



PARA CORREDORES, SCANIA LANÇA BIARTICULADO COM MOTOR DIANTEIRO

Thunder+,
o micro-ônibus
multiplicações
da Neobus



Vito abre um novo segmento
para a Mercedes-Benz

AMD apresenta o Alamo,
seu segundo modelo urbano

Transpúblico reforça articulação
de negócios do ônibus

NTU e governo ajustam
propostas para a mobilidade

Busworld destaca novas
gerações de ônibus europeus

Anttur e Fresp juntam forças
para vencer fase negativa

Caio exporta ônibus
rodoviários aos Estados Unidos



ACESSE O NOVO PORTAL DA OTM EDITORA
www.transportemodernoonline.com.br
NOTÍCIAS DE TRANSPORTE ONDE VOCÊ ESTIVER



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

Superando desafios

Assim como os demais segmentos do transporte, o fretamento e turismo também enfrenta atualmente o desafio da sobrevivência. O cenário é perverso: retração da receita por conta da diminuição da contratação de serviços e elevação das despesas diante do quadro inflacionário.

Soma-se a isso o custo assumido no passado com a renovação de frota, por exemplo. Empresas do Sudeste, onde existe maior concentração de atividades que tradicionalmente prestigiam seus funcionários com o fretamento, como indústria e mineração, enxugam pessoal ou revisam seus contratos, pegando muitos prestadores de serviço no contrapé.

Para transpor a crise, os operadores, por sua vez, racionalizam linhas, buscam novos nichos e ajustam suas ofertas dentro da atual demanda. Por consequência, eles diminuem em 60% as encomendas aos fabricantes de chassis e carrocerias.

É uma espiral ao contrário da qual o segmento vinha vivenciado. Com o salto econômico dos últimos anos, muitas cadeias econômicas de diversas regiões do Brasil impulsionavam a oferta do transporte pontual e de qualidade do fretamento, o que se refletia, em último estágio, na melhora da qualidade da produção final.

É sabido que funcionário que tem um transporte de qualidade é mais produtivo. Esta constatação já vem de países mais desenvolvidos onde há tradição na oferta de ônibus fretados a seus funcionários.

Essa lógica também dá a certeza de que o fretamento vai se solidificar também aqui. Empresários do segmento sabem que o transporte de qualidade é um serviço essencial em sociedades que querem se tornar mais produtivas.

A confiança no força do segmento leva a Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur) e a Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp) a se unirem, pela primeira, para realizar conjuntamente o evento anual que reúne empresas e entidades do setor.

O encontro é uma oportunidade para trazer luz ao segmento. Funcionários, colaboradores e especialistas são chamados a dar sua contribuição na busca por novos caminhos e soluções. É na fase difícil que as boas empresas ficam ainda mais fortes. Por toda experiência que já acumulam, o fretamento e turismo vai provar que sabe encontrar saídas.

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 - spal@spalamkt.com.br

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Nywgraf

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. Veador 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

LANÇAMENTOS

• Biarticulado Scania de 28 metros chega com caixa automática e motor dianteiro para melhorar a operação em corredores de ônibus 6

• Neobus desenvolve para a América Latina o Thunder+, micro-ônibus para aplicação urbana, escolar, fretamento e turismo 10

• Depois de apresentar modelo Solum no final do ano passado, AMD anuncia urbano Alamo com motor dianteiro 12

• Estreia no Brasil a van Vito Tourer produzida na Argentina com que a Mercedes-Benz vai disputa novo segmento de leves 16

TRANSPÚBLICO / SEMINÁRIO NTU

• Feira mostra força em um ano de crise ao reunir 50 expositores e público de 7 mil pessoas que influenciam o mundo do ônibus 20

• NTU discute propostas para avançar projetos que melhoram a mobilidade, qualidade do transporte e subsídio a tarifas 24

EXPORTAÇÕES

Caio Induscar vende 20 unidades ônibus rodoviários para os Estados Unidos, país com o qual pretende reforçar relação comercial 28

NEGÓCIOS

Neobus gaúcha conquista novos clientes em operações urbanas e de fretamento no mercado de Minas Gerais e São Paulo 32

FRETAMENTO E TURISMO

Anttur e Fresp se reúnem pela primeira vez para discutir soluções para o segmento em um cenário econômico difícil 34

BUSWORLD

Feira de Kortrijk apresenta nova geração de ônibus das principais fabricantes europeias, como Mercedes, MAN, Volvo, Iveco e Irizar 38

COMPONENTES

ZF expõe na Transpúblico pela primeira vez aos operadores de ônibus eixo para uso em veículos híbridos e elétricos 40

ESTRATÉGIA

Iveco Bus comemora seu primeiro ano de vendas e afirma estar no caminho certo para crescer no mercado brasileiro 42

MONITORAMENTO

Volvo reforça importância de sistema em tempo real instalado de fábrica para melhorar a rentabilidade da operação rodoviária e urbana 44

CAMPANHA

Pela primeira vez na sua história, Mercedes-Benz do Brasil veicula publicidade institucional contra incêndio a ônibus 48

COMPONENTES

Ao completar cem anos, Allison anuncia caixa automática em projeto desenvolvido com a Scania para o novo ônibus biarticulado BRT 50

BILHETAGEM ELETRÔNICA

• Tacom desenvolve novo modelo de equipamento de bloqueios para o metrô de Fortaleza com capacidade para armazenar 3 mil bilhetes magnéticos 52

• Prodata Mobility Brasil realiza a modernização dos sistemas para operação em cidades do interior paulista e da Baixada Santista 54

VANS

Crescimento na demanda do turismo nacional avança vendas de modelos Sprinter para o receptivo de passageiros 56

MONTADORAS

Ao atingir produção de 300 mil veículos no Brasil, Volvo recebe sinal verde da matriz para um novo ciclo de investimentos em produtos 58

FORA DE ESTRADA

Modelos da Marcopolo completam dez anos de desenvolvimento e aprovação do mercado brasileiro e internacional 60

ELÉTRICO

Iveco traz ao Brasil Daily Minibus Elétrico para adaptá-lo às condições locais em parcerias com instituições de pesquisa 62

MERCADO

Com queda de 31% nas vendas no acumulado do ano entre janeiro e setembro, 2015 deve fechar com a comercialização de 17 mil ônibus 65

LUBRIFICANTES

Grandes fabricantes não se abatem com a crise e também prospectam maior aproximação com os grandes frotistas 68

GESTÃO DE FROTA

Volvo reforça importância de sistema de fábrica para melhorar a rentabilidade da operação rodoviária e urbana

MOBILIDADE

Encontro na Fiesp discute alternativas em prol do transporte público e incentivos a deslocamentos não motorizados 76

METROFERROVIÁRIO

Alstom começa a entregar encomendas de VLT para cidades da América Latina, entre as quais o Rio de Janeiro e Cuenca, no Equador 80

INDÚSTRIA

Presidentes das duas maiores montadoras do Brasil, MAN e Mercedes-Benz, cobram previsibilidade para a recuperação do mercado 82

SEÇÕES

Editorial 3 | Panorama 73



**CAMPINAS RENOVA SEU SISTEMA PELA
TERCEIRA VEZ, REAFIRMANDO A PARCERIA
E CONFIANÇA EM NOSSA TECNOLOGIA**



PRODATA
mobility Brasil

PRODATA
mobility Brasil

Ônibus biarticulado Scania chega para ocupar espaço nos corredores

Modelo biarticulado da marca com motor dianteiro e capacidade para 270 passageiros vem concorrer num dos valorizados segmentos de mercado devido aos novos projetos de BRT nas capitais



O biarticulado F 360 HA foi totalmente desenvolvido no Brasil pela engenharia da Scania

Um ônibus de 28 metros de comprimento, com motor dianteiro e piso alto, que transporta 270 pessoas, é o mais novo produto da Scania. O ônibus biarticulado F 360 HA 8x2 que começa a ser produzido na fábrica da marca em São Bernardo do Campo, em São Paulo, destina-se ao uso em corredores exclusivos do sistema BRT (Bus Rapid Transit), segmento que desperta cada vez mais interesse das fabricantes em virtude dos projetos de corredores de ônibus em execução ou anunciados nas principais capitais brasileiras. O modelo foi

desenvolvido totalmente no Brasil pela engenharia da Scania, trabalho que se iniciou há dois anos e meio. O impacto desse tipo de veículo nas grandes cidades representa mais um incentivo ao transporte coletivo e à integração dos diferentes modos de transporte, na busca de soluções para os desafios de mobilidade urbana e a redução de emissões.

O sistema BRT vem ganhando espaço como uma dessas soluções viáveis para a mobilidade eficiente nas médias e grandes cidades. Atualmente, em 27 cidades

há 61 projetos em andamento. O sistema assemelha-se ao metrô como transporte de massa, mas tem custos operacionais até dez vezes mais baixos e tempo de implantação de apenas 18 meses. Com esse modelo de transporte urbano é possível ter segurança, qualidade, integração intermodal, rapidez e conforto. Com a elevada demanda de passageiros, cada vez mais são necessários veículos com maior capacidade, como são os ônibus articulados e biarticulados.

“O biarticulado Scania é uma solução eficaz e rápida para a população, e mais econômica e rentável para o operador, no transporte de alta capacidade. Nosso modelo tem um motor de grande porte, mas de baixa rotação, caixa automática e suspensão a ar”, diz Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus da Scania no Brasil. “Agora temos uma completa gama para o transporte urbano a partir de 12 metros. Trazemos para o biarticulado a tradicional redução de custo operacional do ônibus Scania. Cada componente foi projetado para aumentar seu desempenho e definir padrões de classe mundial para a economia de combustível, dirigibilidade, confiabilidade e disponibilidade.”

O biarticulado Scania F 360 HA 8x2 segue os padrões de BRT definidos no manual da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), adotado pela grande maioria das cidades brasileiras. A norma prevê corredores exclusivos com plataformas de embarque e desembarque elevadas, o que requer veículos com piso alto,



Silvio Munhoz: agora a Scania tem uma gama completa de ônibus urbanos a partir de 12 metros de comprimento

no mesmo nível da plataforma, a fim de facilitar o embarque e desembarque.

O modelo Scania F 360 HA, de piso normal, tem motor de 360 cv e desenvolve torque de 1.850 Nm (o maior da categoria, segundo a fabricante), já em baixas rotações, para economizar combustível. O propulsor está localizado na parte frontal do veículo e privilegia o salão de passageiros, de forma a permitir melhor acessibilidade entre os três vagões do veículo. O bloco está perfeitamente dimensionado para a capacidade de passageiros e carga. Constitui, enfim, um pacote de vantagens que



O articulado K 310 tem versões 6x2 e 8x2 e aceita portas com 1.100 mm de largura

eleva a produtividade para o operador, informa a Scania.

O câmbio automático escolhido é o B 516R de seis marchas, da Allison, com retardador, de alta durabilidade, compatível com o alto torque, de fácil manutenção e baixos custos operacionais (ver matéria nesta edição). Sua arquitetura inteligente privilegia a economia de combustível – reduzindo a carga no motor, quando o veículo estiver parado –, e faz a seleção dos momentos ideais de troca de marcha para garantir maiores velocidades médias e tempos menores de percurso.

O veículo tem configuração 8x2 de 43,5 t de capacidade de carga (maior do mercado), que permite levar 270 passageiros ao

longo de seus 28 metros de comprimento. Além disso, o custo passageiro/km de um biarticulado pode chegar até 40% menos que o de um articulado, segundo a empresa. As carrocerias disponíveis para o modelo são Neobus e Caio.

Segundo a Scania, o F 360 HA sai de fábrica com sistema de articulação seguro com monitoração, elevado nível de conforto, maior estabilidade para o veículo e segurança para os passageiros, suspensão a ar com quatro bolsões nos eixos traseiros, freios a tambor com sistema eletrônico EBS, que diminui o tempo e a distância de frenagem, ABS, controle de tração e o freio auxiliar Scania Retarder.

O veículo pode utilizar cinco portas com vão livre de 1.100 mm para facilitar o total acesso do passageiro e movimentação interna confortável. Nas estações de parada com menor demanda, o veículo pode utilizar as mesmas três ou quatro portas dos articulados, sem exigir nenhuma mudança nas estações para poder operar. Com sua lotação máxima de 270 passageiros, o biarticulado Scania pode levar de 20 a 25 segundos no tempo de desembarque. Vantagem que garante menos tempo perdido e maior velocidade. O novo biarticulado fabricado no Brasil já circula na Colômbia e no México.

A Scania dispõe de um amplo portfólio de veículos que atende de forma customizada às necessidades dos clientes de ônibus que atuam em linhas urbanas e



Novo biarticulado Scania segue padrões de sistema BRT definidos pela Fabus

SCANIA PASSA A OFERECER SOLUÇÃO COMPLETA PARA CADA TIPO DE OPERAÇÃO

A Scania inicia um novo formato de atuação e estratégia para o mercado de ônibus urbanos no Brasil. A partir de agora, a empresa deixa de vender apenas o chassi do veículo e passa a disponibilizar uma solução completa para cada perfil de operação. Com isso, a empresa vai ajudar o cliente a entender melhor a legislação que rege sua concessão e o sistema em que vai operar (ou no qual já atua), bem como dar consultoria sobre a logística do sistema e até orientar na escolha do veículo e do serviço ideal para sua atividade.

“Scania é ônibus, e iniciamos um novo jeito de enxergar o negócio e de pensar e agir em equipe. E no fim do processo vai ajudar o cliente com a solução perfeita. Sempre nos preocupamos em oferecer o melhor, mas agora pusemos em prática uma nova estrutura”, afirma Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus da Scania no Brasil. “Deixamos de comercializar só o chassi, que reconhecidamente tem baixo custo operacional, e agora nos preocupamos com a mobilidade, a operação e o passageiro do cliente. Colocaremos à disposição dele nosso portfólio de recursos.”

De acordo com Munhoz, essa nova visão da empresa vai gerar outra profunda modificação na relação com o cliente. “Vamos trazer e oferecer aos operadores, membros dos órgãos gestores do transporte público sobre rodas e demais autoridades o conhecimento que a Scania está adquirindo em diversas experiências ao redor do mundo em soluções para a mobilidade urbana eficiente. Seremos um intermediário entre eles e as realidades mundial e local”, comenta o diretor.

Para essa nova fase foi criada, dentro da estrutura de Operações de Ônibus, a área de desenvolvimento do mercado de urbanos, que cuida da antecipação da compra e das necessidades do cliente, e faz uma análise de todas as possibilidades para oferecer a melhor solução. A equipe fará um estudo completo do sistema e da legislação que o operador precisa respeitar para buscar, em parceria, as melhores alternativas para um serviço rentável, econômico e ainda mais benéfico para a população.

Caso o operador atue em linhas regulares urbanas, a Scania vai ajudar a escolher os veículos ideais. Se ele atuar em

corredores inteligentes, haverá definição em conjunto dos mais aconselháveis modelos alimentadores e troncais. Após a escolha do produto perfeito, será a hora dos serviços e do programa de manutenção adequado ao perfil da atividade.

Segundo a empresa, toda essa nova estratégia precisa estar em harmonia com o pensamento do operador, pois o veículo em dia com suas manutenções vai poder oferecer mobilidade eficiente, gerando significativos benefícios para todo o sistema de ônibus e a população. Para isso, a Scania coloca à disposição dos clientes a melhor solução financeira para efetivar a venda, por meio de instituições parceiras de financiamento, Scania Banco ou Consórcio Scania.

“Em 2030, mais de 60% da população mundial será urbana. Nas cidades, a qualidade de vida dependerá da mobilidade. O futuro exige cidades sustentáveis, com transporte público eficaz e organizado. A Scania está transformando o jeito de transportar pessoas, mudando ideias. Estamos apresentando nossa contribuição”, afirma Munhoz.



Linha de urbanos da Scania inclui o de 15 metros de comprimento, único do mercado

rodoviárias.

A linha de ônibus Scania tem modelos a partir de 12,5 metros até 28 metros de comprimento, com capacidade para transporte

de 86 a 270 passageiros. O novo produto da marca, o ônibus biarticulado F 360, amplia o mix e chega para atuar no transporte de grande quantidade de pessoas.

A Scania oferece veículos que podem operar em diversas fases de um sistema organizado de transporte, desde as linhas alimentadoras até a operação nas linhas troncais, com articulados e biarticulados. A gama de veículos inclui ainda ônibus de 15 metros de comprimento com três eixos e os movidos a etanol. “Para contribuir com uma mobilidade urbana eficiente oferecemos uma variável quantidade de modelos”, afirma Celso Mendonça, gerente de desenvolvimento de novos negócios da Scania. “Temos opções para o transporte sustentável com o motor a etanol, que oferece 90% menos emissões do que o diesel, e já aceitamos encomendas do propulsor ciclo Otto movido a biometano/GNV.” ■

CAMPIONE INVICTUS 1200

Tradição, design e robustez. Conheça o novo Invictus.



Reduza a velocidade, preserve a vida.

Renovação de frota com qualidade tem nome e sobrenome: Campione Invictus.
Saiba mais: www.comilonibus.com.br.



0800 643 0534
Cada vez mais perto de você.

O ônibus na medida certa
para sua empresa.

COMIL

Neobus estreia o novo Thunder+

Cerca de um ano após seu último lançamento, a encarroçadora gaúcha apresenta aos mercados da América Latina uma nova versão do micro-ônibus para aplicação urbana, escolar, fretamento e turismo

■ AMARILIS BERTACHINI



Nova versão do micro-ônibus Thunder+ incorpora design das novas gerações das carrocerias Neobus

Inovar como saída para a crise. Esta foi uma das principais diretrizes que guiaram a encarroçadora Neobus no desenvolvimento de uma nova versão do modelo de carroceria Thunder+. O veículo está sendo lançado nestes meses de outubro e novembro no Brasil e em outros países da América Latina. É um micro-ônibus desenhado para uso urbano, escolar, fretamento, turismo ou executivo.

O veículo é mais largo que sua versão anterior, comercializada com 2,35 metros. O novo Thunder+ tem a largura máxima permitida no mercado, de 2,4 metros, e

seu comprimento pode variar de 7,1 metros a 9,4 metros. Sua capacidade de passageiros vai de 16 pessoas (versão escolar) a 45 usuários (versão urbano). O modelo tem piso plano, sem elevação da caixa de roda, o que permite melhor configuração do salão, em qualquer aplicação, com melhor ergonomia e conforto para os passageiros.

“O novo Thunder+ incorpora o design das novas gerações das carrocerias Neobus, que chamamos de design fluido. Com seu perfil aerodinâmico, ele incorpora a identidade que nasce nos grandes

rodoviários. Nós fomos para os rodoviários de motor dianteiro e agora estamos trazendo esse design para o micro-ônibus”, declara Ronaldo Fontolan, diretor comercial da Neobus. Em seus 16 anos de atividade a Neobus já produziu mais de 23,3 mil carrocerias de micro-ônibus tanto para o mercado interno quanto para exportação a diversos países da América Latina.

A estrutura do novo Thunder+ é tubular, projetada com peças de aço de alta qualidade. A frente, a traseira e o teto são revestidos em fibreglass e as laterais são

em chapas de alumínio. Os para-choques também são fabricados em fibra de vidro de alta resistência. Com motor dianteiro, pode ser encarroçado sobre chassis Mercedes-Benz LO 916 ou MAN 9.160 OD.

O acesso dos passageiros ao ônibus é feito por portas tipo urbana, sedã, pantográfica ou hiperbólica, com acionamento pneumático ou eletropneumático.

Internamente, o piso foi confeccionado em compensado naval osmopressurizado, revestido com ecoflex – um dos revestimentos que melhor se adaptam aos carros de turismo e rodoviário –, ou em alumínio lavrado, indicado para os urbanos. As laterais projetadas em ABS e BP Plus (materiais plásticos de engenharia de alta qualidade), o teto em PU (poliuretano) ou BP Plus e frechais em aço revestido em courvin. Segundo Fontolan, a escolha desses materiais plásticos de engenharia é feita pelo cliente, de acordo com sua preferência e com a característica da operação. “São os de melhor qualidade nas respectivas aplicações”, afirma.

As poltronas são do tipo urbanas sopradas, injetadas, ou podem receber estofamento e revestimento em courvin ou tecido. Há também a opção de poltronas rodoviárias reclináveis, com revestimento em tecido, courvin ou couro. No salão interno, a iluminação indireta recebeu lâmpadas de Led no porta-pacotes para as versões rodoviárias e no frechal para as versões urbanas. Os porta-pacotes podem acoplar, ou não, o ar-condicionado, e nas versões Standard ou Luxo são revestidos em courvin ou tecido. O bagageiro foi ampliado em relação à versão anterior, com sistema de fácil acesso pela tampa traseira.

Para as janelas laterais, há a opção de vidros colados, ou fixos com borrachas, mas opcionalmente elas podem ser montadas em estrutura de alumínio, com dois vidros móveis. Para garantir melhor ventilação, foi prevista uma tomada de ar no teto, com saída de emergência,



Ronaldo Fontolan: ideia foi fazer um carro de design moderno, com manutenção fácil

exaustores e insufladores. O sistema de ar-condicionado é opcional, assim como o frigobar. O para-brisas pode ser bipartido ou inteiro com borracha, ambos laminados, com a opção de vidros incoloros ou verdes.

“A ideia foi fazer um carro de design moderno, manutenção fácil e econômica, com o melhor custo-benefício do mercado. Ele foi desenhado e pensado para o operador, o motorista e o chefe de manutenção”, relata Fontolan. De acordo com ele, as peças do novo Thunder+ podem ser compartilhadas com peças de outros modelos Neobus. “Há uma harmonização de conjuntos óticos e o novo modelo compartilha algumas partes óticas com outros produtos da Neobus”, exemplifica. Ele diz que a encarroçadora está otimizando custos e harmonizando seus produtos para ter uma intercambiabilidade de peças, com o uso de componentes iguais ou similares para reduzir o número de itens mantidos em estoque. “Estamos trabalhando fortemente no que diz respeito à qualidade para diminuir os custos de não

conformidade de produto, ou seja, é melhor gastar mais na fábrica do que na rua, esse é o lema aqui. Inovar para continuar”, declara Fontolan.

Uma das apostas para este novo modelo, cujo desenvolvimento levou cerca de um ano, é no segmento de fretamento, já que, como as empresas que operam neste setor estão tendo que otimizar as suas linhas, este micro vai se encaixar bem no espaço entre uma van de 15 lugares e um ônibus de 47 lugares. O mercado externo também deverá ser um bom filão para o novo modelo. Na avaliação de Fontolan, o novo Thunder+ foi desenhado para atender a todos os mercados. “É um produto de características internacionais, que foi lançado primeiro para o mercado latino-americano por uma questão de oportunidade”, diz.

A nova versão do Novo Thunder+ já começa a ser produzida a partir de novembro, na fábrica da Neobus em Caxias do Sul (RS). Atualmente, a produção da Neobus está bem segmentada. A fábrica de Três Rio, no Rio de Janeiro, é dedicada à fabricação dos urbanos e a fábrica de Caxias do Sul é voltada para os rodoviários, modelos BRT (Bus Rapid Transit) e micro-ônibus.

O último lançamento da Neobus havia sido feito no ano passado, mais ou menos nesta mesma época do ano, quando foi apresentado o N10 340 motor dianteiro. Fontolan prefere não falar sobre expectativas de vendas para o novo modelo. “Fazer planejamento este ano se transformou em uma tarefa bastante difícil, as notícias do dia a dia não colaboram para que a gente faça um planejamento comum. Antes fazíamos dois ou três planejamentos por ano, agora a cada 15 dias temos que rever o planejamento anual”, conta o executivo. De um modo geral, a expectativa para o final de 2015 é voltar aos patamares de vendas de dez anos atrás, diz o diretor da Neobus. ■

Alamo, o segundo urbano da AMD

Depois de apresentar o modelo Solum, no final do ano passado, a mais nova encarroçadora do mercado nacional lança o Alamo, com motor dianteiro

■ AMARILIS BERTACHINI



O Alamo tem carroceria que proporciona fácil limpeza, alta durabilidade e baixo custo de reparação

Cerca de um ano após se apresentar no mercado nacional de produção de carrocerias para ônibus, a AMD Encarroçadora e Implementadora do Brasil lança seu segundo modelo de ônibus para aplicação urbana, o Alamo.

O veículo tem entre 9,6 e 12,2 metros de comprimento, 2,5 metros de largura externa, e pode ser encarroçado sobre chassis Volkswagen 15.190 OD, 17.230

OD e 17.260OD, todos com motor dianteiro. O uso da motorização dianteira traz a vantagem de permitir que o veículo percorra solos difíceis, o que é uma característica frequente nas principais cidades brasileiras. Além disto, a manutenção deste tipo de ônibus é mais barata para os operadores.

O projeto de design da nova carroceria buscou conferir ao veículo um ar moderno

graças ao uso de novos materiais, mais leves e de itens que aumentam a segurança e o conforto dos passageiros, motoristas e cobradores. O desenho lateral do novo ônibus é limpo e moderno, proporcionando maior visibilidade para motorista e passageiros. Foram escolhidos revestimentos para a carroceria que oferecem fácil limpeza, alta durabilidade e baixo custo de reparação.

As janelas laterais receberam vidros temperados fumê e o para-brisa dianteiro é bipartido, laminado, e pode ser incolor ou com vidros verdes. A janela do motorista tem um layout que facilita a manutenção e aumenta a visibilidade do condutor.

Os faróis têm lâmpadas H4 e os demais conjuntos óticos são configurados com lâmpadas de Led. As lanternas traseiras também são de Led, o que facilita o acesso para a manutenção e reposição das peças. Na traseira, o design do novo Álamo segue a tendência de linhas com visual limpo, com destaque para o vigia traseiro mais alto. O brake light integrado foi pensado no sentido de ampliar a segurança no trânsito. Os anteparos das portas e motorista foram projetados em tubos de aço encapsulados em PVC.

O veículo recebeu um amplo itinerário eletrônico que permite melhor visualização e leitura para os passageiros, seguindo a tendência de disponibilizar informações de melhor qualidade para os usuários do transporte urbano.

O acesso é feito por portas de duas folhas, com acionamento eletropneumático. Do ponto de vista da acessibilidade, o veículo é equipado com elevador para o embarque de portadores de necessidades especiais.

Internamente, o piso é de chapa de alumínio ou compensado naval revestido com Ecoflex antiderrapante. O espaço do motorista foi desenhado para proporcionar conforto e funcionalidade ao condutor. A poltrona tem regulagem total de altura e movimento lateral, traseiro e frontal. O cinto de segurança é retrátil de três pontos para aumentar a segurança. O painel de comandos foi pensado para garantir maior ergonomia no acesso aos comandos, com visualização total dos instrumentos. Os comandos no painel são através de multiplex, o que gera mais confiabilidade e facilidade de operação.

Para dar maior conforto para os



Na traseira, o design segue o visual limpo, com destaque para o vigia traseiro mais alto

passageiros, o novo Alamo tem ampla largura interna, o que garante maior espaço para circulação, e a iluminação no interior do veículo foi configurada em Leds. As poltronas dos passageiros são ergonômicas e possuem apoios de cabeça. Os assentos são estofados e revestidos em courvin, com desenho exclusivo AMD. O sistema de campainha com acionamento de chamada de parada é por botão e sem fio.

MANUTENÇÃO – De acordo com informações da AMD, a empresa preocupou-se com a funcionalidade do modelo no momento da manutenção. Para tanto, a central elétrica é ampla e de fácil acesso, facilitando o trabalho dos profissionais da área de manutenção.

O sistema multiplex, que foi incorporado para o gerenciamento das funções da carroceria, mostra preventivamente eventuais problemas que venham a surgir durante a operação. O painel de instrumentos conta com uma tela LCD de sete polegadas e é interligado à câmera de ré.

