse período, ele conseguiu comprar outro ônibus da mesma marca



Leonardo Pimenta: propósito de ter os melhores ônibus DD da região de Belo Horizonte

e modelo, porém, ano 1978 e continuou seu propósito. Em janeiro de 1993, Rodrigues Neto convidou seu cunhado, Leonardo Pimenta (pai de Leonardo Rodrigues Pimenta) e sua irmã, Telmaelita Rodrigues Pimenta, para iniciar uma empresa dedicada ao transporte de passageiros. Com isso, em janeiro de 1993, foi fundada a Empresa Expressa Turismo Ltda.

"Em maio de 2000 integrei-me à equipe para dirigir o fretamento de ônibus para turismo. A partir disso, comecei a estudar e a entender todos os aspectos relacionados ao nosso ramo, buscando novos clientes e com a principal meta de adquirir novos ônibus", relata Pimenta. ■

Clariar

iluminando com tecnologia



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

tecnologia
POWER LED

Vida útil estimada de 10 anos

Resistente a trepidação pois não possui filamentos

Não necessita descarte como lâmpadas fluorescentes

Proteção contra inversão de polaridade

Parte de baixo isolada eletricamente

Única com LED de alta potência especial para iluminação

Dayco adquire a brasileira Nytron para crescer na América do Sul

Com esta aquisição, a empresa assume a liderança no mercado de reposição brasileiro, elevando de 12% para 40% a participação no segmento de tensionadores

■ SONIA MORAES

Depois de um ano de negociação, a Dayco segue a estratégia global da matriz nos Estados Unidos e adquire no Brasil a sua concorrente Nytron, fabricante brasileira de tensionadores que tem 20 anos de atividades e lidera o setor com 28% de participação. O valor da compra não foi revelado pela empresa.

Com esta aquisição, a Dayco que já é líder no mercado de correias no Brasil, assume a liderança no mercado de reposição de tensionadores no Brasil com 40% de participação, somando os seus 12% aos 28% da Nytron. "Além de aumentar as vendas no mercado brasileiro de reposição também vamos dobrar as exportações aos países da América do Sul neste ano e depois avançaremos para outros mercados", afirma Ronaldo Teffeha, vice-presidente OEM e Aftermarket da Dayco na América do Sul.

Hoje de toda a produção de tensionadores e polias que saem da linha de montagem da fábrica Dayco, que está instalada na Mooca, bairro paulista, 20% são destinados ao mercado de reposição da América do Sul, Europa, Rússia e China. "A linha de produto que vende no Brasil também é comercializada no exterior porque tem o mesmo padrão de qualidade", destaca Teffeha. "Vamos agregar mais tecnologia e fazer desta fábrica uma grande exportadora."

Segundo o vice-presidente da Dayco, a compra da Nytron que está localizada em Itapira, no interior de São Paulo, faz parte dos planos global da companhia de fazer aquisições em locais estratégicos para



Ronaldo Teffeha: "Vamos dobrar as exportações aos países da América do Sul"

aumentar a participação de seus produtos mundialmente. Além do Brasil, a empresa está adquirindo também duas fábricas na China para atender à demanda do mercado local. "Essas aquisições dão clara ideia de onde a empresa quer chegar com seus produtos no mundo", afirma Teffeha.

Com a expansão de suas vendas, a Dayco também tem como meta aumentar o seu faturamento na América do Sul, de US\$ 140 milhões em 2012 para US\$ 150 milhões em 2013 e chegar a US\$ 176 milhões em 2015, o que representará entre

15% a 17% do resultado financeiro obtido pelo Grupo Dayco.

Teffeha explicou que a Dayco vai aproveitar a liderança da Nytron no mercado de reposição de tensionadores e polias para ampliar a sinergia nas suas operações. "As duas marcas vão conviver juntas por longo tempo no mercado", diz o vice-presidente da Dayco.

Na área de produção a Dayco vai aproveitar a aquisição da Nytron para investir em outro segmento. A empresa usará a fábrica de fundição de alumínio que a Nytron mantém em Itapira para produzir carcaças de alumínio e exportar para vários mercados mundiais. As outras unidades da Dayco no mundo não possuem fundição e adquirirão o serviço de fornecedores locais.

PROJETO BRASILEIRO – Dentro do plano de expansão da empresa no Brasil está prevista a inauguração em 2013 do seu Centro de Pesquisa e Desenvolvimento (CPD). "A partir deste ano o desenvolvimento de novos produtos para as montadoras, que antes era feito na unidade da Dayco da Europa e dos Estados Unidos, passará a ser realizado no Brasil", informou Teffeha. Com isso, a empresa reduzirá a quantidade de componentes importados. Teffeha explica que o tensionador é composto de 20 a 25 componentes e muitos são importados. Ainda neste ano a empresa já tem previsto o lançamento de uma bolsa pneumática para aplicação em veículos pesados.

TRAJETÓRIA – A Dayco, que foi fundada em 1905 na cidade de Dayton, em Ohio (EUA), está presente em 16 países com 21 operações industriais, dez centros de distribuição, seis centros de tecnologia. No Brasil a empresa iniciou suas atividades em 2000, com a comercialização de correias automotivas para o mercado de reposição. Em 2010 inaugurou uma fábrica de tensionadores e polias em Contagem (MG) para atender às montadoras de veículos. Em 2011 inaugurou a fábrica de tensionadores no bairro da Mooça (SP) para suprir exclusivamente o mercado de reposição. Em São Paulo a empresa tem ainda um centro de distribuição instalado em uma área de 6.500 metros quadrados.



Fábrica da Nytron produzirá carcaças de alumínio para exportação

Na América do Sul a empresa mantém uma fábrica em Córdoba (Argentina) em uma área de 11 mil metros quadrados, que faz correias (sincronizada e dentada) para fornecer às montadoras e ao mercado de reposição, e um centro de distribuição.

Hoje no Brasil a Dayco comercializa 1.136

itens de aplicação (158 correias sincronizadas, 302 correias poly v, 152 correias v, 273 tensionadores, 157 cabos de ignição e 94 kits de distribuição) para veículos leves e pesados nacionais e importados.

A Nytron iniciou suas atividades no Brasil em 1993 na cidade de Itapira, no interior de São Paulo, onde mantém duas operações industriais – uma fábrica de tensionadores e polias e de fundição de alumínio – e um centro logístico que tem 8.500 metros quadrados.

