



# MARCOPOLO APRESENTA NOVOS MODELOS DE ÔNIBUS RODOVIÁRIOS E URBANOS



ANTT anuncia  
regulamentação  
das linhas interestaduais

Mascarello reforça  
potencial de seus  
ônibus rodoviários

Gotemburgo  
adota ônibus 100% elétrico  
Volvo em linha regular

Iveco amplia  
complexo industrial  
com campo de provas

Irizar auxilia  
operadores a elevar  
retorno no investimento

Mercedes-Benz lucra  
com modernização  
do transporte no Peru

Sistema de São Paulo  
terá mais articulados  
e menos micros

Fetranspor, Prodata,  
CMT/Autopass e Metrô-SP  
ganham prêmio da UITP



# CARUANA FINANCEIRA

Produtos e serviços financeiros  
para as empresas de ônibus.

## FINANCIAMENTO DE ÔNIBUS

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

- CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR – CDC
- CAPITAL DE GIRO

Saiba mais:  
(11) 5504-7894 - (11) 5504-7865

## CARTÕES (VAREJO)

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

- CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO
- CARTÃO FRETE

Saiba mais:  
(11) 5504-7848

## OPÇÕES PARA INVESTIMENTO

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

Saiba mais:  
(11) 5504-7845



**CARUANA**  
FIDES - HONOR - LABOR

ATENDEMOS TODO O TERRITÓRIO NACIONAL  
WWW.CARUANAFINANCEIRA.COM.BR – COMERCIAL.CARUANA@CARUANAFINANCEIRA.COM.BR

CARUANA S/A SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

FINANCIAMENTO PARA O SEGMENTO  
DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

## Enfim, a resolução das linhas interestaduais

Em um ano péssimo para o ônibus, a regulamentação da autorização das linhas rodoviárias interestaduais chega em um momento muito propício.

Após sete anos de impasses e incertezas, a definição do novo marco regulatório traz ânimo a um setor assustado com queda de 32% na produção de carrocerias e 28% em chassis no primeiro semestre.

A resolução publicada em junho pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) não só restabelece a confiança dos operadores como também puxa negócios em toda a cadeia de produção do ônibus.

Estão previstos investimentos iniciais de R\$ 600 milhões na compra de 1.000 novos veículos. São esperados ainda mais de R\$ 200 milhões em aquisição de tecnologias para monitoramento – exigência das novas regras.

Dos 13.700 veículos que integram a frota do transporte rodoviário de passageiros no Brasil, 10.000 precisam ser renovados para que se atenda à determinação da ANTT de uma frota com idade média de cinco anos – a atual tem 9,8 anos.

A expectativa é que a renovação demande cerca de 2.500 veículos por ano a partir de 2016. É uma carteira de encomendas garantida à indústria nacional pelos próximos quatro anos.

Serviço de fundamental importância, o ônibus teve e continua tendo um papel vital para a sociedade. Apenas em 2014, as 223 empresas que operam 2,5 mil linhas rodoviárias transportaram 56 milhões de brasileiros

A indefinição sobre o novo sistema durante anos prejudicou não só as empresas – operadores e fornecedores – como também a razão de existência do sistema: o passageiro.

Linhas de longo curso em que a concorrência é menor sofreram impactos negativos com adiamento dos investimentos na frota, equipamentos e suporte operacional.

Por isso, é mais que necessária a rápida recuperação e evolução do rodoviário interestadual. O passageiro anseia por mais segurança, conforto e respeito.

Os empresários já comprovaram que, quando há previsibilidade e confiança na concessão do sistema, sabe oferecer serviços com qualidade e competência, até com reconhecimento internacional.

**REDAÇÃO**

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

**EDITOR**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com.br

**COLABORADORES**

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

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Elcio Raffani  
elcio@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**

Gabriel Menezes  
cursoscorporativos@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS**

Tânia Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

**PROJETO GRÁFICO**

Artworks Comunicação  
www.artworks.com.br

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

**Tiragem**

10.000 exemplares

**Impressão**

Nygraf

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

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

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



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

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 703 a 710  
Campo Belo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP  
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)  
www.revistatechibus.com.br

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



## SUMÁRIO

### RODOVIÁRIO

A agência de transportes terrestres ANTT anuncia a regulamentação das autorizações para operação de linhas interestaduais e internacionais 6

### ENCARROÇADORAS

• Em ano de crise, Marcopolo mantém estratégia de produtos e lança três novos urbanos, além de modelos intermunicipal e rodoviário 12

• Queda na produção de ônibus e contenção de custos resultantes da crise na economia não reduz participação de mercado da Marcopolo 16

• Nos primeiros cinco meses do ano, Marcopolo exportou 10% a mais em comparação ao mesmo período do ano passado 20

• Mascarello reforça estratégia de ampliar participação no segmento rodoviário, onde vê potencial de crescimento no Brasil 24

• Além de fabricar ônibus de qualidade, Irizar quer ajudar operador a recuperar mais rápido investimento na frota 28

### ÔNIBUS ELÉTRICOS

A cidade de Campinas será a primeira do Brasil a ter uma frota de ônibus elétricos a bateria na sua frota, beneficiando o meio ambiente 34

### VOLVO BUSES

A linha regular de ônibus com veículos totalmente elétricos em Gotemburgo serve de modelo para adoção da eletromobilidade em outras cidades 34

### CAMPO DE PROVAS

Em seu complexo industrial em Sete Lagoas, Iveco inaugura campo de provas para desenvolvimento e validação de produtos 38

### MONTADORAS

Iveco Bus projeta retomada do mercado de ônibus para o final de 2016 e, para este ano, estima vendas de 21 mil unidades pela indústria toda 40

### EXPORTAÇÕES

Com organização do sistema de transporte local, Mercedes-Benz prevê ampliar vendas ao Peru, onde tem 5.500 chassis emplacados 42

### URBANO

Com nova licitação, cidade de São Paulo busca elevar o número de superarticulados no seu sistema de transporte por ônibus 44

### PRÊMIO UITP

Fetranspor, Consórcio Metropolitano de Transporte/ Prodata e Metrô/Autopass foram vencedores no Congresso Mundial de UITP em Milão 48

### ENTREVISTA

Franky Cargonze, CEO da Prodata Mobility Group, fala sobre tecnologia, transporte e bons negócios no mercado nacional 52

### IVECO CHECA

Criada há 120 anos, maior fábrica de ônibus na Europa Central e Oriental produziu 3.288 veículos no ano passado 54

### SUSTENTABILIDADE

Transporte público na região metropolitana de São Paulo ganha três novos ônibus a hidrogênio em um programa financiado pela ONU 56

### MOBILIDADE

Congresso da ANTP em Santos discute subsídios, tarifas públicas, integração de sistemas e novas concessões de ônibus em São Paulo 62

### CORREDORES

Goiânia começa obras do seu BRT para ligar, até 2017, regiões norte e sul da cidade com uma frota de 93 ônibus 70

### BILHETAGEM

ATMs da Tacom vão ampliar a velocidade de recarga de cartões e dar mais eficiência aos sistemas de Belo Horizonte e Salvador 72

### FRETAMENTO

Poney Tour investe na sofisticação de sua frota para proporcionar maior conforto aos passageiros entre São Paulo e Santos 78

### MERCADO

Com queda histórica de 32% no primeiro semestre, vendas de carrocerias devem fechar o ano com 18 mil unidades, segundo a Fabus 82

## SEÇÕES

Editorial 3 | Artigo 59 | Panorama 75

Procurando um ônibus à altura da sua empresa?  
**Então você merece um cinco estrelas!**



Reduza a velocidade, preserve a vida.

**30 anos no mercado de ônibus rodoviários,**  
garantindo robustez, imponência, conforto e design premiado\*.

Conheça um ônibus da Comil e surpreenda-se!  
Saiba mais em [www.comilonibus.com.br](http://www.comilonibus.com.br).



0800 643 0534  
Cada vez mais perto de você.

**O ônibus na medida certa**  
para sua empresa.

**COMIL**

# ANTT regula operação das linhas interestaduais e internacionais



**Cerca de 2,5 mil linhas passam a ser operadas em regime de autorização, com sistema de avaliação de desempenho e monitoramento eletrônico da frota que terá idade média de cinco anos**

■ AMARILIS BERTACHINI

As empresas de transporte de passageiros em linhas rodoviárias interestaduais e internacionais têm até o final de setembro para entregar a documentação necessária para pleitear a autorização para se manter nos mercados por elas operados. A Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) publicou, no dia

30 de junho, a Resolução Nº 4.770/2015 que regulamenta a prestação do serviço regular de transporte rodoviário coletivo interestadual e internacional de passageiros, sob regime de autorização, e definiu o prazo de 90 dias para a apresentação dos documentos. Após o término desse prazo, considerado parte de um

período de transição, a ANTT analisará o pedido em até 120 dias.

A resolução dá fim a uma espera de quase sete anos pela licitação que era aguardada para definir o modelo de concessão das linhas, e que no ano passado acabou sendo convertido no modelo de autorização. Em 2014, as 223 empresas



que operam esse serviço foram responsáveis pelo transporte de 56 milhões de passageiros em cerca de 2,5 mil linhas, segundo dados da ANTT.

“As novas regras vão melhorar a qualidade da prestação do serviço ao usuário. São muitos benefícios, como viagens com mais conforto, frota renovada e

maior segurança, com o estabelecimento de normas para período de inspeção técnica e manutenção dos veículos, entre outras melhorias”, declara Jorge Bastos, diretor-geral da ANTT.

De acordo com Alexandre Muñoz Lopes de Oliveira, superintendente de transporte rodoviário de passageiros da ANTT, para que uma transportadora se habilite a receber autorização para prestar serviço regular de transporte rodoviário coletivo interestadual e internacional de passageiros, a empresa deverá cumprir uma série de exigências. Entre as principais – além de obrigações contábeis, como regularidade jurídica, fiscal e trabalhista, e apresentação de patrimônio líquido positivo e capital social mínimo –, a interessada deve possuir experiência na prestação de serviços de transporte de passageiros para operar os principais mercados existentes e deve observar uma frequência mínima dos serviços, estabelecida pela ANTT.

Uma das definições que mais deverão mexer com o mercado é a determinação que a idade média da frota seja de, no máximo, cinco anos, e que os veículos tenham o máximo de dez anos de idade. “Algumas empresas poderão ter, eventualmente, dificuldade em renovar suas frotas para se adequarem à nova regra de idade média de cinco anos e idade máxima de dez anos”, declara Paulo Porto Lima, presidente do conselho deliberativo da Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati). Ele ressalta que hoje, embora sem obrigatoriedade de idade média para a frota de mais de 13 mil ônibus no sistema rodoviário, a maioria das empresas mantém programas permanentes de renovação de frota.

Mas, para os fabricantes de ônibus, esta determinação é sinônimo de aumento nas vendas. “Hoje a frota da Abrati é de 13.700 ônibus, com idade média de

9,8 anos; para reduzir para cinco anos será preciso trocar quase a frota inteira”, calcula José Antonio Fernandes Martins, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus). A aposta do executivo no impulso das vendas com a regulamentação da ANTT baseia-se, também, no conteúdo de encontros que foram realizados entre as partes ao longo dos últimos anos. Segundo Martins, em uma dessas conversas, os representantes da Abrati se comprometeram a comprar 2,5 mil novos ônibus por ano, completando um volume de 10 mil ônibus num período de quatro anos, o que faria com que a idade média dos veículos, que estava em 9,8 anos, baixasse para cinco anos.

A expectativa é que as vendas de ônibus rodoviários comecem a se acentuar a partir de setembro, mas Martins acredita que uma melhora mais sensível só deverá ser percebida a partir do próximo ano.



**Paulo Porto Lima: “Algumas empresas poderão ter, eventualmente, dificuldade em renovar suas frotas para se adequarem à nova regra de idade média”**



**Jorge Bastos: as novas regras vão melhorar a qualidade da prestação do serviço ao usuário, com viagens mais confortáveis, frota renovada e maior segurança**

Para 2015, a previsão é que o ano termine com uma queda em torno de 30% na produção geral de ônibus. “A regulamentação saiu, foi aprovada e dentro de três anos nós não teremos mais ônibus interestaduais com idade superior a dez anos”, afirma.

Os cálculos da Abrati, porém, são mais modestos. De acordo com Porto Lima, há uma expectativa de o setor adquirir até 1.000 novos veículos para entrar em operação de imediato. “Mas não há um cálculo exato ainda, pois essa efetivação dependerá de vários fatores”, ressalta. Se essa estimativa se confirmar, ele calcula que o setor deverá investir cerca de R\$ 600 milhões de reais nessas aquisições.

A agência abriu uma única exceção para a exigência da idade máxima de dez anos para os veículos: os operadores poderão utilizar ônibus com até 15 anos exclusivamente em períodos pré-determinados de alta demanda, como os feriados de Carnaval e Natal, por exemplo.

De acordo com a ANTT, todas as empresas terão que submeter a frota anualmente à inspeção técnica veicular; apresentar instalações adequadas para a prestação dos serviços, tais como garagens, pontos de venda de passagem,

terminais rodoviários e pontos de parada; e manter um plano de manutenção que contemple, ao menos, planejamento, programação e controle das atividades, histórico de ocorrências e cronograma de revisão dos ônibus.

**MONITORAMENTO** – Outro ponto da regulamentação que representa uma grande mudança para o setor é a determinação de implantar sistemas de monitoramento do transporte interestadual e internacional de passageiros. Todas as empresas terão que equipar suas frotas com sistema de monitoramento que permita à ANTT acompanhar toda a operação. “A regulamentação vai possibilitar uma atuação mais dinâmica da agência com a avaliação de desempenho da prestação dos serviços, possibilitando a extinção das autorizações que não atenderem aos padrões mínimos estabelecidos”, declara Lopes de Oliveira.

Na opinião de Porto Lima, a adoção do sistema de avaliação de desempenho e o monitoramento eletrônico farão com que empresas que estejam com índices insatisfatórios sejam alijadas do mercado após as devidas comunicações oficiais da ANTT. De acordo com ele, o monitoramento, atualmente, é feito por cerca de 40% das empresas, com centrais de controle “bastante modernas”. “A partir do novo regulamento, o sistema de monitoramento eletrônico por GPS deverá ser implantado após janeiro de 2016 e o mesmo será controlado pela própria ANTT”, explica.

O presidente da Abrati calcula que o investimento total em soluções de gerenciamento de frota deverá beirar os R\$ 200 milhões. Ele acredita que essas alterações trarão um choque de modernidade que possivelmente será sentido pelos passageiros.

Na avaliação do superintendente da ANTT, a expectativa, com as exigências



**José Fernandes Martins: os representantes da Abrati se comprometeram a comprar 2,5 mil novos ônibus por ano, completando 10 mil ônibus em quatro anos**

incorporadas com a nova regulamentação, é de diversas melhorias, entre elas a segurança jurídica na relação Estado versus operador, mediante regras claras, objetivas e previamente definidas. Outro impacto positivo virá da imposição de atualização constante da tecnologia veicular adotada no sistema. Benefícios também virão com o aumento dos níveis de conforto para os usuários, que desfrutarão de veículos mais novos, e com o aumento da segurança e redução do índice de quebra de veículos, graças à exigência de realização anual de inspeção técnica e da manutenção de um plano de manutenção.

Segundo Lopes de Oliveira, o novo modelo trará maior flexibilidade e agilidade no atendimento a novos mercados, facilitando o ajuste da oferta à demanda de transporte. O incentivo à melhoria nas instalações utilizadas na prestação dos serviços (garagem, pontos de venda de passagem, terminais rodoviários e pontos de parada para lanche), com a exigência de que estejam em condições adequadas de funcionamento, a partir de avaliação de profissionais independentes, também resultará em melhor

qualidade do serviço para os passageiros.

Na avaliação do superintendente da ANTT, como resultado dos benefícios advindos, será estabelecido um novo marco regulatório no setor, que permitirá o progressivo aperfeiçoamento das empresas operadoras e, conseqüentemente, a oferta de serviços com crescente qualidade para os usuários.

Quanto à criação de novas linhas, Lopes de Oliveira diz que a exploração de novos serviços (mercados hoje não atendidos) depende de manifestação das transportadoras. Novas empresas que tiverem interesse em entrar nesse segmento precisam requerer o Termo de Autorização de Serviços Regulares, que torna a transportadora apta a solicitar os mercados e as linhas para a prestação de serviços regulares de transporte rodoviário coletivo interestadual ou internacional de passageiros. Em seguida, requerer a Licença Operacional para executar a prestação de cada serviço de transporte pleiteado. Tudo em conformidade com o estabelecido na Resolução da ANTT Nº 4.770/2015.

De acordo com a resolução, decorridos 210 dias a partir da data de sua vigência, a ANTT divulgará o número de vagas disponíveis para os mercados que não foram solicitados dentro do prazo estabelecido e para os mercados atendidos por autorizatárias que tiveram seus pleitos indeferidos. Qualquer transportadora, que possua o chamado Termo de Autorização vigente, poderá manifestar interesse no atendimento desses mercados. Se o número de interessados em determinado mercado superar a quantidade de vagas disponíveis, será realizado um processo seletivo público.

“O regulamento que saiu foi o possível. O setor recebeu bem, pois havia uma insegurança jurídica muito grande por parte das empresas que não sabiam

## PRINCIPAIS MUDANÇAS COM A RESOLUÇÃO Nº 4.770/2015

-  Regime passa a ser o de autorização
-  Idade média de 5 anos para a frota
-  Documentação renovada a cada 3 anos
-  Permitido consórcio
-  Frota com monitoramento
-  Capital social mínimo de R\$ 2 milhões
-  Empresa deverá comprovar qualificações técnico-profissional e técnico-operacional
-  Avaliação de desempenho da operadora que, se tiver desempenho insatisfatório, poderá perder a autorização de operação.

como seriam as novas regras. A Abrati participou intensamente dos debates que antecederam a edição do regulamento, com reuniões constantes na ANTT, Ministério da Fazenda, Ministério dos Transportes e Ministério Público Federal”, relata o presidente da Abrati.

**HISTÓRICO** – A regulamentação da operação de linhas interestaduais e internacionais tem um longo histórico. Em 1993 foi feita a licitação que concedeu licença de operação por um prazo de 15 anos, prorrogáveis por mais 15, extensão esta que não aconteceu.

Em 2008, quando venceu o prazo de 15 anos, as operadoras passaram a prestar o serviço com licenças especiais e em caráter provisório. A ANTT começou, então, a delinear o processo licitatório e, cinco anos depois, em agosto de 2013, foi publicado no Diário Oficial da União o aviso do leilão das linhas. Foram realizadas audiências públicas, mas em outubro do mesmo ano o edital foi suspenso diante de um pleito apresentado pelas operadoras, resultando em novo adiamento.

Desde o início do processo licitatório, em 2008, a polêmica pairou sobre o modelo de concessão; tanto a Fabus quanto a Abrati defendiam o modelo de autorização, com argumentos para manter a

gestão como estava, diante de uma avaliação positiva de 87,8% de satisfação dos usuários.

Em meados do ano passado, foi aprovada a Lei nº 12.996/2014, que instituiu o modelo de autorização para as empresas de ônibus operarem as quase duas mil linhas interestaduais e intermunicipais. A aprovação do sistema de autorização envolveu uma grande polêmica porque, enquanto corria a licitação para a redistribuição das concessões das linhas, foi incluída uma emenda sobre as autorizações de linhas de ônibus na Medida Provisória nº 638/2014, que originalmente tratava do programa Inovar-Auto, de benefícios para o setor automotivo. A aprovação da lei encerrou, definitivamente, o processo de licitação, instituindo o modelo de autorização, e deu à ANTT o prazo de um ano para editar a regulamentação dos serviços.

No dia 18 de junho passado, um despacho do ministro dos Transportes, Antonio Carlos Rodrigues prorrogou, por precaução, o prazo previsto para a extinção das autorizações especiais, até 30 de novembro de 2016, caso a ANTT não divulgasse a regulamentação dentro do prazo definido. Mas a ANTT fechou a questão com a publicação da Resolução 4.770, de 25 de junho de 2015, no Diário Oficial da União do dia 30 de junho último. ■

# RENTAB E CON



Century

PB

i6

Faça revisões em seu veículo regularmente



[www.irizar.com.br](http://www.irizar.com.br)

# ILIDADE FORTO



i6 Plus



**Irizar**  
lighting the road

# Cinco novos ônibus Marcopolo

**Encarroçadora gaúcha mantém estratégia de lançamentos e apresenta os novos urbanos Torino Express, Torino Low Entry e Torino Motor Traseiro, além do intermunicipal Novo Ideale e do rodoviário Paradiso 1350**

■ AMARILIS BERTACHINI



**Paradiso 1350, para aplicações de média e longa distâncias, tem espaço maior para bagagem e novas poltronas com 1.060 mm de largura**

Nos últimos oito anos, a maior fabricante brasileira de carrocerias para ônibus, a Marcopolo, lançou mais de 100 diferentes modelos e versões de ônibus em todo o mundo, o que representa quase um novo veículo por mês. Este ano, a despeito das dificuldades econômicas que têm atingido as indústrias do país, a Marcopolo decidiu manter sua estratégia de renovar constantemente suas linhas de produtos e acaba de lançar nada menos do que cinco novos modelos no mercado nacional.

Líder de vendas da empresa no segmento de urbanos, o Torino chega em três

novas versões: o Torino Express, o Torino Low Entry e o Torino com motor traseiro. Para o segmento de veículos intermunicipais, a empresa apresenta o Novo Ideale e na família de rodoviários Geração 7 (G7) introduz o modelo Paradiso 1350.

A família de urbanos Torino, que no ano passado já ganhara o Novo Torino – lançado durante a FetransRio – passa a contar com um articulado, o Torino Express, que foi desenvolvido para atender tanto às vias segregadas convencionais quanto aos corredores de sistemas BRT (Bus Rapid Transit). O comprimento pode ir de 20

a 23 metros, mas um dos principais diferenciais do modelo é a largura interna de 2,55 metros, que é cinco centímetros maior que a versão convencional do Torino. Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo, o ganho de cinco centímetros pode parecer pequeno, mas faz uma grande diferença no resultado final da operação, principalmente gerando espaço interno mais amplo para circulação dos usuários.

Corso destaca que o Torino Express foi concebido tendo em vista oferecer maior conforto e segurança aos passageiros,

proporcionar menores custos operacionais e de manutenção para os operadores, em relação aos modelos exclusivos para sistemas BRT, e oferecer mais ergonomia e praticidade para motorista e cobrador. Com base no potencial de mercado para esse segmento, que ainda tem projetos de novos corredores para serem construídos, a expectativa para este modelo é de que ele dê à empresa um market share de 30% do mercado nacional de ônibus articulados, que está na faixa de 500 unidades por ano.

A carroceria tem um visual moderno, conta com novos conjuntos óticos traseiro e frontal que incluem luz diurna para proporcionar mais segurança no trânsito urbano. Internamente, o painel de instrumentos se destaca com tela colorida de LCD de 3,5 polegadas e o veículo conta com sistema Multiplex (funções conjugadas de todos os equipamentos do ônibus) redesenhado. O sistema de ar-condicionado é opcional.

Internamente, o modelo possui iluminação em lâmpadas Led e poltronas modelo City, ergonômicas, com novos apoios de cabeça (opcional) que facilitam a movimentação dos passageiros, ou a opção de poltronas com encosto alto. O conforto térmico e acústico foi resolvido com a instalação de insuflador de ar para motorista e cobrador e de um janelão com sistema de captação de ar mais eficiente. A posição do motorista também foi redesenhada, com ampla área para o painel de controle, além de console com porta-objetos.



**Novo Torino Express: expectativa de um market share de 30% do mercado de articulados**

A decoração do salão de passageiros inclui um assoalho dividido em painéis removíveis e os pés das poltronas são do tipo cantilever, que permitem a realização de reparos no piso sem a necessidade de remoção das poltronas. Isto ajuda a reduzir o custo de manutenção e facilita a limpeza.

Do ponto de vista da acessibilidade, o Torino Express conta com cinco poltronas preferenciais para idosos, gestantes e portadores de necessidades especiais, elevador automático e espaço dedicado para cadeirantes. Também possui novo sistema de campainha com acionamento de chamada de parada por botão (sem fio).

**NOVO TORINO LOW ENTRY** – Com piso baixo na frente e no meio do veículo, o modelo tem 13,3 metros de comprimento e largura de 2,60 metros, o que possibilita a colocação de mais poltronas, sem perda da área de circulação e do espaço interno. Este veículo foi idealizado para conquistar sistemas de transporte coletivo em grandes centros urbanos, com uma concepção robusta, elevada confiabilidade e excelente relação custo-benefício. Tem capacidade para transportar até 90 passageiros, sendo 49 sentados e 41 em pé.

É equipado com suspensão pneumática e piso baixo que, além de facilitar o acesso a todos os passageiros, proporciona maior velocidade nas operações de embarque e desembarque, inclusive de passageiros com mobilidade reduzida e cadeirantes. É configurado com poltronas preferenciais para portadores de necessidades especiais, idosos e gestantes, uma poltrona para obeso e um posto para cadeirante.

Como opcionais, pode ser equipado com sistema de ar-condicionado, poltronas com encosto de cabeça, descansa-braços e descansa-pés, e lixeiras no salão de passageiros. Internamente, pode ter sistema de iluminação em Led e equipamentos



**Novo Torino Low Entry: ideal para centros urbanos, com capacidade para transportar até 90 passageiros**



**Novo Torino Motor Traseiro: maior conforto termoacústico e piso baixo que facilita o acesso de passageiros com necessidades especiais**

audiovisuais com dois monitores de 19 polegadas em LCD e sirene de marcha à ré. Segundo informações da empresa, é preparado também para receber sistema de gerenciamento de frota.

O Novo Torino Motor Traseiro tem as mesmas características técnicas do Novo Torino com motor dianteiro, mas apresenta, como diferencial, melhor conforto termoacústico. Segundo informações da Marcopolo, foi desenvolvido para este modelo um novo sistema de isolamento do cofre do motor que, aliado ao seu posicionamento na parte traseira, reduz sensivelmente o nível de ruído interno e também a temperatura ambiente do salão de passageiros. Por ter piso baixo, o novo modelo também facilita o acesso dos passageiros, sem necessidade de instalação de elevador para os usuários com mobilidade reduzida ou cadeirantes.

Com estes três lançamentos de urbanos, o antigo Torino sai de linha para dar lugar às novas versões e a família Torino passa a ser composta pelos seguintes membros: Torino motor dianteiro, Torino motor traseiro, Torino Low Entry e Torino Express articulado. “O objetivo é oferecer aos nossos parceiros a melhor solução, de acordo com as características do seu negócio/serviço. Desde o consagrado Torino com motor dianteiro, o modelo de menores custos de aquisição e operação, até o Torino Express

articulado, com capacidade para mais de 130 passageiros”, destaca Corso.

**INTERMUNICIPAL** – Indicado para linhas intermunicipais e serviços de fretamento, assim como para linhas regulares de média e curta distâncias, o Novo Ideale promete ao mercado melhor desempenho, ergonomia e segurança com menor custo de operação. A Marcopolo defende que faz parte de seu novo DNA oferecer diferenciais de conforto e design em seus veículos, assim como maior facilidade de operação e, dentro desses conceitos, foi que criou o Novo Ideale.

Na comparação com o Ideale anterior, a nova versão tem maior aproveitamento do espaço interno, é cinco centímetros mais largo, possui novo design, uso de Led nas luzes de direção e posição, nova grade dianteira com padrão “colmeia”, grades inferiores do para-choque dianteiro injetadas e farol de neblina como opcional.