Também para facilitar a manutenção, algumas peças foram redesenhadas e ganharam novos conceitos, como os para-choques dianteiro e traseiro que foram

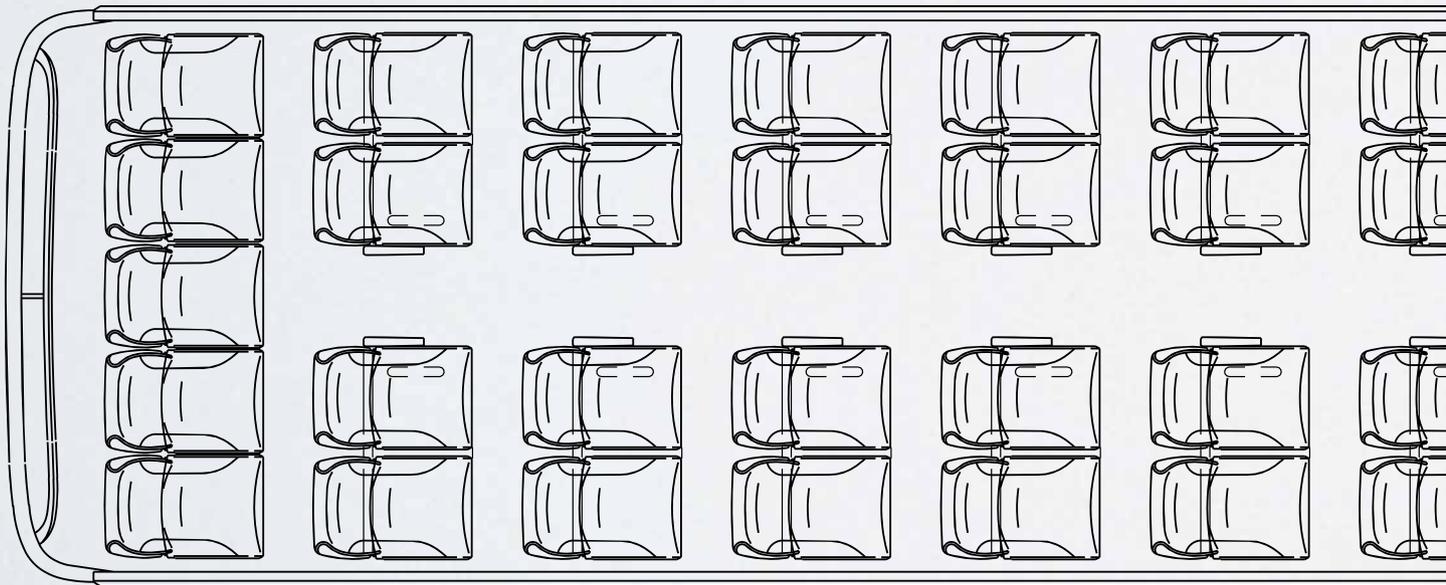
divididos, cada um, em três partes. Assim, dependendo da intensidade da colisão, não é necessário trocar toda a peça.

OPCIONAIS – Como opcionais, o Alamo pode ser incrementado com equipamento de ar-condicionado, desembaçador de para-brisa com ar quente e ar frio, isolamento térmico da carroceria em materiais ecologicamente corretos e guarda-lama atrás das rodas. Pode sair de fábrica com instalação para rádio e com alto falante e antena no para-brisa.

Também há opção de janelas com vidro inteiro colado, janelas deslizantes ou com ventarolas tipo rodoviário. Para abertura pode ser escolhido o puxador para janela com trava para carros com ar-condicionado e é possível encomendar o quebra-sol para motorista tipo Sanefa.

A AMD é uma empresa do grupo Diniz, proprietário da Apta Caminhões e Ônibus, revenda autorizada da MAN Latin America. No final do ano passado a empresa lançou no mercado o miniônibus urbano Solum, encarroçado sobre chassi Volksbus 9.160 OD, modelo com o qual começou a disputar o concorrido mercado nacional de carrocerias. A fábrica da empresa fica em Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul. ■

14 METROS COM ATÉ 52 PASSAGEIROS: MAIS LUCRO PARA SUA FROTA.



CHASSI B270F MAIS DESEMPENHO

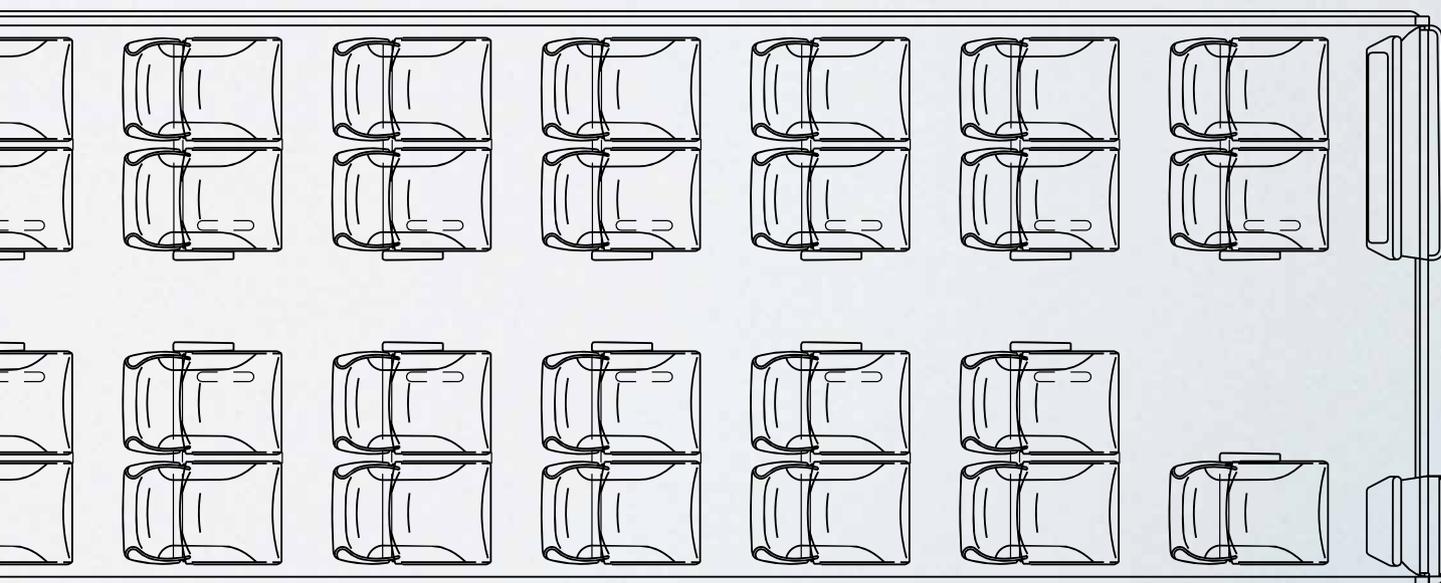
O motor 6 cilindros garante melhor desempenho, mesmo com o uso de ar-condicionado.

MAIS RENTÁVEL

Maior capacidade de passageiros com a mesma performance e maior economia de combustível.

Os chassis Volvo B270F e B340R transportam até 52 pessoas e podem receber uma carroceria de até 14 metros. Mesmo assim, os chassis Volvo são os mais leves e têm a maior capacidade de transporte do mercado, mantendo a performance com maior economia de combustível por passageiro, o que traz mais produtividade para a sua frota. Tudo isso de acordo com a nova lei da balança.

**CONHEÇA OS CHASSIS VOLVO.
OS MELHORES EM PRODUTIVIDADE E DESEMPENHO.**



CHASSI B340R
MAIS DESEMPENHO

Mais econômico, menor consumo de combustível.

MAIS RENTÁVEL

Maior versatilidade na configuração de carroceria, ou seja, pode ser adaptada de acordo com o seu negócio.





Mercedes ingressa em novo segmento de vans com o modelo Vito Tourer

A nova van que está sendo produzida na Argentina começa ser vendida no Brasil, ao mesmo tempo em que Stefan Buchner, presidente mundial da Daimler Trucks reafirma o compromisso de manter os investimentos no Brasil

A Mercedes-Benz faz a sua estreia em um novo segmento de comerciais leves com o lançamento do modelo Vito em duas versões com 3.050 kg de peso bruto total (PBT) – o Tourer 119 turbo flex para o transporte de passageiros e o furgão 111 CDI turbo diesel para o transporte de cargas.

A nova geração do Vito, lançada recentemente na Europa, está sendo produzida na fábrica da Mercedes-Benz na Argentina para suprir toda a América Latina. No Brasil, o veículo começa a ser vendido neste ano.

Com a nova linha do Vito, a Mercedes-Benz amplia a sua oferta de comerciais leves no Brasil, mercado em que já comercializa a Sprinter no segmento de vans grandes de 3.500 a 5.000 kg de PBT.

“O Vito é o mais novo parceiro de trabalho dos nossos clientes”, afirma Carlos Garcia, gerente sênior de vendas e marketing de vans no Brasil. “É um veículo versátil com ampla disponibilidade para operar nas mais diversas aplicações a qualquer hora e em qualquer lugar. Isso porque pode circular livremente, com muita agilidade, e também ser dirigido por motoristas com carteira de habilitação da categoria B.”

A van Vito Tourer atende a diversas demandas de transporte de passageiros, como transfers, executivo, turismo e limusine, além do uso particular. No compartimento de passageiros, os seis bancos são de fácil remoção, o que permite maior flexibilidade em sua utilização e pode

aumentar o espaço disponível para transporte de bagagens.

Esta van está disponível em duas versões: Comfort 8+1 com capacidade para oito passageiros mais o motorista e um exclusivo pacote de segurança e conforto, com destaque para ar-condicionado frontal e traseiro; e o Luxo 7+1, que transporta com conforto sete passageiros e o motorista, destacando-se pelos assentos de couro com inclinação individual. Além dos equipamentos da versão Comfort, possui volante multifuncional, painel de equipamentos exclusivos e design diferenciado, constituído de farol de neblina, para-choque na cor do veículo e rodas de liga leve.

A van Vito Tourer está equipada com

motor turbo flex (gasolina e etanol) de 4 cilindros e 2 litros, com 184 cv de potência. Este motor obedece plenamente a norma Proconve L6 de emissões veiculares (legislação que regulamenta os veículos da categoria de vans médias), sem a necessidade de adição de Arla 32.

O veículo vem equipado com freio a disco em todas as rodas, sendo que os discos frontais são autoventilados. Tanto na dianteira, quanto na traseira, a suspensão é independente (tipo McPherson na dianteira), com molas helicoidais, amortecedores e barra estabilizadora.

A direção elétrica de série é outra inovação do Vito para o segmento de comerciais leves. Seu uso proporciona maior comodidade ao motorista, uma vez que aumenta a agilidade e reduz os esforços necessários para condução do veículo, especialmente em manobras em lugares apertados.

Segundo a Mercedes-Benz, o design arrojado, com linhas modernas, expressa a robustez do Vito, o que, em conjunto com os faróis, compõe um exemplo da síntese perfeita da forma com a funcionalidade. Além disso, o desenho proporciona uma excelente aerodinâmica ao veículo, contribuindo para a economia no consumo de combustível.

Com 5.140 mm de comprimento, 2.249 mm de largura (incluindo retrovisores), 3.200 mm de distância entre-eixos e 1.910 mm de altura, o Vito tem fácil acesso a lugares com restrição de altura, largura ou comprimento.

No seu interior os comandos são bem funcionais e estão ao alcance das mãos, com destaque para o rádio, de série, com conexão bluetooth, entrada USB e cartão SD. A versão Tourer está equipada com volante multifuncional.

Ao dirigir, manobrar ou estacionar, o motorista tem à disposição sofisticados assistentes que fazem o seu trabalho muito mais seguro e confortável. Além de evitar acidentes, os sistemas de assistência propiciam a disponibilidade do veículo,



No compartimento de passageiros, os seis bancos são de fácil remoção, para facilitar o uso

garantindo assim maior produtividade e rentabilidade para o cliente.

O Vito Tourer traz de série itens avançados de tecnologia, como o assistente de monitoramento de cansaço, assistente de partida em rampa, assistente de vento lateral, a mais moderna versão do Programa

Eletrônico de Estabilidade exclusivo da Mercedes-Benz, o ESP Adaptativo 9.1i (que reúne ABS, ASR, BAS e EBV) e luzes de freio adaptativas na traseira que sinalizam uma frenagem de emergência para o condutor do veículo que vem atrás.

Outro destaque do modelo é o airbag para motorista e acompanhantes, cinto de segurança de três pontos, fixações para cadeiras de crianças, com amplas zonas de deformação controlada. O preço divulgado para a nova van é de R\$ 129.990 na versão Comfort e R\$ 139.990 para a Tourer topo de linha.

Durante o lançamento do modelo Vito, Stefan Buchner, presidente mundial da Daimler Trucks reiterou o plano de investimentos de 500 milhões de euros no período de 2014 a 2018 para preparar a filial brasileira à esperada recuperação do mercado no futuro, embora seja incerto quando isso irá acontecer. "No passado a economia brasileira trouxe ótimos resultados. Vejo potencial no país porque o Brasil provou isso no passado. Estamos convencidos de que reagirá", afirmou. ■



Stefan Buchner, presidente mundial da Daimler Trucks, confia no potencial do país e está convencido que a economia nacional reagirá

UM NOVO CONCEITO
EM MICRO-ÔNIBUS

NOVO **THUNDER+**



URBANO

Respeite a sinalização de trânsito.



+ MODERNO + ESPAÇOSO + INOVADOR

- Mais largo do mercado com 2400 mm
- Piso plano sem caixas de roda no salão
- Poltrona turismo de 980 mm, a mais larga do segmento
 - Até 32 lugares para aplicação fretamento e turismo
 - Iluminação com tecnologia led
- Mais conforto e ergonomia para o motorista e passageiro
 - Corredor mais amplo para aplicações urbanas



RODOVIÁRIO

NEOBUS

www.neobus.com.br

Feira mostra que ainda há espaço para negócios

Diante da retração de mercado, a Transpúblico transcorreu como um ímã que atraiu empresários interessados em manter seus negócios aquecidos, apesar das previsões mais pessimistas

■ WAGNER OLIVEIRA



Entusiasmo não faltou na Transpúblico 2015 num ano em que o mercado de ônibus é posto à prova diante do desafiador cenário econômico, já tido como um dos mais difíceis desde o início da produção brasileira em 1957. Expositores de todos os segmentos da indústria de chassi e encarroçamento, serviço e comércio ligados à atividade participaram em São Paulo ativamente dos três dias do evento, que recebeu um selecionado e influente público que compra e opera ônibus em todo o território nacional.

A feira reuniu perto de 50 expositores, grande parte voltada à divulgação das novas tecnologias que têm sido utilizadas para tornar a operação dos sistemas de transporte coletivo mais eficiente, incluindo soluções para o monitoramento da frota e de bilhetagem eletrônica. Apesar do mercado retraído, os participantes

mostraram-se esperançosos com a perspectiva de novos negócios diante de um público de quase 7 mil visitantes, incluindo executivos de grandes empresas operadoras do transporte público do país.

Realizada no início de setembro, a Transpúblico também reuniu especialistas para debater questões ligadas à mobilidade urbana durante o seminário "Prioridade ao Coletivo para uma Mobilidade Sustentável", promovido pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) e organizado pela MF Eventos.

Entre os fabricantes de chassis e carrocerias, a maior fabricante de chassis para ônibus do mercado nacional, com 6.300 unidades licenciadas de janeiro a agosto deste ano, a Mercedes-Benz do Brasil, destacou na Transpúblico dois modelos: o OF 1519 e o O500 UDA. O primeiro, indicado

para aplicações urbanas e de fretamento, é equipado com motor OM 924 LA de 185 cv e caixa de câmbio Mercedes-Benz (MB G-60) de seis marchas, com um novo escalonamento entre elas para proporcionar maior desempenho no arranque e em velocidades elevadas.

Já o O 500 UDA é o chamado superarticulado, com 23 metros de comprimento, veículo que tem se tornado popular nos corredores de São Paulo. É equipado com motor eletrônico OM 457 LA, de 354 cv.

"Estamos trabalhando intensamente para conseguir levantar o ânimo do mercado", disse Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz. "Mas as coisas estão bastante difíceis neste ano em razão do adiamento das compras por parte dos operadores."

Para o executivo da Mercedes-Benz,

detentora da maior faixa do mercado nacional, a instabilidade econômica, a dificuldade com crédito e as altas taxas de juros são alguns dos fatores que tumultuam o mercado. “Esperamos algumas ações, como a licitação de ônibus na cidade de São Paulo, para tentar alguma reação das vendas”, declarou.

Para Barbosa, o mercado em 2015 pode ficar abaixo das 17 mil unidades de chassi de ônibus se não houver algum fato novo no mercado de ônibus. “É uma queda significativa, que provoca toda uma reprogramação da indústria para adequar a produção ao tamanho do mercado”. Em 2014, a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) registrou a venda de 27.474 chassis de ônibus, 10 mil unidades a mais das 17 mil previstas por Barbosa. para 2015.

Em contenção de despesas, a Mercedes-Benz participou da feira com um estande mais modesto do que o de outras edições, mas não menos movimentado. Como sempre, o espaço da marca foi um dos mais visitados por empresários, operadores, especialistas e jornalistas interessados em saber os próximos passos da maior fabricante de ônibus do Brasil.

A MAN aproveitou o evento para expor o modelo Volksbus 18.280 Low Entry, que agora está disponível tanto com a transmissão automática Voith Diwa5 quanto com a ZF Ecolife. É equipado com motor MAN D08 EGR de 280 cv. A montadora expôs também o Volksbus 17.230 OD, com suspensão pneumática integral e motor MAN D08 de quatro cilindros que dispensa o uso do aditivo Arla 32.

A chinesa BYD, que implantou sua fábrica na cidade de Campinas, no interior de São Paulo, exibiu seu ônibus elétrico articulado de 18,9 metros de comprimento, movido a bateria. O veículo tem autonomia para rodar 170 quilômetros com uma única carga e pode transportar até 120 passageiros.

Silvestre Sousa, gerente de Novos Negócios de Ônibus da BYD, afirmou que a

fabricante chinesa está muito otimista em relação ao mercado de ônibus elétrico no Brasil. “Os empresários já começam a se dar conta do ganho operacional do veículo no longo prazo, além de todas as outras variáveis, sendo a mais importante delas o meio ambiente.”

Sousa afirmou que a produção do chassi e da bateria será feita em Campinas, onde a empresa montou sua fábrica. “A produção da bateria será transferida dos Estados Unidos para o Brasil, que vai ser o centro da operação da BYD em toda a América Latina”, disse.

O gerente da BYD afirmou também que a marca está em conversações para produção da carroceria por implementadores brasileiros. “Já estamos finalizando os detalhes para a produção de carrocerias locais com uma ou mais marcas nacionais”, comentou.

Sousa ressaltou que o ônibus elétrico da BYD é um sucesso em cidades que tem sido testado. “Em Campinas, onde estamos realizando os testes há um bom tempo, os passageiros se surpreendem com a qualidade, conforto e silêncio do ônibus. Muitos dos usuários já nos relataram que se programa apenas para tomar o ônibus elétrico nas linhas em que são usuários do sistema de transporte de Campinas”, afirmou.

A Volvo aproveitou o evento da NTU para divulgar suas soluções para gerenciamento de frota e de tráfego. A ferramenta para gerenciamento de frota pode ser usada tanto nos chassis rodoviários quanto nos urbanos e tem como objetivo auxiliar os operadores a monitorar o sistema e a tomar decisões que garantam maior eficiência. Já o programa de gerenciamento de tráfego, chamado de ITS4mobility, é direcionado às frotas urbanas com o objetivo de monitorar a operação, fornecendo aos gestores informações em tempo real sobre variáveis do percurso, pontualidade, velocidade média por linha e quantidade de veículos no trajeto.

No ano em que atingiu a marca de 50 mil ônibus produzidos, a encarroçadora Comil aproveitou o evento para lançar o modelo



Campione Invictus 1200, um rodoviário de motor traseiro com chassi Volvo B 380R 6x2, com 14 metros de comprimento e capacidade para entre 46 e 50 passageiros. É um veículo concebido para grandes distâncias, com maior capacidade de bagagem.

A Marcopolo, maior fabricante nacional



de carrocerias, reuniu no evento dois de seus cinco lançamentos feitos em 2015: o urbano Novo Torino articulado, chamado de Torino Express, e o rodoviário Paradiso 1350, além de outros modelos que já faziam parte do portfólio da empresa.

O Novo Torino articulado foi configurado dentro do padrão do BRT (Bus Rapid Transit) do Rio de Janeiro, com sistema de ar-condicionado e 18,5 metros de comprimento. O Paradiso 1350 segue os padrões de design e acabamento da família G7 da Marcopolo. Foi configurado com 44 poltronas tipo leito-turismo em couro, com sanitário e ar-condicionado.

A encarroçadora Caio Induscar lançou na Transpúblico o modelo Solar 3400, indicado para uso rodoviário, fretamento e turismo. Seus principais apelos são o design moderno e um alto padrão de acabamento, além do bagageiro maior devido à sua altura.

O veículo também é mais leve, graças ao uso de materiais variados, o que proporciona menor custo de operação e maior produtividade. Essa característica também resulta em menor desgaste de pneus, baixo consumo de combustível e maior autonomia.

O gerente de engenharia da Caio Induscar, Pedro Botejara, participou do painel "Carrocerias para ônibus urbanos no Brasil", sobre o uso de novos materiais e o impacto de equipamentos auxiliares na construção e manutenção dos veículos. Ele elogiou a realização da feira em um momento difícil da economia.

Botejara afirmou que a empresa apostou na força da Transpúblico. Tanto assim que a empresa decidiu fazer durante o evento de três dias em São Paulo o lançamento do seu modelo rodoviário. "Para a Caio Induscar, é

de grande importância participar de eventos que fomentam o debate de soluções para o transporte público e a sustentabilidade da mobilidade urbana", disse.

Maurício Cunha, diretor industrial da Caio Induscar, afirmou que o lançamento de um modelo rodoviário em um período de turbulência econômica é uma prova de confiança da empresa na economia nacional. "Apostamos na qualidade do nosso produto e na força do mercado brasileiro", disse.

Segundo ele, a Caio Induscar tem perspectivas de novos negócios ao mirar em um novo segmento do mercado. "Temos de continuar crescendo. O rodoviário está renovando sua frota e, neste momento, nós temos um produto à altura para oferecer aos operadores. Só precisamos de uma oportunidade para provar a qualidade do nosso produto", disse. Ele também elogiou o esforço dos organizadores na realização da feira do ônibus.

A Mascarello levou para a feira seus modelos da família Roma, com destaque para o Roma M4, além do Gran Micro City e do Gran Via. O Roma M4 foi projetado para unir custo-benefício e conceitos de estética, com alta qualidade de acabamento e maior conforto para os passageiros, graças ao amplo espaço de seu interior.

A Mascarello apresentou na feira reutilização de seus produtos. A empresa investiu este ano R\$ 6 milhões para atualizar linhas. Modelos urbanos e rodoviários passaram por renovação na dianteira e traseira para ganhar linhas e características mais modernas, com atualização de componentes eletrônicos.

"Ainda tempos muito espaço para crescer, principalmente no rodoviário",

destacou Antonio Jacel Duzanowski, diretor comercial da Mascarello. "Por isso, estamos realizando investimentos, que, se não são vultosos, são importantes em ano de desafios econômicos", afirmou.

O diretor comercial reforçou 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 oferecer que os clientes desejam, ou seja, conforto, estabilidade, confiabilidade e segurança."

Ainda entre os fabricantes de componentes, o gerente de vendas da ZF, Alexandre Marreco, afirmou que eventos como a Transpúblico é importante para reanimar o mercado em momentos difíceis. "Como sempre acreditamos no Brasil, é justamente por aqui que começamos a apresentar ao mercado nacional o eixo elétrico, um componente que num futuro não muito distante equipará ônibus híbridos e elétricos que rodam em cidades brasileiras", projetou.

Entre as empresas que fornecem soluções tecnológicas, a Alltec também participou da feira com muita motivação. "Estar em eventos como esses é uma grande oportunidade para a nossa marca que vem crescendo muito nos últimos anos", disse Marcelo Monteiro, da direção da Alltec. "O mercado pode estar em baixa agora, mas temos certeza de sua recuperação e da sua pujança."

Valter Luiz da Silva, gerente comercial da BgmRodotec, ressaltou a importância da transpúblico para puxar negócios do ônibus. A empresa destacou sua linha de produtos. "O mercado brasileiro ainda tem muitas oportunidades. Por isso, seguimos confiante na sua sustentabilidade, apesar dos percalços", disse. ■

Um novo sentido para o uso de smartphones no transporte.



O selo **O fim do pagamento em dinheiro no transporte** reafirma o compromisso da Empresa 1 com a excelência do transporte público, por meio da tecnologia.



SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2015 & TRANSPÚBLICO



PRIORIDADE AO COLETIVO PARA UMA MOBILIDADE SUSTENTÁVEL



Transporte público: um direito social

Em seminário da NTU, autoridades do segmento de mobilidade urbana e do governo apresentaram sugestões para melhorar a qualidade do transporte público, reverter o êxodo de passageiros e subsidiar tarifas

■ AMARILIS BERTACHINI

No mesmo mês em que o transporte público passou a ser oficialmente considerado um direito social do cidadão brasileiro, representantes de diversos segmentos do transporte público estiveram reunidos no evento Seminário Nacional NTU 2015 e Transpúblico para abordar como priorizar o transporte coletivo e alcançar uma mobilidade sustentável.

Na abertura do evento, Otávio Cunha Filho, presidente-executivo da Associação Nacional das Empresas de Transportes

Urbanos (NTU), alertou para o fato de que, embora muitos projetos para melhorias no serviço de ônibus urbanos tenham avançado desde as manifestações populares de 2013, o país ainda passa por uma crise de mobilidade. Em comparação ao cenário do transporte público de 15 anos atrás, o setor perdeu cerca de 20 milhões de passageiros/dia. Somente de 2013 para 2014 houve uma queda de 2% na demanda.

No ano passado, aproximadamente 300 mil pessoas por dia deixaram de usar

ônibus nas nove principais capitais do país, segundo levantamento da NTU em Belo Horizonte, Curitiba, Fortaleza, Goiânia, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo. Em 2014 foram transportados 382,3 milhões de passageiros por mês, frente a 390 milhões em 2013.

“Não é a crise econômica que explica essa evasão de demanda, é a falta de mobilidade dos grandes centros urbanos. Os ônibus estão disputando espaço com os automóveis e este é um problema que

precisamos resolver”, disse Cunha Filho. No Brasil, os automóveis transportam menos de 20% dos passageiros e ocupam cerca de 70% do espaço das vias públicas, enquanto os ônibus transportam quase 70% dos passageiros e ocupam apenas 20% das vias.

O preço desse entrave na mobilidade não se reflete apenas na questão tarifária, mas diretamente nas vidas dos usuários de ônibus e indiretamente na pressão sobre os custos da economia. Apenas em 2013 o congestionamento nas regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro geraram um custo econômico da ordem de R\$ 98 bilhões relativos aos gastos extras de combustível e à produção não realizada, o que equivale a 2% do PIB nacional. “O preço de não investir é mais alto do que o de investir”, comentou o executivo.

Ele ponderou que mesmo os países mais desenvolvidos mantêm seus investimentos e estratégias para melhorar a mobilidade urbana. Em Estocolmo, capital da Suécia, foi feita uma ação no mês de setembro deste ano em que todos os carros foram banidos do centro da cidade por um dia para incentivar maior uso do transporte público. Na França, a capital Paris não possui mais estacionamentos públicos gratuitos desde o início deste segundo semestre, visando à redução da emissão de gases poluentes e também como forma de incentivar o uso do transporte público.

Mas, mesmo com um cenário ainda adverso, o setor contabiliza algumas conquistas a comemorar. Marcos Bicalho, diretor-executivo da NTU, argumentou que houve avanços concretos no setor. Nos últimos dois anos entraram em operação oito novos sistemas de BRT (Bus Rapid Transit) e foram implantadas 23 faixas exclusivas em diversas cidades brasileiras. Também foram implantados cinco novos centros de controle operacionais (CCOs) que

Marcos Bicalho, da NTU: setor teve avanços concretos com novos sistemas de BRT e faixas exclusivas

monitoram e fazem a gestão de todo o sistema de transporte coletivo, entre eles os de Belo Horizonte (MG), Manaus (AM) e o do Rio de Janeiro.

“Além disso, estamos com uma carteira de mais de 400 projetos para serem implantados em mais de 70 cidades brasileiras”, assinalou Bicalho. Ele destacou que o setor tem conseguido dar respostas rápidas e que podem ser implantadas dentro da atual realidade econômica do país, ou seja, com baixo custo e resultado rápido.

De modo geral, a crise político-econômica nacional acabou dificultando o ritmo de implantação dos novos projetos. Entretanto, o próprio ministro das Cidades, Gilberto Kassab afirmou, na abertura do seminário, que os recursos continuam existindo, apesar de serem um pouco menores.

“Os recursos estão mais difíceis, mas eles existem”, declarou Kassab. O ministro assinalou que o transporte público tem que ser eficiente e o mais barato possível e disse que os subsídios devem ter um ponto de equilíbrio muito bem avaliado, não podem ser concedidos para quem não precisa e devem ser concedidos até o seu limite para quem precisa.

O secretário municipal de Transportes de São Paulo, Jilmar Tatto, que também participou do primeiro painel do evento, defendeu o uso da Cide-Combustíveis (Contribuição de Intervenção no Domínio



“O preço de não investir é mais alto do que o de investir”, diz Otávio Cunha, da NTU

Econômico) que incide sobre a gasolina para financiar o transporte público, como forma de o transporte individual subsidiar o coletivo, proposta que já vem sendo defendida pela frente nacional de prefeitos e pela NTU, mas que depende de alteração na legislação para que a Cide seja municipalizada.

A palestrante internacional Susan Ziehlinski, diretora do Smart (Sustainable Mobility & Accessibility Research & Transformation), da Universidade de Michigan (EUA), falou sobre o futuro da mobilidade sustentável e as tendências mundiais e elogiou a estrutura do setor de ônibus no Brasil. “Eu invejo como a indústria de vocês funciona, com tantos atores do setor privado com mandado público, isso é espetacular, não temos esse tipo de eficiência, sei que não é fácil o que estão fazendo, estão enfrentando dificuldades agora, mas a estrutura em si é realmente impressionante e bastante eficiente”, disse a canadense, que já esteve no país diversas vezes e trabalhou em várias cidades brasileiras.