Com cerca de 28% de participação no mercado de reposição, a Nytron tem uma completa linha de produtos – entre tensionadores e polias para aplicações em veículos nacionais e importados – e uma rede de distribuidores. ■

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

AGENDE-SE

A Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) e a Marcelo Fontana Promoções e Eventos realizam em parceria o **Seminário Nacional NTU** e a **Feira Transpúblico**.

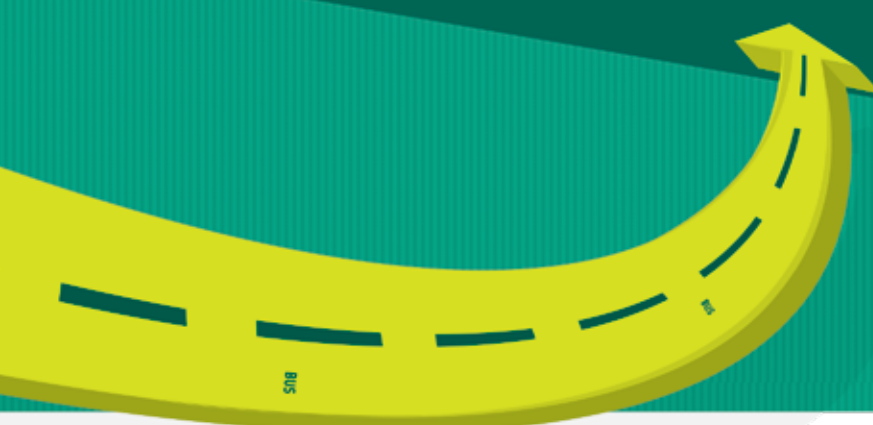
SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2013 & TRANSPÚBLICO

MOBILIDADE SUSTENTÁVEL PARA UM BRASIL COMPETITIVO

3, 4 e 5 de Julho

Transamérica Expo Center
São Paulo - Brasil

www.eventosdantu.com.br/seminario2013



Realização



Organização



Apoio



GNT

Confederação
Nacional do
Transporte



PROGRAMAÇÃO PRELIMINAR

04/07 (QUINTA-FEIRA)

09h00 . Credenciamento

10h00 . Abertura

10h30 . Palestra “Saúde urbana e mobilidade sustentável”

Apresentação do doutor Carlos Dora, do Departamento de Saúde Pública e Meio Ambiente da Organização Mundial da Saúde (OMS).

11h30 . Debates

12h30 . Almoço

14h00 . Painel “Observatório da Copa das Confederações”

Apresentação e discussão com representantes do governo sobre o desempenho da mobilidade nas cidades-sede da Copa das Confederações.

15h30 . Debates

16h00 . Painel “Mobilidade urbana sustentável como fator de competitividade e produtividade”

Apresentação de cases e estudos internacionais e nacionais sobre o tema.

17h30 . Debates

18h00 . Encerramento

05/07 (SEXTA-FEIRA)

10h00 . Painel “Operando sistemas BRT com qualidade”

Apresentação de cases internacionais e nacionais sobre a operação de sistemas BRT.

11h30 . Debates

12h30 . Almoço

14h00 . Painel “Reflexos da mobilidade urbana no custo Brasil”

Mesa redonda com a participação de representantes da CNT, CNI, CNC, CNS e do Governo Federal.

15h30 . Debates

16h00 . Encerramento

Apoio Institucional



Denso espera fornecer mais equipamentos ao BRT carioca

A fabricante de ar-condicionado e autopeças já fornece aparelhos para o BRT Transoeste do Rio de Janeiro e está ampliando a presença no Brasil

RENATA PASSOS



Um único painel controla os dois aparelhos de ar-condicionado do BRT

A Denso do Brasil, subsidiária da indústria japonesa de autopeças Denso Corporation, deve ampliar a venda de aparelhos de ar-condicionado no mercado brasileiro. No final de 2011, a empresa fechou o seu primeiro negócio de equipamentos para veículos Bus Rapid Transit (BRT) com o fornecimento para os ônibus da Auto Viação Jabur que circulam no BRT Transoeste, o primeiro sistema do tipo implantado na cidade do Rio de Janeiro.

Agora, a empresa tem a expectativa de comercializar os equipamentos para outros sistemas de BRTs da capital fluminense e também para outras cidades-sede da Copa de 2014.

“Temos perspectivas de fornecer equipamentos para cidades como Brasília e Belo Horizonte, onde há investimento em BRT. Esse sistema tem recebido investimentos, pois são os mais adequados para o momento, já que são mais baratos e de rápida implantação”, declara o gerente de vendas do segmento de ônibus da Denso do Brasil, Marco Luca.

Segundo o executivo, a tecnologia dos equipamentos de ar-condicionado

específicos para BRT foi desenvolvida no Brasil, a partir do conceito da tecnologia japonesa da holding. “Depois de aprimorados com as características locais, os aparelhos voltam para receber aprovação no Japão. Uma das principais características do produto para BRT é que ele tem uma capacidade de refrigeração maior e também mais rápida. Ao mesmo tempo, ele tem menor custo operacional, pois a operação é simples. Em um único painel é possível controlar dois aparelhos. Além disso, a empresa que já tem equipamento da Denso pode utilizar as peças que são intercambiáveis para manutenção.

CRESCIMENTO DA DEMANDA – Com matriz em Curitiba (PR) e fundada em 1980, a Denso do Brasil produz os aparelhos de ar-condicionado destinados a ônibus na sede brasileira, em função da proximidade com as indústrias de ônibus localizadas, na maioria, na região Sul do País. “Nossa produção anual é de aproximadamente 2.500 equipamentos, volume que inclui as exportações para o Chile e

outros países da América Latina. A maioria ainda é destinada aos ônibus rodoviários, mas percebemos uma evolução no quesito conforto no segmento urbano”

Luca diz que essa é uma maneira de atrair passageiros para os ônibus na época de calor, por exemplo. Os usuários de carros particulares nem entram nos ônibus se não tiverem ar-condicionado. Portanto, o equipamento deixou de ser um artigo de luxo, passou a ser uma necessidade”, argumenta.