Na traseira, apresenta nova tampa, vigia com desenho diferenciado e luzes delimitadoras, além de lanternas integrais e retrorefletores exclusivos, o que amplia a segurança. Leds foram usadas também nas sinaleiras, o que aumenta a eficiência luminosa e a durabilidade, reduzindo a necessidade de troca ou manutenção ao longo do tempo.

Novos para-brisas e vidros laterais

colados (opcional) dão um ar mais arrojado ao modelo e ampliam a visibilidade para os passageiros e para o motorista. Foi adotada uma ventarola que proporciona ventilação mais eficiente para o condutor.

Internamente, o principal atrativo do Novo Ideale é o padrão mais elevado de conforto e ergonomia. O veículo ganhou porta do tipo In-Swing, de 870 mm de largura, que se desloca para a parte interna do veículo e oferece maior segurança e funcionalidade na operação para o embarque e desembarque dos passageiros.

O espaço interno tem 3,75 metros de largura e o ambiente ganhou novas poltronas de 1.005 mm de largura, 15 mm mais largas que as anteriores, com nova padronagem dos tecidos. Os porta-pacotes e porta-focos foram redesenhados e redimensionados. A iluminação é em Led, com luzes indiretas para maior comodidade e sofisticação. Leds estão presentes também nas luzes de leitura dos porta-focos, que contam ainda com saídas individuais para ar-condicionado. As linhas do acabamento interior da cabine tentam seguir as tendências automobilísticas, com materiais e texturas mais “amigáveis” e modernos.

O posto do motorista foi reprojetoado, está mais espaçoso e ergonômico, com maior facilidade de acesso aos comandos graças à maior largura do veículo. O painel ganhou sistema Multiplex Touch Screen.

Para maior conforto dos passageiros, o Novo Ideale foi equipado com um sistema de renovação de ar natural; o sistema de ar-condicionado (opcional) conta com novos dutos integrados ao teto e chicote elétrico separado, com maior eficiência na climatização de todo o ambiente. A ampliação da área envidraçada nas portas e nas paredes de separação do novo modelo ampliam o campo visual dos passageiros.

O Novo Ideale tem capacidade para transportar 48 passageiros sentados, mais

# MAIS FACILIDADE PARA VENDER SEU USADO E RENOVAR SUA FROTA EM APENAS UM CLIQUE

Pratique a  
matemática  
Volvo

Todos juntos fazem um trânsito melhor.



## PROGRAMA DE SEMINOVOS ÔNIBUS VIKING.

Agora ficou mais fácil renovar a sua frota. Com o Programa de Seminovos Ônibus Viking da Volvo, você anuncia online a venda dos seus ônibus usados e consegue os recursos necessários para investir na qualidade, economia e segurança de uma nova frota Volvo. Com mais essa facilidade, pode colocar na ponta do lápis: antes mesmo de comprar um Volvo, você já sai ganhando.

Faça as contas. Um Volvo soma produtividade ao seu negócio.

[www.volvo.com.br/onibus](http://www.volvo.com.br/onibus)

**Ônibus Volvo. Qualidade de vida no transporte**



auxiliar e motorista, na configuração sem toailete. O modelo tem comprimento total de até 12,7 metros, altura de 3,48 metros e está disponível nas versões de chassis 4x2, com motor dianteiro.

O modelo foi desenvolvido para complementar a linha de rodoviários da encarroçadora gaúcha, com os modelos Paradiso, Viaggio, Audace e o Senior rodoviário.

**RODOVIÁRIO** – O Paradiso 1350, que a Marcopolo apresenta ao mercado brasileiro depois de ter lançado o modelo no México, em 2012, visa conquistar os operadores de viagens rodoviárias de média e longa distâncias. Tem maior espaço para bagagem, com 1.350 cm de saia lateral, e uma das maiores capacidades volumétricas do mercado, com até 19,57 metros cúbicos.

O Paradiso 1350 completa a família de rodoviários da Geração 7 da marca: Viaggio 900, Viaggio 1050, Paradiso 1050, Paradiso 1200, Paradiso 1600 Low Driver e Paradiso 1800 Double Decker.

Segue as características que marcaram os outros modelos da família G7, como o elevado padrão de conforto, a segurança e a ergonomia, além do acabamento de alto padrão e design arrojado.

O veículo foi projetado e desenvolvido pela equipe de design e engenharia da fabricante, na unidade de Ana Rech, em Caxias do Sul. É o primeiro a oferecer as novas poltronas fabricadas pela Marcopolo, até agora inéditas no mercado, com largura de 1.060 mm, mais ergonômicas e confortáveis, e apresentam novos revestimentos. Segundo Corso, por serem mais confortáveis, tomam um pouco mais de espaço, então depende de cada empresa operadora optar por sacrificar parte da área interna para dar mais conforto ao passageiro com as novas poltronas.

A parte externa da carroceria ganhou novos espelhos retrovisores e conjunto ótico com Led nas luzes de direção e de



**Novo Ideale, indicado para linhas intermunicipais, ganhou maior espaço interno**

posição – Daytime Running (luz de posição diurnas), que ampliam a segurança durante as viagens, aumentam a eficiência luminosa e têm maior vida útil, diminuindo a necessidade de troca e manutenção.

No salão de passageiros, a iluminação também é em Led, com luzes indiretas, que criam um ambiente de conforto e sofisticação, que pode ser ainda mais incrementado com a introdução de um equipamento opcional de cromoterapia no salão. Leds também são utilizadas nas luzes de leitura dos novos porta-focos, com acionamento por toque, que contam ainda com saídas individuais para ar-condicionado, plug para fone de ouvidos e controle de volume do som. Os amplificadores de áudio são individuais e integrados ao porta-focos.

Para atender às necessidades dos viajantes, o modelo tem espaço maior nos porta-pacotes, com capacidade de 3,8 metros cúbicos. O salão tem monitor frontal em Led, além dos monitores em Led de 15 polegadas, que estão posicionados ao longo de todo o salão para possibilitar a melhor visualização em qualquer poltrona.

Além de um avançado sistema de renovação de ar natural, o equipamento de

ar-condicionado do Paradiso 1350 proporciona maior eficiência na climatização de todo o ambiente, devido à instalação de novos dutos integrados ao teto e chicote elétrico separado, que permite melhor funcionamento.

Na cabine do motorista, um novo painel incorpora, além de todos os instrumentos relacionados ao funcionamento mecânico do veículo, display de câmera de ré, câmeras internas e o sistema Multiplex. A iluminação é individual para o motorista e para o auxiliar, com acionamento sensível ao toque.

O novo Marcopolo Paradiso 1350 tem 14 metros de comprimento e 2,6 metros de largura. Pode ser montado sobre diferentes marcas de chassis, nas configurações 6x2.

De acordo com Corso, apesar de ter sido projetado e desenvolvido no Brasil, o Paradiso 1350 começou a ser fabricado na unidade da Marcopolo do México, para atendimento da demanda dos operadores locais por veículos com maior capacidade para bagagens e elevado padrão de sofisticação. Desde o final de 2013, o modelo alcança sucesso no mercado mexicano e em países vizinhos, como o Peru. ■



## DIFERENCIAL PARA FROTAS INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE PARA SEU NEGÓCIO

◀ A Ituran inova mais uma vez, disponibilizando a solução adequada para Monitoramento de Frotas focado em **Ônibus**. Qualquer que seja o seu negócio, a Ituran é sua parceira, garantindo eficiência e gestão de custo com os mais avançados recursos de Telemetria.

### SOLICITE RASTREADOR PARA FROTAS CONFIRA AS VANTAGENS



PREÇO  
COMPETITIVO



IMUNE AO  
JAMMER



RASTREADOR  
SEM FIO



RECURSOS  
DE TELEMETRIA



GERENCIAMENTO  
DE FROTAS



AVALIAÇÃO ATIVA  
DO MOTORISTA



MONITORAMENTO  
ONLINE



IDENTIFICAÇÃO  
DO MOTORISTA



RELATÓRIOS  
DIVERSIFICADOS



SOLUÇÕES  
PERSONALIZADAS

Ligue agora e solicite uma visita!

**0800 33 FROTA**

◀ 0800 33 37682

**0300 77 FROTA**

◀ 0300 77 37682



[www.ituran.com.br](http://www.ituran.com.br)

# Contenção de custos e queda na produção

**Mesmo com produção em queda, Marcopolo mantém market share no mercado nacional e adota medidas para superar a crise e se preparar para uma futura retomada dos negócios com ônibus**

■ AMARILIS BERTACHINI

A estratégia da Marcopolo de apresentar novos modelos de ônibus em meio a uma crise, que inclui medidas de redução de jornada de trabalho e diversas ações internas para contenção de custos, é uma forma de reforçar sua participação de mercado frente à concorrência, incorporando produtos que ainda faltavam no seu portfólio e, com isso, estar preparada para a próxima retomada do mercado. Hoje, a Marcopolo tem market share de 38% no segmento urbano – acima da média histórica da empresa, de 33% –, de 60% no rodoviário e de 25% em micro-ônibus.

“Estamos lançando alguns produtos que não estavam na nossa carteira porque, se não for para vender neste momento, eles serão vendidos quando o quadro se reverter, seja quando for. E nesse momento nós já estaremos preparados, com nossos produtos em dia e bem adequados em nossa linha de produção”, declara Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo.

Corso destaca que as cinco carrocerias lançadas – Torino Express, Torino Low Entry, Torino Motor Traseiro, Novo Ideale e Paradiso 1350 – atendem a todas as especificações da América e de alguns lugares do Oriente e da África, o que possibilitará também a exportação. “Quando desenvolvemos um produto, pensamos em todos os mercados possíveis para os quais poderemos fazer vendas”, diz, ressaltando que, obviamente, são feitas as adaptações necessárias para atender às especificações de cada mercado.

Ele reconhece que a indústria do ônibus no Brasil passa por um momento de

muita dificuldade e estima que a Marcopolo deve encerrar 2015 com uma queda de, aproximadamente, 30% na produção, em comparação ao ano passado. No primeiro semestre deste ano, a produção da encarroçadora (Marcopolo+Marcopolo Rio) somou 3.708 carrocerias, volume 23% abaixo das 4.819 unidades produzidas em igual período de 2014. As exportações, de janeiro a junho, acumularam 601 unidades vendidas ao exterior, número 3,7% inferior ao de igual período do ano passado (624 carrocerias).

O ritmo de produção da empresa caiu, em média, 50%. A unidade fabril da Marcopolo em Ana Rech, que produzia uma média de 32 carros por dia, está fazendo em torno de 15 carrocerias por dia; na planta do Rio de Janeiro, que tem capacidade para fazer quase 40 carros por dia, e na do Planalto, com capacidade para 30 carros por dia, a produção média também baixou por volta de 50%.

“Para nós, profissionais que estamos há

30 ou 40 anos na empresa, seguramente esta é a pior crise que estamos passando no setor de ônibus. É um momento de muita dificuldade, temos feito ações internas de diminuição de custos, com adequações, para que a gente possa superar essa crise e dela sairmos inclusive mais fortes. Nós acreditamos no nosso negócio, achamos que ele ainda vai nos trazer resultados positivos”, declara o diretor.

Ele acrescenta: “O negócio ônibus no Brasil, na América e nos países mais pobres ainda tem longos anos de sucesso e de vendas porque os governos desses países não têm tanto dinheiro para investir em outros modais que são muito mais caros e demandam muitos recursos, então o ônibus acaba sendo o modelo mais funcional e o mais imediato para solucionar o problema de locomoção das pessoas.”

Os investimentos da empresa, segundo ele, continuam. A Marcopolo manteve, até agora, seu plano de investimentos de R\$ 450 milhões, que começou em 2012 e está previsto para terminar no próximo ano, e já investiu quase todo esse recurso para modernizar e aumentar a capacidade de produção da empresa. O ano de 2016, ele acredita, tem sinais de que será melhor diante dos investimentos anunciados pelo governo em aeroportos, portos, e estrutura viária e também pela conjuntura de ser um ano com eleições municipais. Há também a expectativa de aumento de demanda por rodoviários com a regulamentação

**“Esta é a pior crise que estamos passando no setor de ônibus”, afirma Paulo Corso**



das autorizações para operação das linhas interestaduais e internacionais.

Este ano, porém, além da conjuntura político-econômica nacional, existem as questões locais que estão dificultando os negócios de ônibus, como é o caso da licitação para a operação do sistema de transporte público de Porto Alegre. "Estamos há três anos sem vender ônibus em Porto Alegre por conta do problema da licitação", anuncia Corso. Ele calcula que somente após o término do processo licitatório, com o anúncio das empresas vencedoras, é que o mercado será retomado e, então, há uma expectativa de vendas, entre todos os fabricantes, de 300 ônibus para o setor urbano de Porto Alegre.

Outro ponto importante para sobreviver na atual conjuntura de mercado, segundo Corso, é ter um pós-venda atuante, com uma assistência técnica que possa dar

respaldo ao cliente quando houver algum problema e ter uma área de venda cobrindo todo o país. "É por isso que, nos últimos anos, estamos formando ações com nossa rede de vendas, criando postos de assistência técnica, montando unidades móveis para dar assistência técnica e formatando uma área de peças adequada, com constante disponibilidade de peças. Para isso, criamos toda uma estrutura dentro da empresa e transportamos para nossa rede. Hoje cobrimos o Brasil inteiro, temos representante Marcopolo em todas as capitais e isto nos confere, principalmente nesta época de dificuldade, estar com o market share adequado", declara.

Ruben Antonio Bisi, diretor de negócios internacionais e estratégia da Marcopolo, assinala que o setor conta também com a perspectiva de conclusão de projetos de BRT (Bus Rapid Transit) que estavam

programados para a Copa do Mundo e que não foram finalizados a tempo. Além disso, ele destaca que há uma crescente demanda por novas tecnologias, como as dos ônibus híbridos, dos 100% elétricos e dos Euro 6, todas com um grande crescimento pela frente.

"A Marcopolo não pode se abater por esta crise porque já passamos por outras tantas e com certeza vamos suplantar esta também", declara Bisi. "Nos últimos 15 anos trabalhei nas operações internacionais da Marcopolo e nos últimos dez anos o Brasil sempre foi um mercado pujante e a 'galinha dos ovos de ouro', com o mercado aqui crescendo muito mais do que os de fora. Enfrentamos crise na Argentina, Colômbia, México, Oriente Médio, Rússia, Egito, em todas elas ficamos lá e hoje estamos tirando frutos da operação. Então, ficar e acreditar é o nosso objetivo", declara. ■

# A marca que domina TECNOLOGIA BUS-WATCH® é REI

bee creative

\* Dependendo do provedor, 3G/4G/Wi-Fi e da disponibilidade da cobertura dos dados da região.



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



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



Download das gravações via Wi-Fi



Acesso on-line das imagens do veículo\*

## SISTEMA DIGITAL DE MONITORAMENTO VEICULAR



Gravador digital de 4 a 8 canais



Câmera Antivandalismo



Câmera Minibox



Câmera Quadrada



Câmera Redonda



# REI

Soluções em Tecnologia Embarcada

[www.reibrasil.com.br](http://www.reibrasil.com.br)

+55 (19) 3500-4860 | 3801-5888 | [vendas@reibrasil.com.br](mailto:vendas@reibrasil.com.br)



A Marcopolo fornece para várias empresas do Peru, como a Transportes Flores

## Crescem as vendas da Marcopolo para o exterior

**Nos primeiros cinco meses deste ano, a encarroçadora exportou cerca de 600 unidades, ou 10% a mais do que o mesmo período do ano passado, e a expectativa para 2015 é de aumento das exportações entre 10% e 20%**

■ AMARILIS BERTACHINI

É fato que as exportações estão repondo parte das perdas que toda a indústria nacional vem contabilizando com a estagnação da economia interna, mas, além disto, o atual quadro econômico-financeiro acabou se tornando uma oportunidade para as empresas tentarem conquistar novos mercados e reconquistar mercados que haviam perdido por causa da valorização do real.

O maior fabricante nacional de carrocerias para ônibus, o grupo Marcopolo, teve um início de ano bem mais favorável às exportações do que o registrado no ano passado. A encarroçadora exportou nos

primeiros cinco meses do ano cerca de 600 unidades que representam em torno de 20% a mais em valores e em torno de 10% a mais em volume do que em igual período de 2014.

De acordo com Ricardo Portolan, gerente de exportação da Marcopolo, nos últimos cinco anos os principais mercados para a empresa têm sido os mais próximos, aqui na América do Sul: Chile, Peru, Uruguai, Equador e Paraguai. O negócio mais expressivo fechado neste início de 2015 foi a venda de 54 ônibus Double Decker para renovação de frota da Cooperativa de Transporte Ecuador. Esses

carros têm chassi Scania K410 IB 6x2 e carrocerias Marcopolo G7 Paradiso 1.800 DD, com capacidade para transportar 44 passageiros no piso superior e 16 no inferior em poltronas semileito. Segundo Portolan, as demais vendas foram pulverizadas, com destaque para várias empresas do Peru que renovaram ou expandiram suas frotas.

As vendas da Marcopolo para o mercado externo vinham com histórico de representatividade de 15% a 20% do volume total comercializado pela empresa, mas neste início de ano, a participação das exportações pulou para perto

de 30% da receita total da operação do grupo no Brasil. Isso aconteceu, conforme ressalta Portolan, muito mais pela queda do mercado brasileiro e pela cotação do dólar do que pelo aquecimento do mercado externo.

Mais de 50% das exportações da encarroçadora gaúcha são de veículos de sua linha G7 que é a linha mais pesada de rodoviários do portfólio da empresa.

Além de ônibus, a Marcopolo exporta peças e partes do Brasil para suas fábricas instaladas no exterior, principalmente para as plantas da Colômbia, do México e da África do Sul, em volumes maiores ou menores, dependendo de cada modelo fabricado. São componentes variados, que vão desde peças da estrutura até itens de acabamento e de revestimento. “Depende muito do produto que a fábrica faz, por exemplo, da linha rodoviária chegamos a exportar inclusive poltronas”, relata Portolan.

As vendas de peças da Marcopolo do Brasil para suas fábricas no exterior cresceram na ordem de 10% nos primeiros cinco meses do ano.

Portolan conta que nos últimos anos, com a valorização do dólar, a Marcopolo vinha fazendo um programa mais intenso de nacionalização dos veículos, buscando fornecedores locais nesses países para o fornecimento de peças e partes. Porém, mais recentemente, com a desvalorização do real e com o Brasil tornando-se “um pouco mais competitivo”, a encarroçadora retomou a partir do Brasil alguns dos fornecimentos que já tinham sido nacionalizados naqueles locais, embora alguns países também tenham tido desvalorização de suas moedas locais, porém em índices menores.

Nos produtos exportados, as configurações dependem das exigências de cada país, mas o que mais impacta nas carrocerias são itens locais de segurança, ligados à homologação estrutural, como é o



**Novo Torino vendido para a empresa La Chaqueña, do Paraguai**

caso das poltronas que precisam atender às normas de resistência em caso de acidentes. “Nosso produto também tem uma aceitação muito boa em relação a conforto”, destaca o executivo.

Nos veículos para exportação, a tecnologia embarcada também está cada vez mais presente, principalmente para controle de passageiros, com exigências de instalação de câmeras internas e externas. Portolan conta que os clientes têm encomendado também, com mais frequência, sistemas de entretenimento mais sofisticados, com monitores individuais, como nos aviões, onde o cliente pode selecionar filmes e outras atrações.

A expectativa para 2015 é de crescimento das exportações entre 10% e 20% sobre 2014, com a venda de 2.500 a 3 mil unidades para o exterior. “Nossos mercados tradicionais também passam por um cenário de economia freada, não chegamos a ter, como no Brasil, uma previsão de PIB negativo, mas estão com previsão de crescimento menor do que era a expectativa. O Chile, principal mercado para

a indústria brasileira, por exemplo, tinha uma expectativa de crescimento de 5% e deve crescer de 1,5% a 2%”, diz Portolan, acrescentando que o crescimento inferior à expectativa inicial diminuiu o tamanho do mercado de ônibus também nos países consumidores.

Ele diz que o desempenho positivo das exportações da Marcopolo acontece mais pela retomada de segmentos e de mercados onde a empresa já não participava mais do que pela retomada da economia nos países estrangeiros. “Essa previsão de crescimento está embasada em nós conseguirmos tomar segmentos do mercado que tínhamos perdido para concorrentes, principalmente asiáticos, nesses mesmos mercados, e também em retomar mercados onde já não participávamos mais. Por exemplo, países da África ou do Oriente Médio, que foi um mercado muito significativo para a Marcopolo no passado; com a valorização do real eles não compravam mais do Brasil, mas agora vemos a oportunidade de retomada, talvez ainda não este ano, nem em 2016, nos



**Novo Torino, com chassi Mercedes-Benz OF 1722, entregue para a Mcal López, do Paraguai**

mesmos volumes que foram, mas vai haver uma retomada gradativa dos volumes, isto se o real seguir esse ritmo de desvalorização”, projeta o executivo.

Ele conta que desde o ano passado, quando começou a haver esse movimento de desvalorização do real, a Marcopolo já vinha fazendo algumas ações nesses mercados para reforçar sua presença, estreitando relacionamentos, abrindo novos canais de venda, e lançando novos produtos em alguns desses países para, justamente, participar e retomar esses mercados dos quais a empresa tinha praticamente saído.

**PROGRAMA FEDERAL** – Sobre o recém-lançado Plano Nacional de Exportações, Portolan avalia que o programa federal não gera benefícios imediatos para Marcopolo. “Apesar de ter pontos positivos e o próprio lançamento do plano em si, ser um sinal claro de que o governo brasileiro tem a preocupação em aumentar o volume das exportações, não houve benefício no curto prazo. Itens significativos para o exportador brasileiro que

poderiam ter impacto imediato, como por exemplo, o aumento do percentual do Reintegra, não ocorreram”, comenta.

“Desta forma, entendemos que o plano é um bom caminho para o médio e longo prazos, mas não traz efeito imediato. Obviamente, os efeitos de médio e longo prazo também dependerão da sua implementação, já que vários pontos não trouxeram detalhamento sobre a forma e prazo para conclusão”, complementa o executivo.

**PRODUÇÃO NO EXTERIOR** – Atualmente, o grupo tem plantas industriais no Brasil (duas unidades em Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul, e uma em Duque de Caxias, no Rio de Janeiro), África do Sul, Argentina, Austrália, China, Colômbia, Egito, Índia e México, além de operações na Rússia e participação na fabricante americana New Flyer. Entre todas essas unidades que a Marcopolo tem espalhadas pelo mundo, Portolan acredita que as que passam atualmente por maior dificuldade, até por sua importância, são as fábricas do Brasil. “A dificuldade é

no sentido de que o mercado está bem aquém do que era esperado. O negócio mais significativo da Marcopolo está ligado ao mercado brasileiro e, como o mercado este ano está caindo quase 30%, a maior dificuldade está aqui mesmo, tanto pela importância da operação no Brasil quanto por essa baixa do mercado”, analisa o executivo da Marcopolo.

Já a maior produção do grupo no exterior, hoje, está nas duas fábricas da Índia, que registraram um volume de 1.851 unidades nos primeiros três meses deste ano (último período disponibilizado), frente a 1.167 fabricadas no primeiro trimestre de 2014 (a empresa só computa os 49% que detém na parceria com a gigante local Tata). As linhas mais produzidas ali são as de micro-ônibus e urbanos, cujo design e configurações seguem as preferências próprias do mercado indiano. O desenho, por exemplo, é mais adaptado ao gosto local, e as especificações do produto têm padrão mais simples.

**PREMIAÇÃO** – Este ano, a Marcopolo conquistou o Prêmio Exportação RS 2015, concedido anualmente pela Associação dos Dirigentes de Marketing e Vendas do Brasil (ADVB/RS), na categoria Trajetória Exportadora Master. Ela foi destaque entre as companhias gaúchas no fornecimento dos produtos fabricados no país, com ênfase na exportação de ônibus para países da América Latina, como Argentina, Chile, Equador, Paraguai, Peru e Uruguai.

“A premiação reconhece o desempenho da Marcopolo no mercado externo, resultado do contínuo esforço da empresa e de suas equipes de vendas para elevar a nossa competitividade internacional. Mais do que isso, demonstra a nossa vocação para exportar, mesmo diante de um cenário há anos muito difícil”, diz Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo. ■

## M2M Frota

# A nova ferramenta para sua empresa ir muito mais longe



A M2M Solutions investiu em tecnologia de ponta, em profissionais altamente qualificados e renovou a sua principal solução. O sistema M2M Frota possui tecnologia inovadora e opera com os módulos Gestão de Viagem, Gestão de Áreas, Eventos, Mapa, Sinótico, Buschat, entre outros, disponibilizando informações mais precisas e navegabilidade ainda mais inteligente.

## Veja outras soluções que levam sua empresa ainda mais longe:

### BI

Por meio de dashboards, reúne dados importantes para auxiliar nas tomadas de decisões gerenciais e melhorar o resultado da operação. Disponibiliza informações como carregamento de passageiros, receita/km, informações da linha, entre outros.

### Controle de Acesso

Solução desenvolvida para o mercado de fretamento que inclui controle de acesso via validador embarcado.

### Meu Ônibus

Aplicativo de informação ao usuário com previsão de chegada dos ônibus nos pontos e muito mais. Personalizado de acordo com a identidade visual do cliente.

### Fiscal Mobile

Sistema feito especialmente para os fiscais de linhas com informações sobre o tempo de viagem, tempo parado no terminal, intervalo/distância entre os veículos etc. Mais precisão e velocidade na informação de campo.

### Copiloto

Ajuda a empresa a regular a frequência da linha mantendo o equilíbrio e o espaço uniforme entre os carros. Receita certa para aumentar a rentabilidade do seu negócio.



[m2msolutions.com.br](http://m2msolutions.com.br)

# Mascarello busca maior share no rodoviário

**Em ano de dificuldades econômicas, jovem empresa de Cascavel traça planos para seguir crescendo no mercado nacional**

■ WAGNER OLIVEIRA



Em um ano de fortes turbulências econômicas, a Mascarello dá sequência a suas estratégias para continuar crescendo no mercado nacional de carrocerias de ônibus. Fundada há 12 anos e braço de um sólido grupo financeiro controlado pela empresária Iracele Mascarello, a encarroçadora foca o segmento rodoviário, mas sem se descuidar das demais categorias em que sua extensa linha de produtos atende.

Situada em Cascavel, oeste do Paraná, a empresa investe este ano R\$ 6 milhões para atualizar linhas de produto. Modelos urbanos e rodoviários passam por reestilização na dianteira e traseira para ganhar linhas e características mais modernas, com atualização de componentes eletrônicos.

“Ainda temos muito espaço para crescer, principalmente no segmento rodoviário”, afirmou Antonio Jacel Duzanowski,

**Antonio Jacel diz que investimentos atualizam a linha de produtos**

diretor comercial da Mascarello. “Por isso estamos realizando investimentos, que, se não são vultosos, são importantes em ano de desafios econômicos.”

O diretor comercial reforça os pontos de destaque da carroceria Mascarello no



rodoviário. “É um produto altamente desenvolvido e de uma estabilidade incomparável. Nossa linha já é reconhecida por entregar atributos que os clientes desejam, ou seja, conforto, estabilidade, confiabilidade e segurança”, enfatizou.

Em seu complexo fabril em Cascavel, há uma ala exclusiva para o rodoviário. De acordo com Jacel, são 40 unidades por mês, mas existe capacidade instalada para 120 unidades mensais. Juntando todas as categorias – rodoviário, fretamento, urbano e os midis, micros e miniônibus –, a capacidade atual é de 20 unidades por dia.

Confiando no crescimento do segmento rodoviário, o grupo Mascarello está pronto para aumentar ainda mais a produção do rodoviário assim que o mercado se recuperar – projeção que os executivos da empresa já fazem para o segundo semestre de 2016.