Susan destacou a importância da integração dos diferentes modais do transporte de passageiros e como a tecnologia hoje



disponível possibilita as melhorias na mobilidade urbana. Ela assinalou que grandes empresas já estão repensando suas posições diante do sistema de transporte de passageiros. “A Ford, por exemplo, está tentando repensar ela mesma como uma empresa de mobilidade e não só como uma fabricante de carros”, exemplificou.

No novo mundo da mobilidade, a evolução é ir em direção a mais opções e de forma mais conectada, onde vários sistemas

multimodais são usados de forma eficiente e ajudam as pessoas a chegar mais rápido a seus destinos. Ela destaca que a infraestrutura não é única forma de integrar tudo isso e novos serviços, como o compartilhamento de carros com caronas estão surgindo para atender a essa demanda.

Esse perfil de compartilhamento vem sendo reforçado pela chamada geração do milênio, formada principalmente por pessoas na faixa etária de 18 a 35 anos, para as quais não é mais importante ser proprietário de um automóvel. Muitas dessas pessoas estão migrando do modelo individual de transporte para o coletivo. “Ter um carro não tem mais a ver com o seu status, com a sua identidade. Eles estão mais interessados em redes sociais e experiências”, disse Susan.

O jornalista e comentarista econômico Carlos Alberto Sardenberg traçou um panorama do cenário econômico nacional e das perspectivas para o país neste momento de crise. Os problemas de infraestrutura voltaram a ser destaque no tema abordado por ele durante o seminário. Ele disse que um dos maiores erros do atual governo foi

Susan Zielinski, do centro de pesquisa Smart: nova geração não se identifica mais com o automóvel



Carlos Sardenberg, comentarista econômico: governo errou em não fazer investimentos quando estava no ciclo de expansão

não entender que o ciclo de crescimento estava no fim e não ter feitos os investimentos necessários em infraestrutura durante a fase de crescimento.

Sardenberg reforçou que o país precisa de uma profunda reforma no setor público diante de gastos do governo que hoje representam 20% do Produto Interno Bruto (PIB). “Precisamos pegar todo o gasto público e verificar para onde está indo o dinheiro. Existe um enorme desperdício”, completou.



CHEGOU O RODOVIÁRIO SOLAR 3400



MKT Caio Induscar



CAIO
INDUSCAR





Ônibus brasileiros nos EUA

A Caio Induscar mantém suas exportações de ônibus rodoviários para os Estados Unidos e entre janeiro e agosto deste ano enviou mais 20 veículos para o mercado americano

■ AMARILIS BERTACHINI

A Caio Induscar pode se orgulhar da proeza de ter conseguido um feito cobiçado por muitos, mas realizado por poucas indústrias brasileiras: exportar para os Estados Unidos, um mercado extremamente exigente, com normas de segurança bastante rígidas e cercado de restrições.

A encarregadora paulista iniciou seus primeiros negócios com aquele país em

2008, quando enviou para lá o primeiro protótipo para apresentação local. Desde então, exportou cerca de 150 unidades para o mercado americano. Somente neste ano, de janeiro a agosto, foram comercializadas 20 unidades. A Caio não revela os nomes dos operadores americanos que compram seus ônibus.

Os chassis desses veículos são da

Freightliner, uma das empresas líderes do mercado dos Estados Unidos, pertencente ao grupo Daimler AG. Entre os modelos da Caio preferidos pelos operadores americanos estão o S3645 e o S3436. "Estes modelos agradam ao mercado americano por sua capacidade de transporte, entre outros diferenciais. São veículos que correspondem ao nosso rodoviário nacional,



Cerca de 150 ônibus rodoviários da Caio Induscar circulam hoje nos Estados Unidos

o Solar. Foi por este segmento que optamos para iniciar a nossa atuação nos Estados Unidos”, relata Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio Induscar.

Segundo Cunha, a representação da empresa nos Estados Unidos está periodicamente encomendando novos lotes para aquele país. “É um mercado muito exigente e peculiar. Para conquistarmos esse mercado, mantemos nossos padrões de qualidade, item fundamental para todos os produtos Caio, nos ajustamos às normas

americanas e trabalhamos com um representante forte”, afirma o executivo.

De acordo com Cunha, além das normas de segurança extremamente rígidas, as maiores diferenças, para a empresa, entre os mercados americano e brasileiro é que lá os principais clientes da Caio são empresas de turismo e entidades filantrópicas, enquanto no Brasil os principais clientes são as empresas de transporte regular, de fretamento e de turismo.

O executivo destaca que os modelos

para exportação são adaptados pela Caio às exigências de cada mercado. No caso dos Estados Unidos, os ônibus apresentam opcionais como sistema elétrico e USB (para carregar computador e celular) em cada dupla de poltronas, toailete, assento guia e monitores de DVD. São equipados com sistema de ar-condicionado, calefação e os assentos têm cinto retrátil de três pontos. Os veículos saem configurados com características necessárias à acessibilidade para cadeirantes e demais acessórios de segurança requeridos pelas rígidas normas americanas.

Os ônibus vão para os Estados Unidos por via marítima, utilizando navios Ro-Ro (Roll-on Roll-off), embarcações em que a carga entra e sai dos porões na horizontal ou quase horizontal, geralmente sobre rodas (como os automóveis, ônibus e caminhões) ou sobre outros veículos.

Os principais países para os quais a Caio exportou em 2015, além dos Estados Unidos, foram o Chile, a Costa Rica e o Paraguai. Mas a empresa vende também para os mercados da África do Sul, Angola, Equador, Jordânia, Líbano, Nigéria, Peru, República Dominicana, Taiti, Trinidad e Tobago, Uruguai e México. Os modelos da Caio mais vendidos para o exterior são o Mondego, o Foz 2400, o Apache Vip e os rodoviários 3400 e 3600. ■



Maurício Cunha:: o mercado americano é muito exigente e peculiar, e para ingressar nele a Caio teve de se ajustar às normas locais e trabalhar com um representante forte

Irizar i6 Plus

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



Faça revisões em seu veículo regularmente





Irizar

lighting the road

Neobus fecha novos contratos

Empresa conquista novos clientes em operações urbanas e de fretamento nos mercados de Minas Gerais e São Paulo

■ AMARILIS BERTACHINI



Dezoito novos ônibus rodoviários Neobus passaram a integrar a frota da Auto Viação 1001

Manter a carteira de clientes e conquistar novos parceiros é o grande desafio das indústrias de ônibus neste ano de crise em que o mercado apresentou, até agosto, uma queda de 34% na produção de ônibus, com a redução de 18.413 unidades fabricadas entre janeiro e agosto de 2014 para 12.165 unidades produzidas em igual período de 2015.

Neste cenário de retração, a Neobus conseguiu conquistar pelo menos três novos clientes este ano: Viação Transmoreira, de Minas Gerais, Praia Mar, do litoral de São Paulo, e Padovani, do interior paulista.

O grupo ao qual pertence a Transmoreira

— que engloba também a Expresso Nossa Senhora da Boa Viagem e a Rio Negro, além de empresas ligadas às áreas de imóveis e de administração de terminais rodoviários — adquiriu 18 ônibus Neobus, sendo 12 micro-ônibus com chassi Agrale, para a Transmoreira, e seis modelos New Road N10 com chassi Iveco, para operação da Rio Negro. Os veículos N10 são configurados para 49 passageiros e os micros para 28 lugares.

Os novos carros foram adquiridos para expansão da frota usada no serviço de fretamento, com o objetivo de atender a novos contratos assinados entre a empresa e os clientes Fiat e Petrobras para o

transporte de funcionários, conforme explica Edward Gomes Moreira, vice-presidente da Transmoreira e fundador da empresa.

Esses 18 ônibus foram a única aquisição da Transmoreira em 2015. “Normalmente adquirimos muito mais, entre 80 e 100 ônibus por ano e em 2011 chegamos a adquirir 180 veículos”, conta Moreira, queixando-se da atual situação político-econômica que, segundo ele, não anima os empresários a continuar crescendo.

De perfil familiar, a Transmoreira foi fundada em 1972, quando Edward tinha 28 anos e era proprietário de um caminhão que foi vendido para viabilizar a aquisição da primeira linha de ônibus do grupo. “Andei pelo Brasil todo dirigindo carreta. Eu me casei e depois que meus dois filhos nasceram senti que precisava ficar mais próximo deles e parti para arranjar um negócio em que eu não tivesse que ficar tanto tempo viajando. Vendi a carreta e comprei uma linhazinha de ônibus com um único ônibus. Fui crescendo, comprei o segundo ônibus, o terceiro, fui incorporando algumas empresinhas (sic) que estavam perto de mim, como a São Bento, a Transilva e a Santa Cruz, até chegar onde estamos hoje”, relembra o empresário.

Agora ele diz que ele e a filha, Adriana Moreira Pinheiro, que começou a trabalhar



A Praiamar, operadora de transporte urbano do litoral paulista, adquiriu 15 ônibus Mega Plus para renovação da frota

na empresa aos 14 anos de idade e hoje é presidente do grupo, decidiram parar de crescer em razão da situação político-econômica do país. “Não porque não conseguimos, mas porque não queremos mais crescer”, afirma Moreira, tecendo elogios à filha: “Minha filha não é herdeira, é uma sucessora de alta competência.”

Aos 71 anos ele continua na gestão dos negócios, ao lado da filha, mas diz que as expectativas para 2016 e 2017 não são boas e conta que já está desenvolvendo uma nova área de negócios ligados ao mercado imobiliário. A empresa emprega 1.400 pessoas, das quais 800 são motoristas.

Além de fretamento, a Transmoreira tem linhas urbanas e rodoviárias, sempre em Minas Gerais. As três empresas do grupo somam uma frota de 640 ônibus, com idade média de quatro anos. A operação rodoviária atende a região do Vale das Vertentes ligando nove cidades do Vale das Vertentes a Belo Horizonte. As linhas urbanas ficam na região metropolitana de Belo Horizonte e ligam a capital mineira a outros municípios, como Betim, Contagem e Ibirité. O grupo tem nove garagens, sendo que a sede ocupa uma área de 45 mil m² em Contagem, com capacidade para dar manutenção a 22 ônibus simultaneamente.

PRAIA MAR – A Praiamar Transportes, operadora do transporte coletivo urbano de Caraguatatuba, litoral norte de São Paulo, também optou este ano por adquirir 15 ônibus da Neobus, modelo Mega Plus com chassi 1519 da Mercedes-Benz. Os veículos foram configurados para 33 passageiros sentados.

Segundo Leandro Márcio Gomes Pereira, administrador da Praiamar Transportes, os veículos foram adquiridos para renovação da frota, que hoje tem idade média de um ano, e já estão circulando no transporte de passageiros entre as duas extremidades da cidade, da divisa de São Sebastião à divisa com Ubatuba.

A empresa tem hoje uma frota de 50



O fundador Edward Moreira e sua filha Adriana, atual presidente da Transmoreira

carros na região de Caraguatatuba. Há dois anos a diretoria da empresa decidiu excluir todos os micro-ônibus. “Havia muitas reclamações de passageiros porque é um carro menor, que proporciona menos conforto”, explica Pereira, acrescentando também que pelas condições do solo local a operação precisa de ônibus mais reforçados.

De acordo com Pereira, a preocupação da empresa com a renovação da frota é constante para prestar o melhor serviço possível à cidade. “A gente tem que valorizar aquilo com o que trabalha, investir na frota, na manutenção e nas pessoas que trabalham na empresa”, declara o executivo. A crise, diz ele, não chegou a afetar os negócios da empresa em parte graças à implantação de uma obra de gás em Caraguatatuba, chamada de Unidade de Tratamento de Gás de Caraguatatuba, que hoje já está em expansão, gerando mais movimento na região.

A Praiamar foi constituída em 1987 e adquirida em 1993 pelo atual proprietário, o Grupo Anchieta, de Belo Horizonte (MG), especializado em transporte urbano.

PADOVANI – A Transportes Padovani fez este ano sua primeira aquisição de ônibus Neobus, com a compra de seis veículos modelo New Road que já foram entregues e aguardam somente a finalização da documentação para iniciar a operação, o que deve acontecer até o final de outubro.

De acordo com Vera Lucia Padovani,

gerente-financeira da empresa, os veículos foram adquiridos para cumprir a renovação de um contrato já existente para o transporte de funcionários de um cliente da área automotiva da região metropolitana de Campinas, no interior de São Paulo.

Os ônibus têm chassi Volkswagen, configurados para 48 passageiros. Especializada na área de fretamento e turismo, a Padovani tem atualmente uma frota de 86 veículos, com idade média de 5,5 anos. A empresa existe há 34 anos, fundada pelo sogro de Vera.

Além dos seis ônibus Neobus, a empresa adquiriu também este ano seis vans Transit, da Ford. De acordo com Vera, as compras da empresa costumavam ser um pouco superiores ao montante deste ano, mas devido às condições atuais do mercado, a empresa reduziu as aquisições e decidiu investir em novas marcas de ônibus, como é o caso da Neobus que, na opinião de Vera, “possui modelo e qualidade excelentes e por um valor convidativo”.

COMETA E 1001 – Além dos novos compradores, clientes tradicionais da Neobus também fizeram aquisições de novos ônibus este ano, como as viações Cometa e 1001. A Viação Cometa adquiriu 20 rodoviários modelo N10 380, de 14 metros e a Auto Viação 1001 comprou 18 rodoviários, sendo dez deles do modelo N10 380, de 14 metros, executivo, e oito deles com carroceria N10 340, versão fretamento. ■

Fretamento busca saídas para a crise

Anttur e Fresp fundem seus encontros anuais em um único grande evento para debater formas de superar a desaceleração nos negócios das empresas de fretamento contínuo, eventual e de turismo

■ AMARILIS BERTACHINI



A retração econômica que levou à desaceleração no ritmo de produção das indústrias de diversos segmentos, incluindo redução no quadro de funcionários, afetou diretamente a saúde das empresas que prestam serviço de fretamento contínuo para o transporte de passageiros. “Sempre falo que o fretamento acompanha o progresso, o desenvolvimento. Em um país pujante, o fretamento também é pujante, mas quando isso não acontece, o fretamento também sofre. Agora que o Brasil desacelerou, automaticamente o fretamento também desacelerou”, declara Martinho Ferreira de Moura, presidente da Associação Nacional dos

Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur).

De acordo com dados da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp), mais de 80% das empresas do setor relatam redução do faturamento em 2015. “As empresas perderam parte do faturamento por realinhamento de linhas, férias coletivas, suspensão temporária do contrato de trabalho e redução de turnos, sem que isso implique a redução de seus custos fixos, o que gera um descompasso entre receita e despesa”, diz Regina Rocha, diretora-executiva da Fresp.

Os setores que empregam mão de

obra intensiva, como as indústrias automotiva e metalúrgica, são os que costumam oferecer o benefício do transporte por fretamento para seus funcionários e, conseqüentemente, formam os principais núcleos onde estão acontecendo as revisões de contratos, assim como nas empreiteiras e órgãos governamentais. Alguns contratantes pediram redução no número de ônibus disponibilizados e aqueles que pagam por quilômetro rodado anunciaram redução na extensão das linhas. Segundo Moura, as regiões onde as empresas de fretamento estão sentindo mais a crise são os estados do Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, São Paulo, Paraná e Pernambuco. “Algumas empresas estão passando por dificuldades financeiras extremas”, revela Moura.

Para contornar a crise no fretamento, muitas empresas dessa área estão migrando do fretamento contínuo para o turismo que, em algumas regiões, tem tido um movimento considerado razoável, motivado por grandes eventos já programados que têm necessidade de ônibus não somente durante o evento, mas também na fase de preparativos e pós-evento. Exemplo disso são as Olimpíadas de 2016, no Rio de Janeiro, que têm impulsionado o movimento de fretamento de ônibus para eventos-testes, visitas para inspeção de obras de infraestrutura e para o transporte de equipes que chegam para conhecer a cidade e programar

preparativos, e que fazem o fretamento de micro-ônibus para esse traslado.

Por outro lado, deverá haver uma grande redução no volume de negócios que geralmente é gerado a reboque da temporada de cruzeiros na costa do país, principalmente no eixo entre o Rio de Janeiro, Santos (SP) e Bahia. Este ano, as empresas que operam cruzeiros já revelaram que trabalharão com um número menor de navios na temporada 2015-2016, com menor disponibilidade de cabines. Na temporada deste ano, que vai de novembro de 2015 a abril de 2016, a retração está prevista em 10% e para a temporada 2016-2017 já há cálculos também de uma queda que pode chegar a 30%.

Isto significa menor necessidade de serviços de receptivo porque haverá menos passageiros a serem transportados pelos ônibus que fazem os traslados dos turistas até o embarque nos portos, que

Martinho Moura, da Anttur: fretamento sofre com a desaceleração da economia

retiram os passageiros do porto na volta do cruzeiro e que realizam os passeios e city-tours nos portos das paradas programadas em cada viagem. "Acredito que, conseqüentemente, a redução será de pelo menos 10% no receptivo do turismo marítimo na temporada deste ano", prevê Moura. Neste serviço são usados desde ônibus rodoviários convencionais até micro-ônibus e vans.

Outra forte retração do setor este ano está acontecendo nos meses de setembro e outubro, época em que o fretamento eventual trabalha intensamente no turismo religioso, levando os fiéis em romarias até a Basílica de Nossa Senhora Aparecida, na cidade de Aparecida, no interior de São Paulo. Segundo Moura, a região sudeste é marcada nesta época do ano



pelos romarias a Aparecida, mas este ano, a queda no movimento foi de pelo menos 20% em comparação aos anos anteriores considerando as partidas a partir do Rio de Janeiro para aquele destino. Ele

A marca que domina TECNOLOGIA BUS-WATCH® é REI

beccreative

* Dependendo do roteador @G/Wi-Fi e da disponibilidade da cobertura dos rádios 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

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

estima que houve redução no movimento de passageiros de todas as origens para o destino chamado Aparecida.

Como consequência dessa retração nos negócios, as empresas de fretamento brecharam as compras de novos veículos para a frota. “Há encomendas, mas não na magnitude que o fretamento vinha apresentando. Nos últimos anos, as encomendas de ônibus rodoviários do fretamento eram maiores que as encomendas de ônibus rodoviários para as linhas regulares. Houve uma desaceleração drástica, uma queda de pelo menos 60% em nível nacional”, calcula Moura.

Diante deste cenário de crise, as duas entidades – Anttur e Fresp – decidiram juntar os encontros anuais da categoria como uma forma de reduzir custos e juntar forças, com a realização do evento com o mote “Fretamento: Unido para Vencer”. Tradicionalmente os eventos das duas entidades eram realizados em finais de semana prolongados e incluíam programação



“As empresas perderam parte do faturamento”, relata Regina Rocha, da Fresp

social, com a possibilidade da presença de toda a família dos executivos. Este ano, o evento acontece no meio da semana, com uma programação voltada para os profissionais que trabalham nas empresas.

“Estamos em meio a uma crise e temos que vencê-la. O evento tem um perfil diferente, é 100% voltado para o profissional ligado ao dia a dia da empresa, para os colaboradores e não só para os empresários. Precisamos fortalecer esses funcionários com informações para que eles possam nos ajudar a encarar a crise, queremos que eles estejam presentes, participando. Sabemos que estamos em um ano de crise, mas fomos corajosos, tanto a Anttur quanto a Fresp. Estamos juntos este ano, em nenhum momento olhamos para a possibilidade de não realizar o evento. Estamos dispostos a marcar presença juntos para tratar da crise unidos. E conseguimos uma participação razoável de fornecedores que aderiram ao evento”, declara Moura.

“O tema do encontro deste ano está diretamente relacionado à crise que o país atravessa e seus reflexos no transporte de pessoas. Com a junção dos dois eventos,

“Com a junção dos dois eventos, o setor fica mais forte”, diz Claudinei Brogliato, da Fresp

o setor fica mais forte, preparado para enfrentar esse momento difícil e, ainda, mantemos a tradição do evento”, diz Claudinei Brogliato, presidente da Fresp.

Neste novo formato o encontro oferece 11 palestras e debates técnicos entre os participantes para aprimorar a capacitação e contribuir para as boas práticas em diversos setores de suas organizações empresariais. “As palestras são relacionadas ao mundo do fretamento englobando o turismo, recursos humanos, leis e crise econômica”, explica Brogliato. Ele assinala que a diversidade dos temas selecionados atenderá à demanda de diferentes públicos como representantes das áreas de recursos humanos, administração de empresas e marketing, além de empresários, lideranças do setor, representantes de órgãos públicos, imprensa e políticos.

Palestras sobre diferentes assuntos acontecem simultaneamente, em auditórios diversos. A de abertura está reservada ao jornalista e economista Dony De Nuccio que está incumbido de traçar um paralelo entre o que se deve fazer em um momento de crise, recuar ou atacar? Em outras salas as palestras tratam de temas relacionados ao setor de recursos humanos dentro das empresas de fretamento e ao turismo como ferramenta essencial para o fretamento. No último dia do encontro, as palestras estão programadas para abordar a capacitação de trabalhadores para o sucesso do fretamento e a experiência que pode ser adquirida com a crise.

Paralelamente às palestras, o evento terá uma feira com fornecedores de produtos e serviços para as empresas de fretamento conhecerem de perto as novidades ofertadas ao mercado em 2015. Participaram dessa exposição as indústrias de carrocerias para ônibus Caio Induscar, Marcopolo, Volare, Mascarello, as fabricantes de chassis Mercedes-Benz, MAN, Iveco e diversas empresas de serviços como a Paluama, Caruana, Auttran, Essor Seguros e Diretriz Assessoria. ■

ALAMO

PRÓXIMO LANÇAMENTO AMD

Cinto de segurança salva vidas



www.amdimplementadora.com.br



AMD

Exposição destaca lançamentos da Mercedes, MAN, Volvo, Iveco e Irizar

Entre as estreias, a Volvo Buses mostra seu novo ônibus elétrico na configuração 12 metros, para produção em série, durante a Busworld, que acontece em Kortrijk, na Bélgica



O ônibus Volvo 7900 Electric já está em operação regular na cidade sueca de Gotemburgo

Na edição da Busworld 2015 que acontece na cidade belga de Kortrijk, a Mercedes-Benz estreia o modelo urbano Citaro NGT movido a gás natural, que proporciona redução de ruído e de emissões de CO₂, vantagens cruciais no tráfego intenso dos centros urbanos. Além disso, o veículo apresenta baixo peso e grande número de assentos para passageiros e conjunto opcional de faróis em Led. Seu novo motor a gás natural M 936 tem 7.7 litros e potência de 302 cv. Está disponível também uma versão de Citaro articulado a gás.

A MAN mostra na feira seu modelo interurbano Lion's Intercity, que está configurado especificamente para uso em longa distância, assim como para transfers ou como ônibus escolar. O modelo se

destaca por seu baixo peso, aerodinâmica sofisticada e facilidade de manutenção, o que reduz os custos operacionais. A empresa exhibe também sua linha de ônibus rodoviários Neoplan como o Cityliner e o Skyliner double-decker, com um bistrô no piso inferior.

A Volvo leva à Busworld seu ônibus elétrico apresentado em junho deste ano e que está em operação regular em Gotemburgo, Suécia. Agora, a empresa dá um grande passo e apresenta seu novo ônibus elétrico em configuração de 12 metros, pronto para o mercado em 2016.

O Volvo 7900 Electric exibido opera silenciosamente e sem emissões, sendo cerca de 80% mais eficiente

em energia do que o correspondente convencional a diesel. As baterias de íon de lítio são carregadas tanto com a energia gerada pelo veículo ao frear, como pela rede de energia elétrica no ponto final de cada linha. O carregamento usando a rede elétrica leva entre três e seis minutos. Cada minuto de carga permite de 5 a 10 minutos de deslocamento. O ônibus foi projetado para rotas de 10 km a 20 km. A oportunidade de recarregar no ponto final cria uma infraestrutura de ônibus elétrico cujo tamanho e peso deixam de ser afetados pelo tamanho da bateria. O ônibus de 12 metros com dois eixos tem carroceria de alumínio, três portas, piso baixo e um interior claro e arejado.

O Volvo 7900 Electric será comercializado com uma solução completa e pronta para uso (turnkey), que inclui financiamento, manutenção do veículo e da bateria. A infraestrutura de recarga também será incluída no pacote através da cooperação entre a Volvo, a Siemens e a ABB.

Com o lançamento do Volvo 7900



Irizar i3LE low entry tem versão com motor DAF a biodiesel

Electric, a Volvo Buses passa a oferecer uma abrangente linha de ônibus eletrificados, que inclui o Volvo 7900 Híbrido (também disponível no modelo articulado) e o Volvo 7900 Elétrico Híbrido. No total, a Volvo já comercializou mais de 2200 ônibus eletrificados desde o lançamento dos primeiros híbridos em 2010.

Os três ônibus elétricos conceito apresentados pela Volvo em junho estão em operação regular em Gotemburgo. Eles fazem parte do ElectriCity, uma joint venture na qual a indústria, sociedade e instituições de pesquisa trabalham juntas no desenvolvimento de um transporte público sustentável para o futuro.

A Iveco Bus também estreia na Busworld o ônibus inovador Ellisup, equipado com motor elétrico desenvolvido pela Michelin instalado em quatro de suas oito pequenas rodas. Este reduzido tamanho das rodas permite uma nova arquitetura que é totalmente do ônibus tradicional. O espaço interno foi aumentado, otimizando o fluxo de passageiros no embarque/desembarque e também permite janelas maiores que propiciam uma visão panorâmica aos passageiros. Além disso, o ônibus conceito Ellisup incorpora numerosas outras inovações que aumentam o conforto e a segurança a bordo bem como a rentabilidade do operador.



TECNOLOGIA DE FUTURO – A Irizar espanhola mostra na feira de Kortrijk o Irizar i8, um novo ônibus de última geração. Um veículo de alta qualidade, resultado das múltiplas soluções tecnológicas desenvolvidas pelo Grupo Irizar.

Segundo a Irizar, este novo modelo é o pilar sobre o qual a empresa prepara seu



Mercedes-Benz estreia em Kortrijk seu modelo urbano Citaro NGT movido a gás natural



O inovador ônibus elétrico Ellisup da Iveco com amplo espaço interno tem motor desenvolvido pela Michelin

futuro no segmento de longas distâncias e serviços eventuais. O veículo se destaca por sua personalidade marcante e impressionante impacto visual.

A fabricante espanhola também expõe na Busworld o Irizar i6 e o ônibus urbano 100% elétrico Irizar i2e. Todos os ônibus urbanos e rodoviários apresentados são integrais e equipados com os últimos avanços tecnológicos do grupo em sistemas de segurança, eficiência e armazenamento energético, carga e gestão de frotas e entretenimento. Além disso, a

empresa exibe um Irizar i4 e, como outra novidade, o novo Irizar i3 LE, ambos em versão integral.

O i3LE, o primeiro ônibus low entry em versão integral, apresenta-se na exposição como uma versão com motor DAF Biodiesel, dirigido ao segmento interurbano dos países europeus. Nessa feira, a Irizar mostra ainda o seu compromisso com a eletromobilidade.

No mundo dos fabricantes de ônibus de luxo, o Grupo Irizar consolida-se como uma marca focada no design impactante, na tecnologia e na sustentabilidade, ao mesmo tempo que proporciona prestígio aos novos proprietários e oferece grande conforto ao motorista, guia e passageiros.

ZF apresenta eixo elétrico

Pela primeira vez no Brasil, o eixo elétrico AVE 130 para ônibus de piso baixo pode ser utilizado no modo totalmente elétrico ou com sistemas híbridos em série

■ WAGNER OLIVEIRA



A ZF apresentou durante a Transpúblico 2015, feira de ônibus realizada em São Paulo, o eixo elétrico AVE 130, que nos próximos anos tanto poderá ser utilizado para veículos de carga quanto de passageiros.

O eixo AVE 130 foi lançado na Europa há menos de um ano. Fruto de pesquisa interna, o eixo elétrico tem aplicação em veículos com conceitos de energia híbridos em série, linhas de trólebus, bateria ou célula de combustível.

“Por mais distante que possa estar do nosso mercado, é sempre importante apresentar para o Brasil uma tecnologia que deverá prevalecer no futuro”, afirma Alexandre Marreco, gerente de Vendas e Desenvolvimento de Negócios de Sistemas de Transmissão da ZF. “Nossa missão é antecipar aos operadores do transporte soluções inovadoras.”

De acordo com Marreco, o eixo elétrico AVE 130 garante uma operação sem emissão de poluentes. O modelo conta com discos de freios facilmente acessíveis, além de poder ser utilizado em conjunto com combinações de pneus e rodas comuns, graças aos itens que foram adicionados para que

assegurarem funcionalidade.