Para o executivo, há uma demanda crescente por ar-condicionado, pois os BRTs, que utilizam veículos mais modernos, não vão ficar sem esse equipamento, especialmente porque as estações são refrigeradas. “As pessoas não vão querer sair de um espaço climatizado para entrar em um ônibus sem ar-condicionado. Para as empresas de ônibus esse é um investimento que resulta em conforto, que pode ser um artifício para atrair passageiros e diminuir o uso de automóveis nas cidades, resultando na melhoria do tráfego. A cidade do Rio de Janeiro é um exemplo que deve ser replicado no restante do País.”

CENTRO TECNOLÓGICO – A Denso do Brasil inaugurou oficialmente em julho do ano passado a sua segunda fábrica no Brasil, em Santa Bárbara d’Oeste, interior de São Paulo, onde também está instalado o Centro Tecnológico da empresa. Ele é responsável pelo desenvolvimento de sistemas de ar-condicionado automotivo, motores de partida, alternadores,

sistemas powertrains e outro dispositivos com tecnologia e design para o mercado sul-americano e suas necessidades locais. "Equipado com as primeiras instalações de testes na América do Sul, ele inclui um Túnel de Vento, o primeiro a operar na região para testes de componentes sob velocidade do vento e temperatura controlada. o Centro Tecnológico passou a habilitar a Denso a reduzir o tempo de desenvolvimento de novos componentes, oferecendo assim produtos competitivos com mais rapidez", diz o presidente da Denso do Brasil, Hiroshige Shinbo.

Na nova fábrica, a empresa conta com linhas de montagem de sistemas de ar-condicionado automotivo (HVAC) e arrefecimento (ECM), fornecendo para diversas montadoras instaladas nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Goiás, Rio de Janeiro, Bahia e Rio Grande do Sul. Nesta nova unidade, também



Unidade de Santa Bárbara d'Oeste abriga o Centro Tecnológico da empresa

são produzidos motores de partida e limpadores de para-brisas, além de sistemas de ar-condicionado e módulos de arrefecimento de automóveis já existentes.

"Com o esperado crescimento da demanda de veículos para a América do Sul, a fábrica de Santa Bárbara d'Oeste aumentou a nossa capacidade produtiva, contribuindo para expandir as vendas dos produtos existentes e para ganhar novos mercados", afirma Shinbo.

Com 300 mil m² de área total e 38 mil m² de área construída, a unidade da Denso

em Santa Bárbara recebeu recursos de R\$ 150 milhões. Até 2015, o investimento deve atingir R\$ 200 milhões e a unidade deve empregar 800 funcionários diretamente.

A Denso Corporation está presente em 35 países de todos os continentes com mais de 200 subsidiárias e filiais e conta com aproximadamente 160 mil colaboradores. O faturamento global consolidado no final do ano fiscal, em 31 de março de 2012, atingiu US\$ 38,4 bilhões. No último ano fiscal, a Denso investiu 9,5% de seu faturamento em pesquisa e desenvolvimento. ■



Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104

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



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 transporte e logística, que terão a oportunidade de promover a troca de conhecimentos e experiências em um ambiente de integração e network profissional.



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



23 E 24
setembro
2013
AMCHAM | SP



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS



11 5096-8104

gestaodefrotas@otmeditora.com.br

www.otmeditora.com.br



Cresce o uso de sistemas de tarifa seccionada

A Transdata Smart tem ampliado as vendas do TDMAX SECC e fechou recentemente contrato com a empresa de transporte rodoviário Expresso Litorânea

■ RENATA PASSOS



O cálculo da tarifa é feito de acordo com os pontos de embarque e desembarque

Depois de fornecer o TDMAX SECC (equipamento de bilhetagem com sistema de tarifa seccionada) para a Pás-saro Marron, agora a Transdata Smart fechou um contrato para a implantação do sistema em 29 ônibus da Expresso Litorânea, que atendem às cidades de

Ubatuba, Caraguatatuba e São Sebastião, incluindo a praia de Boiçucanga, no Litoral Norte do estado de São Paulo.

Este sistema permite a cobrança de tarifas diferenciadas para cada trecho da viagem. Por meio de coordenadas de GPS (Global Positioning System), o

sistema calcula a tarifa com base nos pontos de embarque e de desembarque de cada 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.

Segundo o diretor comercial da Transdata, Devanir Magrini, a tarifa seccionada facilita a integração de linhas – distribuindo o custo do transporte de modo mais justo entre todos os usuários. Além disso, é uma ferramenta que facilita a gestão das empresas de transporte, com relatórios que analisam o fluxo de passageiros. E ainda evita o comércio ilegal de cartões falsos de estudantes e de idosos.

O sistema TD Max Rod, desenvolvido pela empresa Transdata Smart, de Campinas (SP), também permite que sejam cobradas tarifas diferenciadas conforme o período do dia, com descontos fora dos horários de pico, por exemplo.

MENORES DISTÂNCIAS – A capital da Paraíba vai atualizar o sistema de cobrança de tarifas de transporte coletivo conforme o trecho viajado pelos passageiros. Agora, a tecnologia TDMAX SECC será implantada em mais 20 ônibus da cidade, operados pela Santa Maria Transportes e Fretamento.

A tarifa seccionada facilita a

integração de linhas – distribuindo o custo do transporte de modo mais justo entre todos os usuários, além de proporcionar mais agilidade no embarque e desembarque.

Nas operações urbanas, a tarifa seccionada facilita a integração de linhas – distribuindo o custo do transporte de modo mais justo entre todos os usuários. E nas intermunicipais, um computador de bordo recebe o cálculo da tarifa via internet e a impressora sem fio entrega o bilhete com o valor exato da viagem a partir daquele ponto. Com isso, as empresas também podem controlar à distância quantos passageiros estão embarcados e em quais



O sistema conta também com relatórios de fluxo de passageiros, diz Devanir Magrini

trechos haverá assentos disponíveis. O sistema de tarifa seccionada já foi

implantado pela Transdata em várias cidades do Brasil, entre elas Maceió (AL), Natal (RN), Recife (PE), São José do Rio Preto (SP) e Brasília (DF).

Criada em 1993, a Transdata Smart é especializada em sistema de bilhetagem eletrônica e outras soluções de automação em transporte de passageiros. A empresa desenvolve outras soluções inovadoras como biometria digital e reconhecimento facial de passageiros, além do controle online e à distância dos principais equipamentos de cada veículo por telemetria.