A Mascarello também está próxima da fabricação de sua carroceria de número 20.000, o que é um marco para uma jovem empresa. “Só não haverá comemoração porque os tempos estão difíceis”, brincou Jacel. “Mas não deixa de ser feito importante para empresa que foi fundada há tão pouco tempo e conta com profissionais muito comprometidos com a qualidade e o futuro dessa empresa.”

Em galpões construídos por um dos braços do grupo, a Mascor Imóveis (pioneira no setor imobiliário no oeste do Paraná), ao redor da fábrica da Mascarello foram instalados fornecedores de equipamentos, insumos e matérias-primas para a produção just-in-time das carrocerias, deixando

mais eficiente a logística e o tempo de fabricação dos ônibus.

A Mascarello tem fabricação própria de peças e componentes. São poltronas, janelas, tampas, portas, portinholas, fibra dianteira e traseira, fibra de teto, fibra do painel, revestimento externo de alumínio, estrutura tubular, chapas de chassi e acabamento interno de plástico. Todos esses componentes são essências na produção de uma carroceria.

Para tornar mais conhecida sua linha de produtos no mercado nacional, Jacel aposta na maior divulgação da linha rodoviária Roma. “Vamos divulgar e apresentar mais o nosso produto aos operadores”, antecipou. “A família Roma está em compasso com o que há mais moderno no mundo, inclusive em relação aos produtos europeus, que, no passado, estavam à nossa frente. Atualmente, não há mais defasagem.”

Tanta confiança no rodoviário vem do fato de que as empresas que operam no rodoviário estão com uma frota defasada. Atualmente, a idade média desses ônibus é de dez anos. “No passado, as empresas de transporte de passageiros rodoviários tinham uma frota com idade média de três anos. Hoje está muito defasada e há espaço para crescer”, disse.

Jacel lembra que, ao adotar o regime de autorização para as empresas que atuam no segmento rodoviário, o governo federal passa a exigir uma frota com idade mínima de cinco anos. “Tudo isso deve esquentar esse segmento, que ficou muito tempo adormecido devido à indefinição da União sobre o modelo de concessão das linhas interestaduais.”

Agora, com a definição do novo marco regulatório, Jacel acredita em uma nova fase de desenvolvimento. “O rodoviário, principalmente para distâncias médias de até 600 quilômetros é imbatível”, acredita o executivo.

**A empresária Iracele Mascarello comanda o grupo a partir de Cascavel**



**Roma R4 é um dos modelos com potencial de crescimento nas vendas**

“O ônibus oferece uma certeza ao passageiro que, muitas vezes, o avião não garante”, disse Jacel, enquanto esperava voo de Guarulhos (SP) para Cascavel. “Se você tem compromisso para o dia seguinte, pode viajar de ônibus à tarde ou à noite do dia anterior que, com certeza, vai chegar ao seu destino. Eu, muitas vezes, já fui de ônibus de São Paulo para o interior do Paraná. Até aproveito para ver como andam os ônibus da concorrência”, confidenciou.

A linha fretamento/rodoviário/turismo da Mascarello tem os modelos Roma M2, Roma M4, Roma R4, Roma R6 e Roma R8, com opções de encarroçamento em todos os chassis fabricados pelas marcas atuantes no Brasil nesses segmentos – Agrale, Mercedes-Benz, MAN, Scania, Volvo e Iveco.



Para a sua linha ficar ainda mais completa, a Mascarello está desenvolvendo o seu modelo Double Decker, que pode ser lançado no próximo ano. “O DD abrange uma fatia de menos de 5% do mercado, mas é importante termos esse modelo em nossa grade para atendermos todas as necessidades do mercado nacional”, disse.

**CONJUNTURA** – O diretor comercial da Mascarello afirmou que a empresa vive a mesma aflição do mercado em relação à atual conjuntura econômica. “Estamos nos adequando para sobreviver”, declarou.

Para ele, o mercado do ônibus passa pelo mesmo processo de outros setores da economia. “A instabilidade é provocada pela falta de confiança. Até que passe o momento de incertezas, os dois pés têm de estar no freio”, reforçou.

Para Jacel, o cenário econômico vai começar a melhorar a partir do segundo semestre do ano que vem. É quando, acredita, vão estar definidas as encomendas de cidades que estão atualmente em fase de licitação de seus sistemas de ônibus, como São Paulo, Rio de Janeiro e Porto Alegre.

Nesse período também deve começar a operação de sistemas de BRTs em atual fase de finalização em várias cidades do país. “Passado esse período de turbulências, as coisas vão começar a acontecer,



**Fornecedores estão instalados próximos à linha de montagem da Mascarello em Cascavel, no Paraná**

pois há uma grande demanda reprimida. Até lá, é preciso prudência e paciência para não cometermos erros”, disse.

Segundo Jacel, a Mascarello já é uma marca com respeitabilidade em várias praças, como Porto Alegre, Florianópolis, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília e Fortaleza. Também está disposta a entrar em São Paulo, se algum cliente demandar seus produtos.

**MERCADO** – A Mascarello acredita num mercado de 18 mil ônibus este ano. É uma queda de cerca de 50% em relação às vendas de 2013, quando o Brasil consumiu cerca de 35 mil coletivos.

Em 2014, a Mascarello fez cerca de 10% da produção de ônibus entre os integrantes da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus). A empresa produziu 2.607 unidades em uma produção total de 27.967 carrocerias.

Em 2015, Jacel afirmou que a Mascarello sofre redução de vendas na linha dos micro-ônibus em razão de não ter havido encomendas do programa Caminho da Es-

cola, do governo federal. O programa escolar do governo de São Paulo, que no ano passado rendeu cerca de 1.500 unidades à empresa, este ano também está parado.

Segundo o executivo, a empresa aumentou vendas nos segmentos urbano e rodoviário, além de ter obtido melhor performance na exportação. Um dos destaques desse ano é fornecimento de rodoviários para a Pullman, do Chile. Mas, no quadro geral, a queda de vendas da empresa é de 28% devido à forte redução no segmento dos micros, midis e miniônibus.

Nesta categoria de ônibus a Mascarello conta com os modelos Gran Mini Urbano, Gran Micro Urbano, Gran Mini Rodoviário, Gran Micro Rodoviário, Gran Midi Urbano, Gran Mini Escolar, Gran Mini Rural, Gran Midi Escolar e Gran Midi Rural. As carrocerias podem ser aplicadas aos chassis da Agrale, Mercedes-Benz, MAN, Iveco e Volvo.

No urbano, a Mascarello tem em sua grade o Gran Via (motor dianteiro), Gran Metro Low Entry (motor traseiro), Gran Via Midi (motor dianteiro) e o Gran Metro

Articulado, indicado para linhas troncais e corredores BRTs.

**ESTRUTURA** – O grupo Mascarello conta hoje com 2.000 empregados – 1.500 ligados à produção de ônibus, que, em anos anteriores, já empregou 1.700 pessoas. “Fizemos ajustes para adequar a produção à demanda mais contida”, revelou.

O grupo Mascarello tem 58 anos de atividade. A Mascarello nasceu alicerçada a duas empresas irmãs, Comil Silos e Secadores (fundada no ano de 1957), e a Mascor Imóveis, que além de empreendimentos imobiliários, também tem cemitério em sua carteira de negócios. A união das três empresas formam hoje o grupo Mascarello, destaque em empreendimento, sustentabilidade e crescimento no sul do país.

A empresa fabrica silos com diâmetro de uma área equivalente a meio campo de futebol, com capacidade de estocar até 50 mil toneladas de grãos. “Todos os nossos negócios, de alguma forma estão ligados ao transporte e armazenagem. Eles estão sempre se complementando”, elucidou. ■

Na cidade somos todos pedestres.

Uma marca do Grupo Daimler.



CRC: 0800 970 9090 | [www.mercedes-benz.com.br](http://www.mercedes-benz.com.br)



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

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

**120**  
ANOS DE  
**ÔNIBUS**  
NO MUNDO

Quando a Mercedes-Benz desenha um chassi ela pensa em tudo, especialmente na necessidade do cliente. É por isso que ela oferece a linha mais completa de chassis do mercado. Produtos que entregam eficiência, rentabilidade e que garantem maior desempenho, economia e respeito ao meio ambiente. Porque para a Mercedes-Benz, investir em tecnologia é investir na qualidade do produto, buscando melhores resultados para o negócio do cliente.

 [mercedesbenzonibus](https://www.facebook.com/mercedesbenzonibus)



**Mercedes-Benz**  
A marca que todo mundo confia.

# Irizar quer ir além de apenas fazer bons ônibus

■ AMARILIS BERTACHINI

Já não é mais suficiente apenas fabricar e vender bons ônibus. É preciso ajudar o cliente a alcançar retorno do investimento, melhorando a eficiência operacional. É assim que o novo diretor-geral da Irizar Brasil, Mikel Ecenarro, vê o futuro do mercado de ônibus. “A estratégia atual dos operadores, de focar a relação com os fornecedores de chassi e carroceria sob a ótica do investimento inicial, mudará. Acreditamos que se implantará a estratégia de exigir criação de valor permanente durante o ciclo de vida da operação de ônibus”, prevê o executivo.



**Mikel Ecenarro, diretor-geral da Irizar Brasil**

Mikel Ecenarro revela que, nesse caminho, a Irizar já está aplicando novas soluções que criam valor de forma contínua para as empresas operadoras do sistema de transporte por ônibus. Essas soluções incluem desde novas plataformas de produto até serviços de alto valor agregado, que estão posicionando a encarroçadora como parceira da operação e não somente como fornecedora dos veículos.

Em sua visão, as tendências para os próximos anos serão as de atender às novas regulamentações de segurança e acessibilidade; possibilitar mais conforto ao passageiro e acompanhar os clientes na melhora da eficiência operativa, possibilitando que eles consigam maior rentabilidade perante um mercado que está se tornando cada vez mais competitivo.

Atualmente, a produção da Irizar no Brasil – que representa 20% da capaci-

dade instalada do grupo no mundo – é exclusivamente de ônibus rodoviários, com os modelos i6, i6 plus, Pb e Century. Para esse segmento, há a expectativa de que a regulamentação das autorizações para operação das linhas rodoviárias interestaduais e internacionais movimentem o mercado com a aquisição de novos carros para a renovação da frota. Mas, na avaliação de Mikel Ecenarro, o impacto só deverá ser percebido em 2016, mesmo que algumas empresas maiores já comecem a renovar suas frotas no final de 2015.

Neste primeiro semestre do ano, a Irizar produziu 267 ônibus, volume 9,8% menor que o registrado em igual período de 2014, ano em que o grupo comemorou 125 anos de sua fundação na região basca de Ormaiztegui, ao norte da Espanha. As exportações, ao contrário, cresceram nestes primeiros seis meses de 2015, com alta de 11% e vendas

de 211 unidades para o exterior.

Aos 36 anos, Mikel Ecenarro Ortiz de Zárate assumiu a diretoria-geral da Irizar Brasil em outubro do ano passado. Nascido em Eibar (Guipuzcoa/Espanha), formou-se engenheiro (Organização Industrial e Desenho Mecânico) e tornou-se Master (MBA) em Direção de Empresas. Como executivo, acumula experiências anteriores como gerente de fábrica na Euskolager SL (Grupo Iraundi), empresa do setor de fabricação de rolamentos em Bergara (Espanha); como gerente de projeto de Inteligência Competitiva na Ideko – IK4 Research Alliance em

Elgoibar (Espanha); como gerente de vendas de área Estados Unidos na Danobat S. Coop., empresa do setor das máquinas-ferramenta em Elgoibar; e como diretor-geral da HRE Hidraulic SL empresa do setor de máquinas-ferramenta, também em Elgoibar, onde ficou de 2007 até o ano passado.

Pessoalmente, Mikel Ecenarro está em uma fase de grande convívio com a família, principalmente com seus filhos que ainda são pequenos e que demandam muita atenção. Além da dedicação ao trabalho, o executivo da Irizar gosta de praticar trilha de moto. “É um esporte muito exigente, que precisa de corpo e mente e me permite desconectar”, diz.

Em entrevista exclusiva para a revista Technibus, Mikel Ecenarro fala sobre as estratégias de sua gestão à frente da Irizar para os próximos anos.

**TECHNIBUS** – *Você assumiu a diretoria-geral da Irizar em um momento difícil, com um cenário de crise político-econômica no Brasil, isto assustou o senhor?*

**Mikel Ecenarro** – O cenário econômico já vinha demonstrando fraquezas antes das eleições, em outubro de 2014 e, desde então, refletindo no segmento de ônibus rodoviário. A Irizar Brasil já havia tomado as primeiras ações que possibilitaram, quando eu assumi a direção, manter a produção e olhar para o futuro buscando outras opções, nas quais estamos investindo e obtendo bons resultados.

Antes de iniciar na Irizar eu administrei outra empresa na Espanha com uma crise muito forte, com quedas acumuladas de demanda maiores que 70% nos últimos anos, em muitos setores. Eu aprendi muitas coisas durante esses anos difíceis, mas para mim o mais importante foi seguir confiando nas pessoas e preencher qualquer oportunidade que oferece o mercado.

**TECHNIBUS** – *Com que planos o senhor assumiu a presidência da Irizar no final de 2014 e o que mudou desde então, diante do agravamento da retração na economia nacional?*

**Mikel Ecenarro** – O meu plano estratégico de trabalho na Irizar Brasil não mudou desde 2014, porque são valores da empresa que já estão consolidados dentro do Grupo Irizar: qualidade e imagem de marca. É verdade que os movimentos táticos evoluíram durante este primeiro semestre do ano, olhando ainda mais a eficiência operativa de todas as áreas.

**TECHNIBUS** – *Antes de assumir o novo cargo, que contato você já havia tido com o Brasil?*

**Mikel Ecenarro** – Venho do setor de máquinas-ferramenta de alta precisão, segmento em que o Brasil é um país de difícil acesso. Eu não tinha experiência no país.

**TB** – *Que tendências a Irizar vê no mercado*

*brasileiro de ônibus e como está planejando os novos modelos para o país, ou seja, o que será preciso acrescentar ou modificar nos rodoviários nos próximos anos?*

**Mikel Ecenarro** – As tendências para os próximos anos serão atender às novas regulamentações de segurança e acessibilidade; possibilitar mais conforto ao passageiro e acompanhar os clientes na melhoria da eficiência operativa, possibilitando que eles consigam maior rentabilidade perante um mercado que está se tornando cada vez mais competitivo. Atualmente fabricamos no Brasil os modelos i6, i6 Plus, PB e Century e entendemos que, para o mercado brasileiro em geral, a plataforma de produto que melhor acompanha os requerimentos dos clientes é o i6. Esse modelo destaca-se por seu desempenho, design, aerodinâmica, acabamento e conforto.

A estrutura do Irizar i6 foi desenvolvida levando em consideração a resistência ao choque frontal e ao tombamento, cumprindo com a normativa de segurança R66. Acreditamos que é um modelo que permite cumprir as expectativas de imagem de modernidade, desenvolvimento tecnológico e eficiência operativa que os clientes brasileiros esperam. Dentro da mesma plataforma, o Irizar i6 Plus está adaptado às necessidades dos clientes de serviços rodoviários regulares e eventuais, que requerem um volume de bagageiro maior. Está desenhado para aqueles clientes cujo modelo de negócio de carga tem uma importância estratégica.

**TECHNIBUS** – *Que balanço a empresa faz do mercado de ônibus neste primeiro semestre do ano, em comparação ao ano passado?*

**Mikel Ecenarro** – Se já no ano passado a queda do mercado no setor de ônibus rodoviário foi forte, a tendência para 2015 é ainda pior. A Irizar também está sofrendo para conseguir captar os pedidos que precisa para manter sua plena capacidade produtiva. Há alguns anos a empresa vem fazendo

um grande trabalho de diversificação de mercados, para sofrer menos com a queda em um país instável. Neste primeiro semestre do ano, as vendas estão mais localizadas nos mercados de exportação.

**TECHNIBUS** – *Quais os modelos mais exportados pela Irizar e para onde?*

**Mikel Ecenarro** – A Irizar Brasil exporta para toda América Latina, África do Sul e Oceania. Desde seu lançamento, em 2012, o modelo mais exportado é o Irizar i6, de grande aceitação por parte de nossos clientes, pois foi projetado para atender a todas as exigências operacionais. O i6 é um modelo desenhado pelos operadores, olhando a eficiência operacional. Além do ativo rodante como tal, na Irizar Brasil estamos desenvolvendo diferentes ferramentas (serviços, software, hardware) para acompanhar os operadores e melhorar o retorno do investimento.

**TECHNIBUS** – *A Irizar é a única encarregadora no mercado brasileiro que fabrica exclusivamente modelos rodoviários. O que representa para os negócios da empresa a regulamentação das autorizações para operação das linhas de ônibus interestaduais e internacionais? Qual a expectativa de seus clientes e como acredita que isto vai impactar os novos negócios?*

**Mikel Ecenarro** – A regulamentação representa o aquecimento do mercado, pois os clientes devem aumentar o ritmo de compras para atender aos requisitos da autorização. A curto prazo, começa um período de adaptação das empresas envolvidas no transporte de passageiros. Elas têm que cumprir as novas regras do jogo e demonstrar solvência técnica e financeira a longo prazo.

Uma segunda etapa será a compra dos novos ônibus. Na Irizar, acreditamos que os critérios de compra de ônibus estão evoluindo. A estratégia atual dos operadores, de focar a relação com os fornecedores de chassi e carroceria sob o investimento

inicial mudará. Acreditamos que se implantará a estratégia de exigir criação de valor permanente durante o ciclo de vida da operação de ônibus.

Na Irizar estamos aplicando novas soluções em diversos mercados, que criam valor para os operadores de forma contínua. Desde novas plataformas de produto até serviços de alto valor agregado que nos posicionam como parceiros de operação e não apenas como fornecedores. Cremos que o impacto principal da regulamentação das autorizações será para o próximo ano sendo possível ver movimentos nos grupos mais solventes no final do ano de 2015.

**TECHNIBUS** – *Durante a FetransRio do ano passado, a Irizar apresentou o i6 Plus, uma nova versão do i6, com maior capacidade de carga. Como estão as vendas dessa nova versão?*

**Mikel Ecenarro** – O Irizar i6 Plus é um ônibus destinado ao transporte de passageiros com grande capacidade para volume de carga, ideal para o segmento rodoviário e fretamento especializado. Estamos vivendo um aumento de demanda em muitos clientes que conseguem otimizar a ocupação de passageiros com ingressos derivados do transporte de cargas.

**TECHNIBUS** – *Qual a participação da unidade Irizar Brasil no grupo, historicamente e hoje?*

**Mikel Ecenarro** – O projeto brasileiro está totalmente integrado dentro do Grupo Irizar, e aproximadamente temos um peso de 20%, tanto em empregos como em capacidade instalada de fabricação de ônibus. A solidez de um grupo forte proporciona ajuda em momentos difíceis e possibilita compartilhar sinergias, como acontece hoje, devido às dificuldades em que vivemos com a queda do mercado brasileiro.

**TECHNIBUS** – *Seu antecessor, Axier Etxezarreta Aiertza, foi deslocado para os Estados Unidos, com o desafio de criar uma unidade naquele mercado, onde a Irizar ainda*

*não estava presente. Como está indo a conquista desse novo mercado e quais os planos para os rodoviários na terra do tio Sam?*

**Mikel Ecenarro** – O andamento do projeto caminhou por duas vias, em paralelo. A primeira via foi para desenvolver o produto adaptando o Irizar i6 às características requeridas pelo mercado dos Estados Unidos. Fruto desse trabalho, vão chegar ao mercado americano as primeiras unidades durante o mês de agosto. O segundo caminho levou a organizar o atendimento do mercado. Após vários meses de negociação chegamos a um acordo com uma empresa local que irá atender os clientes dos Estados Unidos com uma rede de vendas e pós-venda em uma estreita colaboração com a organização na matriz, na Espanha.

“Acredito que se implantará a estratégia, por parte dos operadores, de exigir criação de valor permanente durante o ciclo de vida da operação de ônibus, e não só sobre o investimento inicial”

**TECHNIBUS** – *Quais os principais concorrentes da Irizar no mercado americano?*

**Mikel Ecenarro** – O mercado americano está principalmente ocupado pelos fabricantes locais ou europeus. Os locais são MCI e Prevost e os europeus com presença nos Estados Unidos são Van Hool, Setra, Volvo, Temsa e, a partir de agosto, também a Irizar vai participar.

**TECHNIBUS** – *Comparativamente ao Brasil, quais as principais diferenças e dificuldades dos dois mercados?*

**Mikel Ecenarro** – Existem duas diferenças

relevantes, sendo o tamanho do mercado e o tipo do produto. O mercado é bem menor que o dos últimos anos no Brasil e no quesito do tipo de produto, a diferença é que no Brasil o produto final é uma combinação de chassi+carroceria, enquanto nos Estados Unidos o produto é integral (monobloco). As dificuldades nos dois mercados são muito semelhantes, pois mesmo sendo mercados diferentes, clientes diferentes e concorrentes diferentes, o desafio de Irizar é oferecer ao cliente um produto e um serviço que o satisfaça mais do que o dos concorrentes e isso, em qualquer mercado, é muito desafiador. No caso dos EUA temos que acrescentar a variável de sermos novos no mercado, enquanto no Brasil a Irizar já tem uma história de 18 anos.

**TECHNIBUS** – *A empresa adiou os planos de construção de uma nova fábrica de ônibus no Brasil, a decisão mostrou-se acertada? O board da empresa pensa em retomar esse projeto? Para quando?*

**Mikel Ecenarro** – A decisão tomada foi de acordo com a situação do mercado de ônibus no Brasil e a economia do país naquele momento, o que se mantém até hoje. A situação do mercado brasileiro faz com que seja possível cumprir os nossos compromissos com os clientes nas instalações atuais, e, embora as fabricações para exportação mantenham bons resultados, o mesmo não acontece com a fabricação para o mercado interno, que está decaindo tanto em volume quanto em margem.

**TECHNIBUS** – *Em sua avaliação, qual é a expectativa para o mercado nacional de ônibus até o final de 2015 e que cenário projeta para este e os próximos anos?*

**Mikel Ecenarro** – Em um ano onde persistem incertezas gerais para a economia brasileira, esperamos que as variáveis positivas que prevemos aconteçam no ano de 2015 e a forte diversificação geográfica que temos façam a Irizar manter-se nos níveis atuais de capacidade produtiva. ■

# Chegaram os Terminais de Autoatendimento da Empresa 1.

A solução ideal para ampliar sua rede de vendas e recarga de cartões.



## Rede de vendas 100% automatizada

Software de monitoramento em tempo real do funcionamento do equipamento e seus dispositivos, com alertas automáticos de utilização e capacidade.

## Feitos sob medida

Os equipamentos podem ser montados de acordo com a necessidade de cada operação.

## Dispositivos opcionais



DISPENSADOR DE CARTÕES



LEITOR DE CÓDIGO DE BARRAS



LEITOR DE QR CODE



PIN PAD



ACEITADOR DE MOEDAS



ACEITADOR DE CÉDULAS



IMPRESSORA



DISPLAY DE PUBLICIDADE

+55 31 3516 5200

 **Empresa 1**  
Solução Integrada em Transporte

[empresa1.com.br](http://empresa1.com.br)

31



O ônibus elétrico BYD K9, modelo urbano de 12 metros e piso baixo com quatro portas

## Frota de Campinas terá dez ônibus elétricos BYD

**A cidade do interior paulista será a primeira no Brasil a operar uma frota de ônibus 100% elétricos em linhas regulares**

A prefeitura de Campinas e a BYD do Brasil – empresa chinesa especializada em baterias, veículos híbridos e elétricos e energia renovável – anunciaram a incorporação de dez ônibus elétricos piso baixo, totalmente acessíveis, à frota do sistema de transporte público da cidade.

Em julho a BYD e a operadora Itajaí Transportes apresentaram às autoridades e à imprensa o primeiro ônibus elétrico, modelo K9, a ser integrado à frota de Campinas. O ônibus elétrico articulado K11, o articulado elétrico com maior autonomia do mundo, também foi exibido e brevemente iniciará testes pela cidade. A primeira frota de ônibus elétricos a bateria do Brasil vai beneficiar a população, já que diminuirá a poluição sonora, além de melhorar os índices de poluição atmosférica.

O ônibus 100% elétrico BYD K9, modelo urbano de 12 metros e piso baixo com quatro portas, foi desenhado especialmente para o mercado brasileiro. Segundo a

fabricante, o veículo destaca-se por seu design inovador, alto desempenho energético em comparação ao similar diesel e acessibilidade universal para pessoas com mobilidade reduzida. Adalberto Maluf, diretor de relações governamentais da BYD, reforçou que os ônibus elétricos não emitem poluentes e tem menor ruído em comparação aos veículos convencionais. Além disso, por apresentam alta eficiência energética e operacional, melhora a qualidade do transporte urbano e, consequentemente, a vida da população. Maluf afirmou que cidades líderes do mundo como Los Angeles, Londres e Nova York já avançaram na utilização de ônibus totalmente elétricos no transporte público e que será um grande presente para a população de Campinas a decisão de adotar essa inovadora tecnologia.

A BYD chinesa escolheu Campinas como sede para a instalação de suas primeiras fábricas de ônibus elétricos e de painéis

solares fotovoltaicos no Brasil. A produção de chassis de ônibus destina-se tanto ao mercado brasileiro como à América Latina.

O secretário de Transportes e presidente da Empresa Municipal de Desenvolvimento, Carlos José Barreiro, destacou o novo programa da prefeitura para reduzir poluentes nas regiões centrais da cidade, por isso é de grande importância a entrada dos ônibus elétricos no sistema de transporte. O prefeito Jonas Donizete declarou que “os ônibus elétricos são muito confortáveis, geram quase nenhum ruído e são ótimos para o meio ambiente”. Para o prefeito, a cidade ganha muito com esses ônibus, que também vão incentivar o uso do transporte coletivo. O secretário do Verde, Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável, Rogério Menezes, citou a liderança de Campinas em sustentabilidade no momento em que a comunidade internacional se prepara para a Conferência da ONU sobre o Clima, em Paris, no final de 2015. ■

# Sistema de gravação embarcada **Canguru**<sup>®</sup> **BOM ATÉ DEBAIXO D'ÁGUA!**

**Quem sabe o que faz,  
garante a qualidade!**

[www.vejasuafrota.com.br](http://www.vejasuafrota.com.br)

**NOS 20 ANOS DA  
ALLTEC TODOS OS  
PRODUTOS COM  
**3 ANOS DE  
GARANTIA****



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

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





# Para uma vida de mobilidade tranquila na cidade

**Com a inauguração da nova linha 55 de ônibus que utiliza veículos totalmente elétricos da Volvo, a cidade sueca de Gotemburgo dá o exemplo de como poderá ser o transporte público no futuro**

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO, DE GOTEMBURGO, SUÉCIA

Um novo modelo de transporte urbano está sendo demonstrado na cidade sueca de Gotemburgo. Uma viagem no tráfego urbano deveria ser sentida como uma jornada tranquila do começo até o destino. E mesmo que o tempo a bordo do ônibus seja de curta duração, o passageiro deveria poder utilizá-lo de modo mais flexível e

eficiente possível – trabalhando, navegando na internet ou recarregando o celular. Tudo isso se tornou possível na linha 55 recém-inaugurada em Gotemburgo que utiliza ônibus elétricos Volvo plug-in, cujas baterias são recarregadas nos dois extremos do percurso.