A solução desenvolvida pela ZF suporta até 13 toneladas e possui carga máxima de 2x120 kW. O eixo também pode ser aplicado em ônibus biarticulado, quando dois AVE 130 são usados em resposta à topografia difícil, melhorando significativamente as características de tração.

Os motores assíncronizados resfriados a água acionam individualmente as rodas com alta densidade de potência e com redução de desmultiplicação fixada em duas etapas. A operação híbrida combinada com o acionamento elétrico do AVE 130 resulta na redução de consumo de até 30% em comparação aos acionados por motores diesel convencionais.

Marreco destaca o ganho em relação ao peso. Devido aos dois motores elétricos integrados que compõem o eixo, pode haver uma redução de até 500 quilos que o das demais soluções equipadas com motor central elétrico, transmissão intermediária

e eixo acionado convencional.

Segundo Marreco, o produto ZF também apresenta essa vantagem quando comparado a soluções com motores sem transmissão, integrados nos cubos de rodas. “São inúmeras vantagens que países mais desenvolvidos já começam a utilizar”, diz.

O executivo afirma o AVE 130 comprovou sua versatilidade ao ser amplamente testado e já utilizado em ônibus articulados com operação híbrida em série, combinado com um motor diesel de tamanho reduzido. Outro exemplo de sua adequação está na aplicação em ônibus acionados por baterias, que foram testados na China com o fabricante Foton, e na Turquia com o fabricante Bozankaya.

EIXO AV 132 PISO BAIXO – Os frotistas também podem contar com soluções da ZF para garantir maior acessibilidade aos passageiros. O eixo AV 132 destinado para aplicação em ônibus de piso baixo (low floor) facilita o embarque e desembarque e, por isso, reduz em cerca de 50% o tempo de parada dos veículos nos pontos.

O equipamento pode ser aplicado tanto em BRT como em ônibus convencionais. Seu design no centro do eixo em forma de gota permite a redução da altura do piso no eixo traseiro em até 405 mm, o que oferece mais conforto e segurança ao passageiro na hora de entrar ou sair do veículo. Também por conta do design do eixo AV 132 desenvolvido pela ZF, é possível que a tecnologia de piso baixo seja aplicada em todo o ônibus, inclusive na parte dianteira.

Marreco explica que “o piso baixo é caracterizado pela ausência de degraus, o que

evita acidentes e aumenta a velocidade na operação. Outro ganho importante que o piso baixo proporciona é o melhor fluxo dos passageiros e aproveitamento do espaço interno, já que não existem obstáculos dentro do veículo”, esclarece.

O AV 132 age como um sistema completo, com componentes de frenagem, suspensão, molas e itens de amortecimento, bem como sensores de desgaste de freios. Além de ser silencioso, o eixo é mais leve do que um eixo de piso normal: seu peso pode variar de 799 a 998 quilos. A redução ajuda na economia de combustível e aumenta a capacidade de carga.

Marreco afirma que a tecnologia pode começar a ser incorporado no Brasil nos próximos dois anos. “É um trabalho que estamos iniciando agora. Há 15 anos, muitos duvidavam do incremento do câmbio sem embreagem em veículos comerciais no

Brasil. Em alguns segmentos, como o de caminhões extrapesados, o índice de automação já passa dos 90%”, relata.

ECOLIFE – A empresa também mostrou na feira a Ecolife, transmissão que proporciona redução de consumo em até 6% quando comparada a transmissões de gerações anteriores. O número pode ser ainda maior em relação a transmissões automáticas com menos marchas, podendo ultrapassar 10% de economia, de acordo com a operação.

Os ganhos aos frotistas vão além da redução de custos com combustível. A Ecolife é equipada com retarder primário de série, que freia o veículo até 6 km/h sem o acionamento dos freios de serviço.

Consequentemente, existe o aumento de segurança e a redução do gasto de pneus e freios, com menor emissão do pó de freios. Marreco destaca que “foi avaliada uma

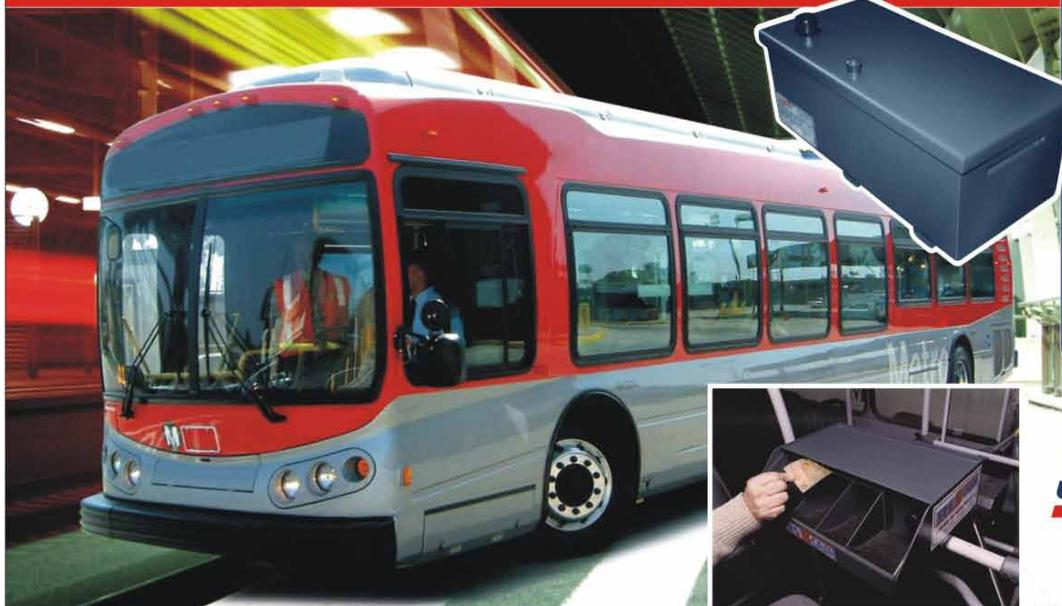
frota de 1.800 ônibus. Durante o teste, 19 toneladas desse material deixaram de ser emitidas por ano no meio ambiente, graças ao uso do retarder primário da ZF.”

A transmissão também recebe o software Topodyn Life, responsável por reconhecer a topografia e realizar mudanças de marchas em tempo real. A escolha se dá por conta da comunicação contínua que o programa realiza entre a transmissão e os diversos componentes do veículo. A partir das informações, o programa calcula a marcha adequada para tornar a operação mais lucrativa, segura e confortável, o que reduz o consumo de combustível.

Segundo a ZF, estes e outros benefícios como o maior intervalo na troca de óleo durante operações e menores níveis de ruídos fazem da Ecolife 6 marchas uma transmissão Ecofriendly, referência mundial no segmento de transporte de passageiros. ■

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

SEG CASH®

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 “SEG CASH”)

www.segcash.com.br

Foco é o diferencial da Iveco Bus

Montadora prevê que o segmento de transporte público tem muito a crescer ainda, principalmente para demandas de ônibus com ar-condicionado, no qual os chassis Iveco Bus 170s28 se encaixam

■ WAGNER OLIVEIRA



Chassi Iveco 170S28 pode ser implementado para aplicações rodoviárias ou urbanas

Nada é por acaso. Em um ano para lá de complicado em venda de veículos, a Iveco Bus emplaca números que ela considera muito bons. O que fez a montadora de Sete Lagoas (MG) atingir um resultado expressivo em seu primeiro ano de atividade quando todo o mercado patina? A resposta é dada por Ricardo França, gerente comercial da Iveco Bus: "Creditamos os bons números à junção de dois componentes: pessoas e produtos."

A montadora usa dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) para confirmar o desempenho do seu principal produto, o modelo 170S28, chassi com implementação em várias aplicações rodoviárias, urbanas, turismo e fretamento. De acordo com a

Humberto Spinetti: o resultado é consequência da qualidade e do bom desempenho dos produtos da marca

Anfavea, a empresa aumentou as vendas em 106,5% entre janeiro e julho de 2015 em relação ao mesmo período de 2014. No período foram comercializados 795 a chassis ante 385. Embora a base de comparação seja baixa, o movimento é bastante positivo – principalmente quando o mercado de ônibus registra um dos piores



desempenhos dos últimos anos, com queda em torno de 30%.

Segundo Ricardo França, a montagem das equipes de trabalho com o apoio da rede de concessionárias contribuiu para que a montadora já seja percebida como um novo player importante no mercado de ônibus, embora sua linha de produtos ainda seja limitada. "Em primeiro lugar, a Iveco Bus formou um time qualificado, composto por profissionais com grande experiência no mercado de transporte de passageiros", reforça França. "Claro que nada disso seria suficiente sem o apoio da nossa rede de concessionários, que enxerga as boas oportunidades de negócios e a grande possibilidade de crescimento da Iveco Bus no país."

O gerente comercial vê como acertada a estratégia de marketing de reforçar a economia de combustível do chassi Iveco, mas não só isso. "O consumo de diesel é o principal fator que compõe o que chamamos de custo operacional. Dessa forma, acreditamos que, sim, esse é um dos grandes diferenciais do nosso chassi 170S28 para conquistar novos clientes. Claro que somamos a esse atributo outras qualidades, como alto desempenho, durabilidade e robustez, também presentes nos demais veículos do nosso portfólio."

França destaca a funcionalidade do chassi 170S28. "As nossas versões de chassis permitem a utilização para diferentes segmentos, como fretamento, urbano, turismo, executivo, escolar etc", reforça. Por isso, a empresa tem atuado em diversas frentes para emplacar seu produto no mercado. O modelo pode ser implementado por todas encarroçadoras nacionais.

Humberto Spinetti, diretor de Negócios de Ônibus da Iveco Bus para a América Latina, afirma que os modelos Daily Minibus e Iveco CityClass já contavam com grande aceitação no mercado brasileiro. “O 170S28 entrou para completar essa gama de soluções”, diz. “Por ser confiável e econômico, o chassi tem sido fundamental para o nosso crescimento.”

França lembra que o trabalho da Iveco está só no começo. Embora surpreendente, o crescimento de vendas no primeiro ano já estava dentro da meta. Por isso, a empresa redobra a atenção para seguir crescendo. “Trabalhamos para fortalecer a marca no mercado brasileiro e torná-la cada vez mais competitiva”, avisa.

Segundo França, o segmento de transporte público tem muito a crescer ainda, principalmente para demandas de ônibus com ar-condicionado, no qual os chassis Iveco Bus 170s28 se encaixam perfeitamente. “Um dos exemplos é a licitação que a prefeitura de São Paulo vai abrir no próximo ano, com a exigência de grande parte dos ônibus serem climatizados. Estamos prontos para quando o mercado se recuperar”, afirma.

Como novata, a Iveco usa a força da



Ricardo França: o segmento de transporte público ainda tem muito a crescer, principalmente para ônibus com ar-condicionado

tradição de sua marca dentro e fora do país para ganhar consumidores em um segmento de mercado tido como conservador, como é o ônibus. “A Iveco Bus é referência mundial no segmento de transporte de passageiros”, lembra. “Temos ainda números comparativos que confirmam a qualidade do nosso produto diante dos principais concorrentes do mercado”, afirma.

Com um mercado bastante difícil em caminhão e ônibus este ano no país, França diz que a Iveco conta com equipes para tentar atingir as melhores marcas em um ano desafiador como o que estamos

vivendo. “Cada produto tem sua peculiaridade”, diz. “O importante é ter times focados para atendimento a esses clientes, de forma distinta, como acontece na Iveco e na Iveco Bus.”

Desenvolvido e fabricado no complexo industrial da Iveco em Sete Lagoas (MG), o 170S28 tornou-se um trunfo da fabricante para atender ao segmento de 17 toneladas, o maior no país. A montadora conta como pontos fortes do chassi o conforto e a tecnologia, que permitem desempenho e comodidade para passageiro e motorista. Atualmente o chassi já roda em empresas do Espírito Santo, Minas Gerais, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Amapá, Rondônia, Santa Catarina, Bahia e São Paulo.

“Na Europa, a Iveco Bus detém parcela importante do mercado de ônibus, com uma proporção de um veículo para cada cinco rodando. Com o desempenho do primeiro ano no Brasil e investindo no melhoramento contínuo dos produtos e incremento do portfólio, vamos repetir aqui esse sucesso”, completa Spinetti.

A força e o desempenho do modelo da Iveco Bus devem-se ao motor N67, da FPT Industrial, com seis cilindros em linha. O propulsor de 6,7 litros, com sistema SCR, obedece ao Proconve-P7. É capaz de gerar potência máxima de 280 cv. O torque chega a 950 Nm, já disponíveis na faixa de 1.250 a 1.950 rpm.

O desempenho do propulsor é baseado na tecnologia do downspeeding, que pode ser descrito como fazer um motor operar a baixas rotações com torque elevado. Os principais resultados foram a maior eficiência e a redução do consumo de combustível, além de maximizar a vida útil do motor.

Segundo Spinetti, a transmissão utilizada é manual, de seis marchas, com escalonamento compatível com as operações urbanas e rodoviárias. O sistema permite uma condução mais suave e melhor desempenho operacional, produzindo conforto para tripulação e passageiros. ■



O motor FPT N67 de 6,7 litros do veículo, com sistema SCR, gera potência de 280 cv

Expresso Nordeste: mais eficiência com sistema de gestão da Volvo

Operadora de linhas interestaduais adquiriu 30 novos ônibus Volvo, dos quais 24 já estão operando com ferramenta de gestão de frota que transmite informações dos veículos e dos motoristas em tempo real

■ AMARILIS BERTACHINI



A transportadora interestadual opera no Paraná, Santa Catarina, São Paulo e Rio de Janeiro

Economia no consumo de combustível e conquista de novos passageiros. Duas das principais metas das empresas que operam linhas de ônibus rodoviários foram alcançadas em um curto período de tempo pela Expresso Nordeste, empresa que realiza o transporte interestadual de passageiros em linhas que cruzam os estados do Paraná, Santa Catarina, São Paulo, Rio de Janeiro e vão até o Paraguai.

Há cerca de três meses, a companhia adotou a solução de gerenciamento de frota da Volvo Bus em 24 ônibus de sua frota, de aproximadamente 300 veículos, e alcançou uma economia média de 8,5% no consumo de combustível desses carros monitorados. Com mais de 40 sensores distribuídos ao longo do chassi, o veículo é monitorado durante todo o tempo de viagem, com medições que incluem desde as condições das peças e componentes,

temperatura do motor até consumos de combustível e de Arla 32. Além disto, é feito o monitoramento do modo de dirigibilidade do motorista, com a apuração de todos os dados de aceleração, frenagem e curvas bruscas. O sistema identifica cada veículo e cada motorista e manda as informações para uma central, onde o gestor da frota pode montar um ranking de veículos e de motoristas, com todos os indicadores do que pode ser melhorado na operação.

Uma dessas aferições mostrou, por exemplo, que os motoristas da Expresso Nordeste diminuíram em 18,5% o número de frenagens durante os percursos, o que contribuiu para a redução no consumo de combustível e refletiu em maior conforto para os passageiros que passaram a desfrutar de uma viagem mais estável. Em um dos trechos monitorados, um motorista

chegou a alcançar melhoria de 55,4% no número de frenagens.

“A freada brusca assusta o passageiro regular. Com esses parâmetros conseguimos melhorar o conforto da viagem para o cliente”, declara Marlus Boiko, diretor da Expresso Nordeste e neto do fundador da empresa, Vassílio Boiko. Ele diz que nos treinamentos ministrados aos motoristas, os instrutores sempre procuram chamar a atenção dos profissionais para que eles se lembrem de que são vidas que eles estão transportando e, por isso, é muito importante que eles saibam como estão conduzindo os veículos. “Estamos comprando produtos Volvo porque acreditamos que nossa filosofia é parecida. Preservamos a segurança e o conforto do nosso cliente final. Qualquer empresa pode comprar um ônibus novo, mas o que vai nos diferenciar de nossos concorrentes é essa ferramenta de telemetria que a Volvo nos disponibiliza e que nos permite gerenciar tudo o que está acontecendo durante todo o percurso. Nós transportamos vidas e não há nada mais valioso”, complementa Boiko.

Ele afirma que, como consequência do uso da tecnologia Volvo, a empresa conquistou novos clientes que foram atraídos pela propaganda boca a boca de que as viagens da Expresso Nordeste estão mais seguras e mais confortáveis. “Outros empresários me dizem que está caindo a quantidade de passageiros, mas na minha empresa não. Nos últimos anos tive aumento de 2% a 3% ao ano na quantidade de passageiros transportados”, relata.

“O cliente não sabe quem está conduzindo a vida dele na frente do ônibus. Com esta ferramenta conseguimos monitorar e podemos tomar qualquer providência necessária no exato momento em que o motorista faz algo errado, ou no término da viagem”, explica Boiko. Posteriormente, os instrutores da empresa orientam os motoristas para que eles possam melhorar suas performances.

Para reunir os parâmetros que servirão de base para a ferramenta de gestão, os instrutores da Expresso Nordeste realizam a “viagem perfeita” em cada linha da empresa e reúnem os dados de consumo e dos itens de manutenção, como número de ativações de freio necessárias em cada itinerário e consumo de combustível, que serão usados para medir a performance de cada motorista.

O interesse dos profissionais em melhorar a dirigibilidade é estimulado também através de um programa de premiação desenvolvido internamente. Quanto menor o número de reclamações dos passageiros feitas através da linha 0800, maior a bonificação. Pelas regras da empresa, a tolerância para uma viagem de 1.500 km, por exemplo, é de dez minutos de atraso, a não ser que tenham surgido eventualidades fora do controle, como interrupções e acidentes na estrada.

Marlus Boiko: “O que vai nos diferenciar de nossos concorrentes é essa ferramenta de telemetria da Volvo”

FROTA – A Expresso Nordeste adquiriu um total de 30 novos ônibus Volvo equipados de fábrica com a solução de gestão de frota, parte deles ainda está sendo encarregada. Alguns, como os Double Deckers, são 8x2, de quatro eixos, carroceria Marcopolo, outros são 6x2, de três eixos, com carroceria Irizar, e há alguns 4x2 também monitorados. A empresa tem 16 garagens para manutenção da frota.

A solução de gerenciamento de frota da Volvo Bus Latin America foi lançada na América Latina em 2012 e adaptada para o mercado nacional, de acordo com as necessidades dos operadores brasileiros. Dados apurados pela Volvo Bus mostram que seus clientes têm obtido uma redução de custos de 3% a 12% com combustível. Como o programa reeduca o modo de condução dos motoristas, diminuindo não só as freadas bruscas, mas também as curvas acentuadas, o número de acidentes também caiu até 30% com o monitoramento. Segundo Vinícius Gaensly, responsável pela área de telemática da Volvo Bus Latin America, essa solução permite também a redução de reparos necessários nas manutenções.

Os ônibus da Volvo fabricados a partir de

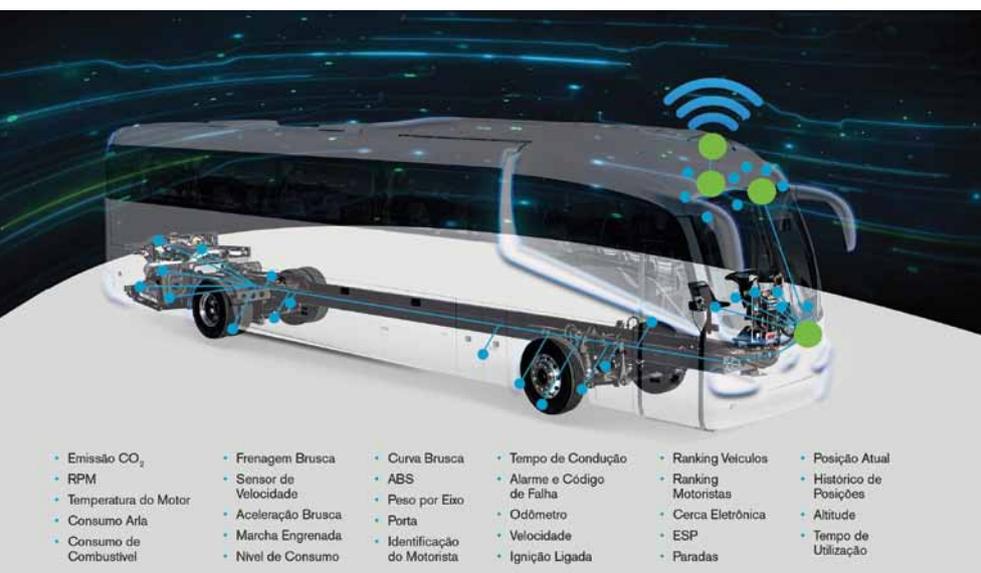


2012 – de motorização Euro 5, feita para atender ao Proconve P7 – já saem de fábrica com essa ferramenta que pode, ou não, ser ativada pelo frotista. O custo da solução de gestão da Volvo varia de acordo com diferentes pacotes disponíveis, que podem incluir emissão de relatórios, indicação de posição dos veículos e perfil de condução dos motoristas. O custo da ferramenta é uma mensalidade paga à Volvo que pode variar de R\$ 40 a R\$ 140, dependendo da abrangência da solução contratada.

A venda dos 30 novos ônibus Volvo para a Expresso Nordeste foi feita pela concessionária Rivesa, que representa a marca com três estabelecimentos no norte do Paraná e dois no Mato Grosso do Sul. Cerca de 40% dos ônibus vendidos pela montadora têm o sistema de gestão ativado.

Atualmente, a Volvo tem perto de 80 clientes utilizando essa solução, o que representa cerca de 500 veículos monitorados. De acordo com dados da empresa, o número de veículos conectados com a solução vem crescendo em todo o mundo e hoje já são cerca de 3 mil veículos conectados pela ferramenta da Volvo Bus. Cerca de 40% desse volume estão concentrados na América Latina.

NOVAS LINHAS – A frota de 300 ônibus da Expresso Nordeste tem idade média de 2,5 anos, considerando apenas os que estão efetivamente rodando, sem contar os veículos de reserva. Há cerca de dois



- Emissão CO₂
- RPM
- Temperatura do Motor
- Consumo Arla
- Consumo de Combustível
- Frenagem Brusca
- Sensor de Velocidade
- Aceleração Brusca
- Marcha Engrenada
- Nivel de Consumo
- Curva Brusca
- ABS
- Peso por Eixo
- Porta
- Identificação do Motorista
- Tempo de Condução
- Alarme e Código de Falha
- Odômetro
- Velocidade
- Ignição Ligada
- Ranking Veículos
- Ranking Motoristas
- Cerca Eletrônica
- ESP
- Paradas
- Posição Atual
- Histórico de Posições
- Altitude
- Tempo de Utilização

ESPECIALIZAÇÃO NO PÓS-VENDA

Com 94 pontos de concessionários no Brasil e a meta de chegar ao final de 2015 com 100 estabelecimentos, a Volvo Bus Latin America tem procurado ampliar a gama de serviços aos clientes, com um pós-venda especializado. “A intenção da Volvo é a de fornecer uma solução completa de transporte, o chassi é apenas um desses componentes. Mesmo tendo o chassi para ônibus mais moderno e mais seguro, o que faz a diferença é o atendimento para conquistar a satisfação dos clientes”, afirma Jefferson Cunha, gerente comercial de ônibus rodoviário da Volvo Bus.

Com esse foco a empresa criou o chamado Time Dedicado aos Clientes (DCT), um projeto que integra as equipes da fábrica, das concessionárias e do cliente para realizar um trabalho de forma integrada e customizar o atendimento de acordo com as necessidades e características de cada empresa.

“É uma relação em que todos ganham. Ganha o passageiro, em conforto e segurança, ganha o operador, que reduz custos e aumenta a sua rentabilidade, e

ganhamos nós da Volvo, com a fidelização dos nossos clientes”, diz Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

Neste segmento, a montadora criou a Linha Azul a partir de um mapeamento de todos os pontos de maior circulação de ônibus Volvo e a identificação e preparação das concessionárias dessas áreas para prestarem atendimento de alto padrão de qualidade. Esses estabelecimentos contam com um reforço adicional na estrutura, equipe e estoque para oferecer um volume maior de serviços especiais para ônibus.

Entre as ações voltadas para o cliente de ônibus, foi criado nas concessionárias Volvo o Mr. Bus, um profissional especializado e dedicado aos clientes de ônibus, que fica responsável por gerenciar o atendimento aos clientes desse segmento, coletar as informações, agendar as reuniões que são feitas periodicamente entre as partes e fazer as interfaces necessárias para implementar as soluções e melhorias sugeridas.

TELEMÁTICA – Em Curitiba, a montadora tem uma área chamada de Volvo Bus

Telemática, focada em desenvolver soluções de telemática para os clientes da América Latina. De acordo com Vinicius Gaensly, responsável pela área de telemática da Volvo Bus Latin America, algumas das soluções são desenvolvidas na Suécia e depois customizadas para os clientes da América Latina.

Segundo Gaensly, a Volvo sentiu que seus clientes precisavam de mais informação sobre o dia a dia da operação dos veículos e, com o desenvolvimento da solução de gestão de frota, tentou somar sua experiência em transporte com a tecnologia desenvolvida e disponibilizar para os clientes todas as informações em tempo real.

Para o transporte de passageiros, a Volvo oferece três soluções: gestão de frota, gerenciamento de manutenção e gerenciamento de tráfego. “A tecnologia já está embarcada em todo o chassi. Toda a informação, que para ser obtida o cliente precisaria ir até um concessionário e plugar o veículo num computador, hoje pode ser acessada online, através dessa plataforma”, afirma Gaensly.

meses, a empresa, que tradicionalmente operava a malha de linhas rodoviárias entre Paraná e São Paulo, adquiriu algumas linhas da empresa Pluma, que incluem a de Foz do Iguaçu (PR) ao Rio de Janeiro (RJ); de Marechal Cândido Rondon (PR) a São Paulo (SP); e de Florianópolis (SC) a Assunção, no Paraguai. Atualmente, a linha mais longa da empresa é a que vai de Foz do Iguaçu ao Rio de Janeiro, com cerca de 1.460 km e duração de, aproximadamente, 23 horas de viagem.

Com esta incorporação de novas linhas, a empresa tem expectativa de crescimento de 30% no volume de passageiros até o final de 2015. Já nos primeiros 30 dias de operação foi alcançada a projeção de crescimento no número de passageiros calculada para entre 90 e 120 dias. “Já se

concretizou porque prestamos um serviço de qualidade”, avalia Boiko.

O impacto da evolução da tecnologia embarcada nos ônibus ao longo dos anos pode ser exemplificado pelo ganho no tempo de viagem em determinados percursos. No início de operação da Expresso Nordeste, uma viagem de Campo Mourão até Curitiba levava cerca de sete dias, se tudo corresse bem, e hoje o mesmo trajeto é feito em sete horas e meia.

HISTÓRIA – A Expresso Nordeste foi oficialmente fundada em 1963, mas sua história começou anos antes, com o fundador da empresa Vassílio Boiko, que trabalhava desde os sete anos de idade com seu pai na lavoura e ganhou dele uma carroça e um par de animais para o

transporte de lenha. Mais tarde, adquiriu uma carroça maior para transportar frutas e passou a fomentar o sonho de ter uma empresa que transportasse pessoas, reduzindo as distâncias entre as cidades e facilitando a vida de quem precisava percorrer as estradas do Paraná.

Em 1945, Vassílio começou a viajar pelos sertões vendendo medicamentos, roupas e sal e foi economizando dinheiro até juntar o suficiente para adquirir um caminhão Ford 1946, com o qual continuou trabalhando como mascate até 1951, quando instalou um armazém na localidade de Macacos, em Roncador (PR), onde trabalhava com sua esposa, Verônica Boiko.

Os negócios continuaram a prosperar e em 1952 ele resolveu, em sociedade com

o irmão, Nicolau Boiko, adquirir a Expresso Oeste, empresa constituída por dois carros Ford, com capacidade para 12 passageiros, que fazia apenas a linha Campo Mourão-Pitanga. Em 1958, adquiriu a parte da sociedade do irmão e no ano seguinte se mudou para Campo Mourão, onde instalou um hotel que funcionava, ao mesmo tempo, como sede da empresa, ponto de ônibus, alojamento dos colaboradores e residência para sua família.

Nessa época, adquiriu três ônibus e a linha Pitanga-Guarapuava e continuou a crescer com a compra, dois anos depois, da linha Goioerê-Cascavel, e a aquisição de outros três ônibus que foram pagos a prestação, com muito trabalho e dificuldade.

Nessa região do Paraná, que na época começava a se desenvolver com a

colonização de muitas cidades impulsionadas pela cafeicultura, hortelã e outras culturas, Vassílio em pouco tempo reuniu 15 ônibus rodando pelas estradas paranaenses, uma sede administrativa e uma garagem própria, sediadas em Campo Mourão.

Para se consolidar, a empresa enfrentou diversos desafios. Naquela época as estradas não tinham asfalto nem pontes sobre os rios e as viagens eram verdadeiras aventuras. As chuvas formavam barro e faziam os carros ficarem dias na estrada. Para seguir viagem era preciso colocar correntes nos pneus.