Sediada em Campinas (SP), atua em mais de 150 cidades no Brasil, Argentina e Colômbia. ■

Ref.: 373 Ref.: 380.2

odim
DESDE 1933

Indústria e Comércio Oderich Ltda.
odim@odim.com.br | www.odim.com.br
51 3635 2700 | SÃO SEBASTIÃO DO CAÍ | RS | BRASIL

STOP BUS

Alta qualidade em peças para garantir sua segurança

Distribuição em todo território brasileiro

24h Entrega em até 24 hs na Grande S. Paulo

Central de Vendas:
(11)2636-2429
Nextel **15* 2109**

Acesse stopbus.com.br e saiba mais

facebook.com/ONIBUSS

Rua Nova Trento, 328 - CEP 07241-040 - Pq. Ind. Cumbica - Guarulhos - SP

ABASTECIMENTO MONITORADO

GTfrota

Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.

Com o sistema GTfrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

Rua Jaboaão, 580/592 - São Paulo - SP
excelbr@excelbr.com.br
Fone: **(11) 3858-7724**

EXCELbr

Tecno Suporte

Suportes para Compressores de Ar Condicionado.

Atendemos toda a linha automotiva.

Tecnologia Segurança

Rentabilidade Qualidade Garantia

Av. Mariland, 135 - B. Mariland - 95057-460 - Caxias do Sul - RS
Fone: 54 3229.5699 - www.tecnosuporte.ind.br

Faturamento da Agrale superou R\$ 1 bilhão em 2012



A Agrale registrou um faturamento consolidado de R\$ 1,07 bilhão em 2012, o que representou um crescimento de 16,5% em relação ao ano anterior, quando o faturamento da empresa atingiu a marca de R\$ 924 milhões. Para 2013, a fabricante de caminhões, chassis para ônibus, utilitários, tratores e motores diesel

tem a perspectiva de continuar crescendo.

Segundo Hugo Zattera (foto), presidente da Agrale, um dos principais motivos do desempenho foram as expressivas vendas de chassis de ônibus e utilitários Marruá. "É emblemático para nós superarmos a marca de R\$ 1 bilhão de faturamento no ano que comemoramos o cinquentenário da empresa. É o reconhecimento do mercado por todos os desafios vencidos pela empresa num cenário tão competitivo", afirmou o executivo.

De acordo com a empresa, o crescimento proporcionou a abertura de 359 novos postos de trabalho, sendo 330 no Brasil. Além disso, demandou a ampliação das suas instalações industriais. Atualmente a empresa conta com 2.182 funcionários, dos quais 2076 atuam no País.

O novo pneu Bridgestone para o segmento rodoviário

A Bridgestone apresentou seu novo pneu rodoviário R268 indicado para estradas de curta e longa distância e que pode ser aplicado em todas as posições de eixo. De acordo com a fabricante, o modelo R268 possui um novo composto de rodagem que aumenta de 20% a 40% a vida útil do pneu. O produto está disponível, no momento, na medida 295/80R22,5.

"O pneu R268 foi elaborado para atender à alta demanda do mercado por produtos premium, buscando reforçar a linha de nossos produtos e suprir a necessidade dos clientes que buscam desempenho superior", disse Marcos Aoki, gerente geral de vendas e marketing da Bridgestone Bandag.



Projetado com barras mais sólidas e planas, o pneu oferece maior robustez e resistência ao desgaste irregular, além de ter o layout com ranhuras alternadas, que melhora o equilíbrio da rigidez circunferencial das barras e sulcos com desenho em zigue-zague, proporcionando melhor tração e frenagem.

O pneu possui um protetor lateral (filetes de forma convexa) que possibilita maior proteção e resistência contra impactos e degradação por ataque de ozônio e o ejetor de pedras, protegendo a carcaça do pneu. Além disso, o modelo vem com o Groove Fence que reduz o ruído e oferece maior conforto ao motorista.

Bilhete único mensal deve ser implantado em novembro

O bilhete único mensal, uma das principais bandeiras da campanha do prefeito de São Paulo, Fernando Haddad, começará a ser usado em toda a capital paulista a partir do mês de novembro. O sistema deverá ser disponibilizado para estudantes, idosos e deficientes físicos, em fase experimental, a partir de abril.

Pela promessa de campanha do prefeito, o usuário

deverá pagar R\$ 140 para fazer viagens ilimitadas no período de 30 dias. O novo bilhete funcionará como o atual, porém a prefeitura estuda a possibilidade de implantar leitores biométricos nas catracas para evitar fraudes. Para isso, a SP-Trans publicou no Diário Oficial da cidade de São Paulo, um edital para certificação técnica de validadores eletrônicos de leitura biométrica de

impressão digital para os cartões do bilhete único.

Pela estimativa da prefeitura, o bilhete mensal custará R\$ 400 milhões anuais em subsídios ou aproximadamente 1% do orçamento anual da prefeitura. O valor representa um acréscimo de 50% em relação aos atuais valores pagos às empresas de transporte público da capital pela administração municipal.

Philipp Schiemer assumirá presidência da Mercedes-Benz do Brasil

O atual vice-presidente de marketing da Mercedes-Benz Automóveis, Philipp Schiemer assumirá a partir de junho deste ano a presidência da Mercedes-Benz do Brasil. O executivo sucederá Jürgen Ziegler cujo contrato expira "como previsto", informou a empresa por meio de nota.

Schiemer é formado em economia pela University of Cooperative Education de Stuttgart, na Alemanha e atua há mais de 20 anos no setor automotivo. Possui 14 anos de experiência no



mercado brasileiro onde trabalhou com todas as linhas de produtos (caminhões, ônibus, vans e automóveis). Ele

terá a responsabilidade de liderar as operações da empresa que conta hoje com mais de 14 mil colaboradores e unidades de produção de veículos comerciais em São Bernardo do Campo (SP), Juiz de Fora (MG), e Campinas (SP).

Ziegler deixa o cargo com importantes realizações, como o aumento da capacidade de produção da empresa, projeto de conversão da planta de Juiz de Fora para fabricação de caminhões e a renovação de todo o portfólio de veículos

comerciais de marca.

"Acreditamos que o Brasil continuará crescendo nos próximos anos. Portanto, nosso lema é pisar no acelerador. Por essa razão, estamos muito felizes em ter Philipp Schiemer, comprovado especialista em sua área de atuação, e com vasta experiência internacional a bordo", afirmou Andreas Renschler, membro do conselho de administração do Grupo Daimler, responsável pela Daimler Trucks e Daimler Buses.