A primeira linha regular de ônibus

elétricos de Gotemburgo entrou em operação em 15 de junho. Os ônibus são silenciosos, não emitem poluentes e rodam à base de eletricidade de origem hidrelétrica e eólica. A rota desse ônibus está entre as mais modernas do mundo. Entre outras facilidades, os passageiros podem recarregar seus telefones a bordo e embarcar e

desembarcar em estações fechadas.

Os ônibus elétricos Volvo alimentados exclusivamente com energia renovável passam a integrar o sistema de transporte público de Gotemburgo. A rota 55 conta com três ônibus totalmente elétricos e sete ônibus híbridos elétricos, todos eles da Volvo Buses. Os ônibus da linha 55, que vai de Lindholmen até Chalmers Johanneberg, passando pelo centro de Gotemburgo, são equipados com wi-fi a bordo e estrutura para carregar a bateria do telefone. Além disso, os 20 motoristas da linha foram treinados para prestar informações aos usuários sobre o novo sistema de transporte

Os ônibus usam baterias que são rapidamente recarregadas com eletricidade renovável nos pontos finais da linha. Uma das paradas fica em ambiente fechado no campus da universidade de tecnologia Chalmers, que só é possível porque os ônibus são silenciosos e não emitem poluentes.

“A meta da Volvo é ser líder mundial em soluções de transporte sustentável. Com uma colaboração exclusiva em Gotemburgo, podemos lançar a rota de ônibus elétrico aqui e continuarmos líderes no desenvolvimento do transporte público do futuro”, diz Niklas Gustafsson, diretor de sustentabilidade do Volvo Group.

A rota de ônibus 55 é resultado do projeto ElectriCity da Volvo, uma parceria que desenvolve, testa e demonstra um transporte coletivo sustentável novo e atraente para o futuro. Além dos ônibus em si, a ElectriCity desenvolve e testa novos sistemas de paradas de ônibus, sistemas de gerenciamento de tráfego, conceitos de segurança e sistemas de abastecimento de energia. A nova rota de ônibus elétricos não só coloca Gotemburgo no mapa dos sistemas de transporte público inovadores como também abre novas possibilidades para o planejamento urbano.

“A ElectriCity e a rota 55 são a prova



**Os ônibus elétricos Volvo, com 10,7 m de comprimento e capacidade para transportar 86 pessoas, usam baterias que são rapidamente recarregadas com eletricidade renovável nos dois extremos da linha 55 de Gotemburgo**



concreta de como Gotemburgo está se transformando em uma cidade mais aberta, densa e sustentável com espaços públicos atraentes e uma vida urbana rica. O projeto também demonstra nossa ambição e estratégia para atrair experiência e investimentos que ajudam a reduzir o impacto ambiental e desenvolver colaboração entre

autoridades, indústria e meio acadêmico”, diz Anneli Hulthén, diretora do Poder Executivo Municipal de Gotemburgo.

A intenção é que o projeto ElectriCity incentive o uso do transporte público e abra caminho para soluções de transporte público mais atraentes na região onde se localiza Gotemburgo. O projeto ElectriCity é



**A parada de ônibus dentro de estrutura coberta fica no campus da universidade Chalmers**

uma colaboração entre pesquisadores, indústria e sociedade, que se concentra no desenvolvimento, na demonstração e na avaliação de soluções de transporte público sustentável para o futuro.

Para que isso possa acontecer, a Volvo fornece os veículos apropriados. “O ônibus totalmente elétrico completa nossa linha de eletromobilidade. Juntos, o ônibus

híbrido, o elétrico híbrido e os ônibus totalmente elétricos permitem que os clientes atendam a todos os diferentes aspectos da mobilidade urbana sustentável”, diz Håkan Agnevall, presidente da Volvo Buses, acrescentando: “Este rápido desenvolvimento é baseado em nossa determinação de ajudar a resolver um dos maiores desafios enfrentados pela humanidade: a



**No interior criou-se um ambiente arejado com tons de verde e uma sensação de espaço amplo**

sustentabilidade ambiental. Acreditamos que uma das necessidades mais básicas da sociedade, mover-se livremente em nossas cidades, deve ser limpa e silenciosa, sentindo-se como uma viagem para um futuro sustentável”.

A Volvo Buses aproveitou a inauguração da nova linha 55 para promover um seminário sobre a eletromobilidade e divulgar à imprensa mundial seu projeto ElectriCity assim como o novo sistema de transporte urbano sustentável.

**EXPERIÊNCIA IMPAR** – Atrair mais pessoas a usar o transporte público é uma das chaves mais importantes para transportes sustentáveis e cidades sustentáveis de amanhã. Com o seu novo ônibus elétrico, Volvo está dando o passo para o futuro no que diz respeito não apenas a propriedades ambientais, mas também a design e materiais. Um interior luminoso e arejado, com combinações harmoniosas de cores, assentos confortáveis feitos de materiais naturais, e a capacidade de recarregar celulares e navegar a bordo são algumas das características destinadas a atrair passageiros e lhes proporcionar uma experiência ímpar.

“Viajar de ônibus deve ser simplesmente agradável. Os passageiros devem ter uma experiência positiva e ser capaz de usar seu tempo a bordo de forma construtiva. Além disso, entrar e sair precisa ser fácil”, diz Dan Frykholm, diretor de design da Volvo Buses.

O fato é que, mesmo visualmente, o elétrico ônibus da Volvo assinala que vai ser uma viagem incomum – e não apenas porque o ônibus roda silenciosamente e sem emissões de poluentes. Com a sua aparência exterior compacta e amigável que tem a personalidade necessária para ser encarada de forma positiva em qualquer



**Håkan Agnevall, presidente da Volvo Buses: os ônibus elétricos e híbridos da Volvo satisfazem todos os aspectos da mobilidade urbana sustentável**

ambiente urbano. Ele pode até mesmo ser conduzido dentro de ambiente coberto. As portas amplas posicionadas no centro e a baixa altura de entrada facilitam o embarque e desembarque dos passageiros.

Dentro do ônibus o usuário encontra um ambiente arejado e uma decoração luminosa. Mesmo ao lado da porta há um grande espaço aberto ideal, por exemplo, para carrinhos de bebê ou uma cadeira de rodas. Na parte da frente do ônibus há vários assentos rebatíveis que podem ser escondidos e trancados na posição vertical no tráfego do horário de pico, quando for necessário mais espaço para passageiros de pé. Materiais e cores de superfície foram selecionados com cuidado, do teto até o piso.

A fim de criar uma sensação acolhedora e de espaço amplo no interior, o veículo tem um teto de acrílico branco, arqueado, com iluminação camuflada para fornecer luminosidade suave e agradável.

O resto do interior é dominado por tons de verde modernos. A intenção é refletir as



## ÔNIBUS ELÉTRICOS PARAM DENTRO DE UMA BIBLIOTECA

É possível ir de ônibus e parar dentro de uma biblioteca? Sim, pelo menos foi o que aconteceu durante a chegada da Volvo Ocean Race em Gotemburgo, Suécia, em junho passado. Durante o evento, os ônibus elétricos que rodam na nova linha 55 da cidade passaram por uma parada coberta especialmente construída na Vila da Regata, projetada como uma verdadeira biblioteca.

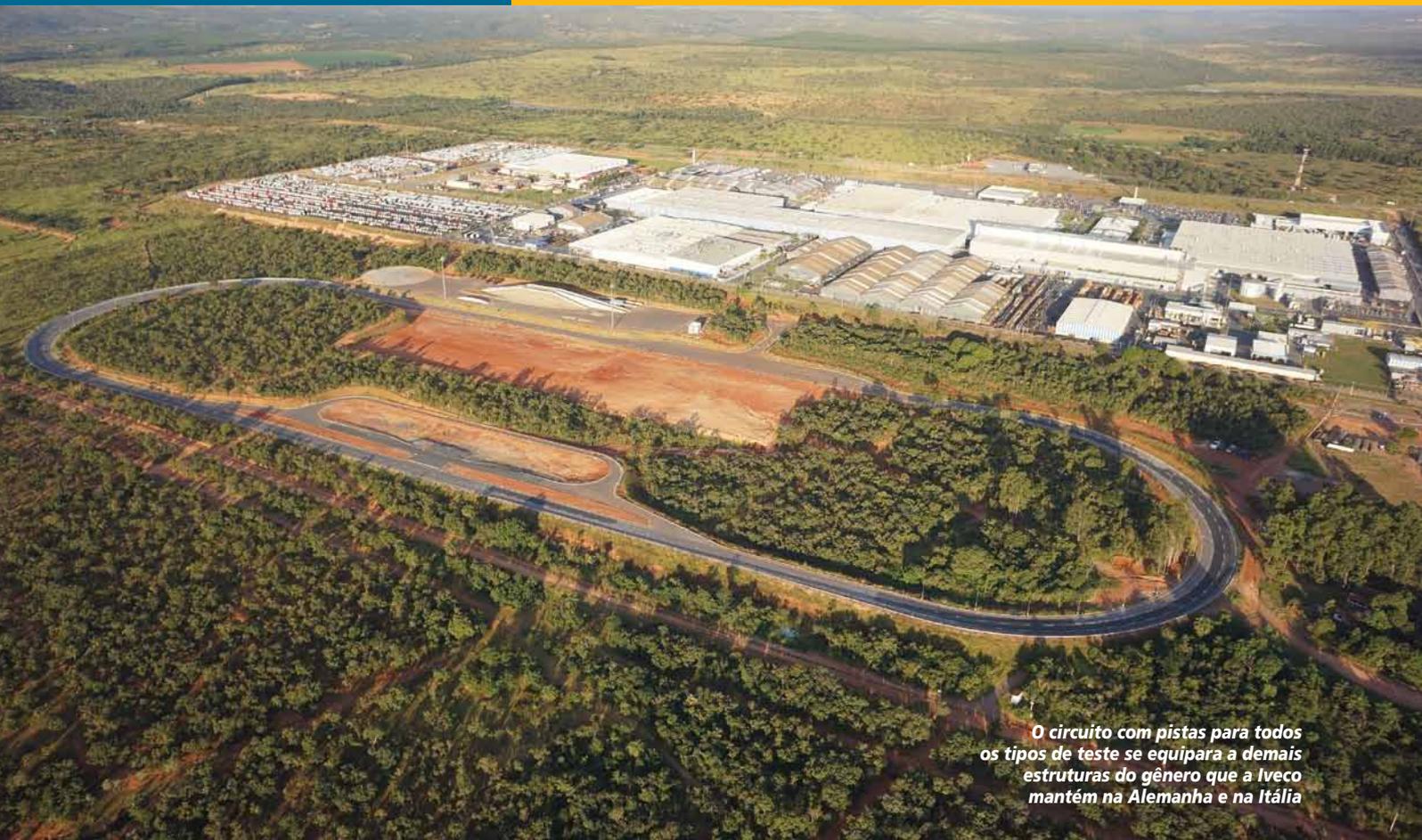
Em parceria com a Biblioteca da Cidade de Gotemburgo, a Volvo construiu uma biblioteca temporária que serviu como parada de ônibus. O objetivo foi mostrar as possibilidades proporcionadas pelos ônibus elétricos silenciosos e

credenciais ambientais do ônibus elétrico e, ao mesmo tempo, criar um jogo agradável com a cor verde interna da carroceria. Os desenhos utilizados repetem-se tanto no ambiente interno como no exterior. O padrão, uma silhueta urbana para representar a área operacional do ônibus, é ainda repetido nos estofados.

“Há um conjunto harmonioso que permite

isentos de emissões. Os usuários dessa linha de ônibus puderam parar no local e sentar por um momento para ler ou ouvir livro de áudio – como se fosse em uma biblioteca real. “Os ônibus elétricos silenciosos e livres de emissões criam novas possibilidades de transporte público. Com o ruído e a poluição atmosférica fora da equação, os veículos podem chegar mais perto de locais onde estão as pessoas – mesmo em ambientes fechados. Para demonstrar como isso funciona, construímos um ponto de parada de ônibus na forma de uma biblioteca”, explicou Håkan Agnevall, presidente mundial da Volvo Buses.

uma atmosfera agradável a bordo. Cores e padrões são bastante discretos, mas se olhar de perto, você verá que se pensou muito nos mínimos detalhes. Mesmo a escolha do material ajuda a reforçar a experiência. Optamos pela qualidade sustentável por todo o caminho”, diz Ingrid Karlsson, responsável pela concepção de materiais e tecidos dos assentos do ônibus elétrico. ■



*O circuito com pistas para todos os tipos de teste se equipara a demais estruturas do gênero que a Iveco mantém na Alemanha e na Itália*

## Iveco inaugura campo de provas em Sete Lagoas

**O novo circuito de testes no complexo industrial da montadora em Minas Gerais, com estrutura de nível mundial, faz parte do pacote de investimentos de R\$ 650 milhões anunciado pela fabricante no Brasil**

Uma das mais completas estruturas do Brasil para testes de veículos comerciais e de defesa já está em funcionamento em Minas Gerais, mais precisamente em Sete Lagoas, no complexo Industrial da Iveco. Com a inauguração do campo de provas, a empresa adicionou às suas dependências mais um valioso instrumento para assegurar aos clientes a qualidade final de todas as linhas de produtos fabricadas no local.

“Nosso objetivo é tornar ainda melhor o processo final de validação dos produtos, desde a linha de veículos leves e pesados até o blindado Guarani, com a realização de

aproximadamente três mil testes anuais, que comprovam qualidades como a durabilidade e a robustez dos veículos que oferecemos aos nossos clientes”, afirma Marco Borba, vice-presidente da Iveco para a América Latina.

Ao todo, foram investidos R\$ 24 milhões para o projeto se tornar realidade. O valor integra o montante de R\$ 650 milhões anunciado recentemente pela Iveco em um grande projeto de fortalecimento da competitividade. Os recursos serão aplicados até 2016, em áreas como a nacionalização dos componentes, aprimoramentos de processos industriais e sistemas de qualidade, pesquisa,

desenvolvimento e inovação.

“De tão completa, a estrutura será também utilizada para a validação de produtos comercializados pela Iveco em outros países da América Latina. Tudo isso prova que os investimentos já são uma realidade concreta em nosso complexo industrial”, completa Borba.

**CONSTRUÇÃO** – Segundo a Iveco, o campo de provas é uma ambição antiga, que começou a despontar como projeto em 2011. A ideia era trazer para “dentro de casa” as avaliações nos modelos

da marca testadas em pistas particulares, contratadas para esse fim específico. “A construção do campo de provas significa, entre outros benefícios, economia de tempo e recursos para a Iveco, além de impor ainda mais qualidade e confiabilidade total aos procedimentos de validação”, avalia Darwin Viegas, diretor de desenvolvimento do produto para a América Latina e responsável pela obra.

A estrutura começou a ganhar forma gradativamente. Em primeiro lugar, veio a pista de durabilidade acelerada, utilizada para analisar e evitar danos em componentes e na estrutura dos veículos. O passo seguinte foi ativar o anel de alta velocidade, a pista para teste de ruídos e o circuito planejado para testar veículos comerciais e as linhas de transporte de passageiros Daily Minibus, Iveco CityClass e o chassi 170S28. Paralelamente foi erguida também, no mesmo espaço, a área de testes específica para o blindado Guarani.

De acordo com Viegas, esse circuito “full liner” se equipara a demais estruturas do mesmo gênero que a marca mantém na Alemanha e na Itália. “Ao longo do tempo, nosso plano é somar novas formas de testar os veículos nesse mesmo espaço. O campo de provas reflete a filosofia da Iveco de jamais parar de investir e evoluir em nome da excelência dos nossos produtos”, afirma.



**O campo de provas engloba a área de testes específica para o blindado Guarani**



**No complexo industrial, a Iveco fabrica comerciais leves, caminhões, ônibus e blindados**

O zelo pelo meio ambiente foi uma preocupação constante do projeto. A Iveco obteve o aval do Ibama para a construção do campo de provas e, como contrapartida, realizou o plantio de 25 mudas de pequi, espécie nativa da região, para cada árvore retirada do terreno. Além disso, ninhos de aves que habitavam o local foram transferidos para regiões vizinhas.

A área de 300 mil metros quadrados do campo de provas tem três pistas de testes para validar sua linha de produtos, dos leves aos pesados, e ainda veículos de defesa, como o Guarani.

Numa pista de alta velocidade, do tipo oval, com 1.650 metros de extensão, onde são feitos testes para simular situações reais, como, por exemplo, mudança de faixa em alta velocidade. Essas avaliações servem para avaliar componentes da suspensão, dos freios e da direção.

Uma pista para teste de ruído e um circuito projetado para atender à demanda dos veículos comerciais e para o Guarani completam o conjunto. “Os testes dinâmicos, ou seja, que envolvem a movimentação dos nossos veículos, já podem ser feitos totalmente nas nossas dependências”, afirma o diretor Darwin Viegas.

No caso do blindado Guarani da Iveco, a estrutura conta com testes específicos solicitados pelas Forças Armadas, como obstáculos verticais de 0,4 m e 0,5 m, fosso com água para prova de navegabilidade, área plana para ensaios dinâmicos, pista de inclinação lateral de 20%, rampas com inclinações de 12%, 20%, 24% e 60% e fosso seco de 1,2 m de profundidade. Os obstáculos servem para comprovar a capacidade de partida em rampa, potência em trechos íngremes, durabilidade do freio de estacionamento e da embreagem.

“Embora o Guarani venha sendo utilizado pelo Exército exclusivamente para missões de paz e proteções de áreas de fronteira, o compromisso que temos o prazer de honrar é tornar esse veículo fabricado pela Iveco capaz de superar qualquer obstáculo, mesmo nos cenários mais adversos”, afirma Giovanni D’Ambrosio, diretor de pesquisa e desenvolvimento da linha de Veículos de Defesa da Iveco.

# Vendas de chassis atingirão 21 mil unidades neste ano

**Esta é a projeção da Iveco Bus para o mercado nacional de ônibus, que deverá começar a dar sinais de recuperação no final de 2016 e se estabilizar em 2018, com a necessidade de renovar as frotas de veículos**

■ SONIA MORAES

Apesar do período conturbado com escândalos políticos, recessão econômica e forte retração no setor automotivo, a Iveco Bus, divisão de ônibus da CNH Industrial, está confiante na recuperação econômica do Brasil e espera um resultado positivo dos ajustes feitos pelo governo federal. "Há uma crise, mas não é uma realidade somente do Brasil, e dentro desta crise há uma restrição de crédito", analisa Ricardo França, gerente comercial da Iveco Bus.

A empresa, que marcou a sua estreia no mercado de ônibus em 2012, durante a Feira de Transporte do Rio (FetransRio), quando lançou a sua marca institucional Iveco Bus, projeta para 2015 uma queda de 23,75% no mercado de ônibus, com a venda de 21 mil chassis, ante 27,5 mil veículos emplacados no ano anterior. "Se incluir as exportações o total comercializado neste ano atingirá 28 mil unidades, ficando 20% abaixo dos 35 mil veículos vendidos em 2014", calcula o gerente comercial da Iveco Bus.

No primeiro semestre as vendas de ônibus somaram 9.665 unidades, uma retração de 27,7% sobre os 13.363 veículos emplacados no acumulado de janeiro a junho de 2014, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). A produção de chassis

somou 13.865 unidades, uma queda de 27,8% sobre os 19.204 veículos fabricados nos primeiros seis meses de 2014. O volume de urbanos reduziu 34,9%, de 16.189 para 10.564 unidades. Já o de rodoviários aumentou 9,5%, de 3.015 para 3.301 unidades. "A expectativa é que a partir de julho o volume de vendas seja maior, mantendo a tendência de um resultado melhor no segundo semestre que será puxado pela demanda natural do mercado", analisa o gerente da Iveco Bus.

No mercado de ônibus a Iveco Bus compete com três modelos de chassis – o Daily minibus, o micro-ônibus City Class e o 170S28, na versão urbana e rodoviária (para operação em transporte público, turismo e fretamento), que foi lançado no final do ano passado na FetransRio para disputar o segmento de 17 toneladas.



**Ricardo França: "Apesar do momento ruim, as vendas do chassis 170S28 estão alinhadas com as projeções iniciais feitas pela Iveco Bus"**

Embora seja um lançamento recente, o chassis 170S28, que foi desenvolvido no Centro de Desenvolvimento de Produto instalado no complexo industrial da companhia em Sete Lagoas (MG), vem tendo boa aceitação do mercado, cobrindo 70% da demanda do transporte no país. "Apesar do momento ruim, as vendas estão alinhadas com as projeções iniciais feitas pela empresa", declara França.

Com o novo modelo em seu portfólio de produtos, a Iveco Bus vem mantendo os resultados dentro das estratégias traçadas pela empresa e fecha o acumulado de janeiro a junho com 655 chassis de ônibus vendidos no mercado brasileiro. É um crescimento expressivo de 76,5% em comparação aos 371 veículos comercializados no primeiro semestre do ano passado. Com este volume a empresa alcança 6,8% de participação no mercado de ônibus, se posicionando em quarto lugar no ranking do setor.

O gerente comercial atribui o desempenho positivo da Iveco Bus no primeiro semestre à boa receptividade do chassis 170S28 e às estratégias adotadas pela empresa, que incluem o trabalho de aproximação de toda a rede aos clientes e a caravana para apresentar o novo chassis ao mercado. "Estamos percorrendo o Brasil desde janeiro", diz França.

A expectativa do gerente é que o novo chassis 170S28 posicione a Iveco Bus em um novo patamar de qualidade. Este veículo rodou mais de um milhão em testes de



## CIDADE DE CARUARU COMPRA OS PRIMEIROS CHASSIS 170S28

As primeiras unidades do chassi 170S28 da Iveco Bus começaram a rodar na cidade de Caruaru, interior de Pernambuco, que possui aproximadamente 350 mil habitantes e está localizada a 130 quilômetros de Recife. Os oito veículos foram adquiridos pela Capital do Agreste, empresa responsável pelo transporte urbano do município, para ampliar sua frota composta atualmente por 39 veículos. Com carroceria modelo Apache fabricada pela Caio Induscar, os

veículos foram entregues no final de abril pela Navesa, concessionária Iveco.

O chassi 170S28U está equipado com motor N67 de seis cilindros em linha da FPT Industrial. O propulsor tem 280 cv de potência e sistema Redução Catalítica Seletiva (SCR) de pós-tratamento que atende às normas do Proconve-P7. A transmissão manual de seis marchas é ZF. Segundo a Iveco, este sistema permite uma condução mais suave e melhor desempenho operacional, garantindo

economia de combustível.

O veículo recebeu um reforço estrutural para dar resistência extra ao veículo nas aplicações urbanas e de fretamento, facilitando a manutenção e diminuindo o tempo de treinamento dos funcionários que farão a revisão dos ônibus.

“Este cliente testou e comprovou a excelente relação custo-benefício de nosso produto e já dedicou 20% da sua frota para a Iveco Bus”, declara Luiz Biase, representante da marca na região.

laboratório, de resistência e validação de componentes e foi avaliado em aplicações reais de transporte nos principais clientes do segmento. “Com as encomendas fechadas pelos clientes, a produção deste chassi vem mantendo o ritmo de produção da fábrica de Sete Lagoas”, afirma França.

**PREVISÃO** – Na opinião de França o mercado de ônibus começará a dar sinais de

recuperação no final de 2016, se estabilizando em 2018. “Este segmento não suportará essa recessão por muito tempo, pois haverá necessidade de substituir os veículos para manter a idade média da frota de acordo com as exigências do transporte público. Além disso, existem as ações nas principais praças para estimular o uso do transporte público, conforme as exigências do programa de mobilidade”,

observa França.

Com a implantação da unidade de negócios Iveco Bus e a construção do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Sete Lagoas em 2008 – o primeiro da empresa fora da Europa – o Brasil tem se tornado uma base de desenvolvimento de veículos para o mercado brasileiro e latino-americano. “Toda a solução desenvolvida no Brasil destina-se ao mercado emergente”, afirma França. ■

# Mercedes-Benz amplia os negócios no Peru

**Para o mercado peruano a fabricante já exportou cerca de 5.500 chassis de ônibus nos últimos dez anos e tem perspectiva de ampliar as vendas com a organização do sistema de transporte**

■ SONIA MORAES



**Movil Tours adquiriu 30 ônibus Mercedes O 500 RSD rodoviários para serviços interurbanos**

Com o setor automotivo brasileiro em retração a indústria de ônibus tem concentrado o seu alvo no mercado latino-americano e um dos países que tem atraído a atenção das montadoras é o Peru. "O país tem apresentado taxas de crescimento satisfatórias e, além da renovação de frotas interprovinciais, o transporte urbano de Lima e outras cidades está sendo organizado e isso pode gerar mais oportunidades", afirma Claudio Sidman Siedmann, gerente sênior de ônibus da Daimler Latina.

A Mercedes-Benz é líder no mercado peruano de ônibus, com mais de 25% de participação registrados em 2014, segundo o

**Lima, a capital do Peru, está trabalhando para organizar o sistema de transporte, diz Cláudio Siedmann**

gerente da Daimler Latina. "O Peru é hoje um dos principais mercados de exportação de chassis de ônibus fabricados pela Mercedes-Benz do Brasil onde está presente desde os anos 60", afirma Siedmann. "É um mercado bastante competitivo, com



forte presença de marcas asiáticas, especialmente no transporte urbano a gás", relata Siedmann.

Nos últimos dez anos a empresa embarcou para o Peru aproximadamente 5.500 ônibus modelos OF 1722, O 500 RSD, OF 1730 e LO 915 para operações urbanas, fretamento, turismo e interprovincial. "Entre 2010 e 2014, comercializamos em média cerca de 700 unidades por ano para clientes locais", diz Siedmann.

O recente contrato da Mercedes-Benz do Brasil no Peru foi fechado com a Movil Tours, que adquiriu 30 chassis de ônibus modelo O 500 RSD rodoviários para prestação de serviços interurbanos, especialmente nas aplicações executivo, premium e VIP. Com 27 anos de atividades, a Movil Tours mantém em sua frota 160 ônibus, sendo mais de 60% de modelos Mercedes-Benz.

Produzidos na fábrica da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo (SP), os chassis estão sendo encarroçados pela Irizar e Marcopolo. Os veículos estão equipados com caixa de câmbio automatizada GO 240 de 8 marchas, freios a disco, ASR, EBS, ESP, eixo traseiro direcional e preparação para telemetria.

Com uma frota de aproximadamente 35 mil veículos, um sistema BRT em operação e cinco corredores complementares, a capital do Peru convive com um sistema de transporte desorganizado, onde se misturam uma grande quantidade de micro-ônibus

em más condições, operados por empresas que obtiveram a concessão das linhas, com os veículos dos operadores clandestinos – principalmente vans – que transportam uma parte da população. “Mas a capital do Peru está trabalhando para organizar o sistema de transporte”, relata Siedmann. “As licitações estão em andamento para conceder as linhas conforme as regiões da cidade e os consórcios também estão sendo licitados.”

Siedmann destaca também que no transporte urbano está sendo reformulado o projeto de BRT em Lima e Arequipa e ajustando o sistema de transporte público das cidades de Cusco, Piúra e Trujillo. “Especificamente em Lima a exigência é de chassis Euro 4. No entanto, a Mercedes-Benz do Brasil fornece chassis na versão Euro 5”, conta o gerente. “No transporte rodoviário, além de inovações tecnológicas

nos chassis, os clientes estão cada vez mais exigentes no quesito segurança.”

No momento, devido à situação econômica pré-eleitoral, diminuiu a renovação de frota no Peru. “No entanto, no transporte interurbano por causa das normativas de renovação temos uma expectativa de melhora”, afirma Siedmann.

A recuperação do mercado peruano, segundo o gerente de ônibus da Daimler Latina, ocorrerá em 2016. Para este ano, a estimativa é de uma redução de 6% nas vendas de ônibus com um volume de 1.615 unidades, ante 1.716 unidades vendidas em 2014. É uma retração menor que no ano passado, quando as vendas ficaram 15% abaixo das 2.019 unidades vendidas em 2013.