“O grande problema era quando chovia. O rio Piquiri subia, a balsa parava e nós ficávamos presos. Havia necessidade de esperar o rio baixar. E quando não era chuva, era poeira. Chegávamos em Maringá empoeirados, a terra era vermelha

e mesmo com banho não saía toda a sujeira”, conta o filho de Vassílio, Germano Boiko, pai de Marlus Boiko.

“No percurso da viagem de Campo Mourão a Guarapuava levava-se uma semana. Era meio dia de sol e chovia de novo. A estrada não secava em meio dia. Por isso, conhecíamos todos os moradores nas estradas. Andávamos de cinco a dez quilômetros para encontrar alguém e pedir comida ou pouso. Muitas vezes todo mundo dormia dentro do ônibus, porque não passava ninguém”, relembra Germano Boiko.

Em junho de 1963, Vassílio Boiko e sua esposa Verônica registram a empresa com o nome de Expresso Nordeste e em 1970 instalaram a sede da empresa na cidade de Campo Mourão, em uma área de 51,2 mil metros quadrados, onde permanece até hoje. ■



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 52 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

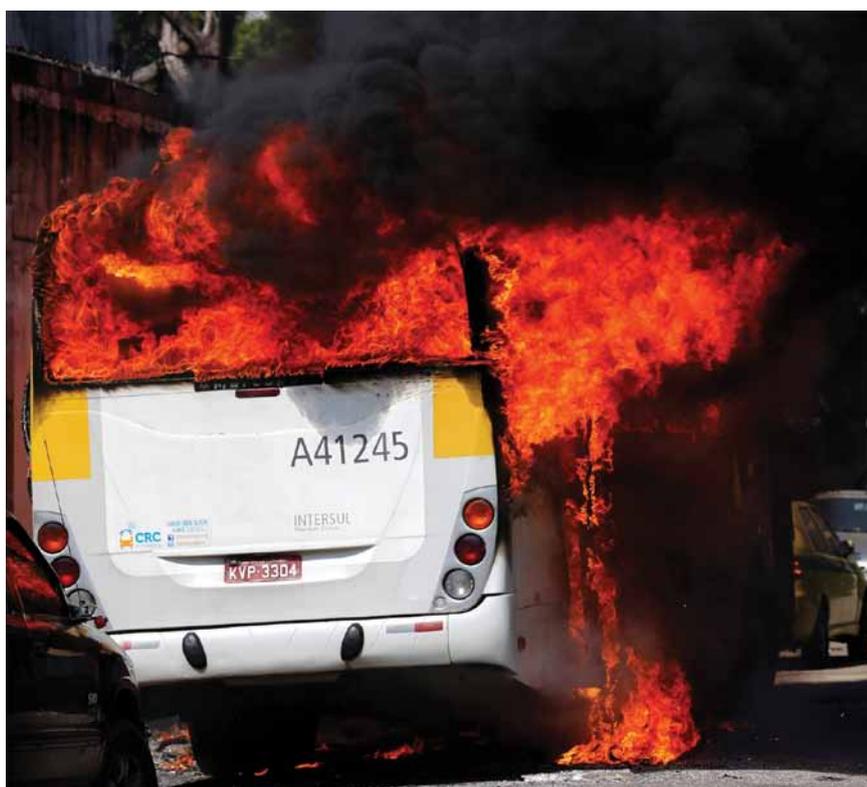
2015



Mercedes-Benz: “Não Queimem Ônibus”

Pela primeira vez em sua história a Mercedes-Benz do Brasil criou uma campanha publicitária para falar diretamente com os passageiros dos ônibus urbanos

■ AMARILIS BERTACHINI



Campanha da Mercedes-Benz tenta sensibilizar o público para reduzir a queima de ônibus

Maiores fabricantes nacionais de chassis para ônibus, a Mercedes-Benz do Brasil decidiu direcionar uma campanha publicitária com foco em um público com o qual a montadora ainda não havia se comunicado: o usuário final do transporte coletivo urbano. Dividida em duas fases, a campanha quer falar com os passageiros do transporte público, mostrar a eles a importância de preservar os veículos que foram colocados ao seu dispor para o transporte diário.

É a primeira vez em sua história que a

Mercedes-Benz opta pela estratégia de atingir o usuário final. “Neste ano, pela primeira vez, estamos mudando o foco da nossa comunicação porque até então nos comunicávamos diretamente com nossos clientes que são os tomadores de decisão de compra dos ônibus”, declara Curt Axthelm, gerente sênior de marketing de produto ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

No começo deste ano a montadora lançou a campanha “O Ônibus da Galera”, que foi a primeira fase dessa estratégia

de comunicação. Foram feitos alguns anúncios veiculados em revistas não especializadas, em revistas de interesse geral, em um jornal e também no rádio, com um jingle criado especialmente para essa “galera”. Um formato de anúncio foi voltado para usuários de ônibus urbanos e outro direcionado aos usuários de ônibus rodoviários.

Nas peças, há uma imagem de um ônibus articulado Mercedes-Benz e do lado de fora os passageiros prontos para entrar, representando a tal “galera” que usa o ônibus, todos segurando um chaveiro com a estrela símbolo da Mercedes-Benz em uma alusão a eles serem os proprietários do ônibus. A chamada da propaganda diz “O Mercedes-Benz da Galera”.

“Com isso quisemos dar propriedade à galera dos ônibus, dizendo: olha gente, esse ônibus é de vocês, por isso o chaveiro na mão do público, como se eles estivessem com a chave na mão para poder usar o ônibus”, explica Axthelm.

A fase seguinte da campanha foi lançada no dia 25 de setembro, convocando a mesma galera a entrar em um site chamado “Eu Uso, Eu Cuido” e se engajar em uma campanha contra a queima de ônibus. Ao entrar no site, o interessado pode assistir a um vídeo de um minuto feito com dois fotojornalistas, especializados na cobertura de assuntos relacionados a cidades, falando a respeito da questão da queima dos ônibus. A intenção é que a pessoa se sinta convocada a aderir

à campanha e assim que fizer a adesão sua foto do Facebook substituirá uma das fotos de ônibus queimados do anúncio. "Conforme as pessoas vão aderindo, vão substituindo fotos de ônibus queimados por fotos delas mesmas", explica o executivo. A pessoa que optar por participar da campanha terá que assinar, no próprio site, um termo de aceitação de uso de imagem para concordar com a veiculação de sua foto.

Para essa fase da campanha, chamada de "Não Queime Ônibus" a montadora decidiu veicular as peças publicitárias também em um jornal de distribuição gratuita, que circula em nove grandes centros do país, para ampliar o alcance da proposta.

A última fase de toda essa campanha está planejada para dezembro e é a circulação de um novo anúncio, na mesma mídia, fazendo referência aos milhares de pessoas que se engajaram nessa campanha, sem as fotos dos ônibus queimados e em seus lugares milhares de fotos dessas pessoas que aderiram à bandeira de não queimar ônibus. "Elas poderão se achar ali, ver suas fotos no anúncio. Esperamos que centenas de milhares de pessoas venham a aderir à campanha", comenta Axthelm, que ainda não sabe que solução será usada caso o número de adesões seja muito grande para a publicação de todas as fotos em um único anúncio. "Vamos ver como agradecer a todas essas pessoas, onde colocar as fotos delas", diz.

Um dos aspectos que motivaram essa campanha é o fato de a Mercedes-Benz ter uma grande participação no transporte urbano de passageiros. "Temos 70%

de participação de mercado no segmento de veículos urbanos e nos vimos em uma posição de poder falar sobre esse assunto e tentar contribuir para minimizar essa questão. Sabemos que não vamos resolver o problema de ônibus queima-

melhorar essa questão. Se os empresários abraçarem a ideia isso nos ajudará ainda mais na campanha", diz. A ação deixa também uma imagem positiva para a Mercedes-Benz. "Certamente vamos ganhar a simpatia de vários empre-



Só no ano passado mais de 600 ônibus foram incendiados em todo o Brasil.

Ajude a mudar essa realidade. Entre no site, mande sua foto e faça parte desse movimento.

www.euusoeucuido.com.br

As fotos irão substituir as imagens dos ônibus queimados. E quanto mais pessoas protegendo o coletivo, mais eficaz o combate contra o vandalismo. Denuncie. Colabore.



Anúncio da campanha veiculado em revistas especializadas e de interesse geral

dos, mas esperamos sensibilizar o público para tentar reduzir a queima de ônibus", pondera o executivo da Mercedes-Benz. "Queremos que a galera se conscientize de que queimar um ônibus é criar um problema adicional. A própria família da pessoa que está colocando fogo em um ônibus vai ter problema com a falta daquele veículo que estaria servindo o transporte no dia seguinte", acrescenta.

A Mercedes-Benz fez um avant première da campanha para os empresários do setor durante o Seminário da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), no início de setembro, e, segundo Axthelm, a receptividade foi muito positiva. "Nosso objetivo é tentar

sários de ônibus porque alguns perdem muitos ônibus que são incendiados. Segundo estatística da NTU, nos últimos 12 meses mais de 600 ônibus foram queimados no país", relata.

Vale lembrar que o SPUrbanuss (Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo) também já promoveu uma campanha de conscientização para o problema dos ônibus queimados há cerca de um ano e meio. Com o mote "Ônibus queimado não leva a lugar nenhum", a peça publicitária mostrava a carcaça de uma carroceria de ônibus queimada, destruída, e os passageiros tentando embarcar nesse veículo queimado. ■

Scania e Allison desenvolvem caixa automática para BRT

Solução gera economia e eficiência nas operações urbanas onde é comum o anda e para, ou seja, ciclos com baixas velocidades médias

■ WAGNER OLIVEIRA



A transmissão Allison do biarticulado Scania é de seis marchas e totalmente automática

A Scania e a Allison Transmission anunciam o lançamento de mais uma solução para o mercado de BRT (Bus Rapid Transit) no Brasil. O biarticulado de 28 metros da Scania passa a ser equipado com transmissão totalmente automática da Allison. Durante a fase de testes e desenvolvimento, a caixa apresentou confiabilidade, eficiência de combustível e desempenho superiores.

O novo biarticulado tem arquitetura de propulsor dianteiro, com um motor Scania Euro 5 de 360 cv de potência. A transmissão é de seis marchas e totalmente automática. Personalizada pelos engenheiros da Allison do Brasil para integrar o trem de força do biarticulado, a parceria com a montadora resultou no desenvolvimento da caixa B 516R, com retardador. O retardador permite que o ônibus reduza a velocidade com menor desgaste do sistema de freios com melhor controle e facilidade de manobra.

“Nesse esforço conjunto com a Scania, nosso processo de customização para este

biarticulado partiu de uma transmissão com relações de marchas mais reduzidas”, afirma Celso A. João, gerente de engenharia de aplicação da Allison para a América do Sul “Incorporando um trocador de calor de alta capacidade e softwares operacionais exclusivos, a transmissão B 516R é um projeto do qual nos orgulhamos muito.”

Após o lançamento em outros países da América Latina, a Scania e a Allison estão agora apresentando este biarticulado, fabricado localmente, para o mercado brasileiro de ônibus urbanos.

ESTADOS UNIDOS – Nos Estados Unidos, a Allison também anuncia uma nova linha de transmissões automáticas para ônibus que incorpora os mais recentes avanços em termos de tecnologia de consumo de combustível. Definida pela sigla xFE, por estabelecer um nível ‘extra’ de economia, as novas transmissões totalmente automáticas têm demonstrado melhorias de consumo, além dos recursos

proporcionados pelo sistema FuelSense.

“Assim como em nossos produtos híbridos, os novos modelos xFE representam o que de mais moderno a Allison pode oferecer em se tratando de tecnologia de economia de combustível”, afirma Lawrence Love, diretor executivo de marketing global da Allison Transmission. “Nosso objetivo com a nova gama xFE é obter a maior eficiência energética possível para uma transmissão automática especialmente projetada para os ônibus.”

Os novos modelos xFE têm as mesmas dimensões e características dos modelos atuais, mas incorporam relações de transmissão otimizadas que potencializam os efeitos do pacote econômico FuelSense. Elas foram projetadas para permitir o bloqueio do conversor de torque ainda em primeira marcha, de modo a prolongar significativamente a operação bloqueada, bem como propiciar menor rotação do motor nas marchas altas para melhorar ainda mais o consumo de combustível.

“As novas relações de marchas trabalham para melhorar a economia de combustível em percursos congestionados onde é comum o anda e para, ou seja, ciclos com baixas velocidades médias”, disse Love. “Trânsito e ônibus urbanos são candidatos ideais para incorporar essa tecnologia, portanto estamos privilegiando essas aplicações.”

Ainda que o resultado individual de cada frota dependa especialmente do ciclo de trabalho executado, testes realizados em frotas de clientes de quatro diferentes continentes, e em cidades que vão de Saint Louis a Seul, e de Pequim ao Rio

de Janeiro, as unidades xFE apresentaram uma economia de combustível representativa quando comparadas com os modelos sem essa tecnologia. Essas melhorias foram resultantes somente das novas relações de transmissão, independentemente dos recursos do FuelSense. Particularmente, os modelos xFE também são compatíveis com motores movidos com combustíveis alternativos.

O modelo designado para os ônibus que trafegam na América do Norte é o N3400 xFE A produção foi iniciada em Indianápolis em abril. Para outros mercados a Allison oferecerá três novas opções: T3280 xFE T3325 xFE e T3375 xFE

NOVAS GERAÇÕES – Em resposta à crescente demanda global por soluções de transmissão automática para ônibus urbanos e de fretamento, a Allison Transmission realinhou seu portfólio da linha Torqmatic para incluir três novos modelos de transmissão, que refletem o desenvolvimento de equipamentos e softwares que oferecem às frotas maior eficiência de combustível.

Os novos modelos totalmente automáticos Allison T1000, T2100 e T2200 substituem os atuais modelos 1000, 2100 e 2200 para micro-ônibus, ônibus médios e de fretamento disponíveis na Europa, Ásia-Pacífico, Austrália e América Latina. A expansão da família de produtos Torqmatic oferece aos clientes uma linha completa de transmissões Allison com as mais recentes atualizações de produtos: controles eletrônicos de quinta geração e o software para maior eficiência de combustível FuelSense.

“A Allison desenvolve seus produtos para entregar soluções inovadoras customizadas tanto para montadoras quanto para os clientes finais de todo o mundo. As novas transmissões T1000, T2100 e T2200 apresentam tecnologias avançadas proporcionando confiabilidade e economia de combustível ideais para ônibus urbanos e de fretamento com até 201 kW (270 cv)

e 780 Nm”, afirma Lawrence Love.

Os novos modelos T1000 e T2000 contam com uma estrutura de transmissão principal projetada para maior confiabilidade e eficiência. Conseguiu-se um melhor fluxo de arrefecimento por meio de uma série de atualizações de componentes internos, inclusive do corpo de válvulas. Estas alterações permitem que o sistema de controle ajuste a pressão da transmissão de maneira contínua, maximizando a economia de combustível.

Os controles eletrônicos Allison de quinta geração foram projetados para se adaptar à nova geração de plataformas eletroeletrônicas globais dos veículos e para facilitar a integração no processo de montagem do veículo. Este sistema de controle proporciona estratégias ideais de troca de marchas para eficiência e produtividade superiores em combinação com as características do software que minimizam o consumo de combustível.

Com uma programação aperfeiçoada e com compatibilidade com linhas CAN de troca de dados em alta velocidade, os engenheiros da Allison também focaram na atualização dos equipamentos e softwares do módulo de controle da transmissão, proporcionando uma capacidade de processamento mais precisa e rápida. Esta geração de controles eletrônicos está equipada com dois níveis adicionais de controle de aceleração.

O pacote de eficiência de combustível FuelSense, que incorpora controles eletrônicos de quinta geração, possibilita economia de combustível de até 20%, dependendo do ciclo da trabalho. As frotas que optam por esta solução podem usufruir da tecnologia EcoCal, para manter a rotação do motor no seu nível mais eficiente; do Dynamic Shift Sensing para identificar



quando as mudanças de marcha em baixa rotação podem ser realizadas, levando em conta a carga do veículo e as condições da estrada; do Neutral at Stop para economizar combustível, reduzir emissões

e aumentar a refrigeração quando o veículo estiver parado; e do Acceleration Rate Management, que controla o consumo de combustível do motor e modera as práticas de direção mais agressivas.

CENTENÁRIO – A Allison comemora seu centenário de fundação, com uma série de eventos e atividades especiais, durante este ano. “Tanto nossa empresa quanto seu fundador têm histórias incrivelmente ricas e célebres”, diz Lawrence E. Dewey, presidente e CEO da Allison Transmission. “Estamos ansiosos para compartilhar nossa herança cultural em escala global durante o decorrer deste ano com funcionários, parceiros de negócios e comunidades onde realizamos negócios.”

A linhagem corporativa da Allison remete à fundação da Indianapolis Speedway Equipe Co., em 14 de setembro de 1915. Como cofundador do Indianapolis Motor Speedway e proprietário de parte de várias equipes de corrida, James A. Allison, empreendedor de destaque, estabeleceu uma oficina mecânica de precisão na Main Street, em Speedway, chamada Allison Experimental Co. para dar suporte às suas atividades nas competições.

“Nossa empresa foi fundada levando-se em conta valores como inovação, qualidade e confiabilidade”, disse Dewey. “Apesar de já terem se passado 100 anos, estou orgulhoso de dizer que aqueles valores permanecem ativos na maneira de conduzir a empresa até hoje. Com os nossos produtos e serviços, colaboramos para melhorar a forma como o mundo funciona.” ■

Tacom fornece novos bloqueios para o metrô de Fortaleza

Empresa mineira desenvolveu um novo modelo de equipamento que tem capacidade para armazenar até três mil cartões, além de oferecer a solução CIT-Metrô, tecnologia voltada para o modal metroviário

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

Com investimentos na ordem de 7% do faturamento em pesquisa e desenvolvimento de tecnologia, a Tacom ampliou, no início do segundo semestre, o seu portfólio de produtos com o lançamento do gate Access (bloqueio para metrô). Os novos equipamentos foram criados nas versões mecânica e eletrônica, para dar mais rapidez e controlar o acesso em locais de grande fluxo, como estações e terminais, a exemplo das estações do metrô e também de ônibus e do BRT. A linha de montagem fica na planta industrial da empresa, em Contagem, região metropolitana de Belo Horizonte.

O metrô de Fortaleza foi o primeiro a adotar o novo produto. Foram adquiridas 200 unidades, que já estão em processo de implantação. O sistema compreende cinco trechos, com 18 estações em funcionamento experimental e duas em obras. As estações subterrâneas serão as primeiras a receber o equipamento. O gate é caracterizado pela robustez dos componentes, acabamento e a capacidade do cofre, que armazena até três mil bilhetes magnéticos, facilitando a logística operacional. A Tacom foi selecionada por meio de uma licitação pública para fornecer o produto para a Companhia Cearense de Transportes Metropolitanos (Metrofor), que tem por finalidade explorar os serviços de transporte sobre trilhos ou guiados, de passageiros, na região metropolitana de Fortaleza e nas áreas vizinhas.

Além de adquirir o Access, a Metrofor

contratou a solução CIT-Metrô, tecnologia desenvolvida pela Tacom especificamente para o modal. A empresa fornecerá o sistema de bilhetagem e de acompanhamento, gestão e comando de todos os bloqueios. A tecnologia permite o controle online, oferecendo em tempo real informações, como quantidade de passageiros e permitindo, por exemplo, reverter o fluxo remotamente. Até o final do ano, a bilhetagem eletrônica estará em funcionamento, o que permitirá a futura integração entre metrô e ônibus. Com ele, os bilhetes de papel serão gradativamente substituídos por cartões eletrônicos recarregáveis, individuais e múltiplos.

O Access pode processar de 20 a 25 passagens por minuto e ainda conta com passagem com mecanismo de três braços e sistema de amortecimento e câmbio de acionamento hidráulico. Existe também a possibilidade de reversão da catraca manual ou telecomando. A unidade eletrônica de processamento e gerenciamento se comunica com os dispositivos periféricos do bloqueio, de forma a controlar o tripé e as indicações visuais decorrentes do processamento do cartão.

O equipamento possui duas portas de



O Access foi desenvolvido para locais de grande circulação de pessoas

abertura, traseira e frontal, para acesso ao interior do gabinete, e ainda um tampo superior com a abertura lateral para oferecer maior segurança. E também leitora de cartão contactless, tela colorida multimídia touchscreen, sinalização em Led, recolhedor de cartão, pictograma em led para

orientar o usuário e o agente da estação e recipiente em aço inox para armazenar cartões recolhidos.

METROFOR – O metrô de Fortaleza será predominantemente de superfície, com 43 quilômetros de extensão, sendo que quatro quilômetros são subterrâneos e 4,4 quilômetros são elevados. A implantação será feita em três estágios, aproveitando ao máximo a malha ferroviária já existente. Seguindo uma concepção integradora, o novo sistema tem por objetivo modernizar o transporte coletivo da região metropolitana de Fortaleza. O sistema atenderá aos municípios de Fortaleza, Caucaia, Maracanaú, Maranguape e Pacatuba, e com sua implantação total, o número de passageiros transportados diariamente chegará a 485 mil.

A Linha Sul, já em operação parcial, transporta em média 16 mil passageiros por dia. São 18 estações distribuídas em 24 quilômetros de extensão, que serve três cidades: Fortaleza, Maracanaú e Pacatuba. Está em fase de execução o contrato para instalação do sistema de sinalização e controle da Linha Sul. Esse sistema permitirá a redução do tempo entre os trens dos atuais 20 minutos para até seis minutos, quando estiver em pleno funcionamento.

Duas novas estações foram acrescentadas ao projeto da Linha Sul por ocasião dos investimentos em mobilidade urbana vinculados à Copa do Mundo de 2014. Uma delas é a Estação Juscelino Kubistchek, que deve ser entregue até o final de 2015. A maior parte das estruturas principais dessa estação está concluída, restando a finalização de itens de acabamento, como instalação de luminárias, reboco e pintura em alguns trechos, bem como a construção do entorno. Também está em construção a Estação Padre Cícero, cuja previsão de conclusão é o primeiro semestre do próximo ano. O projeto inclui a construção de uma passarela que terá acessos para a estação.



O metrô de Fortaleza já adquiriu 200 gates para as estações subterrâneas

COMUNICAÇÃO – A Metrofor assinou em julho a ordem de serviço para implantação do sistema de telecomunicações da Linha Sul do metrô. A comunicação interna que envolve trens, estações e o Centro de Controle e Operações (CCO). “Com isso, podemos ter uma operação cada vez mais segura e um atendimento ao usuário cada vez melhor”, afirmou o presidente da Metrofor, Eduardo Hotz. O sistema de telecomunicações atua na transmissão de informações para os passageiros, dentro dos vagões e estações. No contrato, é prevista a implantação do subsistema de sonorização, que funcionará com caixas de som instaladas dentro dos trens e nas estações do metrô. Mensagens gravadas ou alertas ao vivo poderão comunicar aos usuários a existência de qualquer imprevisto, fornecer informações gerais, a programação de trens e comunicados institucionais.

O sistema de telecomunicações inclui ainda o subsistema de circuito interno de TV. Atualmente, já existem câmeras que captam imagens dentro dos trens. Porém, com a implantação do sistema de telecomunicações, o registro dessas imagens integrará o monitoramento constante das atividades e ocorrências no metrô de Fortaleza. Dentro do CCO, haverá telões para acompanhamento das imagens em tempo

real. É prevista ainda a implantação de painéis eletrônicos nas plataformas, fornecendo informação visual sobre horários dos trens e sentido do deslocamento.

OUTROS SISTEMAS – A Linha Oeste do metrô de Fortaleza é um sistema de VLT (Veículo Leve Sobre Trilhos), movido a diesel. Em média, passam pelo trecho 6,5 mil passageiros. São dez estações em 19,5 quilômetros de extensão, passando por Fortaleza e Caucaia. O metrô do Cariri também é um VLT, movido a diesel, que transporta cerca de 1,3 mil usuários por dia. São nove estações e 13,6 quilômetros de trilhos, servindo duas cidades: Juazeiro do Norte e Crato.

Já o metrô de Sobral, outro VLT, é formado por 12 estações. O sistema será instalado dentro do perímetro urbano do município e possuirá duas linhas principais. A primeira, chamada de Linha Sul, com extensão de quase sete quilômetros, é baseada no aproveitamento da linha ferroviária que já existe. A chamada Linha Norte terá extensão de quase quatro quilômetros, com quatro estações, em um trecho com elevado adensamento urbano. A Estação Coração de Jesus servirá como ponto de integração entre as duas linhas. ■

Sempre em evolução: antigos clientes, novas tecnologias

A Prodata Mobility Brasil realiza a atualização e a modernização dos sistemas de bilhetagem eletrônica e soluções para o transporte público de importantes cidades do interior paulista e da Baixada Santista

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Novos validadores se destacam pela alta capacidade de memória

No primeiro semestre deste ano, a Prodata Mobility Brasil assinou contratos importantes com clientes já conhecidos de longa data. A empresa está realizando a renovação tecnológica dos sistemas de transporte público de Campinas, Jundiaí e Jacareí, no interior de São Paulo, e na Viação Piracicabana, companhia de transporte coletivo urbano da Região Metropolitana da Baixada Santista. “É importante observar que esses parceiros estão acompanhando a constante evolução da tecnologia do setor, atualizando seus sistemas sempre que necessário, e sempre com a Prodata”, explica Leonardo Ceragioli, diretor comercial da empresa.

Para Jundiaí, foram comercializados 360 validadores V3680, o modelo mais recente

desenvolvido pela Prodata Mobility Brasil. Os ônibus da cidade também passam a operar com tecnologia de biometria facial para controle de gratuidades. A empresa forneceu também 1.240 câmeras para CFTV (circuito fechado de televisão) para monitoramento e gerenciamento dos veículos. “São quatro câmeras por veículo: três voltadas para o interior do ônibus, com foco na segurança dos passageiros; e uma na parte dianteira, que nos dará informações sobre colisões e batidas, e sobre o trânsito. A Prodata também desenvolveu um software pré-programado para selecionar os momentos mais importantes das gravações”, explica Fábio Miguel, assessor da diretoria da Viação Jundiense, uma das três permissionárias de Jundiaí.

As imagens, que são enviadas via wi-fi, auxiliam na gestão operacional da frota e também na solução de eventuais ocorrências e acidentes. Existe ainda a possibilidade de acionar as imagens em tempo real, por um chip 3G. “Essa ferramenta está disponível. Pretendemos usá-la apenas em casos extremos. Por exemplo, se o motorista fizer uso do botão de pânico devido a um assalto ou outro episódio grave, podemos ver as imagens e analisar que medidas devem ser tomadas, avisando os órgãos competentes”, informa Miguel. Os motoristas contam com um painel de informações sobre percurso, horários, número de passageiros, entre outras.

Segundo Miguel, a solução da Prodata Mobility Brasil se destaca por ser completamente integrada e concentrar nos validadores a gestão da operação. “Esses equipamentos são muito mais que simples validadores: são o ‘cérebro’ de todo o sistema, recolhendo dados e imagens para o gerenciamento do sistema e passando as informações para o motorista. E em uma plataforma única, o que facilita a operação e traz muito mais eficiência ao negócio”, diz. Jundiaí, cujo transporte público é gerido pela secretaria municipal de Transportes, faz uso dos produtos da empresa desde 2006.

O validador V3680 se destaca pela alta capacidade de memória. O equipamento possui um GB de memória Ram, um GB de memória Flash, SD Crad de 8 a 32 GB, dois soquetes PIC, quatro FAM e dois SIM, além

de dual core multifuncional, GPS 3G que capta o melhor sinal de telefonia, wi-fi classe N, display de 5,7 polegadas. “Esses equipamentos contam com memória cem vezes maior do que a disponível nos validadores anteriores. Por isso, a renovação tecnológica da frota da cidade está sendo feita com a tecnologia da Prodata”, afirma Miguel.

PIONEIRISMO – Para Campinas, foram comercializados 1.250 validadores V3680. Ceragioli lembra que a cidade, uma das pioneiras na implementação da bilhetagem eletrônica no Brasil, está recorrendo pela terceira vez à empresa para renovação tecnológica do sistema. “Em 1996, vendemos o nosso primeiro modelo de equipamento para o transporte público da cidade, que realizou uma atualização em 2003. Agora, novamente, sentiu-se a necessidade de modernizar a operação e nós estamos fornecendo os equipamentos e a solução de biometria facial”, diz.

A Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas (Emdec) é a responsável pelo gerenciamento do sistema de transporte público da cidade. Atualmente, esse sistema de transporte de Campinas possui 1.250 ônibus em operação. Desse total, mais de 72% da frota é acessível. A idade média dos veículos é de 4,4 anos, e o município conta com 197 linhas de ônibus. São 634 mil passageiros por dia e 15,6 milhões de passageiros por mês. A empresa que fornece a tecnologia da bilhetagem eletrônica para a cidade é a Prodata Mobility Brasil, que também participou do projeto pioneiro de implantação nos anos 90.