Grupo JCA compra 310 ônibus rodoviários da Volvo

A Volvo Bus Latin America fechou seu maior negócio no segmento de chassis rodoviários no Brasil com a venda de 310 ônibus rodoviários para o Grupo JCA, holding formada por empresas de transporte rodoviário de passageiros. Serão 180 veículos para a Auto Viação 1001, 100 unidades para a Opção Turismo e 30 para a empresa Catarinense. A entrega está prevista para ser concluída em maio deste ano.

"Este é o maior negócio da Volvo na área rodoviária e é também um passo a mais na parceria que temos com o Grupo JCA. Esta venda nos dá mais responsabilidade para consolidá-la", afirmou Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

Todos os ônibus são do modelo B340R na versão 4x2 com motor de 340 cv de potência. De acordo com a Volvo, os veículos serão usados no transporte interestadual e estadual de curtas e médias distâncias e também em operações de fretamento. O B340R é equipado de série com o sistema de freios ABS/EBS e com o freio motor Volvo com 390 cv de potência, além da caixa de câmbio I-Shift que reduz o consumo de combustível.

Os veículos entregues para o Grupo JCA também serão equipados com o ESP (Electronic Stability Program, ou Controle Eletrônico de Estabilidade), sistema de segurança ativa que contribui para evitar o risco de derrapagem e capotagem em curvas.

MVC obteve receita de R\$ 152 milhões em 2012

A MVC, que atua no desenvolvimento de produtos e soluções em plásticos de engenharia, registrou crescimento de 26% em 2012, atingindo faturamento líquido de R\$ 152 milhões. Em 2013, a empresa informou que espera um crescimento de 30%, com um faturamento superior a R\$ 200 milhões.

Segundo Gilmar Lima, diretor-geral da MVC, o crescimento de 2012 foi puxado pelo desenvolvimento de novos negócios e pela ampliação do fornecimento aos atuais clientes e segmentos. Entre os negócios e produtos que se destacaram no ano passado estão o fornecimento de peças e tecnologias para montadoras e

do Sistema Construtivo Wall System, aplicado no projeto de 436 habitações para o programa Minha Casa Minha Vida, além da reconstrução de 35 escolas para 12 municípios do estado de Alagoas.

"Um dos motivos são os negócios no segmento eólico no qual antecipamos para este ano a projeção de desempenho que tínhamos para 2015. Também iniciaremos duas novas operações, fruto de joint ventures firmadas recentemente, a Stabilt-MVC que desenvolverá perfis pultrudados para o segmento da construção civil e transporte, e a BFG Brasil, empresa que será focada no desenvolvimento de peças plásticas para o segmento ferroviário", disse Lima.

BorgWarner quer crescer 10% no segmento de reposição em 2013

A BorgWarner, que atua no segmento de tecnologia e aplicações para powertrain e drivetrain de veículos de passeio, utilitários leves e pesados, projeta crescimento de 10% na unidade Aftermarket para a América Latina em 2013. Com a mudança da fábrica, atualmente situada em Campinas, a fabricante deve ganhar mais agilidade para o desenvolvimento e processos, principalmente os voltados aos produtos remanufaturados, que deverão ser comercializados na nova planta, em Itatiba (SP).

De acordo com a empresa, a aceitação de produtos remanufaturados é crescente, especialmente aqueles de alto valor agregado como turbocompressores. "Quando o usuário final

entende que somente os fabricantes originais têm capacidade de produzir esses componentes, mantendo as suas características originais, a aceitação se torna mais fácil", afirmou David Patricio, gerente de vendas da BorgWarner Aftermarket.

As aplicações na América Latina são essencialmente de veículos diesel, picapes, comerciais leves ou pesados. "Ainda é muito pequena a aplicação em automóveis. Entretanto, com as novas legislações de emissões, consumo e conteúdo local, é esperado que, em um futuro próximo, as aplicações de turbocompressores nos automóveis não sejam mais novidade no Brasil", declarou Arnaldo Iezzi Jr., diretor geral da BorgWarner.

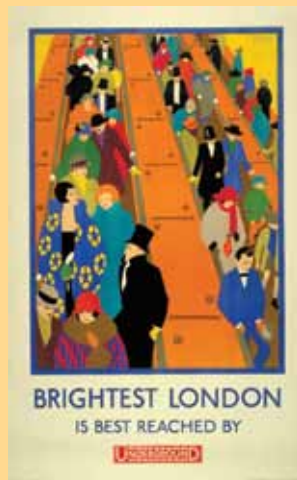
MAN Latin America entrega ônibus ao time da Portuguesa

A MAN Latin America forneceu um ônibus VW 18.330 OT para a Associação Portuguesa de Desportos, mais conhecida como Lusa. O veículo foi cedido

em comodato por um período de dois anos, em um evento realizado no último dia 12 de março no estádio do Canindé, sede do clube, em São Paulo.



Londres tem exposição para comemorar os 150 anos do metrô



Com a exposição Poster Art 150 - London Underground's Greatest, o LTM (London Transport Museum), o Museu do Transporte de Londres, realiza mostra com os 150 melhores cartazes para comemorar os 150 anos do metrô londrino. A exposição, apoiada pela Siemens, contará com cartazes de muitos artistas famosos, incluindo Edward McKnight Kauffer e Nash Paul, e os projetos de cada década nos últimos 100 anos.

As obras foram selecionadas

a partir do arquivo do museu de mais de 3.300 cartazes de metrô por um grupo de especialistas. Os 150 pôsteres da exposição mostram a variedade e a profundidade do acervo do museu.

Os visitantes terão a oportunidade de votar em seu favorito cartaz na galeria e também online na votação Poster Siemens. O cartaz mais popular será revelado no final da exposição.

O London Transport Museum está planejando uma série de eventos para celebrar o 150º aniversário do metrô de Londres — a mais antiga ferrovia do mundo, incluindo eventos com trens a vapor, palestras, debates, entre outros. A mostra foi aberta no dia 25 de fevereiro e ocorre até 27 de outubro. O valor da admissão à exposição será incluído no bilhete de entrada para as galerias do museu (localizado na praça Covent Garden), que custará £ 15,00 (£ 13,50 para concessões). Menores de 16 anos não pagam.