Vários fatores contribuirão para a redução nas vendas de ônibus no Peru este ano, segundo Siedmann. “A incerteza e a indefinição do setor urbano, por parte da

municipalidade metropolitana de Lima. Alguns projetos mineiros mantêm-se ativos, porém outras minas seguem na incerteza de reativação. Além disso, tem o endividamento dos clientes do segmento interprovincial, que tomaram crédito para a aquisição de ônibus. No setor rodoviário as vendas estão crescendo uma a uma, mas há poucas renovações de frota e uma grande concorrência. Tem ainda o ano pré-eleitoral (eleições presidenciais), quando se diminui o investimento”, analisa o gerente da Daimler Latina.

O Peru não tem fabricante local de ônibus e não faz a montagem de chassis, mas a indústria de carroceria é responsável por 60% da produção de carrocerias no país. O mercado total tem 30% de participação dos modelos urbanos e 35% dos rodoviários, cuja principal aplicação é o fretamento contínuo. ■

# Lucro Garantido!

Seu faturamento longe dos assaltos  
Gaveta-cofre inibe a intenção de assalto.



- Fácil instalação
- Não altera o layout do veículo
- Elimina manutenção e substituição das gavetas convencionais
- Modelos exclusivos para microônibus
- Sistema “Boca-de-Lobo”
- Retardo de abertura (temporizado) ou chave multiponto unificada para frota

**SEGSCASH**<sup>®</sup>  
Comércio de Sistemas de Segurança

segcash@segcash.com.br  
Rua Major Fabriciano do Rego Barros, 300  
41 3278-6461 Fax 3276-0519  
Curitiba - Paraná - CEP 81670-010

Peça à sua Encarroçadora  
(Gaveta-cofre “SEGSCASH”)

[www.segcash.com.br](http://www.segcash.com.br)



# São Paulo prepara seu novo modelo de transporte público

**Mudança no perfil da frota vai elevar o número de ônibus superarticulados e reduzir o uso de micro-ônibus para aumentar em cerca de 13% a oferta de assentos disponíveis**

■ AMARILIS BERTACHINI

Até o dia 10 de agosto a prefeitura da cidade de São Paulo vai receber as sugestões que forem entregues dentro do período de consulta pública ao edital de licitação do sistema de transporte coletivo, cuja minuta foi publicada em pleno feriado estadual, no dia 9 de julho último. A licitação, que vem sendo adiada desde 2013, define o modelo de concessão por 20 anos, prorrogáveis por mais 20. A última licitação para concessão do transporte público por ônibus na cidade foi feita há 12 anos.

A estimativa é que a implantação do novo sistema aconteça somente em 2016, considerando que transcorram da maneira correta todos os próximos passos do processo licitatório, que ainda passará pela fase de julgamento das propostas, exames da documentação apresentada pelas

empresas interessadas, entrega da proposta comercial, assinatura dos contratos, até o prazo para implantação de cada lote.

Conforme minuta do edital, a cidade será dividida em 27 lotes e em três diferentes grupos de operação. Isto significa que o edital final da licitação poderá ser dividido em três partes, de acordo com os grupos de linhas que comporão o sistema.

No grupo 1, o chamado Estrutural, com cinco lotes e 3.816 ônibus, estão os veículos de grande capacidade, que circularão em corredores e eixos estruturais. No grupo 2, chamado de Local de Articulação Regional, com nove lotes e 4.075 ônibus, ficam os veículos de médio porte, que cumprirão as linhas alimentadoras. E o grupo 3, chamado de Local de Distribuição, com 13 lotes e 5.007 ônibus, engloba

os veículos de menor porte, que circularão no atendimento das linhas locais, praticamente na extrema periferia, conforme explica Francisco Christovam, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SPUrbanuss). Cada lote terá gestão de uma empresa, o que não impede que uma mesma empresa possa ganhar mais de um lote na concorrência.

“É uma configuração completamente diferente, que vai fazer com que cada empresa tenha que analisar, para cada lote, as linhas e o tipo de veículo a ser operado, vis-à-vis o que ela já tem hoje em operação”, comenta Christovam.

**FROTA** – O número de ônibus circulando na cidade de São Paulo deverá diminuir

devido a uma mudança na tipologia da frota, com a adoção de veículos maiores, como os superarticulados, que transportam mais passageiros, e a redução do número de carros menores, como os micro-ônibus. Atualmente a cidade de São Paulo tem uma frota de quase 15 mil ônibus (14.757 unidades) e deverão permanecer cerca de 12.900 veículos.

“Quando substituímos um veículo convencional, de 12 metros de comprimento, por um superarticulado, de 23 metros, diminuí o número de veículos na frota, mas aumenta o número de lugares oferecidos”, compara Christovam.

Os chamados “micrões”, que têm capacidade para cerca de 30 passageiros, praticamente deixarão de existir, passando de 4.000 veículos para menos de 500, segundo informações da Secretaria Executiva de Comunicação da prefeitura de São Paulo.

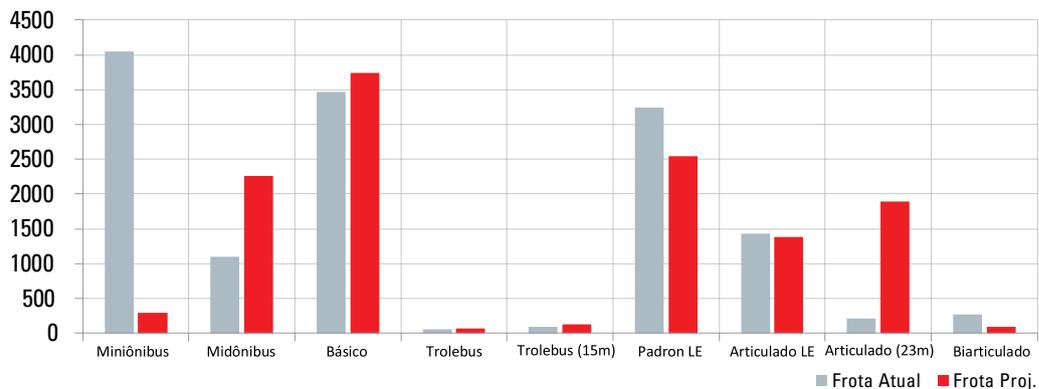
Já os superarticulados de 23 metros, que hoje são menos de 700, passarão para quase 2.300. Esse tipo de alteração deverá aumentar em cerca de 13% a oferta de assentos disponíveis, ou de capacidade de transporte.

Christovam lembra que para a elaboração do edital, foi feito um estudo detalhado da rede de transporte de São Paulo. “Hoje se tem um conhecimento dos deslocamentos realizados na cidade de São Paulo, como nunca se teve”, afirma. A cidade foi dividida em 3 mil zonas, cada ponto de ônibus está mapeado e ali se sabe quantas pessoas sobem e descem dos veículos e em que horário, o que permitiu fazer um dimensionamento da frota que será necessária em cada deslocamento e em cada faixa horária, de maneira otimizada.

As novas regras mexem também com a idade média das frotas de cada empresa,

## REDE DE LINHAS PROPOSTA

### COMPARAÇÃO REDE ATUAL DE FROTA POR TIPO



que deverá ser de cinco anos. Nenhum ônibus poderá ter mais de dez anos de idade e os trólebus e outros modelos com tração elétrica não podem ultrapassar 15 anos.

Os veículos da frota também vão incorporar novas tecnologias, como sinal wi-fi livre, e foi ratificada a determinação de que todos os ônibus deverão ser equipados com ar-condicionado e terão operação monitorada por um Centro de Controle Operacional (CCO), para garantir a regularidade da frequência para os usuários.

“Colocar ar-condicionado no sistema de ônibus de toda a cidade de São Paulo não é pouca coisa, ainda mais em uma cidade cada vez mais quente. Colocar wi-fi não é produto supérfluo. Computador de bordo ou carregar o Bilhete Único no próprio validador é um avanço. Imagine que a pessoa não tem o dinheiro, mas tem um aplicativo de um banco para comprar o crédito. Ela poderá carregar imediatamente no próprio validador. São mecanismos que melhoram e vão melhorar ainda mais o transporte”, disse Jilmar Tatto, secretário municipal de Transportes, explicando como deverá funcionar a bilhetagem dentro do novo modelo.

O sistema vai ganhar organização e eficiência com a exigência de que as concessionárias construam um CCO. “Isto é necessário e fundamental para melhorar a qualidade do serviço, para que a gente

possa fazer um monitoramento da frota dentro da operação, em tempo real, poder verificar o que está acontecendo com cada veículo, em cada linha. Hoje temos 14 mil veículos rodando diariamente na cidade de São Paulo – 6 mil das permissionárias e 8 mil das concessionárias –, mas não temos controle nenhum depois que eles saem das garagens”, afirma Christovam. Com o CCO, será possível acompanhar cada carro, se está lotado ou não, se tem condições de fazer mais uma viagem, se precisa ser recolhido, e até se há necessidade de acrescentar mais veículos no caso, por exemplo, de uma demanda esporádica maior em alguma linha, em um determinado momento.

Christovam afirma que, atualmente, nenhuma empresa tem um sistema completo de monitoramento de frota. “Há o sistema da SPTrans, que se chama SIM (Sistema Integrado de Monitoramento), os veículos são equipados com GPS, mas a SPTrans, ao longo de todos estes anos, não liberou o sinal para que as empresas pudessem fazer uso dessa informação, para realizar uma operação aprimorada. A SPTrans recebe com exclusividade esse sinal e o utiliza para multar as empresas”, desabafa o presidente do SPUrbanuss.

A implantação do CCO será um grande salto qualitativo para o sistema de

transporte na cidade de São Paulo. Christovam acredita que, a exemplo do CCO implantado com sucesso no Rio de Janeiro, o CCO de São Paulo vai ajudar não só o transporte por ônibus, mas todas as equipes de trânsito, da polícia e defesa civil, que poderão monitorar uma série de outras informações, como congestionamentos, acidentes na via e tantas outras variáveis que podem interferir na operação dos ônibus. Todos os veículos da frota terão, obrigatoriamente, sistemas de monitoramento.

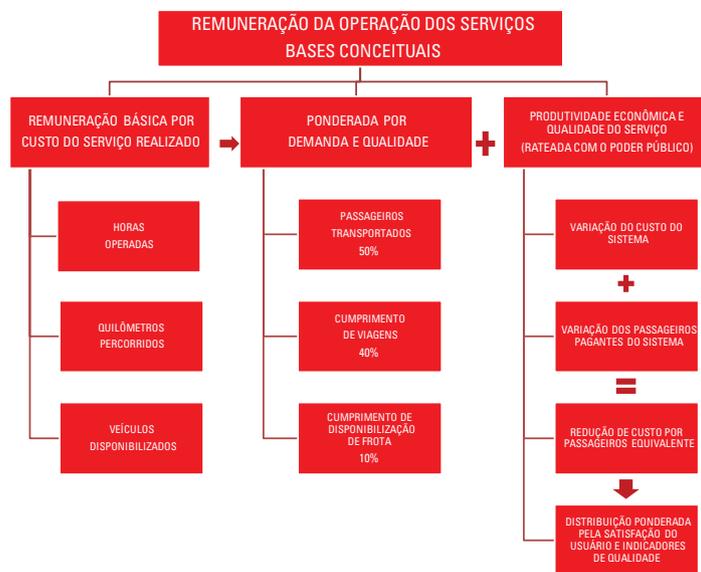
“Tudo vem ao encontro do que a gente almejava para conseguir produzir um serviço de melhor qualidade”, declara o presidente do SPUrbanuss. Ele ressalta que todas as mudanças deverão trazer benefícios para a população e afirma que as empresas operadoras estão recebendo muito bem todas essas mudanças e estão se preparando para oferecer ao poder público propostas que atendam às exigências e demandas colocadas no edital.

**REMUNERAÇÃO** – Mas, apesar de afirmar que não encontra nenhuma dificuldade na minuta, do ponto de vista da operação, Christovam revela que os empresários estão preocupados com o modelo de remuneração definido pelo poder público.

Pelas novas regras, além de horas operadas, quilômetros percorridos e veículos disponibilizados para compor a remuneração básica, o valor da remuneração levará em conta indicadores de qualidade. Será ponderado por fatores como a realização das viagens programadas (40%), o cumprimento da disponibilização da frota (10%) e pelos passageiros transportados (50%).

Isto significa que se a empresa se comprometer a colocar um número x de veículos em operação diariamente, ela poderá

## MODELO DE REMUNERAÇÃO OPERADORES



ser punida caso não coloque realmente a quantidade de carros programada pela SPTrans. Esses x veículos deverão realizar um número também pré-determinado de viagens, caso contrário a empresa pode perder até 40% da sua remuneração por não realizar o que foi pré-estipulado.

Mas Christovam diz que a preocupação é que existem fatores alheios à gestão das operadoras que podem prejudicar essas metas predefinidas. “O que queremos discutir é: de quem é a responsabilidade pela não realização das viagens se, por exemplo, o farol estiver embandeirado, ou se acontecer um acidente na via pública, ou se cair uma árvore ou se houver um atropelamento, ou até se for feita uma dessas manifestações que, às vezes, param quase toda a cidade. Nós não temos nada com isso: nosso veículo estará à disposição da operação, o motorista estará a postos, mas a viagem não pode ser realizada, por motivos que não são de responsabilidade das empresas operadoras. Vamos ter que discutir bastante com o poder público quais os critérios de apuração da chamada viagem realizada”, adianta o executivo.

“As empresas de São Paulo não querem receber por serviços não realizados, mas também não querem ser penalizadas

por questões que não são de sua responsabilidade”, alerta. Desde que assumiu a presidência do SPUrbanuss, Christovam tem enfatizado a questão de que a qualidade do serviço não é de exclusiva responsabilidade das empresas porque depende também de aspectos ligados à prefeitura, como a conservação das pistas, a semaforização, o distanciamento entre os pontos de parada e as interdições das vias públicas. “Ampliem a quantidade de faixas exclusivas que nós melhoraremos a velocidade comercial, ofereceremos mais lugares, e poderemos ser mais eficientes na prestação do serviço”, defende.

Este período de consulta pública é a oportunidade para as empresas destrincharem a minuta do edital, fazerem as avaliações e simulações necessárias e voltarem ao poder público para dizer se algo não faz sentido e precisa ser alterado. Especialistas das empresas no assunto estão avaliando todas as variáveis para que elas possam apresentar suas questões ao governo.

“Não temos problema de tarifa (no sistema de São Paulo, o valor arrecadado com o pagamento das passagens vai para o cofre da prefeitura que, depois, remunera as empresas pela prestação do serviço). Nosso problema é com a remuneração, que é diferente. Nos causa certa preocupação essa questão do modelo de remuneração não ter sido discutido conosco à exaustão”, diz.

**PASSAGEIROS** – Para os usuários do sistema de transporte público de São Paulo (são cerca de 6 milhões de passageiros transportados por dia útil), a percepção de melhorias ou não com as novas regras vai depender, na avaliação de Christovam, de como a prefeitura fará a comunicação das mudanças. “Posso assegurar que das 20 maiores

idades do mundo, entre as quais São Paulo é a sexta, damos de 200 a zero na qualidade do transporte que é oferecido aos passageiros. E quando falo das 20 maiores do mundo, só duas são bem conhecidas (Cidade do México e Tóquio). Não estou falando de Nova York, Londres ou Paris. Não é justo fazer uma comparação com Paris, que tem 400 quilômetros de metrô e uma frota de 6 mil ônibus, enquanto São Paulo tem 78 quilômetros de metrô e uma frota de 14 mil ônibus. Falta transmitir a informação correta para a população”, declara.

**SPE** – Outra mudança que já havia sido anunciada e que está mexendo com a estrutura das operadoras é a exigência do poder público de que as empresas se organizem sob a forma de uma Sociedade de Propósito Específico (SPE) e não mais na forma de consórcio. “Esta é uma mudança grande porque em um consórcio mantém-se a identidade de cada empresa. Nos consórcios, cada empresa opera suas linhas, cada uma tem sua garagem e sua receita. Na SPE não; as empresas passam a ser sócias e a operar juntas em uma determinada área geográfica, sendo o resultado financeiro distribuído na proporção da participação de cada uma na sociedade”, explica o executivo.

Este ponto da licitação vai obrigar as atuais operadoras a criarem novas empresas, fazerem fusões, para poderem atender a essa exigência do poder público. No caso das atuais cooperativas, elas terão que se

transformar em empresas para poder participar das SPE.

**GARAGENS** – Uma questão polêmica do novo modelo é a que envolve a necessidade das vencedoras da concorrência dispor de área para garagem na região da concessão. “Na hipótese de a concessionária não dispor de local para abrigo, abastecimento e manutenção da frota operacional, bem como para realização dos serviços administrativos de apoio, o poder concedente disponibilizará, onerosamente, local com a mesma finalidade, para garantir a operação dos serviços”, diz uma cláusula do edital.

Nos últimos meses, cerca de 50 áreas de garagens e pátios das atuais operadoras foram alvos de decretos de utilidade pública (DUP) para desapropriação. Se o vencedor da concorrência não for dono das garagens existentes na região onde ele vai atuar, o poder público desapropria em nome do concessionário.

Há uma ressalva do presidente do sindicato sobre esta questão. Ele destaca que as atuais operadoras investiram durante 30/40 anos em suas garagens, sem ajuda do poder público. “Essas garagens são o resultado de uma opção que o empresário fez no passado: ou ele pegava o dinheiro e colocava em outro negócio ou investia nas suas próprias instalações. Temos garagens primorosas, com instalações e pátios adequados, valetas, almoxarifados, equipamentos sofisticados para manutenção dos veículos”, destaca.

Empresas estrangeiras só poderão participar da disputa caso se associem a empresários brasileiros.

Segundo comunicado da prefeitura paulista, em março de 2014, a prefeitura contratou a empresa Ernst & Young para fazer a verificação independente dos contratos do sistema de transporte coletivo da cidade com o objetivo de levantar informações para a estruturação dos novos editais.

Após nove meses de análise, a consultoria apresentou um relatório executivo da auditoria que concluiu que o sistema de transporte coletivo da cidade de São Paulo teve, em média, uma taxa interna de retorno real (acima da inflação) para seus acionistas de aproximadamente 18% por ano, no período de 2003 a 2013. A taxa interna de retorno (TIR) de projeto, que desconsidera alavancagem financeira, foi verificada em cerca de 14% por ano para as empresas concessionárias. O resultado era compatível com os termos dos editais originais e estava alinhado com a prática de mercado e o cenário econômico da época. Hoje, porém, as TIR de projeto variam de 8% a 12%, em contratos recentes de transporte coletivo municipal de outras capitais. A empresa também verificou a necessidade de aperfeiçoamento nos sistemas de gestão e fiscalização da SPTrans, além do descumprimento de regras de operação por parte de empresas.

A minuta do edital não informa quando o edital será de fato lançado nem qual será a data de abertura dos envelopes com as propostas. ■



**RDC** Realizamos a cobrança e todas as necessidades na área de sinistros de sua Empresa

Atuamos efetivamente na cobrança de sinistros nos casos onde a empresa não é responsável pelo ocorrido. Equipe especializada para localização de segurados, marcação de vistoria, peritos especialistas em sinistros de ônibus. Até 3 anos de ocorrência. **Tudo isso sem interferir, nem prejudicar o departamento jurídico de nossos clientes.**

Atuamos em todo território nacional.

**CONSULTE-NOS : 011 2414-3888**



Peças de Reposição para ar-condicionado Linha Ônibus

**rs bus**

**RSBUS COMPONENTES AUTOMOTIVOS**  
54 3027.7989  
Caxias do Sul - RS  
rsbus@rsbus.com.br

# Inovação em mobilidade urbana dá prêmio a projetos brasileiros

**Trabalhos apresentados pela Fetranspor, que disputou com 200 cases de cidades de 40 países, bem como os da Prodata, Consórcio Metropolitano de Transporte/Autopass e Metrô-SP foram premiados no Congresso Mundial de UITP em Milão, realizado em junho**



**Em quatro anos, Rio de Janeiro modernizou o transporte público com sistemas BRT**

O 61º Congresso da Associação Internacional de Transporte Público (UITP) premiou quatro projetos brasileiros pela inovação e pioneirismo em ações que proporcionam bem-estar e, com isso, colaboram para o fortalecimento do sistema de transporte público. Ao todo, a UITP analisou mais de 300 cases inscritos por associações e empresas de mais de 50 países, nas categorias “mundial” e “regional”. O evento deste ano foi realizado em Milão, na Itália, em junho.

No nível mundial, o grande destaque ficou para a Federação das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor). A entidade que opera o sistema de ônibus do Rio

de Janeiro ganhou com o projeto “Design pioneiro na Evolução do Transporte Público”, na categoria Excelência Operacional e Técnica.

Na Premiação Regional América Latina, os vencedores foram a Prodata Mobility Brasil, o Consórcio Metropolitano de Transportes (CMT)/Autopass e a Companhia do Metropolitano de São Paulo (Metrô).

Além dos ganhadores, na Premiação Regional América Latina, as empresas finalistas foram a Bombardier Transportation; Cittati Tecnologia e Serviços; Studio Cabeza; Grupo Sygma; Moovit; São Paulo Transportes; Viaquatro e Volare.

**FETRANSPOR** – Os investimentos que vêm sendo feitos no Rio de Janeiro para criar uma mobilidade que ofereça cada vez mais qualidade para o transporte público da cidade foi um dos principais pontos que levaram a Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor) a receber o prêmio “UITP Awards 2015”, durante o congresso da União Internacional de Transporte Público (UITP), na categoria Estratégia de Transporte Público.

O “UITP Awards” premia os projetos mais inovadores desenvolvidos nos últimos dois anos em cidades e regiões de todo o mundo, que contribuam para o setor de transporte público e que atendam à proposta da UITP de duplicar o mercado de transporte em todo o mundo até o ano 2025. O trabalho apresentado pela Fetranspor, intitulado “Reformulando a demanda do Rio de Janeiro com uma rede de BRTs”, foi desenvolvido em parceria com a área técnica do Rio Ônibus, sindicato que representa as empresas que operam o transporte coletivo por ônibus do município do Rio de Janeiro. O case concorreu com 200 trabalhos de várias cidades localizadas em 40 diferentes países e, além de vencedor, foi o único trabalho de um país da América Latina a ficar entre os 25 finalistas de seis categorias.

O prêmio reflete as grandes mudanças que estão acontecendo na área de mobilidade urbana no Rio de Janeiro. “O Rio se torna uma referência na área de

mobilidade, não só em nível nacional, como internacional, e demonstra o quanto os BRT (Bus Rapid Transit), que são o eixo maior desse sistema de mobilidade, são transformadores na vida da cidade”, declara Lélis Teixeira, presidente da Fetranspor. Ele destaca que as mudanças feitas melhoraram a qualidade de vida dos cidadãos porque passaram a integrar diversas regiões da cidade, com os corredores passando por 27 bairros e tornando o Rio mais unido. Além de submeter o trabalho ao prêmio, Lélis Teixeira, fez uma apresentação (“Reshape of Rio”), mostrando o redesenho da cidade como legado para a população.

Em praticamente quatro anos, a cidade do Rio de Janeiro mudou a cara de seu sistema de transporte público, com base em um esforço de cooperação de todos os envolvidos: poder público, entidades e empresas operadoras do sistema. Em 2012 entrou em operação o BRT Transoeste, o primeiro corredor expresso do Rio, com 56 quilômetros em sua primeira fase, ligando o Terminal Alvorada a Santa Cruz e Campo Grande. Dois anos depois, com o objetivo de atender à demanda da Copa do Mundo, foi inaugurado o Transcarioca, BRT que liga o Terminal Alvorada, na Barra da Tijuca, ao Aeroporto Internacional Antônio Carlos Jobim, na Ilha do Governador, com um trajeto de 39 quilômetros que reduziu em 60% o tempo original de viagem.

“Esses corredores mudaram completamente a mobilidade nos vários bairros por onde eles passam e isto estimula a continuidade dos investimentos em mobilidade. É por isso que estão sendo feitos os BRT Transbrasil e Transolímpica, porque entendemos que é um novo modelo que eleva a cidade do Rio à categoria de referência em mobilidade urbana no país e no exterior”, avalia Teixeira.

O Transolímpica vai ligar o bairro Deodoro ao Recreio dos Bandeirantes, com a promessa de reduzir o tempo de viagem de

duas horas e meia para 30 minutos e, após sua conclusão, prevista para 2016, terá conexão com os dois BRT já em operação. O Transbrasil vai interligar o bairro Deodoro, na zona oeste, ao Centro do Rio e fará a integração com outros modais, como trens, metrô e VLT. Este corredor será interligado também ao Transcarioca e ao Transolímpica, integrando todo o sistema e fechando um anel viário de 155 quilômetros composto pelos quatro corredores.

Os investimentos nessa área começaram há cinco anos e vão até 2016. A prefeitura já aplicou recursos da ordem de R\$ 1,5 bilhão no corredor Transoeste e de R\$ 1,6 bilhão no Transcarioca. Já a iniciativa privada, representada pelo Rio Ônibus e pela Fetranspor, investiu cerca de R\$ 300 milhões entre estações que operam e mantém e na aquisição de, aproximadamente, 300 ônibus articulados.

“O prêmio mostra que nós estamos sintonizados com as melhores práticas mundiais e o exemplo do nosso projeto, comparado ao dos outros países, mostra que temos a melhor técnica aplicada, a melhor gestão, o melhor design e o sistema mais atualizado. O prêmio não é para o Rio, mas para todo o país, uma demonstração de um projeto adequado, qualificado e que atende bem à realidade e às necessidades da cidade do Rio de Janeiro. Mostra também que o caminho das cidades é priorizar o transporte coletivo, é investir em mobilidade urbana, que é uma tendência mundial”, conclui Teixeira.

O Diálogo Jovem sobre Mobilidade, programa da Fetranspor Social, conquistou menção honrosa do prêmio “Y4PT Health Awards 2015”, uma categoria criada para identificar programas sobre mobilidade urbana realizados por jovens que visam contribuir para o desenvolvimento de uma sociedade mais saudável.

**PRODATA** – A Prodata Mobility Brasil foi a vencedora do Prêmio UITP, na categoria

“Excelência Operacional e Técnica”, com o projeto “Design pioneiro na evolução do transporte público”. Como provedora da solução completa de bilhetagem eletrônica, a empresa desenvolveu uma solução inovadora, que permite que um mesmo equipamento efetue a leitura de dois operadores distintos de cartão: o Bilhete Único, utilizado nos ônibus urbanos da cidade de São Paulo, metrô e trens; e o Bilhete Ônibus Metropolitano (BOM). Ao apresentar o cartão inteligente, o validador identifica qual o meio de pagamento e qual o operador utilizado, processando o software correspondente, atuando de forma independente.

O projeto foi desenvolvido com o objetivo de facilitar a utilização Bilhete Ônibus Metropolitano junto ao Metrô de São Paulo e aos trens metropolitanos da CPTM (Companhia Paulista de Trens Metropolitanos), integrando as 600 linhas de ônibus metropolitanas, cinco mil ônibus. O sistema conta com mais de 3,1 mil validadores instalados nos ônibus, que operam nos 39 municípios da região metropolitana de São Paulo, transportando mais de dois milhões de passageiros por dia. Hoje, são mais de cinco milhões de cartões cadastrados, tornando o sistema o terceiro maior do Brasil.