A Viação Piracicabana atualmente é permissionária no transporte público na Baixada Santista. A companhia comprou mil validadores V3680 da Prodata, que equiparão todos os ônibus de Praia Grande e Santos, além das linhas intermunicipais da



Câmeras no interior dos ônibus proporcionam mais segurança para os usuários

região da EMTU (Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos). A Piracicabana também adquiriu as soluções de biometria facial e digital. “Os equipamentos contam com GPS, 3G e wi-fi, e são integrados ao sistema de monitoramento. Por meio dos validadores, são recolhidos e transmitidos dados que auxiliam a solução de gestão da frota”, explica Ceagioli.

A biometria facial para controle de gratuidades utiliza câmera HD com capacidade de armazenamento de 64 GB através de SD Card. A biometria digital (Finger), que tem a mesma função, verifica se a digital do beneficiário é compatível com a cadastrada previamente. A tecnologia tem sido bastante empregada nos sistemas de transporte no Brasil. A Viação Piracicabana optou por adquirir as duas soluções.

CERCA VIRTUAL – Para Jacareí, foram comercializadas 115 validadores V3680, que já estão em funcionamento. “Os novos equipamentos permitem maior rapidez no embarque e na leitura da biometria digital. Isso torna o transporte mais eficiente e reduz as filas. Eles contam com GPS e têm uma memória muito maior que os anteriores. A troca pelos modelos mais modernos foi feita por causa dos avanços tecnológicos. O validador se tornou uma espécie

de computador de bordo, que agrega várias funções”, explica Ronald Marques Júnior, diretor da Jacareí Transporte Urbano.

Os validadores V3680 permitem ainda a integração entre as linhas da cidade. Para evitar as fraudes, que são comuns no transporte público de Jacareí, a secretaria de transportes e a operadora pretendem implantar

uma “cerca virtual” no quadrilátero central da cidade. Com os novos validadores, esse projeto se tornou possível. “A proposta é que o usuário possa fazer apenas um embarque integrado, no prazo de uma hora, com o mesmo cartão. Assim, evitamos que a pessoa empreste ou ceda seu cartão a terceiros, fraudando o sistema”, afirma Marques Júnior.

Ceragioli ressalta a importância de cativar os clientes que já utilizam a tecnologia da Prodata Mobility Brasil. “Os clientes nos procuram novamente, depois de terem adquirido os nossos produtos, para modernizar o sistema já implementado. A tecnologia voltada para o transporte está sempre se aprimorando e, com a demanda dos usuários por melhorias nos serviços, os operadores de transporte precisam estar sempre atentos ao que existe de mais moderno no mercado”, completa.

A companhia, provedora de sistemas de transporte integrados, oferece softwares, aplicativos e equipamentos para o setor, acumulando 40 anos de existência, com presença no Brasil desde 1991. Foi uma das pioneiras na difusão do modelo eletrônico de pagamento de tarifas de transporte público, por meio de cartões inteligentes com chip sem contato (contactless). ■

Para turismo nacional

Crescimento na demanda por turismo dentro do país alavanca vendas de vans para o receptivo de passageiros e beneficia as vendas do modelo Sprinter da Mercedes-Benz

■ AMARILIS BERTACHINI



Além da versão 15+1 (foto), a Mercedes produz a 20+1 (vinte assentos para passageiros e um para o motorista), uma das maiores do segmento

Várias empresas do setor de fretamento contínuo estão compensando o encolhimento de seus contratos com a prestação de serviços para o segmento de turismo, ainda que em caráter eventual. Esse movimento tem beneficiado uma das maiores fabricantes de vans para passageiros, a Mercedes-Benz do Brasil, que de janeiro

a setembro deste ano comercializou 2.764 vans de passageiros e manteve a liderança de mercado neste segmento, com um market share de 31,8% até setembro, segundo dados fornecidos pela empresa.

“Em virtude da alta do dólar, existe uma tendência de crescimento do turismo interno, o que alavanca vendas para esse

segmento. E pudemos sentir essa tendência pelo grande número de clientes interessados em nosso portfólio de vans durante a realização da Abav - Expo Internacional de Turismo, realizada no final de setembro, ocasião em que expusemos nosso completo portfólio de vans para passageiros”, declara Evandro Cunha, gerente de marketing produto e comunicação vans Mercedes-Benz.

A linha de vans para o transporte de passageiros da Mercedes inclui os modelos Sprinter 9+1 (com nove assentos para passageiros e um banco para o motorista), 15+1, 17+1 e a 20+1, que é uma das maiores do segmento no país. A empresa aproveitou o evento voltado ao setor de turismo para expor também uma limusine chamada de Jetvan, veículo Sprinter implementado com requinte pela Procópio Veículos Especiais.

A van Sprinter 9+1 destacou-se pelos bancos de couro exclusivos, com apoio de braços. Além de moderno, o veículo proporciona boa acomodação e conforto no transporte de passageiros. De um modo geral, as vans Sprinter se destacam no mercado pela praticidade, pelo conforto, e por seus itens de alta qualidade, incluindo ar-condicionado, piso acarpetado, volante multifuncional ajustável em altura e profundidade, porta-objetos, porta-garrafa, rádio CD/MP3 com conexão Bluetooth, SD Card e Aux-In, fechamento central das portas por controle remoto, vidros, travas e retrovisores elétricos, farol de neblina, roda de liga leve e limpador do para-brisa traseiro.

O sistema de ar-condicionado foi desenvolvido especialmente para as condições climáticas da América Latina, o que



A limusine Jetvan é uma van Sprinter implementada com requinte pela Procópio Veículos Especiais



A van Sprinter 9+1 destaca-se pelos bancos de couro exclusivos, com apoio de braços

o torna um dos diferenciais da Sprinter. O motorista recebe um aviso de temperatura exterior e pode selecionar de maneira precisa a temperatura do interior do veículo para mantê-la sempre em um nível ideal, independentemente da temperatura externa e da radiação solar.

LIMUSINE – O furgão Sprinter 515 CDI transformado em limusine Jetvan pela Prócio Veículos Especiais foi especialmente preparada para atender ao transporte de passageiros no segmento de luxo, equipada com diversos itens que fazem do veículo um ambiente perfeito para traslados e viagens confortáveis, com modernos recursos de entretenimento. A limusine Sprinter é indicada para o transporte de personalidades, empresários, executivos, celebridades, chefes de estado e outros públicos Vip.

“Nosso mercado é muito pulverizado, inclusive com a possibilidade de transformação de produtos e suas respectivas aplicações. Independente do ramo de atuação do cliente oferecemos produtos que são referência de mercado em qualidade, tecnologia, agilidade, conforto e segurança, agregando uma imagem altamente positiva ao serviço prestado pelos clientes, sejam eles de fretamento ou turismo”, declara Evandro Cunha.

Segundo Carlos Garcia, gerente de vendas e marketing da Sprinter no Brasil, a Mercedes-Benz oferece um leque abrangente de soluções para as empresas que atuam no setor de turismo, executivo e luxo,

bem como no transporte urbano, fretamento e escolar. Ele destaca ainda que esse veículo é reconhecido nesse segmento de mercado por seu excelente custo operacional e alta produtividade, fatores que possibilitam maior rentabilidade para o cliente.

De acordo com Carlos Garcia, no setor de turismo e nas mais diversas aplicações a Sprinter é referência de mercado em qualidade, tecnologia, agilidade, conforto e segurança, agregando uma imagem altamente positiva ao serviço prestado pelos clientes.

CARGAS – A linha Sprinter é forte também no transporte de cargas, com uma participação de mercado de 19,1% até setembro. Nos primeiros nove meses deste ano foram emplacados 1.667 furgões.

Segundo a Mercedes-Benz, o volume total de emplacamentos no mercado nacional no segmento de Large Vans apresentou uma queda de 30%, baixando de 31.904 unidades de janeiro a setembro de 2014 para 22.175 unidades em igual período de 2015. Considerando-se somente os números da Mercedes-Benz, o resultado mostrou uma queda inferior à do mercado, com um volume total de 5.587 unidades emplacadas nos primeiros nove meses de 2015, ante 7.238 unidades em igual período de 2014. Com isto, a participação de mercado da marca Sprinter, em comparação ao mesmo período do ano passado, cresceu de 22,7% para 25,2%. ■

GELADEIRAS PARA ÔNIBUS

ELBER[®]

GELADEIRAS



Sua viagem
mais
confortável

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

**FUNCIONAMENTO
BIVOLTS 12 E 24 VCC**



www.elber.ind.br

Grupo Volvo atinge produção de 300 mil veículos no Brasil

A fábrica de Curitiba, considerada uma das mais avançadas do sistema industrial global da Volvo, recebeu recentemente mais investimentos para poder lançar a nova geração de veículos

■ SONIA MORAES



Primeiro chassis B58 montado no Brasil em 1979

O Grupo Volvo está comemorando a produção de 300 mil veículos na sua unidade industrial de Curitiba, onde são fabricados chassis de ônibus e caminhões. "Este é um importante marco na história da unidade fabril brasileira", afirma Jorge Marquesini, vice-presidente industrial do Grupo Volvo

América Latina. A fábrica paranaense iniciou as atividades em 1979 e o primeiro veículo montado no país foi um chassi de ônibus modelo B58. Um ano depois, iniciou-se a produção de caminhões, com a montagem do modelo N10, com motor de 260 cv de potência.

A produção número 300 mil foi alcançada com o caminhão extrapesado FH 4x2, com motor de 540 cv, equipado com caixa de câmbio eletrônica I-Shift, rodas de alumínio e cabine alta XL. Este veículo

integra a última e a mais avançada geração de uma linha de caminhões que vem sendo aperfeiçoada constantemente, desde que a marca iniciou sua fabricação no Brasil, em 1998. O modelo é considerado um dos caminhões mais seguros do mundo. É reconhecido também por sua grande produtividade, além do baixo consumo de combustível e de emissões.

"O Brasil é uma importante operação da Volvo, com um mercado exigente e transportadores altamente profissionalizados que demandam por produtos com qualidade e tecnologia", declara Claes Nilsson, presidente do Grupo Volvo América Latina. "A Volvo tem aqui uma história de pioneirismo, inovação e tecnologia", destaca Carlos Morassutti, vice-presidente de RH e assuntos

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@frrt.com.br
www.frrt.com.br



corporativos do Grupo Volvo América Latina.

No complexo industrial de Curitiba a Volvo mantém cinco fábricas: de chassis de ônibus urbanos e rodoviários, de caminhões pesados e semipesados, de motor diesel, de cabines de caminhões e de caixas de câmbio eletrônicas. A unidade paranaense é uma das mais avançadas do sistema industrial global do Grupo Volvo.

Para poder lançar a nova geração de veículos, mais investimentos foram feitos recentemente neste complexo industrial, que incluem a automatização e inovação das linhas de pintura e solda de sua fábrica de cabines.

Com as mudanças, a Volvo introduziu no Brasil e demais países latino-americanos uma nova geração de caminhões, com a mais alta tecnologia e com o maior grau de conectividade do mercado. Os investimentos também melhoraram ainda mais a qualidade dos veículos, promoveram ganhos ambientais e aumentaram a capacidade de produção.

Jorge Marquesini: "Sempre estivemos na vanguarda tecnológica no Brasil"



Claes Nilsson: mercado é exigente e os transportadores demandam produtos com qualidade e tecnologia

"Somos referência mundial em qualidade de produto e em gestão de processos", afirma Marquesini, destacando a alta pontuação que a unidade local possui em qualidade e em manufatura enxuta.

O executivo destaca ainda a modernização de todo o complexo industrial, a automação e o processo de alta precisão na área de pintura de cabines. "Sempre estivemos na vanguarda tecnológica no Brasil", diz Marquesini.

ÔNIBUS – No segmento de ônibus, o papel da Volvo é revolucionário no Brasil. Foi nas pranchetas da fábrica e da prefeitura de Curitiba que se inventou o ônibus biarticulado, um produto que contribuiu decisivamente para o desenvolvimento dos sistemas organizados de transporte público urbano, os



chamados BRT (Bus Rapid Transit). "O conceito de alta capacidade de transporte e os benefícios que isso representa foi introduzido pela Volvo", lembra Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

Na área de ônibus foram várias inovações. A empresa foi a primeira a produzir um ônibus com ESP (Programa Eletrônico de Estabilidade), um dispositivo que diminui sensivelmente a possibilidade de capotamento. Trouxe também o ITS4Mobility, uma avançada plataforma tecnológica de controle de tráfego para os operadores e informações para os passageiros. "Foram muitas inovações em transporte de passageiros", diz Pimenta. ■

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

Transporte fora de estrada exige ônibus reforçado

Em dez anos a Marcopolo desenvolveu vários fora de estrada que estão rodando no Brasil e no exterior, incluindo os 28 veículos entregues recentemente para a Taquions, operadora do Mato Grosso do Sul

■ SONIA MORAES



A estrutura reforçada aumenta a segurança dos passageiros em impactos

A Marcopolo fechou mais uma venda de ônibus fora de estrada com a entrega de 28 modelos para a Taquions Turismo, operadora de transportes de turismo e fretamento do Mato Grosso do Sul. Os veículos – 18 do modelo Senior Midi Rural e 10 do Ideale 770 –, serão utilizados em viagens intermunicipais.

Os modelos Senior Midi Rural para aplicação em regiões de difícil acesso estão encarroçados sobre chassi Mercedes-Benz OF 1519R de 11,2 metros de comprimento com capacidade para transportar 40 passageiros em poltronas tipo executiva 970, com descansa-pés.

Este veículo possui estrutura reforçada, que aumenta a segurança dos passageiros em impactos e permite fácil acesso aos componentes mecânicos, tornando mais rápida a manutenção e diminuindo o tempo

fora de operação. O modelo conta com ampla área envidraçada e oferece maior conforto para os usuários.

O Senior Midi Rural tem painel de instrumentos com desenho ergonômico e moderno, que facilita o manuseio dos comandos pelo o condutor. O veículo está equipado com um eficiente sistema de ventilação e desembaçamento do para-brisa, com saídas direcionais, pega-mãos em tubos encapsulados e console com porta-objetos.

Os dez ônibus Ideale possuem chassi Volvo B270 F com 12,77 metros de comprimento e capacidade para transportar 48 passageiros em poltronas executiva 970 com descansa-pés. Estes veículos estão equipados com sistema audiovisual com dois monitores e preparação para wi-fi (internet sem fio), entre outros itens para conforto.

O ônibus Ideale tem estrutura reforçada

e fácil acesso aos componentes mecânicos, o que torna mais rápida a manutenção e diminui o tempo fora de operação. As saias laterais são feitas com painéis móveis, o que reduz o custo no caso de reparo ou troca, facilita as atividades de manutenção e reduz o tempo do veículo parado na oficina.

DEZ ANOS DE CRIAÇÃO – Em dez anos a Marcopolo já desenvolveu vários ônibus fora de estrada para clientes no Brasil e no exterior. A primeira versão deste modelo foi um Allegro desenvolvido para a Eucatur em 2005 para ser usado em rotas comerciais em estradas sob condições severas, no interior dos estados do Amazonas e de Rondônia. Montado sobre chassi Mercedes-Benz, o Allegro fora de estrada tem capacidade para transportar 41 passageiros e foi desenvolvido para suprir as necessidades particulares de transporte da região, com maior robustez e resistência.

O Allegro incorpora equipamentos diferenciados para enfrentar as condições severas das estradas da região. A distância em relação ao solo é maior. A altura chega a 850 mm, enquanto em outros modelos é de 470 mm. Mais curto que os veículos similares, com 10,87 m de comprimento, foi desenvolvido com estrutura superreforçada e saia (bagageiro) com 700 mm.

O deslizador para balsa, instalado na linha do para-choque, facilita o acesso a embarcações que fazem a travessia nos rios da região amazônica. O Allegro foi equipado ainda com degrau retrátil para maior conforto e segurança dos passageiros.

A mesma versão deste modelo

denominada Allegro K foi desenvolvida para a Islândia para andar na neve. Além de mais alto, este ônibus tinha um sistema especial de calefação e descongelamento para andar em frio extremo.

Segundo a Marcopolo, não existe um modelo específico de ônibus para o segmento fora de estrada, pois a versão dos modelos depende das necessidades dos clientes. A Viação Ouro e Prata, por exemplo, tem veículos Paradiso 1200 com configuração especial, que traz proteção na parte inferior dos chassis, guincho, laterais reforçadas e suspensão mais elevada para poderem rodar também nas rotas que passam pelo norte do Brasil.

A Marcopolo informa que a procura por ônibus fora de estrada é relativamente



Allegro foi a primeira versão do ônibus fora de estrada desenvolvida para a Eucatur em 2005

baixa e específica para os clientes que têm rotas em trajetos de condições extremas ou que incluem trechos acidentados. São clientes que cobrem rotas nas regiões norte, centro-oeste e até o nordeste do Brasil.

No exterior, a procura maior por este modelo de ônibus é principalmente no Chile e no Peru em razão da utilização destes veículos para transporte dos trabalhadores em minas de cobre e estanho.

A diferença de uma carroceria de ônibus fora de estrada, segundo a Marcopolo, está na altura do veículo para vencer trechos off-road, na configuração interna com poltronas, acabamento e piso em materiais mais resistentes e também de fácil e prática limpeza para tornar a manutenção mais rápida e com menor custo. Tem também o acabamen-

to externo e os equipamentos como para-choques mais elevados e mais resistentes, muitas vezes em aço e não em plástico de engenharia. As caixas de rodas são diferentes, para receber os rodados com pneus diferenciados. Existem ainda as proteções inferiores dos chassis, como as travessas de aço para que os veículos não atolem, e reforço na estrutura da carroceria para resistir às torções e impactos. ■

Peças de Reposição para ar-condicionado Linha Ônibus



rs bus

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

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.**

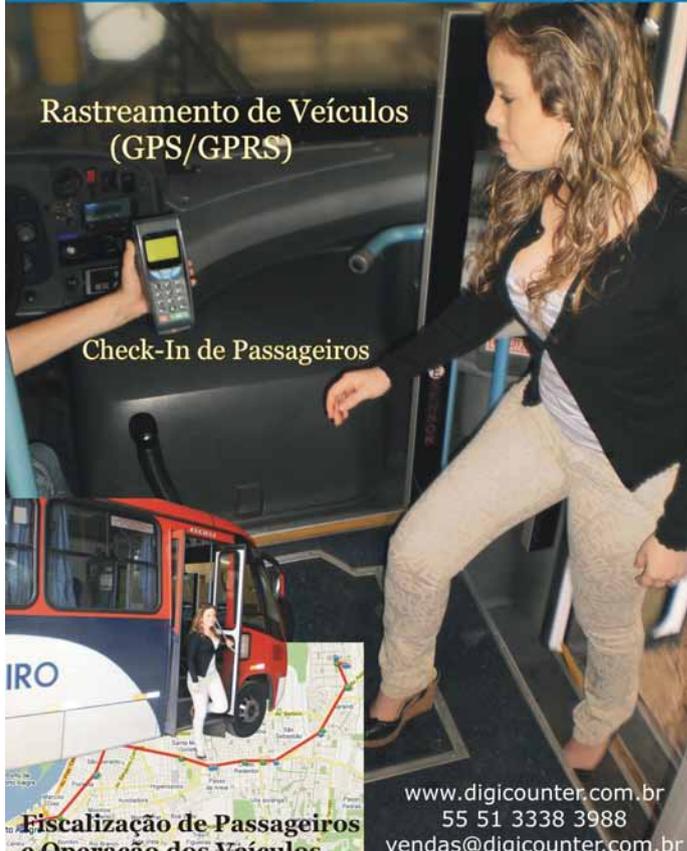
Atuamos em todo território nacional.

CONSULTE-NOS : 011 2414-3888

Contador Eletrônico de Passageiros

Rastreamento de Veículos (GPS/GPRS)

Check-In de Passageiros



Fiscalização de Passageiros e Operação dos Veículos

www.digicounter.com.br
55 51 3338 3988
vendas@digicounter.com.br



A Iveco trouxe da Europa o Daily Minibus Elétrico para tropicalizá-lo

Fornecedores brasileiros vão ajudar Iveco Bus no ônibus elétrico

Montadora vem investindo ao longo do ano para aumentar o índice de nacionalização de sua linha e isso se aplica também aos novos projetos

■ WAGNER OLIVEIRA

O ônibus elétrico já é uma possibilidade bem próxima para a Iveco Bus no Brasil. A empresa trouxe da Europa o Daily Minibus Elétrico, modelo 50C/E, para tropicalizá-lo, de olho nas perspectivas do mercado nacional, que, segundo a montadora, já demonstra interesse na solução sustentável.

De acordo com Fábio Nicora, engenheiro sênior de produto, responsável pela área de Inovação da Iveco, o veículo chegou ao Brasil para testes com a equipe de engenharia e inovação da marca. O objetivo é explorar as possibilidades da utilização da energia elétrica no transporte de passageiros.

Parceiras como a Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas), a Fiat Chrysler Automobiles (FCA) e a Companhia Energética de Minas Gerais (Cemig) ajudam a analisar fatores como durabilidade, custos, performance e até mesmo a aceitação do mercado. Tudo isso com

ênfase nas condições de uso do mercado brasileiro.

“Nossa ideia também é conduzir esse processo de desenvolvimento de veículos elétricos com fornecedores locais”, adianta Nicora. “A Iveco vem investindo ao longo do ano para aumentar o índice de nacionalização de sua linha, e isso se aplica também aos novos projetos”, confirma o executivo.

Nicora afirma que a Iveco Bus já está em contato com empresas interessadas em se instalarem no distrito industrial, ao lado de sua fábrica em Sete Lagoas (MG).

Fábio Nicora:
o sucesso comercial de veículos movidos a eletricidade está ligado a estímulos governamentais

“Essa iniciativa é positiva para a montadora, em termos financeiros e de logística, e para o Brasil, que desenvolve sua capacidade tecnológica”, anuncia.

Para o engenheiro sênior de produto, responsável pela área de Inovação da Iveco, existe um crescente interesse por veículos elétricos no Brasil. “E esse fato fará com que logo contemos com produtos de qualidade e com a infraestrutura necessária para operá-los”, adianta.

De acordo com ele, a Iveco investe nesse nicho de mercado e, com o apoio de parceiros, trabalha para aprimorar o veículo e prepará-lo para rodar em nossas cidades e rodovias. Exemplo disso é a parceria feita



com o Sindicato das Empresas de Transporte do Estado de São Paulo (Setcesp) e com a Companhia de Gás de São Paulo (Comgás).

“Atualmente um modelo Daily GNV roda, em fase de teste, em empresas associadas do sindicato”, lembra. “Aqui no Brasil ainda estamos na fase de pesquisa e desenvolvimento do produto. Precisamos avaliar inúmeras variáveis para entendermos o mercado, fornecendo exatamente o que os nossos clientes necessitam.”

Nicora afirma que ainda não há parâmetros para o estabelecimento de preços e nichos de comercialização para o ônibus elétrico. “Como o veículo está em fase de teste, ainda não temos nada definido”, diz. “Nossa ideia é oferecer ao mercado um produto viável, que atenda às necessidades do consumidor com um valor compatível com a qualidade, tecnologia e o custo benefício que o veículo oferece. É claro que, assim como ocorre em outros países do mundo, o sucesso comercial de veículos movidos a eletricidade está ligado a estímulos governamentais”, teoriza.

Nicora afirma que a Iveco iniciou o projeto de veículos movidos a eletricidade com o Daily pelo fato de o modelo já ser uma realidade no mercado europeu. O Daily Elétrico roda em empresas comerciais na Itália, na Alemanha (cliente DHL), na Holanda e na Espanha.

Com a consolidação da tecnologia, o próximo passo será implementá-la em outros produtos da marca. “Lembramos também que a linha Daily possui enorme aceitação no Brasil, o que também nos garante apelo de mercado para o nosso produto, ainda que em fase experimental”, diz o engenheiro.

PROTÓTIPO – O Daily Minibus Elétrico está equipado com baterias de sódio e níquel Fiamm Sonick Z5, que alimentam um motor elétrico MES-DEA de corrente alternada, tipo assíncrono, trifásico, controlado por um inversor de potência



DAILY MINIBUS ELÉTRICO

- Velocidade máxima: 70 km/h (carregado) a 85 km/h (sem carga)
- Comprimento: 7 m
- Entre-eixos: 3.950 mm
- Peso Bruto Total: 5,6 toneladas
- Capacidade de passageiros: 19 + motorista
- Baterias: 3 baterias do tipo Fiamm Sonick Z5
- Autonomia: 100 km
- Recarga de bateria: 8 horas (quando estão completamente descarregadas)

refrigerado a água.

As baterias não exigem manutenção, e também não possuem efeito memória, isto é, não “viciam”. Em outras palavras, a carga pode ser feita com qualquer quantidade residual de energia. O tempo de recarga é de até oito horas para cada ciclo – quando estão completamente descarregadas.

Cada uma das baterias é hermeticamente fechada em um invólucro metálico, que isola totalmente a parte ativa do ambiente externo, garantindo a mesma performance, seja com temperatura ambiente elevada ou muito baixa. Os componentes da bateria não liberam hidrogênio durante a carga. De acordo com a Iveco Bus, os componentes de bateria são três vezes mais leves do que o modelo de chumbo-ácido comum, com capacidade similar de armazenamento de energia.

O sistema de tração elétrica desenvolvido pela Iveco é adequado para operações de logística urbana do veículo, permitindo o uso eficiente da energia embarcada, por exemplo, durante a frenagem, quando o sistema funciona como um gerador que converte a energia cinética em energia de tração. Além disso, o Daily Elétrico poupa sua carga ao desligar a direção assistida, nas ocasiões que o veículo está parado. As luzes se alimentam de um sistema de abastecimento de energia 12 V, disponível em uma bateria paralela.

Com relação à velocidade e ao desempenho, o veículo pode chegar a até 70 km/h, e sua autonomia varia de 90 km a 130 km, com carga energética completa, dependendo do número de baterias e da utilização. Quanto à performance e potência, com carga plena, e em uma situação de arrancada em rampa, o veículo suporta inclinações de até 18%, servindo a missões mais comuns das áreas urbanas, como a distribuição de produtos e mercadorias, e o transporte de pessoas.

A intercomunicação dos componentes elétricos acontece com uma unidade de controle dedicado, que é gerenciada por meio de uma rede CAN. Os sistemas auxiliares, como o resfriamento das baterias e da bomba para o Brake Assist, são acionados por motores elétricos, controlados por um conversor 12v DC/DC.

O painel, por sua vez, permite o monitoramento das condições do sistema elétrico, exibindo informações necessárias para a condução do veículo: estado da carga, tensão, temperatura da bateria e indicações sobre as condições de funcionamento do sistema de propulsão elétrica.

O Daily Elétrico, Modelo 50C/E Minibus, utiliza motor elétrico MES-DEA de corrente alternada, tipo assíncrono, trifásico, controlado pelo inversor de potência e refrigerado a água. Com 40kW (54 cv) de potência nominal e torque de 129 Nm a 2.950 rpm. Pico de potência a 80 kW (108 cv) e pico de torque de 300 Nm a 2.950 rpm. ■

UM VERDADEIRO RELATÓRIO ANUAL DE DESEMPENHO

Seu produto ou serviço não pode ficar de fora.

PROGRAME-SE!



Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, em sua 28ª edição, destaca mais uma vez os bons resultados e a eficiência das empresas de transporte e logística.

Além de publicar um ranking de empresas, classificadas por setores e modais, a edição traz reportagens com as melhores e maiores empresas de cada setor, um dos pontos altos da edição.

Maiores do Transporte & Melhores do Transporte, um verdadeiro “Annual Performance Report” do transporte e logística brasileiros.

Seu produto ou serviço não pode ficar de fora. Participe.

Fechamento e entrega de material - 13/11/15 | Circulação - 24/11/15 no almoço de premiação



www.otmeditora.com.br | otmeditora@otmeditora.com.br | 55 11 5096-8104



Ano deve encerrar com 17 mil ônibus comercializados

Com crédito caro e difícil, operadores de transporte adiam decisões de compra e deixam a indústria de ônibus com um dos seus piores resultados na série histórica no Brasil

■ WAGNER OLIVEIRA E AMARILIS BERTACHINI

Caso nada de significativo aconteça neste último trimestre, a indústria de chassis de ônibus deve amargar um mercado de 17 mil unidades em 2015, uma queda acentuada e histórica diante das 27.474 unidades emplacadas em 2014, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

De acordo com o último levantamento realizado pela Anfavea, as vendas registraram declínio de 31,2% entre janeiro e setembro em relação ao mesmo período do ano passado. Nos três trimestres de 2015, foram comercializados 13.719 chassis ante 19.946 de 2014. Em setembro, foram vendidos

1.303 chassis, queda de 2,3% em relação ao comercializado em agosto. Em relação a setembro de 2014, a queda foi de 40,8%.