As cores do clube, o distintivo e os dizeres Orgulho de ser Lusa estão estampados no ônibus que a delegação rubro-verde utilizará em todas as viagens para disputa dos campeonatos Brasileiro e estadual. A carroceria é Marcopolo G7 Paradiso 1200 com poltronas reclináveis, refrigeradores e toaletes.

A Portuguesa é o segundo

clube a receber um ônibus Euro 5 da Seleção Volksbus. O modelo cedido ao clube da Portuguesa vem equipado com motor Cummins ISL de 8,9 litros e 330 cavalos de potência que trabalha com tecnologia SCR e utiliza Arla 32. O modelo apresenta ainda retarder Voith VR 123 como opção.

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.





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



Fotos do local:

Realização:



Apoio Institucional:



Organização:



Apoio editorial:



São Paulo ganha novos pontos de ônibus

Já são cerca de 80 instalações em fase pré-operacional de substituição dos 6.500 abrigos de ônibus da capital paulista até o final de 2015

■ CARLA DE GRAGNANI



Abrigos "hi-tech" serão instalados nas avenidas localizadas nos centros financeiros

Os novos modelos de abrigos de ônibus da cidade de São Paulo já começaram a ser instalados pela concessionária Pra SP, vencedora da licitação de renovação do mobiliário urbano do município, formada pelas empresas Odebrecht Transport, Rádio e Televisão Bandeirantes, APMR Investimentos e Participações e Kalítera Engenharia.

De acordo com a empresa, já são cerca de 80 instalações em fase pré-operacional de substituição. A Pra SP tem até o fim de 2015 para concluir a troca dos 6.500 pontos de ônibus e 12.500 totens existentes na capital paulista. Somente para 2013, estão previstos 1.400 novos abrigos espalhados por todas as regiões do município. Ao longo da concessão, que tem prazo de 25 anos, a empresa prevê que outros mil abrigos e 2.200 totens sejam implantados em locais estabelecidos pela prefeitura, atingindo a quantidade total de 7.500 abrigos e 14.700 totens.

Segundo Violeta Noya, presidente da

Pra SP, a prioridade será dada ao centro expandido, onde os equipamentos estão mais deteriorados. "Desde o resultado da licitação estamos mapeando as regiões onde os abrigos estão mais degradados para iniciar sua manutenção e substituição. Também estudamos características da área como medidas da calçada e cenário externo, para fazer a opção mais adequada para cada local", explica.

Para desenvolver os mobiliários, a Pra SP firmou uma parceria com o arquiteto Guto Índio da Costa que resultou em quatro produtos distintos: o "caos estruturado" e o "brutalista" que deverão ser os mais comuns pela cidade, o "minimalista com ginga", mais transparente e projetado para não prejudicar a visão do entorno e o "hi-tech" que deverá ser instalado nas avenidas localizadas nos centros financeiros, como Paulista e Berrini.

RECLAMAÇÕES — Alvo de críticas por parte dos usuários, os primeiros abrigos instalados não continham informações básicas como indicação das linhas, nem itinerários. A Pra SP informou, no entanto, que a implantação dos totens com todos os detalhamentos será iniciada a partir da segunda quinzena de março.

Havia também um receio com relação à fragilidade de alguns materiais utilizados na construção dos mobiliários, como a cobertura feita de vidro. A Pra SP afirma que o vidro utilizado é temperado e laminado e a sua cobertura tem espessura de 12 milímetros e fechamento vertical de 10 milímetros, além de uma película especial, o que impediria que o vidro partisse ou estilhasse em caso de impacto.

Além disso, antes de serem instalados, os vidros passaram pelos testes de resistência da L. A. Falcão Bauer (Centro Tecnológico de Controle da Qualidade). A aplicação deste tipo de vidro em mobiliários urbanos já é uma realidade em várias cidades do mundo, inclusive em Salvador e Rio de Janeiro, justifica a empresa.

Se, mesmo assim, o material não resistir a uma eventual depredação, a Pra SP diz estar preparada para fazer o trabalho de manutenção ou substituição de equipamentos em até 24 horas, conforme determina o contrato. Em contrapartida, a empresa tem o direito de explorar o espaço publicitário nos equipamentos.

A concessionária também desenvolveu um projeto especial para calçadas estreitas, considerando a lei que estabelece a faixa mínima livre obrigatória de 1,20 metro de largura. Além disso, o design de todos os abrigos e estações de embarque e desembarque prevê acesso para todos os passageiros, incluindo portadores de necessidades especiais, cadeirantes e carrinhos de bebê, além de piso podotátil ao redor do abrigo para facilitar o trânsito e a mobilidade de deficientes visuais. ■



Animação dentro dos ônibus

Nascida em 2010, a Bus Party organiza eventos sobre rodas e vai virar uma franquia neste ano

■ RENATA PASSOS

Diversão dentro do ônibus. A ideia nasceu quando o jovem empreendedor Maurício Somlo viajou aos Estados Unidos em 2009 e decidiu apostar no conceito de festa sobre rodas e trazer para o Brasil a sofisticação de uma limusine para o tamanho de um ônibus.

Criada em 2010, a Bus Party começou com a implantação de um ônibus rodoviário totalmente reformado na cidade de São Paulo. “Decidimos utilizar um veículo usado, com idade média de dez anos, pois o novo é caro para o tipo de serviço que realizamos, pois fazemos uma mudança completa, com retirada de bancos, bagageiro, porta-objetos”, diz Somlo.

Além disso, é necessária uma adequação total na estrutura do veículo, como o aumento do teto e a colocação de novos itens: estofados com o mesmo estilo da limusine, mesas, implantação de banheiro, pista de dança, espaço para DJ, bar, iluminação, barra para pole dance, armários, além de uma documentação diferente. “O nosso primeiro ônibus (rodoviário) tem uma capacidade para 40 pessoas”, informa Somlo, ao acrescentar que o gasto entre a compra e reforma do veículo é de R\$ 200 mil.

Com esta estrutura, o ônibus está pronto para os mais variados eventos como festas anos 60, 70, 80 e 90, tema futurista, Halloween, havaiano, baile de máscaras, além de festas românticas (Bus in Love), com ambientação e passeios românticos, e festas com clima de cassinos de Las Vegas. “As maiores demandas são para aniversários (de variadas idades – infantil, 15 anos e adultos), despedida de solteiro, ‘esquentar’ antes da balada,



formatura, traslado até aeroporto, promocional (para lançamento de produto), festa de empresa, entre outros tipos de eventos”, detalha o executivo. Segundo ele, o cliente define o roteiro e o ponto de embarque e desembarque, com uma parada para as pessoas respirarem e fumarem um cigarro, por exemplo.