O destaque do projeto é o desenvolvimento do equipamento e do software, que permitem a leitura de dois operadores distintos de cartão em um mesmo produto. O design da infraestrutura do projeto (software, aplicação, banco de dados) foi concebido de maneira inovadora. Assim, em um mesmo equipamento é possível rodar duas aplicações que mantêm total independência das funções de parametrização e geração de transações. Cada aplicação possui sua Central de Banco de Dados. A solução de hardware obrigatoriamente suporta duas aplicações simultaneamente, distinguindo em qual sistema o cartão do usuário foi validado, sem perder velocidade na leitura e no processamento de

dados, se comparado há um equipamento que roda somente uma aplicação. Há também as características físicas do validador possibilitam maior interação com o usuário, fornecendo elementos que geram maior praticidade, agilidade e conforto na sua utilização.

A solução foi projetada para utilizar os bloqueios existentes nas estações, de diferentes modelos e fabricantes, o que evita gastos desnecessários para os operadores. Os elementos físicos e visuais tornam o equipamento mais atrativo e prático para o usuário, utilizando dois painéis (LCD) e luzes Led que acendem em até sete cores diferentes. A concepção e o design da arquitetura do software permitem a leitura de dois operadores (banco de dados e regras de negócio distintas) em um mesmo equipamento, distinguindo qual sistema utilizado pelo usuário e aplicando as características correspondentes. Outra particularidade é a utilização de dois módulos de segurança distintos, no Bilhete Único o PIC e no Bilhete Ônibus Metropolitano, o SAM. Outra inovação foi a criação de um sistema de monitoração que permite visualizar os equipamentos instalados nas estações, acompanhar os passageiros em tempo real e enviar comando remotamente para eles.

A velocidade na leitura e no processamento de dados interfere no embarque dos passageiros. Os operadores constataram que a velocidade de embarque não sofreu atraso, mesmo rodando duas aplicações que são processadas com regras independentes, utilizando um hardware único. O levantamento foi realizado pelo Metrô de São Paulo, que comprovou o aumento da velocidade com o novo equipamento, que registrou o embarque de 1,2 mil pessoas por hora, o que significa que a cada três minutos, 60 passageiros fazem o embarque, independente do cartão que possuem.

**CMT/AUTOPASS** – Na categoria Design, o vencedor foi Consórcio Metropolitano de Transportes/Autopass, com o trabalho

“Cartão BOM+ Utilização em duas funções: transporte e pré-pago”. Com a função de cartão de transporte e crédito (pré-pago), o cartão Bom+ foi considerado inovador por agregar serviços e facilitar a vida do usuário do transporte público.

Perto de completar dois anos de lançamento, já foram emitidos 158 mil unidades do cartão Bom+. Com parceria da bandeira MasterCard, além de ser usado no sistema de transporte de ônibus metropolitano, metrô e trens da CPTM na região metropolitana de São Paulo, o cartão serve para compras em mais de 1,8 milhão de estabelecimentos comerciais conveniadas com a bandeira MasterCard.

O Bom+ é derivado do cartão Bom, que já tem cerca de 6 milhões de usuários em São Paulo. De acordo com a Autopass, o Bom+ é aceito em cerca de 6 mil ônibus da região metropolitana de São Paulo, além da possibilidade da realização de compras pela internet.

No evento ocorrido em junho, em Milão, Roberto Sganzerla, representante da CMT/Autopass, recebeu o prêmio das mãos do Peter Hendy CBE, presidente Mundial da UITP e de Guido dal Mese Asstra, presidente da UITP na Europa.

Sganzerla afirmou que a aceitação do Bom+ é um sucesso. “Antes de completar dois anos de existência, o Bom+ já conseguiu uma adesão muito grande por ser uma solução inovadora que traz benefícios para o usuário do transporte público. Projetamos um crescimento do produto nos próximos anos”, disse.

O Bom+ é oferecido em nove lojas próprias, além das 157 estações do metrô de São Paulo e por meio do site na internet.

**METRÔ-SP** – A Companhia Metropolitana de São Paulo (Metrô) foi premiada na categoria Serviços a Clientes, entre os melhores projetos regionais, pela qualidade do relacionamento com seus usuários. “Ações de relacionamento inclusivas” é o título do trabalho apresentado pelo Metrô. O case

destaca as diversas ações que desenvolve com vistas à inclusão social da população idosa e das pessoas com deficiência.

Entre as atividades sistemáticas que o Metrô desenvolve semanalmente estão as visitas monitoradas com pessoas idosas, com o objetivo de orientá-las sobre o uso do sistema metroviário de transporte com a máxima segurança, incluindo a prevenção de comportamentos de risco. É o Programa Experiente Cidadão.

O Metrô paulista também mantém parcerias com instituições de reabilitação para treinamento do deslocamento do público idoso nas estações e trens, além de valorizar a capacitação contínua dos empregados para o atendimento às necessidades desses usuários específicos. No Metrô, há a orientação a todos os empregados para prestar auxílio aos que necessitem de ajuda, antes mesmo que venham solicitá-la.

A locomoção dos idosos nas estações do Metrô conta ainda com o acompanhamento de estagiários do Programa Jovem Cidadão, que prestam auxílio também no embarque e desembarque.

Os idosos têm atendimento preferencial nas linhas de bloqueio (catracas) das estações. Todos os trens dispõem de assentos preferenciais, que são identificados na cor azul clara e em número acima do determinado por lei.

Campanhas educativas frequentes ressaltam, em cartazes e mensagens sonoras, a necessidade dos idosos prestarem atenção nas escadas rolantes das estações, para segurarem nos corrimões e darem muita atenção aos degraus. É enfatizada a utilização preferencial dos elevadores. O Metrô produziu um “Manual do Usuário Idoso”, ilustrado e de fácil compreensão, sempre enaltecendo o devido respeito ao cidadão com idade avançada.

Aos usuários em geral, é realçada a importância de se evitar acidentes ao embarcar e desembarcar dos trens, assim como nas escadas e corredores, respeitando a presença de idosos. ■

**APROXIME  
SEU CARTÃO**



[WWW.PRODATAMOBILITY.COM.BR](http://WWW.PRODATAMOBILITY.COM.BR)



**PRODATA**  
mobility Brasil

**CAMPINAS, JACAREÍ, JUNDIAÍ, PRAIA GRANDE E SANTOS,  
AGRADECEMOS PELA PARCERIA E POR REAFIRMAR  
A CONFIANÇA EM NOSSA TECNOLOGIA**

**PRODATA**  
mobility Brasil

# Tecnologia, transporte e bons negócios

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

Franky Carbonez, CEO do Prodata Mobility Group, conversou com exclusividade com a revista Technibus sobre suas companhias, as tendências no setor de tecnologia para transporte e sobre suas impressões a respeito do mercado brasileiro. Recentemente, o executivo belga vendeu a Prodata Mobility Systems, uma das empresas de seu grupo, para a empresa austríaca Kapsch. Presente no país desde meados da década de 90, o conglomerado atua na região por meio da Prodata Mobility Brasil, uma empresa que fornece sistemas de transporte integrados, oferecendo softwares, aplicativos e equipamentos para o setor.

O grupo Prodata teve início em 1971, reunindo uma pequena equipe de jovens engenheiros, com Carbonez à frente, que trabalhava para desenvolver um sistema eletrônico para cobrança dos bilhetes de transporte público. O grande desafio, na época, era conseguir criar microprocessadores com dimensões menores e também que custassem menos. "Não havia como concorrer conosco, produzimos equipamentos menores e cerca de 30% mais baratos do que o que havia no mercado", diz.

Com o sucesso das primeiras linhas de produtos e o lucro que obtido com elas,



**Franky Carbonez, CEO do Prodata Mobility Group**

o engenheiro começou a construir sua companhia. Nos anos 80, a empresa passou também a atuar no desenvolvimento de máquinas para pagamento eletrônico. "Provavelmente, fomos os pioneiros nesse tipo de tecnologia, que era muito nova", explica. Nessa época, Carbonez já possuía três companhias: uma no segmento de paga-

mentos eletrônicos, outra especializada em ITS (Intelligence Transport Systems), e a terceira em bilhetagem. Em 1992, em parceria com o grupo AES, o executivo iniciou uma série de grandes projetos internacionais na área de sistemas inteligentes de transportes, em diversas localidades importantes, como Hong Kong, Cingapura, São Francisco, Roma e Estocolmo. A associação entre os dois grupos durou cerca de dez anos.

Em 2003, Carbonez conta que "começou tudo novamente". O mundo havia se transformado em virtude da tecnologia e havia a necessidade de mudar o modelo de negócios. Era necessário combinar diversas funções em um mesmo drive, reduzindo assim os custos e tornando os sistemas mais eficientes. O mercado já buscava soluções embarcadas que unissem em um só sistema: ITS, bilhetagem e informações aos passageiros. A Prodata desenvolveu uma única plataforma que concentra os três tipos de software e também hardware adequado a essa modalidade de equipamento. Para ele, as novas formas de comunicação estão revolucionando o mercado. "Comunicação pode mudar o mundo", acredita.

Confira a seguir a entrevista com Franky Carbonez:

**TECHNIBUS** – *Quais as mais importantes tendências internacionais, em termos de tecnologia para transportes coletivos?*

**Franky Carbonez** – A maior tendência é a utilização de dispositivos móveis, como telefones celulares, para efetuar todos os tipos de transação. Hoje, os validadores podem ler tudo, todos os tipos de tecnologia. A maioria dos smartphones conta com NFC (Near Field Communication). Isso

permite que se utilize, por exemplo, QR Code para bilhetes unitários de transporte. O custo é muito baixo, pois basta acionar um banco por meio do celular para comprar a passagem e aproximar o aparelho do validador. Também é possível adquirir o código em um estabelecimento comercial que faça a impressão em papel. O ticket só é aceito uma vez. Não serve, portanto, para substituir os cartões contactless, mas

já está sendo muito usado em países europeus, como Alemanha. Outra possibilidade com a tecnologia NFC é a utilização dos EMV Cards (padrão Euro, Master, Visa) para pagamentos no sistema de transporte. Cartões de débito ou crédito podem fazer o pagamento diretamente, basta aproximá-los do validador.

O incremento da comunicação entre veículos, operadores e passageiros é também

uma tendência muito forte. Não se trata simplesmente de informar a previsão de quando o ônibus vai chegar ou passar por determinado ponto, mas de avisar o usuário no caso de haver um atraso por algum acidente ou outra ocorrência. Acompanhando cada veículo em tempo real, é também possível planejar melhor as linhas e roteiros. Para a comunicação com os passageiros, tem se recorrido aos aplicativos para celular.

**TECHNIBUS** – *No Brasil, percebe-se uma grande demanda dos operadores por sistemas cada vez mais integrados e que agreguem outras funcionalidades, além da bilhetagem. Na Europa, isso já é uma realidade?*

**Franky Carbonez** – Na Europa, a Prodata Mobility utiliza a tecnologia combinada, com uma plataforma única para as três funcionalidades (ITS, bilhetagem e informação ao passageiro) desde 2008. Começamos a trabalhar para desenvolver esse tipo de solução em 2003. Grandes empresas como Arriva e Veolia (companhias internacionais de transporte rodoviário que atuam em diversos países europeus) foram as primeiras a implementar a tecnologia. Cidades como Amsterdã, na Holanda, e Joanesburgo, na África do Sul, também já contam com esse sistema. É preciso adaptar a tecnologia existente para os diferentes mercados. Não basta simplesmente transplantar a solução disponível. Acredito que seja uma tendência que irá dominar o setor devido à redução de custos e, também, porque uma única plataforma simplifica muito o processo de criação de um banco de dados e toda a troca de informações. Com as soluções ITS, você consegue obter relatórios informativos e relatórios para serem divulgados aos usuários de uma forma bem mais dinâmica. E é bem mais econômico utilizar uma única plataforma para atender a todas as necessidades do sistema, o que vai ao encontro da necessidade dos operadores de diminuir gastos.

A plataforma permite que você tenha as três funcionalidades embarcadas. Cada

vez mais é possível retirar funcionalidades do suporte (back office). Com as diferentes tecnologias, é possível mudar o sistema de maneira simples, trocando as formas de comunicação (3G, 4G, GPS), de acordo com as necessidades do cliente. Pode-se, por meio do centro de gerenciamento fazer a troca das tecnologias de informação e apresentar um novo sistema. O passageiro pode ter acesso ainda à internet wi-fi, que é mais barata que 4G. Graças aos avanços na comunicação, o setor está mudando rapidamente.

**TECHNIBUS** – *Qual a sua opinião sobre o mercado brasileiro?*

**Franky Carbonez** – Existem muitas oportunidades no mercado sul-americano, em especial no Brasil, mas é preciso saber aproveitá-las, respeitando suas características. Há ainda muitas tecnologias a serem desenvolvidas e adaptadas à realidade local. No Brasil, sou apenas um sócio, talvez um sócio importante, mas somente um sócio. A parte operacional fica por conta da Prodata Mobility Brasil, que é dirigida por João Ronco Júnior. O mercado brasileiro – e da América do Sul, em geral – possui várias peculiaridades, sendo bastante diferente do europeu. Uma série de equipamentos foi desenvolvida para essa região. Há uma pressão forte para que os operadores de transporte diminuam seus custos, devido à dificuldade de reajustar as tarifas, e é preciso estar atento a isso. As soluções ITS ajudam a reduzir custos com fiscalização, controle da frota, pagamentos.

Existem produtos que são muito procurados por aqui, mas que jamais poderiam ser utilizados na Europa. A biometria (facial ou digital), por exemplo, não existe no mercado europeu devido a questões relacionadas à segurança e à privacidade. Não é permitido que você fotografe as pessoas ou colha suas digitais e armazene em um banco de dados. Há leis rigorosas a respeito disso. É bastante interessante aprender com o Ronco a respeito do mercado da

região. Nós trocamos experiências.

**TECHNIBUS** – *No Brasil, os operadores precisam lidar com um grande volume de fraudes entre os passageiros, por isso foram desenvolvidas as soluções em biometria. Como se lida com essa questão na Europa?*

**Franky Carbonez** – Tenho certeza que também existem fraudes nos sistemas de transporte europeus. Existem situações em que o usuário empresta ou cede seu cartão com benefícios a outras pessoas. Quem checka esse tipo de coisa? Ninguém. Mas não enfrentamos esquemas mais sofisticados e sistemáticos de fraudes como ocorre aqui na América do Sul. É como o que acontece com as empresas de cartão de crédito, elas trabalham com uma margem de 2% de fraudes. No transporte, acredito que temos um índice semelhante no mercado europeu. No Brasil, chegou-se a trabalhar com 30% de mau uso do cartão. É uma questão de analisar custos. Não compeça fazer investimentos para acabar com as fraudes, pois você vai gastar mais do que perde com elas.

**TECHNIBUS** – *O que mudou com a venda da Prodata Mobility Systems, em julho do ano passado, para a austríaca Kapsch?*

**Franky Carbonez** – A Prodata Mobility Systems (Bélgica) era uma de nossas empresas no setor de bilhetagem e soluções para transporte coletivo. Continuo como CEO da companhia até 2017, e o nome Prodata Kapsch permanece com eles até 2018. Eles, porém, não atuam na América do Sul, que continua a ser atendida pela Prodata Mobility Brasil, empresa ligada ao grupo Prodata. Temos diversas outras companhias ao redor do mundo no setor de transporte coletivo. Atuamos também em outras áreas, como de identificação de passaportes e cartões de crédito. Hoje, estou à frente do Prodata Mobility Group, que engloba diversas empresas. O que mudou foi que a Prodata Mobility Systems se desligou do grupo e passou para a Kapsch. ■

# Iveco Bus comemora 120 anos da fábrica de Vysoké

**A unidade industrial é o maior complexo de produção de veículos comerciais na Europa Central e Oriental e produziu 3.288 ônibus no ano passado**



A Iveco Bus comemorou, no início de junho, o aniversário de 120 anos da fábrica de Vysoké Mýto, na República Checa. Para celebrar a data, a montadora realizou uma semana de atividades dedicadas aos funcionários e ao público em geral, culminando com a realização de um evento em que a administração da empresa recebeu autoridades do governo, imprensa internacional e clientes.

Com uma área total de mais de 225 mil m<sup>2</sup> e a produção de mais de 3 mil veículos por ano, a instalação de Vysoké Mýto, principal estabelecimento da Iveco na República Checa, é o maior complexo de produção de veículos comerciais na Europa Central e Oriental e uma das maiores instalações de produção de ônibus na Europa. A Iveco é um importante empregador

## SOLUÇÕES EM ILUMINAÇÃO PARA SUA FROTA

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



### CLARIAR

- Vida útil estimada em 10 anos -
- Resistente a trepidação (sem filamentos) -
- Não necessita descarte especial -
- Proteção contra inversão de polaridades -
- Única com LED de alta potência -

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



na República Checa. A Vysoké Mýto conta com mais de 3.100 colaboradores e mais de 1.700 pessoas indiretamente por meio de empresas terceirizadas.

Durante a conferência de imprensa, Pierre Lahutte, presidente mundial da Iveco, comentou a contribuição da Iveco Bus para o crescimento da economia checa. "Somente em 2014, a instalação de Vysoké Mýto produziu 3.288 ônibus, 94% dos quais foram para o mercado europeu, principalmente para a França, seguida da Alemanha, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Eslováquia e Itália."

Josef Sodomka, artesão e empresário, marcou o início da história da instalação, quando começou seus negócios em Vysoké Mýto, em 1895. Com o passar dos anos, a empresa se tornou um dos principais centros de produção de ônibus, causando impacto à história econômica do país, por meio de várias marcas que surgiram ao longo dos anos, até a Iveco Bus.

Entre os modelos que a Iveco Bus produz em Vysoké Mýto estão os ônibus Urbanway, para o transporte público nas zonas urbanas, e o Crossway, para linha interurbana e escolar. Segundo Sylvain Blaise, diretor de Global Bus na CNH Industrial, as características de multiuso fizeram do Crossway



**A fábrica de Vysoké produz 3 mil ônibus por ano, dos quais 90% destinados à Europa**

o principal modelo interurbano na Europa. "Esse veículo foi um marco na história de Vysoké Mýto, por ser o que mais contribuiu para o alcance do número recorde de 120 mil ônibus fabricados na instalação, desde a sua fundação", relembra Blaise.

Em seu discurso, Sylvain Blaise também chamou atenção para o legado histórico sobre o qual a Iveco Bus foi fundada, bem como para o futuro da marca, com foco em aspectos de produção e mobilidade

sustentável. Blaise também alertou para a manutenção da posição de liderança no setor de combustíveis alternativos na Europa, particularmente o metano. "Muitas cidades europeias estão investindo em veículos híbridos e movidos a gás natural. Nós apoiamos essa escolha louvável com nossos veículos. A Iveco e a Iveco Bus são líderes no setor de veículos movidos a gás natural e contamos com mais de 25 anos de experiência nesse segmento", diz Blaise. ■

**FRT LIGHTDOT**

**ITINERÁRIO ELETRÔNICO**

**GARANTIA 5 ANOS!**

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

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

Produto beneficiado pela legislação de informática

# Três novos ônibus a hidrogênio circulam em São Paulo

**Com um programa financiado pela ONU, o transporte público paulista ganha três novos ônibus movidos a hidrogênio, com tecnologia 100% brasileira e índice de nacionalização de 65% de seus componentes**

■ AMARILIS BERTACHINI



**Com preço de US\$ 1 milhão, cada veículo mostra um tipo de pássaro brasileiro na pintura**

Após quase seis anos de testes realizados com um protótipo, a região metropolitana de São Paulo coloca em operação comercial três novos ônibus movidos a hidrogênio no Corredor Metropolitano ABD (São Mateus-Jabaquara), no trecho entre Diadema e o bairro do Morumbi, na capital paulista. Durante pouco mais de um mês, os três veículos da frota da Metra circularam carregados com galões de água – para avaliação de desempenho, simulando a operação com o peso dos passageiros – e, a partir de agosto já devem entrar em operação comercial, transportando usuários dessa linha.

O protótipo começou a circular em 2009

e desde então o projeto foi aprimorado e ganhou melhorias, como aumento do índice de nacionalização de componentes e maior espaço interno para passageiros, graças à concentração de todo o sistema em um único módulo, na parte traseira do carro, facilitando também a manutenção. Os tanques de hidrogênio ficam no teto do ônibus. O atual modelo tem capacidade para 27 passageiros sentados, enquanto o anterior não passava de 15 passageiros sentados porque quase metade do carro era usada para acomodar o bloco de componentes do sistema a hidrogênio.

Os novos ônibus a hidrogênio têm um índice de nacionalização superior ao

protótipo que vinha sendo testado, alcançando agora 65% dos componentes. O destaque é o motor elétrico de tração, que passa a ser fabricado no Brasil. Continuam importados as células a hidrogênio – fabricadas pela canadense Ballard –, as baterias auxiliares de tração e os tanques de armazenamento de hidrogênio a bordo.

Enquanto outros combustíveis alternativos e novas tecnologias que vêm sendo experimentados no transporte público de grandes centros urbanos como gás natural, biometano e propulsão híbrida reduzem as emissões a níveis muito baixos, a principal vantagem do hidrogênio é não emitir qualquer poluição. Apenas vapor de água sai do escapamento do veículo. Além disso, sua operação é bem mais silenciosa que a versão diesel.

Em contrapartida, uma das desvantagens que assombram as tecnologias de combustíveis alternativos é o preço muito alto, o que os torna dependentes de incentivos governamentais. O valor de cada ônibus a hidrogênio entregue em São Paulo é de US\$ 1 milhão, mas o programa foi financiado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, com recursos do Global Environment Facility (GEF) e da Agência Brasileira de Inovação (Finep), por meio do Ministério de Minas e Energia. Na verdade, todo o projeto é resultado de uma parceria entre entidades internacionais e nacionais, governo brasileiro e setor privado.

O projeto, tanto do primeiro ônibus quanto destes três novos veículos, é 100%

nacional e foi desenvolvido pela TuttoTransporti, de Caxias do Sul (RS), que é um dos membros do consórcio responsável pelo desenvolvimento dos ônibus, formado pelas empresas Ballard Power Systems, EPRI International, Hydrogenics Corporation, Marcopolo e Petrobras Distribuidora.

De acordo com Eduardo Silva, vice-presidente de mercados da Tutto, o Brasil é o quinto país a adotar essa tecnologia. Os demais são Canadá, Estados Unidos, Bélgica e China.

Carlos C. Signorelli, diretor de desenvolvimento de novos negócios da mesma empresa, explica que a Tutto atuou como integradora dos sistemas, com a troca intensa de informações com a Ballard, com a Weg (que desenvolveu o motor de tração), com a MAN, que forneceu o chassi (por causa dos sistemas auxiliares de freio, suspensão e direção hidráulica) e também

com a Marcopolo. “Diversos outros fornecedores também foram envolvidos neste processo, a grande maioria deles formada por brasileiros”, ressalta o executivo. Ele pondera que o valor ainda alto destes primeiros veículos deve baixar consideravelmente com o tempo e dependendo da escala, se for feita uma encomenda com um número maior de unidades.

A MAN forneceu os três chassis 17.280, versão low entry e entregou apenas a estrutura para receber a tecnologia desenvolvida pela Tutto, com motor Weg. “Fabricamos este chassi exatamente como fazemos todos os nossos produtos para o mercado normal, só que tiramos a parte motriz, ou seja, o motor e a caixa de câmbio. Nossa colaboração nesse trabalho foi o apoio à Tutto na parte elétrica, para fazer a adaptação”, explica Roberto Pavan, supervisor de marketing da MAN Latin America. De



Uma estação de produção e abastecimento foi instalada na garagem da Metra

acordo com ele, esta foi a primeira vez que a MAN forneceu um chassi para aplicação com hidrogênio.

A carroceria do modelo a hidrogênio,



**Tecno Suporte**  
Indústria Metalúrgica Ltda

“A Tecno Suporte busca a qualidade em cada detalhe.

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

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



**GELADEIRAS PARA ÔNIBUS**

**ELBER**  
GELADEIRAS

**FUNCIONAMENTO BIVOLTS 12 E 24 VCC**

**BARES PARA VEÍCULOS GELADEIRAS, BEBEDOUROS, AQUECEDORES E TÉRMICAS**

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



**O Tuiuiu, símbolo do Pantanal e uma das maiores aves do país, é exibido na pintura**

desenvolvida pela Marcopolo, é um Viale BRS de 13,2 metros, com quatro portas, piso baixo, e capacidade para 27 passageiros sentados e 42 em pé. Possui área para cadeira de rodas e acesso por rampa.

“Fizemos a carroceria do Viale BRS, que é top de linha da Marcopolo entre os urbanos e no ano passado foi premiada na Alemanha, com o prêmio internacional de design”, destaca Leandro Sodré, consultor de operações comerciais da Marcopolo. Ele explica que foi feita uma adaptação do projeto para receber toda essa integração do sistema a hidrogênio, basicamente do corpo estrutural, para acomodar os tanques e o conjunto de células a hidrogênio, ambos no teto.

A carroceria foi equipada com sistema de câmeras para proporcionar maior

segurança para o motorista, tanto na operação de dar marcha a ré quanto para monitorar entrada e saída de passageiros e ar-condicionado. Internamente, o ônibus tem sistema de áudio e vídeo para entretenimento dos passageiros. “A ideia do projeto é passar vídeos institucionais, mostrando como foi feito o projeto, quais são os ganhos, falar sobre a redução da poluição e da tecnologia”, conta Sodré.

A participação da Marcopolo nesse projeto do ônibus a hidrogênio foi pioneira. “Todos esses anos de teste foram importantes, hoje estamos preparados para essa tecnologia e para fazer a produção em série”, afirma o executivo da empresa. As três carrocerias foram fabricadas na unidade fabril de Caxias do Sul.

O governador Geraldo Alckmin, presente



**O sabiá laranjeira também aparece na lateral do veículo para destacar a sustentabilidade**

ao evento que marcou a entrega oficial dos novos ônibus para a Metra, em meados de junho último, assinalou a importância do uso de um combustível alternativo com emissão zero de poluentes na frota de São Paulo, que é uma das mais populosas do mundo.

“Este é um dia importante para a mobilidade, dá para sonhar com cidades mais limpas, com o transporte de passageiros feito de forma adequada”, comentou Joaquim Lopes da Silva Júnior, diretor-presidente da EMTU, gestora de transporte urbano na região metropolitana de São Paulo, durante a solenidade de apresentação dos ônibus.

**PINTURA** – Para destacar o lado sustentável dos novos veículos, nas pinturas dos ônibus, foram representados três tipos de pássaros brasileiros: o Tuiuiu, símbolo do Pantanal e uma das maiores aves do país, de plumagem branca, pescoço vermelho e cabeça preta; a Ararajuba, da região amazônica, com plumagem amarelo-ouro e as penas das asas em verde; e o Sabiá-Laranjeira, bem conhecido em São Paulo, frequentemente presente nos jardins e praças da cidade e representado nos tons de marrom.

Na garagem da empresa Metra, que opera o corredor ABD, onde circulam esses ônibus, foi instalada uma estação de produção e abastecimento de hidrogênio, desenvolvida pelo mesmo consórcio. A Metra é uma empresa que tem testado com frequência realizar o transporte de passageiros com veículos de propulsão alternativa.

“Temos bastante prática na operação de ônibus elétricos. Os veículos não-poluentes são a nossa bandeira aqui na Metra. Estamos operando com quase 100 trólebus e cerca de 30 híbridos elétricos. O hidrogênio vem complementar nossa expertise com ônibus limpos”, declara Maria Beatriz Setti Braga, diretora-presidente da Metra. Devido a esse grande número de veículos sustentáveis, o corredor da Metra já foi apelidado de “Corredor Verde”. ■

## Que se inclua logística nos Planos de Mobilidade



**Frederico Bussinger (\*)**

Venceu o prazo (abril de 2015) e, pelas melhores estimativas, nem 5% das prefeituras (menos de 200) de municípios com mais de 20.000 habitantes concluíram seu Plano de Mobilidade Urbana (PMU). Estes, pela Política Nacional de Mobilidade Urbana (Lei nº 12.587/2012) tinham obrigação de fazê-lo. A partir de então têm comprometido liberação de verbas e seus gestores às “penalidades da lei”.