No acumulado do ano entre janeiro e setembro, a queda na produção ainda é mais forte que a do mercado, segundo a Anfavea. Neste ano, a indústria automobilística produziu 18.607 chassis ante 27.794 nos três trimestres de 2014, o que representa uma queda de 33,1%. Em setembro, a produção registrou alta de 54,2% em relação ao mês anterior. Mas em comparação com setembro do ano passado, a queda foi de 37,9%.

“Além da incerteza com o ambiente econômico, atrapalham a recuperação neste

momento a dificuldade de crédito e as altas taxas de juros”, afirmou Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz.

Para ele, a realização da licitação das linhas de ônibus em São Paulo é um dos fatos que poderiam tirar a indústria da letargia no último trimestre. “Mas, caso isso não ocorra, o quadro não deve se alterar. Então, estaremos caminhando para fechar o ano em torno das 17 mil unidades”, disse Barbosa. A Mercedes-Benz detém a maior fatia do mercado, em torno de 50% de market share.

Caso a projeção do executivo da

montadora se confirme, o Brasil terá exatamente a metade do mercado que tinha em 2011, quando emplacou 34.548 unidades de chassis de ônibus. Uma forte queda parecida com esta só aconteceu entre 1978 e 1984. Durante este período de seis anos, o mercado passou de 12.098 chassis, em 1978, para 5.997 unidades, em 1984.

Naquela época o país também enfrentava recessão econômica e incertezas políticas. É o mesmo cenário conturbado dos nossos dias. Por isso, atualmente os executivos de montadoras ainda não conseguem ter um panorama claro sobre o futuro das vendas de caminhões e ônibus. Isso porque a recuperação depende da estabilidade política e econômica, variantes que não controlam.

De acordo com os registros da Anfavea iniciados em 1957 com a instalação da indústria de ônibus no Brasil, a retração que vivemos interrompe um ciclo de crescimento do produto ônibus que começou no ano de 2000. Naquele ano, o mercado emplacou 16.960 unidades chassis, enfrentou algumas oscilações nos anos seguintes, mas manteve a tendência de alta até o recorde de 34 mil unidades comercializadas em 2011.

O período coincide com os dois mandatos do presidente Lula, que criou o programa Caminho da Escola, postergado neste início do segundo mandato da presidente Dilma Rousseff. O programa que destina ônibus para o transporte de estudantes em cidades do interior do Brasil já representava a produção de até 30% para algumas fabricantes de chassis e carroçadoras nos últimos exercícios.

A indefinição quanto à operação das linhas interestaduais e internacionais de ônibus também prejudicou o mercado nos últimos anos. Agora, com o regime de autorização aos atuais operadores rodoviários, o mercado espera uma renovação de pelo menos 5.000 ônibus em um curto intervalo de tempo.

Outro fator que deve impulsionar o mercado são as licitações de ônibus urbano, como a de São Paulo, que detém o maior



A produção de carrocerias neste ano declinou 36% em relação a 2014, para 13.349 unidades

sistema do país, além do início das operações de sistemas BRT, que foram planejados em grande parte para a Copa do Mundo, mas que ainda estão em fase final de implantação em cidades de grande e médio portes.

Mas, quando se observa o registro histórico iniciado em 1957, nota-se que os ciclos mais longos de queda de vendas de veículos comerciais tiveram períodos de sete anos.

Caso a história se repita, a atual crise só será superada ao final de 2017. Não é por caso que essa previsão já bate com a de muitos executivos do setor de transporte, que só enxergam um horizonte mais estável para os negócios só daqui a dois anos. Até lá, esperam, os quadros econômicos e políticos estarão mais estabilizados.

CARROCERIAS – O nível de produção de carrocerias para ônibus nos primeiros nove meses de 2015 confirmou a tendência de retração para o ano, com uma queda de 36%, somando 13.349 unidades fabricadas entre janeiro e setembro, frente a 20.871 feitas em igual período de 2014. Já as exportações refletiram o bom momento do mercado em geral para vendas ao exterior e mostraram alta de 10,5%, com 2.685 ônibus exportados de janeiro a setembro deste ano, ante 2.430 em igual período de 2014.

Entre as sete indústrias de carrocerias do país que são membros da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus)

– Marcopolo, Marcopolo Rio, Comil, Caio Induscar, Irizar, Neobus e Mascarello –, a Caio Induscar, foi a que registrou a maior queda, com retração de 49,1% no volume fabricado, baixando de 5.734 unidades produzidas entre janeiro e setembro do ano passado para 2.918 carrocerias feitas no mesmo período deste ano.

A Marcopolo, principal carroçadora do mercado nacional, registrou queda de 33,3% (Marcopolo + Marcopolo Rio), com uma produção entre janeiro e setembro deste ano de 5.359 unidades, frente a 8.035 feitas em igual período de 2014.

A Comil aparece no levantamento da Fabus com uma produção de 1.598 carrocerias nos primeiros nove meses do ano, uma baixa de 30,2% sobre o total feito de janeiro a setembro de 2014 (2.290 unidades). A produção da Neobus diminuiu 29,7% na comparação dos períodos, com 1.616 carros produzidos nos primeiros nove meses do ano, frente a 2.300 registrados em igual época do ano passado.

A Mascarello mostrou retração de 28,3% no resultado de suas linhas de produção, encolhendo de 2.042 carrocerias produzidas entre janeiro e setembro de 2014 para 1.463 unidades feitas nos primeiros nove meses de 2015.

A menor queda foi sentida pela Irizar, fabricante de ônibus rodoviários, que produziu 395 veículos de janeiro a setembro de 2015, uma retração de 15,9% em relação aos primeiros nove meses do ano passado, quando foram feitas 470 carrocerias. ■

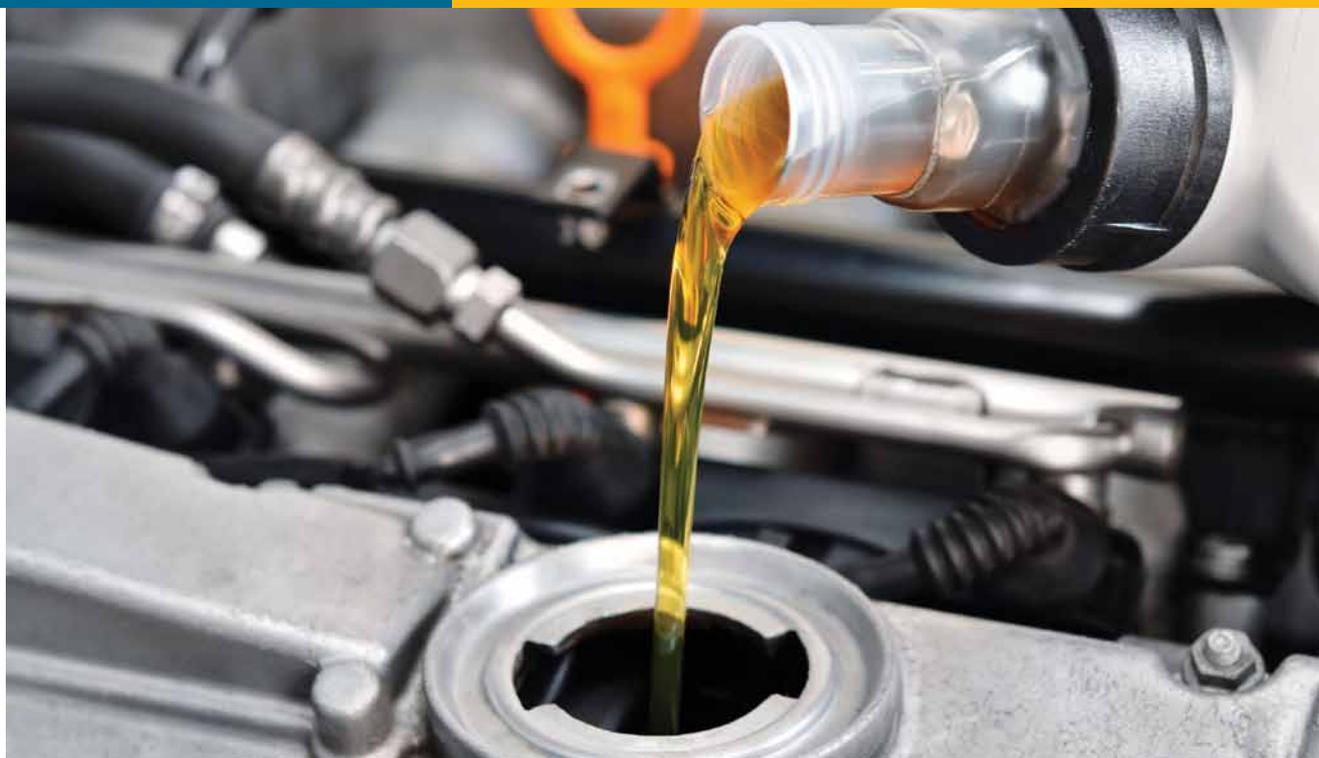
Informação de qualidade em tempo real para a tomada de decisão

orquestra



O novo M2M Frota é totalmente modular, ajustável a sua real necessidade. O sistema garante que todos os dados sejam armazenados e reprocessados, mesmo quando os veículos atravessam áreas de sombra. Com isso, o índice de eficiência da sua empresa é preservado, disponibilizando informações de qualidade, com a flexibilidade que você precisa.

Ligue para a M2M Solutions e saiba mais sobre o sistema que já nasceu em uma plataforma que garante rapidez de processamento, segurança de dados e uma capacidade de armazenamento de informações única no mercado.



Vendas caem 8,1% para frotistas

Apesar dos resultados acumulados entre janeiro e agosto, fabricantes de lubrificantes mantêm confiança no mercado nacional, que deverá se recuperar até o final do ano e melhorar em 2016

■ WAGNER OLIVEIRA

De acordo com dados apurados pelo Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes (Sindicom), o mercado de óleos lubrificantes acumula uma queda de 2,1% entre janeiro e agosto em relação ao mesmo período do ano passado. No entanto, as grandes empresas do setor (Petrobras, Ipiranga, Shell, Petronas e Texaco) mantêm a confiança e projetam recuperação até o final do ano e estabilidade com possibilidade de leve crescimento em 2016.

De acordo com informações do mercado, o Brasil consome por ano cerca de 1,2 bilhão de litros de óleos lubrificantes, volume que faz do país o sexto maior mercado mundial – atrás de China, Estados Unidos, Índia, Alemanha, Rússia e Japão. Essa mesma quantidade é esperada para este ano, que vendeu até agosto 16 milhões de litros a menos.

“Para nós, que somos a maior empresa

do país, até houve um pequeno crescimento nas vendas de lubrificantes”, afirmou Paulo Maurício Cavalcanti, gerente da BR Petrobras para o setor de lubrificantes. Limitada por ocasião de divulgação de seu balanço, a empresa não pode prestar maiores informações.

De acordo com dados do Sindicom, a BR mantém a primeira posição na comercialização de lubrificantes e derivados, sendo responsável por 29,1% de abastecimento do mercado. Além da força de uma marca muito conhecida dos brasileiros, a BR Petrobras tem uma estrutura de cerca de 25 mil postos de combustíveis em todo o território nacional.

Para a Petronas, que tem 10,1% do mercado, até o final do ano as vendas deverão se igualar às registradas em 2014. “Tradicionalmente, há uma recuperação do mercado no trimestre final”, disse Luiz

Sabatino, diretor de estratégia e marketing da Petronas América Latina. “Por isso, estamos confiantes na recuperação dos volumes até o final do ano.”

A mesma perspectiva tem a Ipiranga, que se apoia em uma grande estrutura e uma campanha ampla de marketing. “Estamos posicionados para crescer junto com a economia em momentos de crescimento, assim como para preservar um desempenho favorável em ambientes desafiadores”, afirmou Miguel Lacerda, diretor de Lubrificantes da Ipiranga.

MOTORES DIESEL – Se no mercado total, as vendas de lubrificantes não são tão ruins – diante da projeção de queda do Produto Interno Bruto (PIB) da ordem de 2,7% em 2015 –, a venda direcionada para motores diesel registram queda de 8,1% entre janeiro e agosto, segundo

dados apurados pelos distribuidores de lubrificantes e combustíveis.

Essa queda maior foi registrada pelo mercado de consumo, como as distribuidoras classificam os grandes consumidores, como mineradoras (Vale, Usiminas) e frotistas do transporte, entre outros usuários. Os grandes consumidores representam 40% do mercado total de lubrificantes. Nesta fatia, 60% são representados pelo transporte de cargas e passageiros.

“Esse mercado consumidor teve uma queda mais forte devido à retração econômica”, confirmou Sabatino, da Petronas. “Mas mesmo assim, no cômputo geral, consideramos que vai haver uma recuperação até o final do ano, deixando o mercado perto do nível do que foi comercializado em 2014”, avaliou.

Para ele, no atual cenário de dificuldades econômicas, as pessoas buscam viagens no final do ano para superar a fase de estresse. “Como as passagens aéreas estão muito caras, os consumidores devem optar pelo carro. Além disso, tradicionalmente nesta época, a venda de lubrificante cresce substancialmente”, afirmou.

A Ipiranga tem uma forte penetração no segmento de veículos rodoviários. “O volume de litros comercializado pela Ipiranga, em 2014, na classe diesel, corresponde a 14,7% do mercado avaliado pelo Sindicom. Para o mercado total, desde 2011, assumimos a vice-liderança”, disse Lacerda. Segundo o Sindicom, a Ipiranga detém 16,1% do mercado geral de lubrificantes.

A Ipiranga é marca de lubrificantes e combustíveis cada vez mais conhecida dos brasileiros. “A Ipiranga está sempre alinhada com o mercado brasileiro”, reforçou Fonseca. “Focamos nos segmentos que estão em constante crescimento para atender à demanda de nossos consumidores da forma mais adequada possível”, declarou.

Segundo o executivo, a empresa vê

Miguel Lacerda: “Focamos nos segmentos que estão em constante crescimento”



oportunidade em manter a estratégia de diversificação de produtos e serviços, lançando novos produtos no mercado. “Disponemos de um Centro de Tecnologia Aplicada e da Qualidade (CTAQ) com uma equipe altamente especializada que realiza diversos estudos com foco nas necessidades do mercado e de seus consumidores.”

Para o mercado frotista, a empresa dispõe de equipes para fazer a apresentação de seus produtos. Os dados de qualidade de seus lubrificantes são apresentados aos operadores de transporte. “Oferecer padrão de qualidade exige bom trabalho de comunicação e relacionamento com os consumidores para mostrar a relação custo-benefício na



Luiz Sabatino: share da Petronas passou de 8,5% em 2012 para 10,1% em 2015

conquista da fidelidade do cliente”, afirmou.

Entre as principais tecnologias para óleos lubrificantes, a Ipiranga destaca o baixo teor de cinzas sulfatadas, fósforo e enxofre, que resulta na economia de combustível e resistência à oxidação. A tecnologia aumenta a durabilidade e o controle de emissão de motores em caminhões com tecnologia EGR e SCR, esta com uso da Arla 32.

A evolução dos motores diesel também exige um novo padrão dos lubrificantes com melhor estabilidade e viscosidade. Isso conserva o motor mais limpo e mais resistente. A Ipiranga reforça a orientação de uso do óleo lubrificante recomendado pelo fabricante, além do respeito aos períodos de troca.

A Ipiranga tem crescido a cada ano, com resultados expressivos. “Possuímos uma rede de 7.100 postos de serviços, voltados a atender as necessidades diárias dos consumidores, oferecendo desde combustíveis e lubrificantes a produtos de conveniência”, disse o executivo.

A Ipiranga tem em sua rede mais de 1.730 lojas am/pm – sendo 392 com padarias da marca, e mais de 1.350 unidades jet oil, serviços especializados de troca de óleo. A empresa tem o foco voltado para o crescimento, alinhado à estratégia de diferenciação, por meio de produtos e serviços oferecidos em seus canais de distribuição.

A Petronas também mantém um centro de desenvolvimento de pesquisa em Contagem (região metropolitana de Belo Horizonte). Lá suas equipes desenvolvem produtos para grandes consumidores de lubrificantes, como os operadores de transporte. “Também vamos ter no Brasil um novo centro de desenvolvimento para graxas da Petronas”, disse.

Estatal da Malásia, a Petronas projeta um mercado forte no Brasil. “Nossa estratégia de marketing permitiu que saíssemos

de share de 8,5%, em 2012, para 10,1% em 2015”, afirmou Luis Sabatino. “Buscamos desenvolver ações bem articuladas para o melhor aproveitamento da marca, já que não temos uma rede própria de postos como outras grandes marcas.”

Para o mercado frotista, Sabatino disse que faz corpo a corpo para demonstrar as qualidades do produto. “Temos feito um trabalho de formiguinha, visitando os clientes e avaliando os resultados para melhorar a eficiência deles. Para isso, contamos com nosso centro de desenvolvimento em Minas Gerais, que conta com especialistas no assunto”, concluiu.

Raquel Sampaio, gerente de comunicação para lubrificantes da Shell, declarou que a empresa trabalha no mercado de lubrificantes de veículos comerciais por meio de dois canais. O direto acontece via parceria com montadoras. Já o canal indireto, se dá por meio dos distribuidores, considerando o atendimento aos postos de combustível, trocas de óleo e oficinas independentes. Há ainda o foco no segmento de transportes.

“Basicamente, atendemos frotistas de acordo com nossa atuação nos canais direto e indireto”, afirmou Raquel. “Seja através das parcerias com as montadoras, oferecendo benefícios de produtos e serviços, seja através do trabalho de consultoria de vendas.”

Segundo a Shell, avanços tecnológicos na composição química dos óleos lubrificantes diminuem o número de trocas. “Este é um resultado dos avanços tecnológicos na engenharia e desenvolvimento dos motores somados à importante contribuição dos lubrificantes modernos, principalmente aqueles de base sintética”, comentou Raquel.

De acordo com ela, os produtos da marca apresentam maior resistência à oxidação (degradação do óleo) e cisalhamento (quebra da estrutura do lubrificante, que pode resultar em perda de viscosidade), além de maior capacidade de proteção de componentes, oferecendo, assim, maior

vida útil em aplicação e consequente maior intervalo de troca.

Para a gerente da Shell, o futuro dos lubrificantes em geral são os sintéticos, pois eles atendem às mais modernas especificações das principais montadoras, por apresentarem características mais desenvolvidas e contribuírem para melhor performance e menor consumo de combustível, além da possibilidade de atingirem intervalos de trocas estendidos.

“Acompanhando a constante evolução no desenvolvimento de engenharia dos motores modernos, como tolerâncias mais apertadas, melhores acabamentos superficiais e utilização de novos materiais, observamos uma forte tendência por lubrificantes de viscosidades mais baixas no futuro”, analisou.

A Shell disponibiliza três linhas de lubrificantes Shell Rimula: minerais, semisintéticos e sintéticos. O Shell Rimula R6, 100% sintético, proporciona uma melhor performance do motor, pois possui agentes de limpeza que auxiliam na extensão da vida útil do motor, além de contribuir para a economia de combustível e redução dos custos com manutenção por atender aos longos intervalos de troca recomendados pelas principais fabricantes.

Raquel Sampaio diz que a crise trouxe oportunidades e alternativas para a queda sentida nas vendas de veículos novos e financiamentos. “O negócio de pós-vendas (revisões e serviços) das concessionárias tem crescido e ganhado mais notoriedade dentro desse ramo e também em termos de priorização das próprias montadoras”, observou.

De acordo com ela, as alternativas também se aplicam aos outros canais de atendimento ao consumidor – postos de combustível com condições especiais para a troca de óleo, combos de produtos em oficinas e atacadistas. “Se a frota não vem se expandindo em velocidade dos últimos anos, a oportunidade está no potencial circulante”, acrescentou.

Além de lubrificantes para veículos, a Shell possui diferentes linhas de produtos que são

aplicadas em diversos setores, como aviação, mineração e indústria nos mais variados usos: turbinas, redutores, compressores, sistemas hidráulicos e outros. “Somam-se a isso as diversas aplicações de graxas. Os objetivos principais são praticamente os mesmos dos lubrificantes para carros: reduzir o desgaste e o atrito, aumentar a proteção contra a corrosão, diminuir os ruídos e vibrações de peças”, afirmou.

Com atuação no Brasil desde 1915 na fabricação e comercialização de óleos lubrificantes e graxas, a Texaco comemora 100 anos no país. A marca, que pertence ao grupo Chevron, pretende expandir de 20% para 25% seu volume de negócios até 2016, baseado numa estratégia que alia produtos diferenciados e um aumento de 30% nos investimentos em marketing.

Desde o início do ano a Texaco vem realizando uma série de ações para celebrar seu centenário no Brasil. A cada três meses, numa alusão a cada 25 anos, são produzidos folhetos que contam a história da marca no Brasil. O material é distribuído junto com brindes estilizados para funcionários, fornecedores e parceiros estratégicos.

Um dos principais destaques é a Carreta Ursa, um caminhão itinerante que, até o fim do ano, vai percorrer 35 cidades em todo o Brasil, oferecendo serviços gratuitos de saúde e treinamento diversos. A ação contribui para estreitar o relacionamento com clientes de caminhões e veículos pesados, como é caso de equipamentos agrícolas.

“Para nossos clientes é muito importante que seus equipamentos estejam sempre protegidos e os lubrificantes são vitais para a garantia de proteção e alta performance”, declarou Antônio Ennes, diretor-geral da Chevron Brasil Lubrificantes. “Por isso, temos orgulho da marca Texaco, que ao longo desses 100 anos, sempre prezou pela busca de aperfeiçoamento, oferecendo o que há de melhor ao mercado. Nossas ações e o engajamento com o nosso público final são conquistas que nos fazem ter a certeza de que estamos no caminho certo.” ■



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



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

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



PALUAMA
CORRETORA DE SEGUROS

Agrale começa produzir os chassis de ônibus no Espírito Santo



A Agrale começou a produzir as primeiras unidades de chassi de ônibus na cidade de São Mateus, no Espírito Santo. Os veículos foram entregues para a Volare, divisão de miniônibus da Marcopolo, que

montará na mesma cidade o ônibus urbano W9.

A montagem dos primeiros chassis começa de forma provisória em um pavilhão arrendado no bairro de São Benedito, onde será construído

o novo complexo industrial da Agrale. “Como ainda dependemos da obtenção das respectivas autorizações legais para a construção da fábrica, decidimos, para atender ao planejamento de iniciar as operações em 2015, locar um pavilhão para começar a produzir”, esclarece Hugo Zattera, diretor-presidente da Agrale.

A nova unidade da Agrale, em São Mateus será construída em terreno de cerca de 400 mil metros quadrados de área, tendo na primeira fase dez mil metros quadrados dedicados para as instalações fabris, além de uma pista para teste e desenvolvimento de veículos. O investimento previsto é de cerca de R\$ 40 milhões até a

execução total do projeto.

A unidade contará ainda com centro de treinamento e de distribuição de peças, o que permitirá à Agrale estar próxima de seu principal parceiro e cliente – a Volare, que iniciou a produção no Espírito Santo no início deste ano – e dos mercados do Sudeste e do Nordeste do país, diminuindo os atuais custos logísticos. Esta fábrica deverá gerar aproximadamente 200 novos empregos diretos e irá produzir, gradativamente, toda a linha de veículos da marca.

Com a nova unidade industrial de São Mateus, a Agrale constitui sua quinta unidade produtiva, das quais três estão em Caxias do Sul, e uma na Argentina.

Ipojucatur adquire micro-ônibus da Marcopolo

A Ipojucatur, operadora de transporte da cidade de Osasco, adquiriu 13 unidades do micro-ônibus rodoviário da Marcopolo. Os veículos, do modelo Senior Turismo, serão utilizados para o fretamento de funcionários da Bradesco Seguros.

Com diferentes configurações internas – com e sem sanitário –, os veículos desenvolvidos para a Ipojucatur têm capacidade para transportar 22 ou 26 passageiros sentados em poltronas do modelo Executiva



910. Com chassi VW 9.160, estes veículos possuem sistemas de ar-condicionado, monitor

LCD, DVD, TV Digital e internet sem fio (wi-fi).

O Senior foi desenvolvido

para proporcionar ao motorista o menor custo operacional entre os modelos comercializados no mercado nacional e internacional. Seus componentes de manutenção periódica foram projetados para garantir baixo custo e facilidade de reposição. “Devido ao trânsito caótico das grandes cidades, como São Paulo, a Ipojucatur optou pelo Senior. Um veículo de dimensões menores, que proporciona maior agilidade, com acabamento e requinte de um rodoviário”, afirma Paulo Corso, diretor comercial da Marcopolo.

Sistema de gravação embarcada **Canguru**[®] **BOM ATÉ DEBAIXO D'ÁGUA!**

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

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. ”

www.vejasuafrota.com.br



Volvo inova com site de venda de ônibus seminovos



A Volvo Bus Latin America oferece ao mercado um site para os seus clientes venderem seus ônibus seminovos. Denominado Programa de Seminovos Ônibus Viking, este canal oferece garantia de procedência do veículo e ofertas exclusivas que incluem

menor preço e financiamento com taxa especial subsidiada. Tem também um plano de manutenção de um ano do veículo, oferecido gratuitamente pela Volvo, que inclui a mão de obra das revisões, troca de óleo e de filtros.

Os ônibus de propriedade

da Volvo usados para ações de marketing e feiras, também estão disponíveis no site. São os veículos da categoria Viking, negociados diretamente com a fábrica.

Todos os clientes da Volvo podem anunciar seus ônibus usados no site, inclusive veículos de outras marcas. Para isso, é necessário entrar em contato com o gerente de vendas ônibus da concessionária Volvo mais próxima.

“Sabemos que hoje a internet é o primeiro instrumento de pesquisa e consulta de preços para compra de veículos novos e seminovos. Com esta plataforma, ajudamos os nossos clientes na venda de seus ônibus seminovos, já que o alcance do site é nacional”, destaca Gilberto Vardânega, gerente de Key Customers da

Volvo Bus Latin America.

Segundo o gerente, o site já possui alta visibilidade e um grande número de acessos. “Estamos investindo para ser o site de ônibus usados mais visitado do mercado. Além de contribuir com os nossos clientes, facilitamos a busca para os interessados em adquirir um ônibus da marca”, diz o gerente. O processo de compra e venda dos ônibus é feito diretamente entre a empresa anunciante e o interessado na aquisição. “A grande vantagem do site é que permite o contato direto com nossos clientes de ônibus seminovos. Facilita a pesquisa e garante a segurança e a confiabilidade do processo de compra e venda”, afirma Ricardo Krause, responsável pela área de seminovos da Viação Catarinense.

Honeywell lança linha de turbos para reposição

A Honeywell Transportation Systems lança no mercado brasileiro de reposição a linha de turbos Reman Original Garrett. Segundo Christian Streck, diretor-geral da empresa, esta é uma iniciativa mundial da companhia e, para o Brasil, está baseada em turbos remanufaturados destinados ao mercado de veículos comerciais usados – ônibus, caminhões, picapes e vans – cujos proprietários buscam produto com preço atrativo e com a confiabilidade de peças fabricadas com as mesmas ca-

racterísticas das destinadas às montadoras.

Para o lançamento do programa Reman Original Garrett, a Honeywell montou uma linha exclusiva de produção na sua fábrica de Guarulhos, região da Grande São Paulo. Foram instalados equipamentos e bancadas necessários aos processos de limpeza, seleção e análise de peças originais usadas coletadas pelos distribuidores. O processo de montagem final ocorre nas mesmas linhas onde são produzidos os turbos novos.

O programa envolve o trabalho conjunto com a rede de distribuição e centros de serviço autorizado para a logística de coleta de turbos usados, que passam pelas fases de limpeza, seleção e análise, identificando quais componentes podem ser remanufaturados e os que devem ser substituídos por peças novas.

O diretor-geral esclarece que o projeto Reman Original Garrett foi idealizado para suprir de forma econômica aos donos de veículos usados para a sua correta manutenção,

proporcionando o padrão de turbo novo e evitando o descarte de peças no meio ambiente de forma inadequada. “Veículos mais antigos têm um natural menor valor de mercado e devemos nos preocupar em dar aos seus proprietários a opção de compra e de instalação de peça de reposição remanufaturada com valor correspondente, mas mantendo as características de um produto novo original, especialmente em termos de eficiência, durabilidade, segurança e prevenção ambiental”, afirma Streck.

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo de informação:

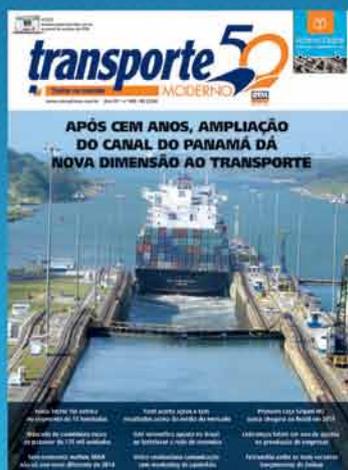


6 edições + 4 Anuários:

Anuário de Carga, Anuário de Logística,
Gestão de Frotas e Maiores & Melhores



+



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 50 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

R\$ 250,00



6 edições + 3 Anuários:
Anuário do Ônibus,
Gestão de Frotas
e Maiores & Melhores



+



Publicada há 21 anos, a Technibus aborda o transporte de passageiros urbano, rodoviário e fretamento e turismo por ônibus e circulará em 2011 com 6 edições. Seu conteúdo é específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para quem atua no mercado, como gestores de frotas, empresários e executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes.