EXPANSÃO – O sucesso foi tanto que no final de 2011 a empresa colocou um ônibus da Bus Party no Rio de Janeiro - um veículo urbano que hoje tem capacidade para 38 pessoas. No ano passado, a empresa investiu em outro ônibus para circular em São Paulo, um micro-ônibus reformado para ocupação de 20 pessoas. Até julho, deve entrar em atividade um quarto ônibus, que desta vez vai ser usado na cidade de Campinas (SP), o que também representará a primeira franquia da empresa. “Pretendo expandir franquias para a maioria das capitais do País e cidades grandes com potencial, como é o caso de Campinas. As franquias custam entre R\$ 180 mil e R\$ 220 mil, valor que inclui o ônibus reformado, equipamentos, treinamento e apoio operacional”, detalha Somlo.

O executivo explica que o serviço básico da Bus Party inclui o trabalho de DJ e barman, além de água e refrigerante. Contudo, a empresa oferece pacotes de decoração, bebidas, comidas e petiscos, opção de open bar e contratação de fotógrafo ou segurança, por exemplo.

A prestação de serviço é feita por intermédio da locação do veículo por hora. Entre segunda e quinta, o valor do serviço do veículo de 40 lugares é de R\$ 750 por hora, sendo que é necessário alugar por no mínimo duas horas. Se alugar por três horas, a quarta é grátis. Aos finais de semana e feriados, a hora custa R\$ 950 e é preciso locar ao menos por três horas. No caso do micro-ônibus, a hora custa R\$ 400 durante a semana e R\$ 500 aos finais de semanas e feriados, com as mesmas regras e cortêsias do ônibus para 40 pessoas. ■

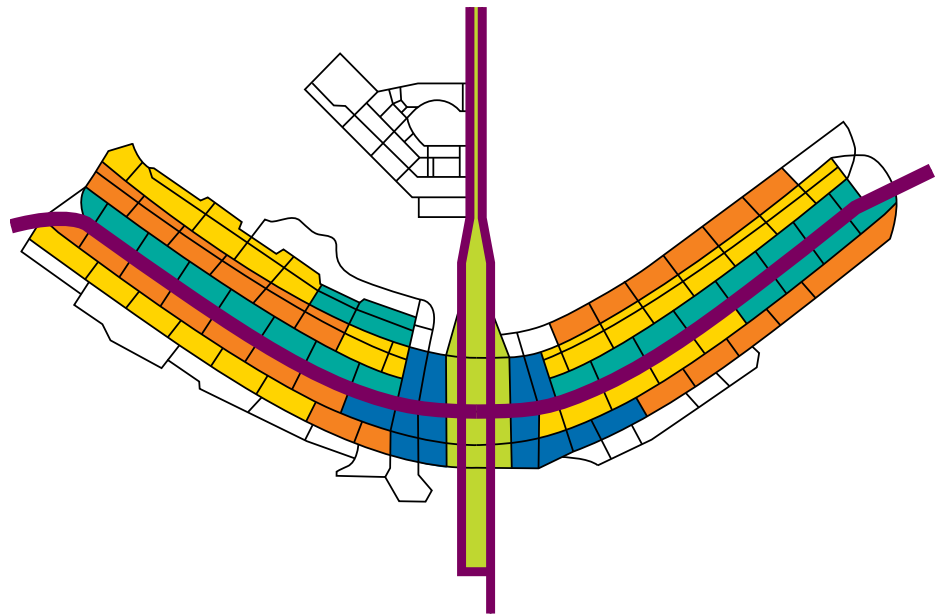


Os Congressos promovidos pela ANTP têm sido fóruns privilegiados para mobilizar e aprovar os rumos políticos para o setor de transporte público e trânsito.

Nesta edição, a entidade propõe debater a Mobilidade Urbana como fator decisivo para a construção de cidades sustentáveis, além de apontar resultados e impactos dos projetos que fazem parte dos investimentos dos Programas de Aceleração do Crescimento – PAC da Mobilidade e da Copa.

Além disso, o evento possibilitará a avaliação dos avanços da luta em defesa da vida e da promoção da segurança viária, como colocados na Campanha da ONU – “Década pela Segurança Viária”.

O 19º Congresso espera por você. Coloque-o na sua agenda.



19º CONGRESSO BRASILEIRO DE TRANSPORTE E TRÂNSITO

VIII INTRANS

EXPOSIÇÃO INTERNACIONAL DE TRANSPORTE E TRÂNSITO

BRASÍLIA | 8 A 10 DE OUTUBRO DE 2013

CENTRO DE CONVENÇÕES ULYSSES GUIMARÃES

MOBILIDADE URBANA PARA CIDADES SUSTENTÁVEIS



PROMOÇÃO:

ANTP
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE TRANSPORTES PÚBLICOS

ACESSE:

www.antp.org.br

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

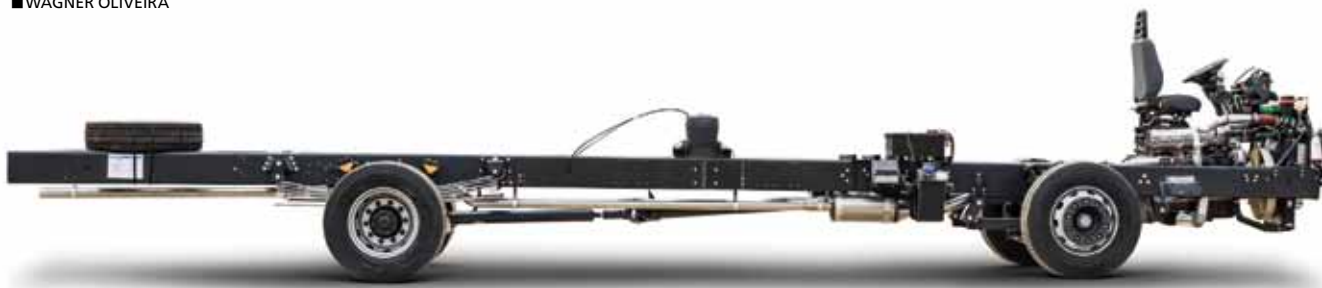
VEÍCULO RODOVIÁRIO SCANIA K 380 - MARCOPOLO PARADISO 1550			
QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	3.429,52	0,3430	11,4
REMUNERAÇÃO CAPITAL	4.560,14	0,4560	15,2
LICENCIAMENTO	811,94	0,0812	2,7
SEGUROS	1.450,22	0,1450	4,8
SALÁRIO MOTORISTA	3.175,29	0,3175	10,6
SUB-TOTAL CF	13.427,11	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