Aliás, repete-se a situação de um ano atrás em relação à Política Nacional de Resíduos Sólidos – PNRS (Lei nº 12.305/2010): esgotado o prazo multiprorrogado (2 de agosto de 2014), menos de 20% das prefeituras estavam regulares!

Mas, mesmo que os tivessem concluído, seriam tais planos eficazes? De debates ocorridos no recente 20º Congresso da ANTP, em Santos, aparentemente não!

Os PMUs praticamente só tratam/tratarão da movimentação/fluxo de pessoas/gente: da movimentação de cargas pouco se fala e, quando ocorre, é quase sempre no capítulo das restrições: restrição geográfica ou territorial (“não pode aqui”); temporal (“não pode nesse horário”); tecnológica (“não pode com esse veículo”)... ou combinação delas.

Difícil entender-se essa disjunção entre mobilidade e logística. Difícil entender-se porque o território onde atuam, atendem e que têm que dar respostas e soluções são geralmente comuns. Os viários que utilizam são, majoritariamente, os mesmos. Os provedores e beneficiários

também. Não raro, as origens e destinos. Um é insumo do outro; o outro insumo do um!

Aliás, seria construtivo se, já na lei, o plano pudesse passar a ser designado como Plano de Mobilidade e Logística – evidentemente com conteúdo compatível!

E a oportunidade é privilegiada para que já se passe a praticar esse conceito/encaminhamento; particularmente nas cidades que são grandes polos logísticos. E, dentre essas, em especial as cidades portuárias, por exemplo.

Além da elaboração dos seus Planos de Mobilidade, muitos dos municípios estão também revendo seus Planos Diretores. Alguns, ademais, estão envolvidos com a elaboração de planos “logísticos”, federal ou estadual. Por outro lado, os portos estão, coincidentemente, neste momento, discutindo os Planos Mestres recebidos da SEP. Na sequência terão que rever seus Planos de Desenvolvimento e Zoneamento (PDZ). Há também os ajustes que precisarão ser feitos nos estudos para licitação dos arrendamentos, “recém-liberados” pelo TCU.

Por que, então, não se fazer uma discussão conjunta (não paralela!) dos temas; um trabalho articulado para que se explorem as sinergias entre eles?

Por exemplo, decidir se um novo terminal no Porto de Santos será implantado em algum ponto da sua margem direita (Ponta da Praia, Valongo, Alemoa etc.) não afetará tanto a logística quanto a mobilidade em Santos? Aí um exemplo de que o “output” dos PMUs não precisa ser, obrigatoriamente, mais dotação orçamentária ou mais obra. Pode ser, meramente, realinhamentos, rearranjos e alternativas estratégicas.

Por outro lado, se ele for implantado em Cubatão ou Guarujá (margem esquerda) não impactará tanto a logística quanto a mobilidade regional? Por isso, que sentido faz haver nove PMUs, um para cada município da Baixada Santista? A não ser como detalhamento de um plano regional, precedente. Certo? Se para a Europa é assim; porque para a Baixada Santista, para as outras cidades portuárias, para cidades que são grandes polos logísticos, para as demais regiões metropolitanas não pode ser assim?

Esses são também ajustes que poderiam/deveriam ser feitos na Lei nº 12.587/2012, ora em tramitação no Congresso Nacional. O Projeto de Lei é modesto (apenas prorrogação de prazo). Mas bem que poderia adentrar, também, em questões de mérito. Daí a importância da Audiência Pública já proposta na comissão que o analisa.

(\*) Consultor do Instituto de Desenvolvimento, Logística, Transportes e Meio Ambiente (Idelt), foi diretor das companhias docas do Estado de São Paulo e de São Sebastião e ex-secretário de Transportes da cidade de São Paulo.



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

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

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

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

Realização:



Organização:



Apoio editorial:



**05 e 06**  
**outubro**  
AMCHAM | SP

# FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



Imagens do evento de 2014

## Objetivo

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

## Conteúdo

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

## Palestrantes

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

## Público de interesse:

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

## Cadeia de valor:

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

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

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

[www.otmeditora.com.br](http://www.otmeditora.com.br) | [11] 5096-8104



# Congresso da ANTP debate todo o espectro da mobilidade urbana

**Subsídios, integração de modais, modelagem do preço das tarifas e licitações de ônibus em São Paulo dominam debates entre liderança e especialistas de transporte público**

■ ALEXANDRE ASQUINI

A comissão organizadora do 20º Congresso Brasileiro de Transporte e Trânsito da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) procurou estabelecer uma pauta temática bem diversificada, abrangendo, nas palavras do superintendente da entidade, Luiz Carlos Mantovani Néspoli, “todo o espectro da mobilidade urbana”, o que compreende os pedestres e

as calçadas, a acessibilidade para as pessoas portadoras de deficiência, os ciclistas e infraestruturas para as bicicletas, e, ainda, o universo dos modos motorizados de transporte público, com os ônibus convencionais, faixas exclusivas, sistemas de BRT (Bus Rapid Transit), bem como os diferentes transportes sobre trilhos – metrô, trens, sistemas de VLT (Veículos

Leves sobre Trilhos) e monotrilhos. Paralelamente ao 20º Congresso, realizado em Santos, litoral paulista, em junho, aconteceu a IX Expo Intrans – Exposição Internacional de Transporte e Trânsito, com participação de empresas e instituições do setor.

Os debates a respeito dos sistemas sobre pneus absorveram um terço das

sessões do congresso. Houve um painel sobre aspectos da nova concepção da rede de transporte por ônibus na cidade de São Paulo, que conta atualmente com 1.380 linhas, 15 mil ônibus, 4.500 km de cobertura e 7,1 milhões de viagens diárias, com 11 milhões de embarques. A diretora de Planejamento da São Paulo Transportes (SPTrans), Ana Odila de Paiva Souza, informou que, depois de uma experiência com 12 linhas, iniciou-se em fevereiro de 2015 o cronograma de implantação da primeira etapa da nova sistemática, com 151 linhas em período noturno – a Rede Madrugada. A cobertura nesse período do dia foi estendida de 1.489 km para 2.733 km de vias; o número de linhas em operação foi ampliado de 98 para 151 (50 estruturais e 101 alimentadoras), o total de veículos da frota foi elevado de 183 para 529 e o total de partidas de 1.010 para 2.428. Os resultados logo foram percebidos. No mês de abril de 2015, foram transportados 800 mil passageiros, 45,5% a mais do que 550 mil passageiros transportados em média por mês na sistemática anterior. Para agosto de 2015, está prevista a implantação da Rede Fim de Semana; para dezembro de 2015, a da Rede Fora do Pico e, para julho de 2016, a da Rede Pico, completando o processo de mudança.

O diretor de Gestão Econômico-Financeira da SPTrans, Adauto Farias, mostrou que o futuro modelo incluirá operação coordenada por um centro de controle operacional, com a presença de todos os concessionários e do poder público; os concessionários disponibilizarão os meios de operar, como veículo, tripulação e outros, e o centro de controle operacional terá flexibilidade para alocar e realocar tais meios, de maneira dinâmica. Já o

**Para Marcos Bicalho, da NTU, os BRT's precisam ser vistos como sistema de transporte a integrar a outros para garantir mobilidade urbana, com impacto na vida das pessoas**



**Geraldo Alckmin é contra aumento de impostos que impactem o transporte público**

modelo de remuneração deverá estimular o comportamento colaborativo e interdependente entre os concessionários e estabelecer mecanismos de ganhos por produtividade e desempenho.

Outra sessão do congresso da ANTP

destacou a relevância da preservação das características e padrões de qualidade nos sistemas de BRT (Bus Rapid Transit), alternativa de estruturação do transporte coletivo que vem crescendo no país. Alexandre Castro, gerente de infraestrutura do Consórcio Operacional BRT, do Rio de Janeiro, e Ramon Victor Cesar, presidente da BHTrans-Empresa de Transportes e Trânsito de Belo Horizonte levaram informações sobre os sistemas de BRT que estão em operação nessas capitais. A diretora executiva do Instituto de Políticas de Transporte e Desenvolvimento no Brasil (ITDP Brasil), Clarice Linke, reiterou os pontos que, segundo sua organização, caracterizam um sistema de BRT: infraestrutura segregada com prioridade de passagem, alinhamento de vias, de preferência, com o corredor ao centro, cobrança da tarifa fora do ônibus, tratamento das interseções de modo a privilegiar o transporte público e embarque por plataformas em nível. Marcos Bicalho dos Santos, diretor da Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano (NTU), assinalou a importância de os BRTs serem compreendidos não apenas como uma





**Adalberto Maluf, da BYD, defende políticas públicas de incentivo ao ônibus elétrico**

obra de engenharia, composta do corredor e das estações e outros elementos, mas, sobretudo, como sistema de transporte que se integrará a outros para garantir mobilidade urbana, e que terá impacto na vida das pessoas.

Houve uma sessão específica sobre ônibus elétricos. Adalberto Maluf, diretor de marketing da BYD Brasil – subsidiária da empresa global de origem chinesa que acaba de instalar uma planta em Campinas (SP) – disse acreditar que em até um ano e meio haverá uma frota significativa rodando em várias cidades brasileiras, e que até lá todos os obstáculos à infraestrutura da mobilidade elétrica terão sido superados. Ieda Maria Oliveira, gerente geral da Eletra-Tecnologia de Transporte de Tração Elétrica, defendeu a adoção de políticas públicas de incentivo ao segmento e fez sugestões para garantir a viabilidade de investimentos da indústria em pesquisa e desenvolvimento, melhores condições de comercialização dos veículos e estímulo dos operadores a adotarem essa alternativa tecnológica.

Em outro painel, Regina Rocha de Souza Pinto, diretora executiva da Federação das Empresas de Transporte por Fretamento no Estado de São Paulo

## SUBSTITUIR 108 MIL ÔNIBUS EM CINCO ANOS PARA OBTER GANHOS AMBIENTAIS

A proposta de promover no período de cinco anos a substituição de aproximadamente 108 mil ônibus a um custo de R\$ 22,2 bilhões, com o objetivo de obter consideráveis ganhos ambientais em grandes e médios municípios, foi o eixo central do painel intitulado Ônibus do Futuro e o Meio Ambiente, desenvolvido no 20º Congresso da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), em Santos.

Eduardo de Alcântara Vasconcellos, consultor e assessor técnico da ANTP, explicou que a Comissão de Meio Ambiente da entidade, da qual é coordenador, elaborou um estudo com financiamento da Volvo para estimar a melhoria das condições ambientais se fosse feita a troca de todos os ônibus que hoje são usados nas cidades acima de 60 mil habitantes no Brasil – municípios inseridos no Sistema de Informação da Mobilidade, mantido pela própria ANTP. “Examinamos todas as novas tecnologias de ônibus – todas elas! – e desenvolvemos um estudo técnico, calculando a poluição que hoje esses 108 mil ônibus causam em suas cidades e qual seria o nível de redução de poluição se eles fossem substituídos por vários tipos de veículos.”

O estudo foi concluído em aproximadamente seis meses e revelou que, apesar de os ônibus brasileiros já serem bem melhores do que, por exemplo, os que circulam em vários países latino-americanos, podem ainda melhorar consideravelmente. “Considerando o material particulado, que é o principal e o mais grave elemento do ponto de vista da saúde pública,

constatamos que com ônibus com novas tecnologias é possível reduzir de 85% a 90% a emissão desse poluente. Então, existe uma oportunidade de melhorar bastante a condição de saúde das pessoas.”

Vasconcellos acrescenta que os ônibus continuarão existindo como elemento central no transporte urbano em cidades e que o próximo passo será encontrar um modo de viabilizar a proposta. Ele explica que toda tarifa de transporte urbano no país considera uma pequena parcela para permitir a substituição do ônibus por um outro igual, mas um ônibus diferenciado, mais qualificado ambientalmente, não estaria integralmente coberto por esse recurso já existente, sendo necessário obter recursos adicionais que permitissem a substituição. “Os valores são elevados, mas compatíveis com a economia brasileira. E também é possível escalar a troca ao longo do tempo. O ideal seria fazer a substituição em cinco anos, mas, se a troca somente puder ser concluída em dez anos, também estará muito bom. Fizemos um pré-teste econômico e constatamos que o Brasil pode fazer. Não é uma coisa maluca!”

Eduardo Vasconcellos afirma que o objetivo da ANTP é sensibilizar a sociedade sobre o fato de que seria um ganho muito bom para as pessoas e de que seria possível fazer a substituição. Se a troca vier a ser feita em cinco anos garantiria a produção de 21 mil ou 22 mil ônibus por ano. Se vier a ser feita em dez anos, será naturalmente mais lento, mas, mesmo assim, seriam 10 mil ou 11 mil ônibus por ano a serem trocados.

convidou os gestores públicos a explorarem melhoras possibilidades do fretamento como forma de contribuir com a mobilidade. Ela sustentou que o fretamento, por suas características de

qualidade e custo, não concorre com o transporte público, e que, além disso, poderá servir para estimular proprietários de automóveis a deixarem seus veículos na garagem.

# SOLUM

LIBERDADE PARA QUALQUER ROTA.  
APOIO POR TODO O PERCURSO.

Faça revisões em seu veículo regularmente



**VOLKSBUS** chassi 9.160 OD Plus

O Solum foi concebido com inéditos conceitos de design, ergonomia, conforto, segurança e eficiência.



## FÁBRICA

Caxias do Sul  
Fone (54) 3220-1550

## DISTRIBUIÇÃO E PÓS-VENDAS

Apta Caminhões e Ônibus  
Grande São Paulo  
Fone (11) 4359-9000

Litoral SP  
Fone (13) 3465-2000

[www.amdimplementadora.com.br](http://www.amdimplementadora.com.br)



**AMD**  
Parceira desde a partida



**Ailton Pires destacou que, nos últimos cinco anos, o país viu aumentar em 30% o número de mortes no trânsito**

**TARIFAS E SUBSÍDIOS** – Na sessão de instalação do 20º Congresso da ANTP, com a presença do ministro das Cidades Gilberto Kassab, e do prefeito de Santos, Paulo Alexandre Barbosa, além de outras autoridades e especialistas, o governador Geraldo Alckmin declarou-se contrário à elevação da alíquota da contribuição social das empresas de transporte público. Como estratégia para aumentar a arrecadação e alcançar o equilíbrio fiscal, o governo federal quer aumentar a alíquota de 2% para 4,5%, enquanto o relator da matéria no Congresso admite 3%; uma decisão somente acontecerá após o recesso parlamentar de julho.

A redução da desoneração pretendida pelo governo federal tem impacto sobre as tarifas – nervo exposto do setor desde as manifestações de 2013. Uma das sessões do 20º Congresso da ANTP deveria apresentar uma nova metodologia de cálculo de custos operacionais, visando apoiar os municípios e governos estaduais na definição das tarifas do transporte público. Trata-se de uma iniciativa da

própria ANTP, da Frente Nacional de Prefeitos (FNP), do Fórum Nacional de Secretários e Dirigentes Públicos de Transporte Urbano e Trânsito, e da Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano (NTU). A metodologia ficou pronta, mas ainda passa por ajustes, havendo a expectativa de que seja divulgada até o final de agosto.

O presidente da NTU, Otavio Vieira da Cunha Filho, afirmou acreditar que a nova metodologia dará mais transparência ao processo de definição da tarifa, ajudando a derrubar o mito da existência de ‘caixas pretas’, do que os empresários foram muitas vezes acusados. Contudo, acredita que só será possível melhorar de fato a qualidade do transporte quando houver a separação entre a tarifa pública e a tarifa de remuneração, com a introdução dos subsídios, ainda pouco praticado no país. “Jamais vamos fazer transporte de alta qualidade com o custo sendo arcado unicamente pelo passageiro transportado”, disse, acrescentando que no Congresso tramita a Proposta de Emenda Constitucional (PEC) nº 90/2011, que qualifica o transporte público como direito social, igualando-o à educação e à saúde como direito fundamental “Com essa mudança na Constituição, ficará aberta a possibilidade de criação de um fundo para subvenção do transporte público, da mesma forma como há fundos nacionais, por exemplo, para habitação e para idosos”. Em outro painel, Carlos Henrique de Carvalho, do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (Ipea) também afirmou ser preciso mudar a lógica segundo a qual a tarifa é paga quase que integralmente pelos usuários, que são, de modo geral, pessoas de baixa renda. Ele sustenta que parte do financiamento deve vir da tarifa e que o restante do custo deve ser suportado por beneficiários indiretos do sistema de transporte público coletivo, como os empregadores, proprietários de veículos e proprietários de imóveis.

O tema da subvenção apareceu também no painel que discutiu o surgimento de uma nova visão empresarial quanto ao sistema de ônibus na região metropolitana de São Paulo. Luiz Augusto Saraiwa, presidente do Consórcio Metropolitano de Transporte (CMT) disse que o foco principal na região tem sido as duas próximas licitações: no sistema do município de São Paulo, ainda em 2015, e no sistema intermunicipal na região metropolitana, no final de 2016. “Os que expuseram seu ponto de vista nessa sessão do 20º Congresso da ANTP disserem que é preciso haver novos corredores, novas faixas exclusivas para ônibus, e também o subsídio, para que se possa fazer uma integração tarifária ampla entre os sistemas de ônibus da região metropolitana e o sistema da capital e de ambos com o metrô, com o trem e com os outros sistemas municipais.”

**SEGURANÇA VIÁRIA** – Além de reiteradamente apontados como componentes críticos na crise de mobilidade vivida pelas cidades do país, os automóveis e as motocicletas entraram no debate especialmente pelo ângulo da segurança viária, com três painéis e uma oficina. Brasília receberá nos dias 18 e 19 de novembro de 2015 a 2ª Conferência Global de Alto Nível: Tempo e Resultado, que avaliará o andamento da Década Mundial de Segurança Viária - 2011/2020, liderada pela ONU. O Brasil aderiu oficialmente ao desafio da década, cuja meta é promover redução, em nível global, de 50% do número de mortos e de feridos em ocorrências de trânsito. Na sessão de encerramento do 20º Congresso, o presidente da ANTP, Ailton Brasiliense Pires, destacou que, a despeito do compromisso firmado, nestes cinco anos o país, além de não conseguir alcançar a meta de redução, viu o número de mortes no trânsito subir 30%, o que precisa ser urgentemente revertido. ■

# A ESPERA PELA LONA IDEAL PARA SEU ÔNIBUS CHEGOU AO FIM

intervene

Respeite a sinalização de trânsito.

## AF750 CITY BUS



## Chegou a AF750 City Bus Fras-le.

Produzida com material desenvolvido especialmente para aplicação em ônibus urbanos, a nova lona AF750 City Bus suporta as altas temperaturas do sistema de freio, com excelente eficiência de frenagem, maior durabilidade e aumento da vida útil do tambor de freio. Possibilita a redução da quantidade de paradas para troca de lonas e contribui para a diminuição de vibrações e ruídos.

**Fras-le, mais segurança para os passageiros e muito mais rentabilidade para o seu negócio.**



/frasleoficial

www.fras-le.com



# FRAS-LE



Brasil  
Fret



# FRETAMENTO UN

## EM TEMPOS DE CRISE ECONÔMICA, A UNIÃO, CRIATIVIDADE E APERFEIÇOAM

Pensando nisso é que a **ANTTUR** – Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento e a **FRESP** – Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo, decidiram se unir e realizar nos dias

20, 21 e 22 de outubro de 2015, os seus tradicionais eventos BRASIL FRET e 16º ENCONTRO DAS EMPRESAS DE FRETAMENTO E TURISMO, no Hotel Tauá em Atibaia/SP. Realizando o encontro em conjunto, a ANTTUR e FRESP, têm como objetivo

REALIZAÇÃO:



**ANTTUR**

Associação Nacional dos Transportadores  
de Turismo e Fretamento



**FRESP**

Federação das Empresas  
de Transporte de Passageiros  
por Fretamento do Estado de São Paulo



20, 21 e 22  
**OUTUBRO**  
**de 2015**  
HOTEL TAUÁ  
ATIBAIA | SP

## 16º Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo

# IDO PARA VENCER

### ENTO DAS AÇÕES SÃO RECEITAS INDISPENSÁVEIS PARA ATINGIR O SUCESSO.

atingir níveis de excelência, com otimização de gastos, redução de custos e ganho de competitividade, sem perder a qualidade nos serviços prestados. Em um formato novo, o evento, além da programação no auditório principal, contará com palestras técnicas paralelas,

para aprimorar a capacitação e contribuir para as boas práticas em diversos setores de suas organizações empresariais. Para as empresas fornecedoras do setor, é uma grande oportunidade de estar próximo aos seus clientes. Um time de peso com poder de decisão.

APOIO EDITORIAL:



ORGANIZAÇÃO:



# Começam as obras do BRT Goiás Norte-Sul

**BRT de Goiânia, cujas obras devem terminar em maio de 2017, terá uma frota de 93 ônibus, sendo 28 articulados e 65 veículos convencionais**

■ AMARILIS BERTACHINI



**Sistema vai beneficiar 120 mil pessoas e reduzir o tempo de viagem**

Com a promessa de depois de pronto atender diretamente 148 bairros de Goiânia (GO) e de Aparecida de Goiânia, município da região metropolitana de Goiânia, o BRT Goiás Norte-Sul teve suas obras finalmente iniciadas em maio último. De acordo com cronograma oficial, a construção será finalizada até o final de maio de 2017.

O novo sistema BRT (Bus Rapid Transit) vai beneficiar cerca de 120 mil usuários por dia, integrando as regiões noroeste, norte, central, sudoeste, sudeste e sul da capital de Goiás. A principal expectativa é a de que o sistema reduzirá o tempo de espera e de viagem para os passageiros que usam a Rede Metropolitana de Transportes Coletivos da região metropolitana de Goiânia. Isto porque a operação do BRT incluirá ônibus articulados, com maior capacidade, que permitirão um avanço na velocidade de circulação do transporte coletivo, que atualmente é 14 km/h e deverá passar para 25 a 30 km/h, segundo estimativas da Companhia Metropolitana de Transportes Coletivos de Goiânia (CMTC).

A frota deverá ser composta por 93 veículos, sendo 28 ônibus articulados e 65 ônibus convencionais, todos com piso elevado. Hoje, o sistema de transporte público de Goiânia tem uma frota de 1.411 veículos que transporta, aproximadamente, 800 mil passageiros por dia útil.

O BRT Goiás Norte-Sul terá 21,8 quilômetros de extensão, 39 estações de embarque e desembarque, com possibilidade de ultrapassagem nessas estações, e seis terminais de integração. Por esses seis terminais é que devem ocorrer as principais integrações com os bairros e com outras linhas operadas pela Rede Metropolitana de Transportes Coletivos, formada pelas empresas Rápido Araguaia, HP Transportes, Viação Reunidas e Cootego. O Consórcio RMTTC foi o vencedor da licitação para operar o BRT Goiás Norte-Sul.

A prefeitura de Goiânia ficou encarregada da execução das obras e da implantação de toda a tecnologia ao longo do corredor e nos terminais de integração,



**Hoje, Goiânia tem uma frota de 1.411 ônibus que levam 800 mil passageiros por dia útil**

estações de embarque e desembarque. Já às empresas concessionárias caberá toda a operação, incluindo a aquisição dos novos veículos e a gestão e manutenção dos terminais de integração e estações de embarque e desembarque.

O gestor municipal planeja implantar sinalização semafórica com prioridade para o transporte público coletivo. De acordo com Benjamin Kennedy Machado da Costa, engenheiro da Unidade de Coordenação do BRT Norte-Sul, da prefeitura de Goiânia, atualmente o modal de transporte implantado neste eixo é um modal de baixa capacidade, por isso é grande a expectativa de que o BRT Goiás Norte-Sul proporcione uma maior oferta de transporte com rapidez e qualidade. Ele diz que, além de ter a preferência na sinalização semafórica, o BRT ainda terá uma faixa de ultrapassagem nas estações de embarque e desembarque, possibilitando a implantação de operação expressa com ligação direta entre terminais ou regiões.

**TECNOLOGIAS** – Segundo Machado da Costa, o Sistema de Transporte Coletivo de Goiânia e Região Metropolitana é um transporte totalmente integrado e o novo BRT também será integrado ao SIT-RMG, ligando ainda, através do terminal de integração Perimetral, a região norte com toda a rede.

De acordo com Leomar Avelino, diretor do Consórcio RMTC, serão estendidas para o BRT do Eixo Norte-Sul as tecnologias de controle operacional via Sistema Inteligente de Transporte (ITS4Mobility), de monitoramento de imagens (CFTV embarcado), e de informação aos passageiros (planejamento de viagens e horários em tempo real) que a Rede Metropolitana de Transportes Coletivos da Grande Goiânia já possui implantadas.

**TARIFAS** – Carvalho da Costa adianta que será implantado um sistema de bilhetagem eletrônica com tarifa única em



**Canaleta central vai receber pavimento com concreto armado, iluminação e paisagismo**

toda a região metropolitana. A validação dos bilhetes será antecipada, feita no acesso às plataformas de embarque e desembarque e ou terminais de integração. Na avaliação de Avelino, o sistema de tarifação seguirá um modelo de ampla integração físico-tarifária e eletrônica.

Hoje, a frota operacional contratual das empresas que compõem o Consórcio RMTC é de 1.281 veículos (há uma empresa estatal que não faz parte do consórcio) e são transportados, em média, 735 mil clientes/dia útil, conforme informações do consórcio RMTC.

**IMPLANTAÇÃO** – A obra do BRT começou pela avenida Goiás Norte, no trecho entre a avenida Oeste e Praça do Violeiro, para a construção da canaleta central por onde circularão os veículos do transporte coletivo. Este trecho, assim como toda a extensão do corredor, vai receber pavimento com concreto armado, iluminação e paisagismo.

Segundo informações da CMTc, o BRT Goiás Norte-Sul é o maior investimento em mobilidade urbana da história de

Goiânia e está sendo executado pelo consórcio das empresas Isolux, EPC e WVG, vencedor da licitação. O projeto está orçado em cerca de R\$ 242,4 milhões e conta com recursos do governo federal, pelo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) – Pacto pela Mobilidade. Estão previstos gastos de R\$ 60 milhões com a rede lógica e o monitoramento e de R\$ 36,5 milhões com a aquisição de novos ônibus.

Na avaliação do prefeito de Goiânia, Paulo Garcia, a construção do BRT Goiás Norte-Sul trará uma nova estruturação viária e paisagística para a cidade, que passará a oferecer mais qualidade para o transporte do cidadão. A obra vai promover a organização do trânsito e proporcionará mais segurança viária. Toda a extensão do sistema, segundo a CMTc, vai receber nova iluminação, sensores e câmeras de monitoramento com funcionamento 24 horas por dia. O projeto prevê ainda um novo sistema de drenagem pluvial que vai considerar os elementos de drenagem existentes, estado de conservação e funcionamento. ■

# ATMs da Tacom vão agilizar recarga em Belo Horizonte e Salvador

**Com novos equipamentos da Tacom as redes de venda e recarga dos cartões BH Bus e Salvador Card serão ampliadas e possibilitarão realizar uma recarga a cada dez segundos**

■ AMARILIS BERTACHINI



A disseminação dos sistemas de bilhetação eletrônica faz os serviços complementares agregarem novas tecnologias que facilitem, para os passageiros, a compra de bilhetes e o processo de carga e recarga de cartões. Para isso, os terminais de autoatendimento têm se sofisticado e estão cada vez mais presentes nos sistemas de transporte massivo, principalmente nos metrô, BRTs (Bus Rapid Transit) e VLTs.