R\$ 225,00

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

assinaturas: circulacao@otmeditora.com.br

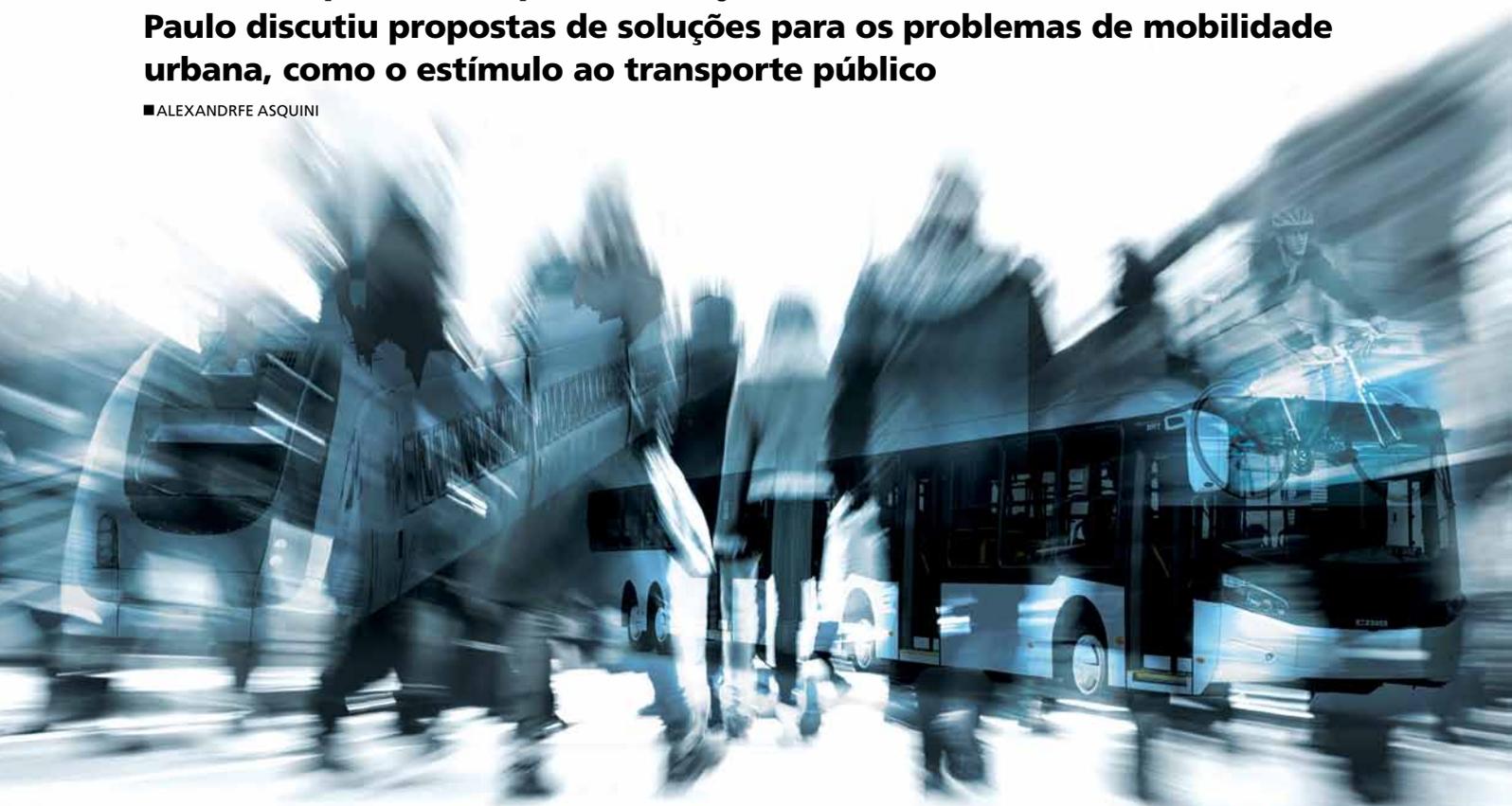
Acesse www.otmeditora.com.br e faça já sua assinatura



Fiesp debate a crise de mobilidade

Seminário promovido pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo discutiu propostas de soluções para os problemas de mobilidade urbana, como o estímulo ao transporte público

■ALEXANDRFE ASQUINI



Restrições ao uso indiscriminado dos automóveis – causadores primeiros dos enormes congestionamentos urbanos –, estímulo ao transporte público e aos modos de deslocamento não motorizados, investimentos em grandes sistemas sobre trilhos, de alta capacidade, e o uso de novas tecnologias na busca da reorganização das viagens urbanas de pessoas e bens. Assim pode ser resumido o conjunto de temas levados a debate no Workshop Logística – Soluções para a Mobilidade Urbana, promovido em setembro passado pelo Departamento de Infraestrutura (Deinfra) e pelo Grupo de Mobilidade Urbana da

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), na sede da entidade, no coração da Avenida Paulista, em São Paulo. O encontro, coordenado por José Ricardo Marar, diretor do Deinfra, fez parte da Semana da Mobilidade, programada pela prefeitura de São Paulo.

NA CHINA – O jornalista Raul Loes, que trabalhou como correspondente do jornal Folha de S. Paulo na China, comentou inicialmente que, nas últimas décadas, aquele país asiático vem promovendo “revoluções” simultâneas em diferentes áreas, incluindo a questão da urbanização: em

1980, 92% da população chinesa moravam no campo e desde então – portanto, em apenas 35 anos – cerca de 550 milhões de chineses migraram para as cidades. Até os anos 1970, a bicicleta era um veículo acessível apenas para a classe média ou para as pessoas “com boas conexões com o Partido Comunista”. O número de bicicletas cresceu muito a partir dos anos 1980, mas os carros passaram a dominar a cena urbana a partir do ano 2000, num processo que vem ganhando preocupante velocidade. Em 2008, a China tinha 40 milhões de carros particulares; em 2014, já havia 80 milhões de automóveis e as

projeções mostram que o país poderá vir a somar 300 milhões de carros em 2030.

Lores mostrou como duas das principais cidades chinesas – Xangai e Pequim, com 23 milhões e 20 milhões de habitantes, respectivamente – estão lidando com a questão do automóvel. Explicou que Xangai decidiu desde logo controlar o uso dos carros particulares e em 1994, quando inaugurou sua primeira linha de metrô e o número de veículos era ainda muito pequeno, a administração pública passou a fazer leilões de placas, como a cidade-estado asiática Cingapura já fazia. A partir do ano 2000, a venda de carros cresceu muito e, então, foi instituído um teto de 20 mil placas por mês. A legislação de Xangai estabeleceu que todo dinheiro da venda das placas iria para construção do metrô. A política teve resultado positivo: cidade mais rica da China, Xangai tem atualmente apenas 3 milhões de carros.

Em Pequim, a abordagem do problema foi diferente; a decisão inicial foi permitir que as pessoas escolhessem entre o carro ou o metrô, cuja rede foi ampliada de aproximadamente 70 km para mais de 500 km entre 2007 e agora. A liberdade de opção trouxe como resultado o fato de Pequim, com menos habitantes do que Xangai, abrigar hoje quase 6 milhões de carros, o que ajuda a degradar ainda mais a qualidade do ar na cidade. Desde 2013, Pequim adotou o modelo dos leilões de placas e espera que até 2018 o número de automóveis não ultrapasse 6,5 milhões de unidades; outras quatro grandes cidades também adotaram o sistema de leilão de placas.

PONTOS – O secretário municipal de Transportes de São Paulo, Jilmar Tatto disse no workshop que o atual modelo de financiamento da tarifa do transporte

Jilmar Tatto defendeu a Cide como fundo para subsidiar o transporte público



Raul Lores: Xangai investiu no transporte público ao arrecadar dinheiro em leilão de placas para veículos particulares

público urbano sobrecarrega o usuário e a administração pública por conta dos subsídios; ele defende uma melhor distribuição dos custos pelos beneficiários diretos e indiretos da existência dos sistemas, incluindo entre estes os proprietários de automóveis particulares e os empregadores. O secretário é a favor do uso a Cide/Combustíveis como uma das fontes de custeio



da tarifa, assinalando que a adição de R\$ 0,10 por litro de gasolina para destinação ao transporte público, permitira a retirada R\$ 0,30 do preço da passagem, e sugeriu uma rediscussão sobre o vale-transporte, tendo em vista a sua “universalização”, sem, contudo, explicar como exatamente poderia ser esse modelo.

Tatto defendeu a “democratização do espaço viário”, com medidas como a implantação de ciclovias e de mais de 400 km de faixas exclusivas para aumentar a velocidade dos ônibus. O secretário também se referiu à iniciativa de redução da velocidade das vias urbanas, em especial das Marginais, assinalando que a medida traz como consequências a redução do número de acidentes, de mortes e de feridos no trânsito da cidade e ainda ajuda a melhorar e garantir fluidez dos veículos. Em uma das respostas a perguntas da plateia, Tatto foi enfático ao defender o transporte por fretamento, assinalando que, no entendimento da administração municipal, se trata de transporte coletivo. Ele garantiu que estão sendo estudadas medidas pra favorecer o transporte por fretamento em São Paulo, incluindo a possibilidade de usarem as faixas exclusivas para ônibus.

SEM EMBATE – Não houve exatamente um embate entre o secretário Tatto e o diretor de Políticas Públicas do serviço Uber, Daniel Mangabeira, justamente porque o secretário precisou retirar-se logo após sua intervenção. Ao responder uma pergunta da plateia, Tatto disse que a “a lei é clara” e que, assim, o transporte público de passageiro individual na cidade deve ser feito pelo táxi “Por isso, estamos apreendendo carros do Uber”, disse. Mas ele também afirmou estar aberto ao debate envolvendo a participação de novas tecnologias no transporte, por acreditar que os aplicativos estejam ajudando a cidade. Para Tatto, o problema maior seria desregular o setor.



Em 2014 a China tinha 80 milhões de automóveis e poderá vir a ter 300 milhões em 2030



A cidade de São Paulo, segundo o Detran, possui uma frota de quase 6 milhões de automóveis

Mangabeira definiu o Uber como um aplicativo que conecta usuário de transporte individual a motoristas de automóveis particulares. Negou que o serviço seja ilegal, pois teria respaldo na legislação; garantiu que o Uber não é táxi e não tira emprego dos taxistas por não concorrer com esse tipo de serviço, além de abrir espaço para motoristas empreendedores e de complementar o sistema de transporte

público da cidade. Por fim, afirmou que o Uber quer a regulamentação em vez da proibição do serviço.

INFORMÁTICA DAS COISAS – Edson Perin, editor do RFID Journal Brasil, fez uma explanação sobre característica do RFID, sigla em inglês que significa Radio Frequency Identification ou Identificação por Radiofrequência, e sobre o conceito de

Internet das Coisas ou Internet of Things (IoT), que, nas palavras do jornalista, “define a comunicação de objetos diretamente com os sistemas de informação, pela Internet, sem que haja interação humana” e tem como objetivo possibilitar maior eficiência e redução de custos. Ele apontou exemplos da utilização de RFID na área de transporte e mobilidade no Brasil: o Bilhete Único de São Paulo, o pagamento de tarifas com smartphone na cidade do Rio de Janeiro, além de pedágios rodoviários automáticos e o futuro Sistema Nacional de Identificação Automática de Veículos (Sinnav).

TRANSPORTE METROPOLITANO –

Saulo Pereira Vieira, da Coordenadoria de Planejamento e Gestão, da Secretaria de Transportes Metropolitanos do Estado de São Paulo, admitiu que em razão da crise econômica atual, a chamada Rede Futura de Transporte na região metropolitana de São Paulo, prevista pela secretaria para ser implantada em 2030, deverá “escorregar” para 2035 ou 2040. Trata-se de uma rede de alta e média capacidade, com sistemas sobre trilhos e sobre pneus, com 1.555 km de extensão. O investimento estimado é de R\$ 189 bilhões – valor que Saulo Pereira Vieira considerou razoável, se comparado com os ganhos econômicos, ambientais e sociais que advirão das novas infraestruturas.

Essa rede deverá contar com um total de 30 linhas metroferroviárias, com extensão total de 847 km – 261 km de metrô, 347 km de trens metropolitanos, 85 km de mon trilhos/VLT do Metrô-SP; 122 km de mon trilhos/VLT da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM), e 32 km de mon trilhos da São Paulo Transporte (SP-Trans). Contará também com 58 corredores de ônibus, com extensão total de 708 km – 18 corredores da Empresa Metropolitana de Transporte Urbanos (EMTU), num total de 337 km, e 40 corredores da SP-Trans, com 371 km. ■

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

GESTÃO DE FROTAS em 16 horas de treinamento

2015

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a redução de custos operacionais dos veículos. Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substi-

tuir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição. Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

12 e 13 | Novembro | 2015



O curso "Administração de Frotas de Veículos" faz parte dos Eventos Corporativos. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

OS TÓPICOS ABORDADOS

MANUTENÇÃO DE FROTA

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Classificação dos clientes
Custos fixos
Custos variáveis
Método de cálculo para custos fixos
Método de cálculo para custos variáveis
Administração de custos
Fatores que influenciam na variação dos custos
Mapas de custos, relatórios gerenciais e sistemas de controle

PLANEJAMENTO DE RENOVAÇÃO DE FROTA

Política de renovação de frota
Dimensionamento de frota
Adequação de frota
Frota própria x frota contratada

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos: Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

FORMAS DE PAGAMENTO:

Depósito Bancário: Banco Itaú - Agência 0772 - Conta Corrente 54283-3.

Cartão de Crédito: Visa (Através do número do seu cartão).
Cheque Nominal: no local do evento.
Boleto Bancário: Emissão de recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:
O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo informar por escrito.
O não comparecimento do inscrito, incorre na não devolução da taxa de inscrição.

Em caso de cancelamento, deverá ser informado até 72 horas antes do início do treinamento, caso contrário será cobrado 50% do valor da taxa de inscrição. e-mail:

cursoscorporativos@otmeditora.com.br

A AGENDA

08h00 - 08h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h30 - 15h45 Coffee Break
17h30 Encerramento

O INSTRUTOR



Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

O LOCAL



Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Morais, 1960 - Campo Belo - São Paulo - SP
Preços promocionais para participantes OTM - Tel.: (11) 5094-3377

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

ou pelo e-mail:
cursoscorporativos@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:





O sistema VLT do Rio conectará ônibus, metrô e trens

Alstom inicia entrega de trens de VLT na América Latina

Dos 46 trens adquiridos, um foi para a cidade do Rio de Janeiro, que encomendou 32 veículos em 2013, e o outro para Cuenca no Equador, que solicitou, no mesmo ano, 14 carros

■ SONIA MORAES

A Alstom segue firme com seu projeto de produção de veículos leves sobre trilhos (VLT) para suprir a demanda da América Latina. Do total de 46 trens encomendados, dois já foram entregues em julho deste ano — um para a cidade do Rio de Janeiro, que comprou 32 unidades, e o outro para Cuenca, no Equador, que adquiriu 14 veículos.

Os 32 trens encomendados pela prefeitura do Rio de Janeiro, por meio do consórcio VLT Carioca, são do modelo Citadis. Do total, cinco serão fabricados na sede da Alstom em La Rochelle, na França e os outros 27 VLT na fábrica recém-inaugurada em Taubaté, São Paulo.

Os trens adquiridos pelo consórcio carioca têm 44 metros de comprimento e fazem parte de um sistema integrado de

VLT. Serão os primeiros no Brasil totalmente sem catenárias, utilizando a tecnologia Alstom APS (que fornece energia pelo solo, por um terceiro trilho posicionado centralmente entre as linhas de operação)



e supercapacitores (módulos instalados no teto do VLT, que armazenam energia e a regeneram durante a frenagem).

A linha terá 28 quilômetros de comprimento com 32 paradas, sistema de abastecimento de energia, de sinalização e telecomunicações. A expectativa, segundo Michel Boccaccio, vice-presidente sênior da Alstom Transporte na América Latina, é que a primeira fase do projeto seja finalizada em meados de 2016, a tempo para os Jogos Olímpicos.

“A cidade do Rio de Janeiro é a primeira a ser equipada com um sistema completo de VLT. O sistema conectará ônibus,

Michel Boccaccio: os planos de mobilidade podem criar novos projetos de VLT no Brasil

metrôs e trens e aumentará a intermodalidade da cidade, reduzindo, ao mesmo tempo, os congestionamentos e a poluição”, afirma Boccaccio.

A nova fábrica de Taubaté, que será responsável pela produção de 27 trens, dos 32 encomendados pela cidade do Rio de Janeiro, está com o ritmo de produção a todo vapor e pronta para atender a novas demandas dos clientes. “Neste momento, a fábrica está focada na montagem das primeiras unidades do VLT Carioca e a previsão é que o primeiro veículo seja finalizado nos próximos meses”, declara Boccaccio.

As expectativas da Alstom em relação à fábrica de Taubaté são altas, segundo Boccaccio, já que está previsto um bom número de projetos a serem licitados na América Latina em breve. “Apenas precisamos que os projetos saiam do papel e consigam realmente ganhar vida diante dessa crise econômica que assolou a região”, afirma o vice-presidente da Alstom Transporte na América Latina.

“Os planos de mobilidade de cidades no Brasil como Goiânia e Salvador devem engrenar em breve, trazendo oportunidades para novos projetos de VLT no Brasil. Outros países como Bolívia e Paraguai também estudam a implantação de linhas de VLT”, relata o executivo.

EQUADOR – Para a cidade de Cuenca, que encomendou 14 VLT Citadis em 2013, a Alstom também entregou em julho deste ano a primeira unidade. Os veículos foram adquiridos pelo consórcio CITA Cuenca, liderado pela Alstom, e todos serão produzidos na planta de La Rochelle, na França. Os trens medem cerca de 33 metros de comprimento e podem transportar cerca de 300 passageiros. São equipados com piso baixo e portas largas, garantindo uma perfeita acessibilidade, especialmente para os passageiros com mobilidade reduzida.

Em Cuenca a linha tem 10,2 quilômetros de extensão em cada sentido (20,4 km no total) com 27 estações e a estimativa da

VLT terá investimento de R\$ 746,5 bilhões do BNDES

O projeto total do VLT do Rio de Janeiro, avaliado em R\$ 1,77 bilhão, terá 42% de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), com a liberação de R\$ 746,5 bilhões, que inclui uma parcela de recursos do Fundo Clima, administrado pelo banco.

O financiamento foi concedido à concessionária do VLT Carioca, Sociedade de Propósito Específico (SPE) constituída para implantar e prestar serviço de operação e manutenção do sistema. O VLT ligará o centro do Rio à região portuária por meio de 27,5 quilômetros de via, três linhas, 32 pontos, distantes cerca de 400 metros entre si.

Segundo o BNDES, a primeira fase está prevista para entrar em operação em abril de 2016, e vai funcionar durante as Olimpíadas do Rio. A segunda fase entrará em operação até o final do próximo ano. Serão 32 veículos, compostos de sete módulos articulados, climatizados com ar-condicionado e com capacidade para 420 passageiros. “O projeto está alinhado aos objetivos de revitalização do centro e da região portuária, pois é o principal

componente de infraestrutura de transporte de operação urbana do Porto Maravilha”, informou o BNDES em nota.

O banco destacou que o projeto contribuirá para a retirada de circulação de ônibus da área central, além de desestimular o uso de automóveis e motocicletas, por oferecer uma alternativa de transporte público de qualidade.

As composições funcionarão 24 horas por dia e permitirão que as passagens sejam pagas também com vale-transporte, bilhete único carioca e bilhete único estadual. Embora a velocidade máxima dos trens possa chegar a 50 quilômetros por hora, a velocidade operacional deve variar entre 15 e 20 quilômetros por hora.

Os recursos de R\$ 35,3 bilhões do Fundo Clima foram utilizados por se tratar de meio de transporte sustentável e ambientalmente limpo. “O VLT é um meio de transporte público de baixa emissão de gases causadores do efeito estufa (CO₂). Dessa forma, estima-se que, ao longo dos 25 anos da concessão, o VLT evite a emissão de 410 mil toneladas de (CO₂)”, destacou o BNDES.

Alstom é que seja inaugurada em 2016. Para preservar o patrimônio arquitetônico de Cuenca como Patrimônio Mundial pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco), a linha incluirá um trecho sem catenária utilizando a tecnologia Alstom APS, que tem 12 anos de trajetória em cidades como Bordéus, Reims, Orleans e Tours na França, ou Dubai nos Emirados Árabes Unidos.

A Alstom domina cada etapa do sistema elétrico desses veículos, desde a concepção à completa validação e aplicação no ambiente urbano, e, segundo Boccaccio, é líder na manutenção de todo o sistema, com experiência em 17 projetos integrados. Atualmente, a empresa está gerenciando a

construção de oito sistemas de veículos leves sobre trilhos incluindo Cuenca (Equador), Rio de Janeiro (Brasil), Sydney (Austrália), Nottingham (Reino Unido), Lusail (Qatar) e outros projetos na Argélia.

A Alstom Transporte desenvolve e comercializa completo portfólio de sistemas, equipamentos e serviços do setor ferroviário. A empresa administra sistemas inteiros de transporte, incluindo trens, sinalização, manutenção e modernização e infraestrutura, além de oferecer soluções integradas. No ano fiscal 2014-15 a companhia registrou vendas de 6,2 bilhões de euros e obteve 10 bilhões de euros em pedidos. Está presente em mais de 60 países e emprega cerca de 28.000 pessoas. ■

MAN e Mercedes-Benz cobram previsibilidade

Com cerca de 60% do mercado de caminhões e ônibus, presidentes das duas montadoras dizem que os negócios podem ficar ainda piores se o governo não definir um rumo

■ WAGNER OLIVEIRA

Os presidentes das duas maiores montadoras de caminhões do Brasil afirmam que a perda da previsibilidade da economia nacional faz com que o setor enfrente uma de suas piores crises no país, com vendas que devem apresentar queda de 50% este ano em relação a 2014. Sem previsibilidade, afirmam, ainda não dá para saber se o fundo do poço chegou para a indústria de caminhões. Na opinião das duas empresas, é preciso que o governo estabeleça um rumo e conclua o ajuste orçamentário para que os consumidores voltem a ganhar confiança.

“Está na hora de dar um basta”, alerta o presidente da Mercedes-Benz do Brasil, Philipp Schiemer. “Ou os políticos se entendem ou a coisa vai ficar ainda pior para o nosso setor, que tem um compromisso muito grande com este país, nossos clientes, empregados e investidores (na geração de riquezas e renda).”

“Sem previsibilidade não dá para saber exatamente quando vamos sair deste ciclo negativo”, prenuncia Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America. “Está tudo muito confuso em razão desta atual crise, que apresenta uma conjunção de fatores que contaminam o ambiente político e econômico, tornando mais difícil a definição de um horizonte.”

Juntas, MAN e Mercedes-Benz detêm cerca de 60% do mercado de caminhão e ônibus. Movimentam a maior parte dos fornecedores de insumos, matérias-primas e componentes, além de serem as maiores empregadoras da indústria do segmento de veículos pesados. A Mercedes-Benz completará

60 anos no Brasil no ano que vem. A MAN tem 35 anos de mercado.

A opinião dos presidentes das duas maiores montadoras também foi compartilhada pelo CEO da DAF no Brasil, Michael Kuester, para quem a venda de caminhões não se recupera enquanto o país não voltar a estabilizar seu quadro político e econômico. “Como ainda somos pequenos não sofremos tanto quanto os grandes fabricantes do Brasil”, afirma.

Schiemer conclamou os executivos a usar sua influência para tentar reverter o atual quadro de instabilidade política e econômica, que paralisa os negócios. “Temos de fazer os responsáveis pela condução do país entender que do jeito que está não pode ficar ou então vamos piorar ainda mais”, projeta.

Como dirigente da indústria, Roberto Cortes diz que já enfrentou 17 crises, com sobe e desce das vendas. “Esta é a 18ª”, revela. Para ele, a “única certeza” é que as crises passam. Para os dois CEOs, 2015 é um ano de “sobrevivência”, pois já não há mais alternativas para a recuperação das vendas.

Para o presidente da MAN Latin America, o Brasil tem potencial para ter um mercado e produção acima de

Cortes: potencial depende da estabilidade



Schiemer: hora de mudança

200 mil caminhões. A constatação, segundo Cortes, vem do fato de o país não ter infraestrutura e contar com uma frota envelhecida. “Também não há muitos lugares no mundo onde se possa investir dinheiro. Por isso, o Brasil ainda continua sendo uma boa alternativa, desde que tenha estabilida-

de”, defende.

O presidente da Mercedes-Benz também é da mesma opinião. Segundo Schiemer, quando havia previsibilidade, o Brasil cresceu e atraiu recursos. “Agora perdeu o encanto. Esse ciclo que estamos atravessando não começou agora, mas em 2011, quando as vendas atingiram seu patamar mais alto (172 mil caminhões comercializados e 229 mil produzidos). É preciso revertê-lo para que as coisas não piorem ainda mais”, alerta.

As duas empresas também mantêm firme aposta no Brasil. “É certo que nossas marcas estarão no Brasil daqui a 30 anos”, prevê Schiemer. “Mas a questão é saber se

estaremos num patamar alto (com geração de empregos e riquezas) ou baixo”, conclui.

A alta do dólar também é vista como oportunidade, mas não imediatamente. “É pela mesma falta de previsibilidade com o câmbio que não estamos revertendo atualmente a queda do mercado nacional com exportações”, afirma Cortes.



SOLUÇÕES PARA TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

hardware • software • outsourcing • serviços



EQUIPAMENTOS

Milhares de passageiros recarregam o seu bilhete de transporte todos os dias nos terminais de pagamento da Perto em cidades como São Paulo, Rio de Janeiro e Porto Alegre. A facilidade de pagar em dinheiro ou cartão levou a solução para metrô, trens, ônibus e barcas. É simples, rápido e seguro.



TCC

COMPRA DE CRÉDITOS
COM CÉDULAS,
MOEDAS E CARTÕES



TVC

TCC + DISPENSA DE
CARTÕES



TPC

TVC + TROCO EM
CÉDULAS E MOEDAS



TPC 2000

TPC + DISPENSA ATÉ
4 TIPOS DE CARTÕES



PERTOKIOSK



TAS - TERMINAL DE
AUTOATENDIMENTO



DG-830

SOFTWARE E OUTSOURCING

A Perto oferece o serviço de gerenciamento e manutenção de todos os processos, com um Centro de Operações de Rede (NOC) 24x7 garantindo a disponibilidade dos equipamentos. Além disso, a Perto desenvolveu o software de gestão da venda de créditos, já consolidado em São Paulo, no Rio de Janeiro e em Porto Alegre. A solução pode ser facilmente customizada para sua empresa de acordo com o seu sistema de bilhetagem e as suas regras de negócio. A equipe de desenvolvimento da Perto conta com mais de 50 profissionais especialistas e altamente treinados.



CMMIDEV / 3SM
Exp. 2018-05-22 / Appraisal #24097

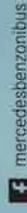


Para ver o que existe de mais avançado no transporte em sistemas BRT, você vai ter que olhar por outro ângulo.

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

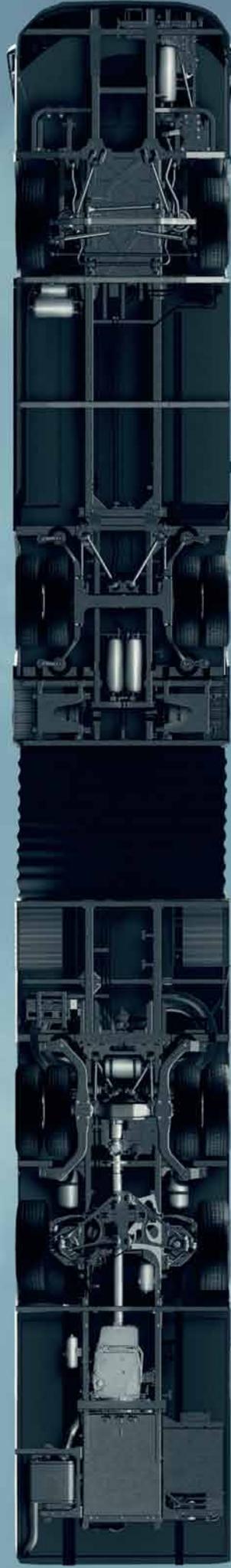
120
ANOS DE
ÔNIBUS
NO MUNDO

Quando a Mercedes-Benz desenvolve um chassis de ônibus, ela pensa em tudo: das necessidades dos clientes ao conforto dos passageiros. É por isso que ela oferece a linha mais completa de chassis em sistemas BRT. 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 cliente e para o transporte nas metrópoles.



mercedesbenzomibus

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



Uma marca do Grupo Daimler.



Na cidade somos todos pedestres.



Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.