Produção aumenta 79% no bimestre

As vendas sobem em fevereiro em relação a janeiro de 2013, mas o resultado do bimestre é inferior ao do mesmo período de 2012

■ WAGNER OLIVEIRA



A produção de ônibus no primeiro bimestre aumentou 78,9% em relação ao mesmo período do ano passado. De acordo com levantamento da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), foram fabricados nos dois primeiros meses deste ano 6.133 chassis de ônibus, ante 3.429 unidades no mesmo período de 2012.

De acordo com analistas da entidade, a diferença se deve principalmente à introdução do Euro 5 no início do ano passado. Como se sabe, a nova tecnologia mudou parâmetros do mercado e praticamente paralisou a produção no primeiro bimestre de 2012. Com uma maior atividade econômica desde o último trimestre do ano passado, as fábricas vêm recuperando o nível de atividade bem mais forte.

Para o presidente da Anfavea, Cledorvino Belini, além da renovação de frota, ajudam o desempenho da produção de ônibus programas de renovação de frotas em cidades e capitais brasileiras, que se preparam para os grandes eventos esportivos, principalmente, a Copa do Mundo, que terá apoio de novos corredores para o transporte de torcedores

em coletivos de última geração.

As vendas no mercado interno, porém, não vêm tendo o mesmo desempenho da produção no início de 2013. De acordo com a Anfavea, as vendas cresceram 11,3% quando comparados os resultados de fevereiro (2.412 unidades emplacadas) com janeiro (2.168 emplacamentos) deste ano, mas caíram 14,4% se comparados os resultados do primeiro bimestre com as vendas do mesmo período de 2012.

Segundo o boletim da Anfavea, foram comercializados 4.580 chassis de ônibus nos dois primeiros meses de 2013, ante o emplacamento de 5.349 unidades no mesmo período do ano passado, o que representa uma queda de 14,4%.

Para a Anfavea, o excesso de estoque de veículos Euro 3 ainda disponíveis no início de 2012 levou o mercado, naquela ocasião, a optar por emplacamento com a antiga tecnologia, já que a introdução do Euro 5 trazia consigo uma grande dúvida dos operadores e frotistas em relação a preços de compra, abastecimento e manutenção. Este fato levou as montadoras a reduzirem a produção de chassis.

Em fevereiro do ano passado, por

exemplo, foram vendidos 2.753 chassis de ônibus. Em fevereiro deste ano, a indústria registrou uma comercialização menor, de 2.412 unidades, dado que comprova que no início do ano passado a demanda estava maior que a atual.

Entre as marcas de ônibus, as vendas da Mercedes-Benz cresceram 19,6% em fevereiro quando comparadas as de janeiro deste ano, mas caíram 41,3% se for comparado o primeiro bimestre de 2013 ao mesmo período do ano passado. Líder de mercado em ônibus, a Mercedes vendeu neste primeiro bimestre 1.605 unidades contra 2.729 no mesmo período de 2012.

Também tiveram desempenho negativo no primeiro bimestre a Internacional (queda de 69,2%), a Iveco (-28,3), a MAN (-1,7%), a Scania (-43%) e a Volvo (-29,2%) em relação ao mesmo período do ano passado.

No geral, as exportações de chassis de ônibus também ficaram negativas no primeiro bimestre. De acordo com a Anfavea, os volumes totais recuaram 6,1%, somadas as vendas ao exterior em janeiro e fevereiro, com 946 unidades, ante 1.007 no mesmo período do ano passado. ■

TRANSPORTE PÚBLICO DE QUALIDADE SE FAZ COM INTELIGÊNCIA.



CCO do Transfácil (Belo Horizonte, MG)

CITbus

Soluções Integradas de ITS.

CIT-SAO®. INTELIGÊNCIA A SERVIÇO DO CONTROLE.



Sistema de gestão do transporte público online, que monitora toda a operação em tempo real (GPS/GPRS). Informa a localização dos veículos, com dados de telemetria e alarmes, além de identificar eventos que podem influenciar na programação. Permite correções imediatas e redução de custos. Todas as funcionalidades de um CCO integradas em um só produto.

CIT-SIU®. INTELIGÊNCIA A SERVIÇO DO USUÁRIO.

Tecnologia que oferece aos usuários a previsão de chegada dos ônibus. Nos pontos, estações e terminais, através de totens; e a qualquer hora e lugar, via Internet ou celular. E nos veículos, através de monitores, informa onde o ônibus se encontra, próximas paradas e outros dados relevantes. Um serviço que vai mudar a maneira como o transporte público é visto e utilizado.



BUSZOOM®. INTELIGÊNCIA A SERVIÇO DA SEGURANÇA.

Sistema de filmagem digital embarcado, com gravação contínua e georreferenciada. Com um grande diferencial: é indexada por eventos, o que facilita a obtenção das informações. Permite o registro de alarmes com envio instantâneo de dados e imagens fotográficas para uma central. Com BUSZOOM®, nada escapa.



As soluções CITbus se integram com a sua bilhetagem, seja qual for o sistema.

ISO 9001:2008
SISTEMA DE GESTÃO DE QUALIDADE

mpsBr MELHORIA DO
PROCESSO DE
SOFTWARE
BRASILEIRO

Solicite a apresentação do CITbus: (31) 3348.1000

 **TACOM**
www.tacom.com.br

dpvatsegurodotransito.com.br/parcelamento

PARA PARCELAR
O SEGURO DPVAT
DO SEU ÔNIBUS
OU MICRO-ÔNIBUS
USADOS

ENTRE NA
INTERNET


Seguradora Líder
Administradora do Seguro DPVAT



Acesse nosso site, imprima os seus boletos e pague em qualquer banco. Válido também para motos e vans usadas.

Somente após a quitação de todas as parcelas do Seguro DPVAT é que você poderá licenciar o seu veículo.