Uma das principais empresas desse segmento, a Tacom, lançou no ano passado um novo terminal de autoatendimento, o Tacom – ATM VX1500 que já está em operação nas

idades de Belo Horizonte (MG) e Salvador (BA), ampliando as redes de venda e recarga dos cartões BH Bus e Salvador Card

A capital mineira, que já possui cerca de 40 ATMs, a maioria instalada nas estações de transferência do BRT Move, está recebendo uma nova remessa de 30 equipamentos até o final de julho. Já a capital baiana contratou 40 ATMs, além dos terminais em operação nas estações da Lapa, Iguatemi e Comércio.

Uma das principais vantagens do novo equipamento é a agilidade: pode realizar uma recarga a cada dez segundos. Essa velocidade torna o ATM da Tacom indicado para carga de crédito em locais de grande fluxo e é possível, principalmente, porque

o equipamento está programado para não oferecer troco. Para o usuário, a operação foi simplificada: ele tem que apresentar seu cartão no local indicado, inserir o dinheiro no valor exato no recolhedor de notas e imediatamente a carga é efetuada. A impressão do recibo é opcional ao final do procedimento. Segundo informações da Tacom, há a opção também do equipamento com fornecimento de troco.

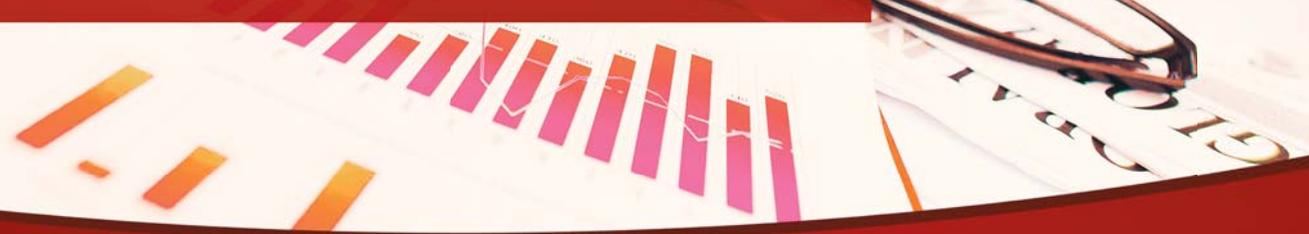
Por medida de segurança, o terminal está equipado com câmera de vídeo embutida para filmar toda a transação – para filmagem constante ou indexada a eventos – e tem um cofre com padrão bancário, com um mecanismo de cartucho para notas que facilita a substituição com rapidez e segurança. Possui dois sistemas de fechamento, sendo um eletrônico e outro mecânico. O sistema de fixação é interno e robusto, o que gera mais segurança física para o equipamento, e o cabeamento é embutido.

O ATM VX1500 é totalmente integrado à bilhetação e é tratado pelo sistema como um posto de venda convencional, possibilitando a gestão e o controle de todas as suas transações.

O terminal tem display de 17 polegadas que permite melhor visualização das mensagens ao longo da transação, mesmo em locais com pouca iluminação. Tem leitora smart projetada para facilitar a apresentação do cartão do usuário e um dispensador de cartões com capacidade para até 500 unidades. A comunicação é feita via 3G, wi-fi e por rede. Como opcional o terminal pode agregar também uma leitora de cartões de crédito. ■



As melhores soluções em seguros para a sua empresa, só com quem realmente entende do assunto.



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

CONSULTE  
UM DE NOSSOS  
**CORRETORES**  
E CADASTRE O SEU  
**DPVAT**  
CONOSCO

São Paulo - (11) 2105-6777 | Curitiba - (41) 3222-9179  
Goiânia - (62) 4018-8165 | Marília - (14) 3413-7758  
Maringá - (44) 3025-5880 | Ribeirão Preto - (16) 3610-1144  
Rio de Janeiro - (21) 2461-2277 | Salvador - (71) 3358-5588  
São José dos Campos - (12) 3911-3822

[www.paluama.com.br](http://www.paluama.com.br)



**PALUAMA**  
CORRETORA DE SEGUROS



## Prêmio Mobilidade Urbana "Mobilidade com qualidade merece reconhecimento"

O PMU é uma iniciativa da Fetranspor que premia cases de sucesso para a evolução da mobilidade urbana no estado do Rio de Janeiro. Em 2015, a edição está ainda mais especial, e os 3 primeiros colocados em cada categoria serão premiados. Afinal, são 60 anos de Fetranspor. Inscreva-se.

PMU Especial Fetranspor **60 anos**

Inscrições abertas 

Até 10/8/2015

### Categorias:



Educação  
e Cultura



Jornalismo  
Mídia impressa | Mídia eletrônica



Relacionamento  
com Clientes



Planejamento de Transportes  
e Tecnologia



Desenvolvimento  
Sustentável

Realização:



Informações, inscrições e regulamento no site  
[www.premiomobilidadeurbana.com.br](http://www.premiomobilidadeurbana.com.br)

## Marcopolo conclui entrega de 31 ônibus Viale para Visate



A Marcopolo concluiu a entrega de 31 novos ônibus Viale para a Viação Santa Tereza (Visate), operadora do transporte urbano de Caxias do Sul (RS). São seis unidades do modelo BRT articulado, duas da versão BRS piso baixo e 23 do Novo Torino. Os veículos serão utilizados no Sistema Integrado de Mobilidade Urbana (SIM) de Caxias, novo sistema de transporte da cidade, com corredores exclusivos, que entrará em operação

em janeiro de 2016.

Segundo Paulo Corso, diretor comercial da Marcopolo, a prefeitura de Caxias do Sul está investindo muito em mobilidade urbana e na elevação ainda maior do transporte coletivo. “A cidade, mesmo não sendo uma metrópole como as capitais nacionais, quer ser modelo para todo o Brasil em termos de aplicação das melhores soluções para o transporte”, explica Corso.

Montado em chassi Volvo,

o Viale BRT articulado possui 21 metros de comprimento e capacidade para 180 passageiros. O veículo conta com conceitos de melhor ocupação de espaço e de ergonomia para ampliar o conforto e a segurança dos passageiros. A altura interna é maior, o que permite a instalação de alto-falantes e amplo espaço para propagação nas laterais superiores.

A versão com piso baixo é o modelo mais moderno em produção no Brasil e

incorpora, entre outras tecnologias, motorização entre os eixos do primeiro carro, com baixa emissão de gases poluentes, câmbio automático, freio a disco e EBS – um sistema de controle eletrônico que proporciona mais eficiência e estabilidade às frenagens –, controle de aceleração inteligente, dispositivo que garante que somente a potência necessária seja empregada nos arranques e retomadas de velocidade, reduzindo o consumo de combustível.

Responsável pelo transporte urbano de Caxias do Sul desde 1986 a Visate possui uma frota com 344 ônibus com idade média de cinco anos. Em 2014, os seus veículos rodaram cerca de 23 milhões de quilômetros.

## Iveco muda visual do ônibus do Corinthians

Com a estratégia de reforçar sua ação de marketing no esporte a Iveco muda o visual do ônibus que transporta o time do Corinthians e estampa a frase “Fiel Torcedor, nosso 1º jogador”. A proposta, segundo a empresa, é levar o orgulho que o Corinthians tem daqueles que o apoiam para aonde a equipe for.

O novo layout externo tem as cores dourado e preta e o design frontal da carroceria diminui o impacto aerodinâmico do vento, o que auxilia na redução de consumo de

combustível. Todos os faróis dianteiros e traseiros são de Led. O veículo está equipado com motor Iveco FPT Cursor 10, com seis cilindros em linha de 380 cavalos de potência.

Entre os itens de conforto deste ônibus destacam-se os carregadores de smartphones nas poltronas, assento especial para jogadores lesionados, geladeira, internet e circuito de TV a bordo. O motorista também usufrui da câmera de ré e dos sensores de estacionamento.

A parceria da Iveco com

o Corinthians começou quando a montadora estampou sua marca na camisa oficial do timão, que ganhou pela primeira vez a Copa Libertadores da América, e pela segunda vez o título do Mundial de Clubes, em 2012. “A união da Iveco com o Corinthians reforça a grandeza e o prestígio das marcas. Futebol



está no sangue dos brasileiros”, afirma Ricardo Barion, diretor de marketing da Iveco para a América Latina.

## Metra testa ônibus movido a ethabiodiesel

A Metra, empresa responsável pela operação de 13 linhas que circulam pelo corredor ABD (São Mateus-Jabaquara e Diadema-Berrini), na Grande São Paulo, colocou em teste um ônibus superarticulado (de 23 metros de comprimento) movido a ethabiodiesel – biocombustível 100% renovável produzido por meio de transesterificação de óleos vegetais com etanol anidro e, por fim, aditivo de ethabio. Participam deste projeto a Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de São Paulo (EMTU), e as empresas Vinna e Ethabio.

Além de ser 100% renovável, o ethabiodiesel tem a vantagem por emitir apenas 0,03 gramas por km de material particulado. Enquanto o óleo diesel (não renovável) emite 0,048 gramas e o biodiesel (90% renovável)

0,096 gramas.

O óleo diesel libera no ar 18,68 gramas de óxidos nitrosos (gás poluente) por quilometro por hora e o biodiesel 10,39 gramas. Já o Ethabiodiesel somente 1,33.

“Nossos investimentos vão além da oferta de ônibus confortáveis e com design moderno. Estamos também buscando sempre novas alternativas e tecnologias de última geração para veículos cada vez mais limpos, menos poluentes”, diz Maria Beatriz Setti Braga, presidente da Metra.

Segundo dados do Instituto Saúde e Sustentabilidade, em 2011 a poluição atmosférica foi responsável pela morte de mais de 2 milhões de pessoas no mundo. Em 2012, esse número mais do que triplicou, chegando a 7 milhões de mortes.

## Circuito Cultural no Rio

Em comemoração aos 450 anos do Rio de Janeiro a Rio Ônibus, através do Programa Circulando Cultura, levou os cariocas e turistas aos principais museus do centro da cidade, ao porto e ao teatro municipal.

O projeto levou os interessados para o Museu de Arte do Rio (MAR), Centro Cultural Banco do Brasil (CCBB), Museu Nacional de Belas Artes, Museu Histórico Nacional (MHN), Espaço Meu Porto

Maravilha, Instituto Pretos Novos (IPN), Casa França Brasil, Palácio Tiradentes, Museu Naval, Antigo Palácio da Justiça e ao Theatro Municipal.

O circuito foi acompanhado por estudantes do curso de Turismo da Faetec que orientaram os visitantes durante o passeio, com a distribuição de folhetos com o histórico e curiosidades de cada instituição, além das atrações específicas do evento.

## Agrale desenvolve miniônibus elétrico em parceria com Itaipu



A Agrale, fabricante brasileira de chassis para micro-ônibus, desenvolveu um miniônibus elétrico em parceria com a Itaipu Binacional. Com carroceria Mascarello montada no chassi MA 8.7, este veículo passará a integrar a frota do projeto-piloto Curitiba Ecolétrico e será utilizado pela Guarda Municipal e pela Secretaria de Turismo.

O chassi de ônibus elétrico da Agrale possui sistema de propulsão Siemens com dois motores elétricos de 67 kW, caixa somadora (caixa de engrenagens que une a força dos dois motores em uma única saída para o eixo cardã), dois inversores de frequência para gerenciamento dos motores elétricos e cinco baterias 100% recicláveis e com alta densidade energética (capacidade total de 105 kWh). Isso

garante autonomia de até 150 quilômetros, com tempo para carregamento de oito horas.

Entre as inovações deste veículo está o sistema de reaproveitamento de energia em frenagem. Possui ainda motor-compressor (compressor de ar movido por motor elétrico) para alimentar o sistema de freios pneumáticos. Toda a integração do sistema elétrico (direção, freios e propulsão) é controlada por intermédio de uma EVCU (Electronic Vehicle Control Unit).

Apesar de o veículo não ser incorporado à frota de transporte coletivo da capital, seu uso trará dados importantes para o desenvolvimento tecnológico do projeto, que tem como finalidade a interação entre os diferentes modais e o compartilhamento de veículos e outros benefícios.

# Maiores & Melhores

DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

## SUA EMPRESA PODE ESTAR ENTRE AS MAIORES E MELHORES DO PAÍS

Envie seu balanço até  
**31 DE AGOSTO**  
**DE 2015**  
**E PARTICIPE!**



A exemplo dos anos anteriores, a OTM EDITORA, que publica as revistas Transporte Moderno e Technibus, dá início à preparação da edição especial

### MAIORES DO TRANSPORTE & MELHORES DO TRANSPORTE.

O sucesso das edições e de suas premiações é a análise criteriosa dos balanços das empresas participantes.

**Sua empresa também está convidada a participar.**

É só preencher o questionário através do link [www.otmeditora.com.br/cadastro-maiores-melhores](http://www.otmeditora.com.br/cadastro-maiores-melhores), anexar o balanço anual do exercício de janeiro a dezembro de 2014, com o ATIVO, PASSIVO e DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS. O prazo para a entrega dos balanços expira em 31 de agosto de 2015.

**Lembramos que a participação é gratuita.**

A sua colaboração é muito importante, para que possamos continuar com o nosso compromisso de levar aos leitores informações técnicas valiosas para medir a evolução e o desempenho de cada área do setor de transporte.



[www.otmeditora.com.br](http://www.otmeditora.com.br) | [otmeditora@otmeditora.com.br](mailto:otmeditora@otmeditora.com.br) | 55 11 5096-8104

Patrocínio:



# Os caminhos da Poney

**Empresa de fretamento especializou-se no transporte de passageiros da Baixada Santista para São Paulo e equipou sua frota de 20 veículos com modernos acessórios para proporcionar conforto aos passageiros**

■ AMARILIS BERTACHINI



**Veículos são equipados com tecnologia embarcada para atender a viajantes exigentes**

Para quem mora no litoral paulista, ou em municípios vizinhos, e trabalha na região metropolitana de São Paulo, a opção pelo fretamento pode ser uma forma de ganhar pontualidade e conforto no trajeto entre a casa e o trabalho.

A Poney é uma das empresas que prestam serviço para esse perfil de usuário que se mantém fiel, mesmo nesta época de redução no ritmo de negócios. "Atualmente o mercado está muito retraído, principalmente para o turismo rodoviário, mas, mesmo assim, temos realizado viagens para todos os segmentos do mercado", declara Marcos Rocha, sócio-diretor da Poney.

A empresa realiza fretamento da cidade de Santos para São Paulo, de segunda a sexta-feira. Segundo Rocha, os clientes que residem na Baixada Santista e trabalham em São Paulo formam um grupo de pessoas com um alto grau de exigência

de qualidade. "Eles utilizam o ônibus fretado como meio de transporte, mas aproveitam o tempo da viagem para descansar, dormindo", relata Rocha. Ele conta que alguns passageiros têm exclusividade de poltronas e deixam no ônibus alguns de seus pertences, como mantas, apoio de cabeça e até travesseiros. "Isso dá um conforto maior durante o tempo de viagem", diz.

A Poney atua nos segmentos de fretamento contínuo, eventual e turismo. Mantém também oito linhas de transporte fretado entre São Paulo e Alphaville,

**A Poney tem frota com idade média de 3,6 anos**

e transporta passageiros da Associação dos Executivos da Baixada Santista (Aebs) e da Associação de Fretamento de Executivos da Baixada Santista (Afebas). Entre seus clientes estão as empresas Ultragaz, CVC e Sesc, além de escolas, faculdades e igrejas.

Para maior conforto dos passageiros, todos os carros da Poney são equipados com sanitário, ar-condicionado, TV com recepção digital, DVD, wi-fi, geladeira elétrica, rádio, e, nos veículos mais novos, tomadas 110 V para que os viajantes possam carregar seus aparelhos celulares e demais equipamentos eletrônicos.

Atualmente a frota da empresa é composta por 20 carros, com alto padrão de qualidade, distribuídos entre 17 ônibus e três micro-ônibus, todos equipados com carrocerias Marcopolo dos modelos 1200, 1600 LD e Senior. Os chassis são Scania e Mercedes-Benz O500RS e os micros são Volkswagen. "Todos os veículos foram adquiridos zero quilômetro. Temos como



objetivo não o número de carros e sim a qualidade dos veículos para atender ao mercado, objetivando principalmente a qualidade, segurança, e procurando sempre a satisfação do cliente”, afirma Rocha. A idade média da frota da Poney está em 3,6 anos.

“Este ano a empresa adquiriu dois novos ônibus na linha executiva de alto padrão e temos planos para adquirir novos ônibus para 2016”, revela o diretor da Poney.

**HISTÓRIA** – A Poney Tour, com nome de fantasia Poney, fica sediada na cidade de São Vicente, na Baixada Santista-SP.



**Clientes residem na Baixada Santista e trabalham em São Paulo**

Atualmente é administrada pelos dois sócios, Marcos Rocha e Nelson Basso.

A empresa foi fundada em 1994, por um grupo de pessoas que na época tinha como objetivo formar uma empresa forte e atuante no mercado, com marca original de Poney Tour Transportes e Turismo.

O nome foi escolhido por um dos primeiros sócios que na época tinha uma agência de viagens chamada Poney Express e decidiu usar a marca Poney, que já era conhecida no mercado.

Com o passar do tempo, alguns dos fundadores desistiram da atividade e ficaram apenas três sócios até o ano de 2006, quando houve uma separação e em seguida a criação da Transponey Transportes e Turismo.

Com a separação, esta permaneceu trabalhando com ônibus e micro-ônibus e foi criada outra empresa, a Poney Tour, que se transformou em uma empresa de locação de vans e carros de luxo. ■

[www.transportemodernoonline.com.br](http://www.transportemodernoonline.com.br)

As notícias do mundo do transporte onde você estiver.



# SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2015 & TRANSPÚBLICO



PRIORIDADE AO COLETIVO PARA  
UMA MOBILIDADE SUSTENTÁVEL

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

INSCRIÇÕES EM:

[WWW.EVENTOSDANTU.ORG.BR/SEMINARIO2015](http://WWW.EVENTOSDANTU.ORG.BR/SEMINARIO2015)

REALIZAÇÃO



ASSOCIAÇÃO NACIONAL  
DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES URBANOS

ORGANIZAÇÃO



MARCELO FONTANA  
PROFESSOR COLÉGIO SALETE

APOIO EDITORIAL



TRANSPORTE COLETIVO  
& PLANEJAMENTO



CTM  
EDITORA

PATROCÍNIO



Mercedes-Benz



Caminhões  
Ônibus



PETROBRAS

APOIO INSTITUCIONAL



Confederação  
Nacional do  
Transporte



Comitê Metropolitan de Transportes



Sindicato dos Empregados em Transportes Coletivos Urbanos de São Paulo



# P R O G R A M A Ç Ã O

## 19/09 (TERÇA-FEIRA)

12h00 - Credenciamento  
14h30 - Abertura da Feira Transpúblico 2015  
19h00 - Coquetel da solenidade de entrega do Prêmio ANTP de Qualidade  
22h00 - Fechamento da Feira

## 02/09 (QUARTA-FEIRA)

### FEIRA TRANSPÚBLICO

09:00 - Abertura  
22:00 - Fechamento

### SEMINÁRIO NACIONAL NTU

10:00 - Abertura oficial

10:30 - Painel "Prioridade ao coletivo por uma mobilidade sustentável"

O evento começa com uma apresentação de cases nacionais e internacionais que trazem soluções de prioridade ao transporte coletivo e os resultados concretos dessas ações. O painel é seguido por debates com representantes do poder público federal e municipal, dos comerciantes, das operadoras de transporte público e da sociedade civil.

13:00 - Almoço

14:30 - Painel "O futuro da mobilidade sustentável: tendências mundiais"

Palestra da pesquisadora Susan Zielinski, diretora do projeto SMART, da Universidade de Michigan (EUA), que introduz o debate sobre a evolução da mobilidade urbana. Secretários de transportes de cidades brasileiras com projetos inovadores e sustentáveis contribuem com suas ideias e propostas

16:00 - Debates

16:30 - Palestra "Cenário econômico nacional e perspectivas"

Carlos Alberto Sardenberg, jornalista e comentarista econômico da Rede Globo e CBN, fala sobre o atual cenário da economia brasileira e mundial e os desafios e oportunidades no momento de crise.

18:00 - Encerramento

## 03/09 (QUINTA-FEIRA)

### FEIRA TRANSPÚBLICO

09:00 - Abertura  
22:00 - Fechamento

### SEMINÁRIO NACIONAL NTU

10h00 às 17h00 - Oficina de Tecnologia Veicular

Especialistas, operadores e representantes da indústria vão apresentar e discutir os cenários e tendências relacionadas a diversos temas de interesse do setor, como alternativas energéticas e inovações tecnológicas em motores, chassis e carrocerias.

17h00 - Encerramento

# Carrocerias têm queda histórica de 32%

**Segmento deve encerrar 2015 com produção aproximada de 18 mil carrocerias, uma retração em torno de 30% sobre o resultado do ano passado**

■ AMARILIS BERTACHINI



A indústria de ônibus encerrou o primeiro semestre de 2015 com uma queda histórica de cerca de 32% na produção de carrocerias. “Esta foi a pior queda, jamais assistida no mercado”, declara José Antonio Fernandes Martins, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus). Foram fabricadas, entre janeiro e junho deste ano, 9.332 carrocerias, 31,5% abaixo das 13.626 registradas em igual período de 2014, segundo dados da Fabus.

A expectativa para este ano é que o segmento encerre o exercício com uma queda em torno de 30% sobre o ano passado. “Se este ano chegarmos a 18 mil unidades produzidas é muito”, declara Martins. Ele reforça que a questão é ainda mais grave quando se compara o acumulado dos últimos dois anos. Como a produção do ano passado já havia sido 16% menor que a de 2013, o resultado de 2015 deverá ser cerca de 48% inferior ao de 2013. “É um absurdo”, comenta o presidente da Fabus.

As exportações também sofreram retração, porém menor, de 6,16%, com 1.537 vendas ao exterior nos primeiros seis meses do ano, ante 1.638 registradas na mesma época de 2014, conforme levantamento da Fabus.

Em linha com a indústria de carrocerias,

a produção de chassis para ônibus diminuiu 27,7%, com 13.865 unidades produzidas entre janeiro e junho deste ano, frente a 19.204 feitas no mesmo intervalo do ano passado, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Enquanto a produção de chassis urbanos caiu 34,7%, a de chassis rodoviários cresceu 9,5%, impedindo uma queda ainda maior no resultado geral.

O licenciamento de chassis para ônibus decresceu 27,7%, com 9.665 unidades produzidas no primeiro semestre deste ano, e 13.363 feitas no mesmo período do ano passado.

Já as exportações de chassis tiveram um pequeno crescimento, de 1,5%, aumentando de 3.217 chassis vendidos para o mercado externo no primeiro semestre de 2014 para 3.264 unidades nos primeiros seis meses deste ano. Os chassis rodoviários foram os responsáveis pelo resultado positivo, apresentando alta de 30,5% nas vendas para o exterior, com 1.660 unidades comercializadas neste primeiro semestre, frente a 1.272 chassis exportados no ano passado. As vendas de urbanos para o mercado externo tiveram queda de 17,5%, baixando de 1.945 para 1.604, na comparação dos períodos.

**ENCARROÇADORAS** – O maior índice de queda de produção entre as sete indústrias de carrocerias do país que fazem parte da Fabus – Marcopolo, Marcopolo Rio, Comil, Caio Induscar, Irizar, Neobus e Mascarello – foi registrado pela Caio Induscar, de 46,9% no volume fabricado, que diminuiu de 3.961 unidades produzidas entre janeiro e junho do ano passado para 2.103 carrocerias feitas no mesmo período deste ano.

Em seguida, no levantamento da Fabus, aparece a Neobus, com produção de 1.160 carrocerias no primeiro semestre deste ano, uma baixa de 29,5% sobre o total fabricado de janeiro a junho de 2014 (1.647 unidades). A produção da Mascarello diminuiu 28,5% na comparação dos períodos, com 1.035 carros produzidos no primeiro semestre do ano, frente a 1.449 registrados em igual época do ano passado.

A Comil teve retração de 27,1% no resultado de suas linhas de produção, encolhendo de 1.454 carrocerias produzidas entre janeiro e junho de 2014 para 1.059 unidades feitas no primeiro semestre de 2015.

A maior encarroçadora do mercado nacional, a Marcopolo, registrou queda de 23% (Marcopolo+Marcopolo Rio) na produção acumulada entre janeiro e junho de 2015, de 3.708 unidades, frente a 4.819 feitas em igual período de 2014. A menor queda foi sentida pela Irizar, fabricante de ônibus rodoviários, que produziu 267 veículos em 2015, uma retração de 9,8% em relação ao primeiro semestre do ano passado. ■

# A paixão por transportar começa pelos detalhes.



As linhas envolventes expressam o estilo inovador, os vinhos marcantes acompanham as últimas tendências de design. Este é o ROMA R6, o carro rodoviário de médias e grandes distâncias concebido com amplo compartimento de bagagens, podendo ser encarroado em chassis 4x2 e 6x2. Ideal para a linha executiva. Seu interior oferece conforto, qualidade com acabamento soft e iluminação em LED SMD. Os faróis máscara negra e as lanternas traseiras também são em LED.

onibusmascalero  
www.mascalero.com.br



**Mascalero**

# ÔNIBUS SEMINOVOS: FAÇA UM BOM NEGÓCIO E COMECE A FATURAR.

## APACHE VIP

MERCEDES-BENZ OF-1721 /  
VOLKSBUS 17.210  
ANOS 2003 E 2004  
4 PORTAS



## CAIO MILLENNIUM

MERCEDES-BENZ O-500M ELETRÔNICO/  
VOLKSBUS 17.260 OD - ANOS 2003 E 2004 - 4 PORTAS



**CAIO PICOLO**  
MERCEDES-BENZ  
2002 - 2 PORTAS



## APACHE VIP

MERCEDES-BENZ OH 1621 /  
VOLKSBUS 17.240 OD 2004  
3 PORTAS



## CAIO GIRO 3400

MERCEDES-BENZ  
O-500 RS 2003, CABINADO,  
46 LUGARES, VIDRO COLADO,  
COM AR CONDICIONADO

**ESTUDAMOS  
FINANCIAMENTO  
MEDIANTE APROVAÇÃO  
DE CADASTRO**

## CAIO GIRO 3400

MERCEDES-BENZ O-500 RS 2004,  
SUSPENSÃO A AR, CABINADO,  
VIDRO COLADO, 46 LUGARES,  
COM AR CONDICIONADO



**FIAT DUCATO TETO ALTO**  
ANO 2004, BAIXA KM.  
(Ex Atende)

**TEMOS MAIS  
MODELOS,  
CONSULTE.**



**VIP** | VENDA DE ÔNIBUS

Sempre as melhores ofertas do mercado. Carros revisados (mecânica e elétrica), estofamentos e pneus em bom estado de conservação e com documentação em ordem. Piso de alumínio revestido com passadeira. Único dono. Contamos com estoque médio de 300 veículos de diversos anos, marcas, modelos e valores.

**Venha conhecer nossa loja e fechar um excelente negócio.  
A cada venda um novo amigo, um novo parceiro.**

**11-5514-6877**

ss.luciano@ig.com.br

Samuel Simas Luciano

Gestor de negócios

Vivo: [11] 9 9988.2124 | TIM: [11] 9 6425.6789

Nextel: 9 4748-9304 – ID: 55\*9\*60012

Estrada M'Boi Mirim, 387, Guarapiranga - São Paulo - SP - CEP-04905-020

