

ÁGUA BRANCA INOVA EM SERVIÇOS E DESIGN DA FROTA



Indústria vê algumas perspectivas positivas para 2016

Goânia dá exemplo de gestão eficiente do transporte urbano

Rio de Janeiro amplia frota para os Jogos Olímpicos de 2016

Ônibus Irizar operam em linhas interestaduais peruanas

Encontro Anttur/Fresp mostra tendências do mercado

BYD chinesa instala centro de pesquisas em Campinas

Terminais em São Paulo passam a ser administrados por operadoras

As vencedoras do Concurso de Pintura de Frotas

Seis empresas conquistam Prêmio ANTP de Qualidade

Viação Cometa agraciada por boas práticas do transporte





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

Na expectativa da retomada dos negócios

Com a previsão de que o mercado de ônibus encerrará 2015 com uma produção de 13 mil veículos, o que representará um declínio de 42% em comparação ao ano anterior, é a maior retração registrada pelo setor até agora. As dificuldades foram atribuídas principalmente à falta de crédito, além da crise político-econômica. Com a elevação das taxas de juros de financiamento, as transportadoras deixaram de comprar ônibus e os fabricantes tiveram de reduzir a produção em sintonia com a demanda.

Com uma frota de 600 mil ônibus, o setor de transporte de passageiros é imenso e emprega muita mão de obra. É um setor que está atravessando a maior crise da história e só a situação não é pior para os fabricantes devido às exportações que compensaram em parte as perdas no mercado interno. O impacto deixou os empresários de transporte aturdidos, mas, mesmo assim, continuam na expectativa de que o pior já passou e que a reviravolta acontecerá no ano que se inicia.

Diante do cenário de turbulências e incertezas, os executivos da indústria de ônibus, que estão acostumados aos altos e baixos da economia brasileira, não desaminam e se preparam para explorar as oportunidades de negócio que surgirem. Estão confiantes em que o mercado de ônibus terá possibilidades de apresentar alguma melhoria em 2016, para que a demanda se sustente, embora ainda não tenham nenhuma ideia quanto ao momento de o mercado começar a recuperar seu vigor passado.

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

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Elcio Raffani
elcio@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues
vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
glenda@otmeditora.com.br

CURSOS CORPORATIVOS

Gabriel Menezes
cursoscorporativos@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

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

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



■ SUMÁRIO

MERCADO

Fabricantes de chassis e carrocerias fazem um balanço de 2015 e revelam que antevêm algumas expectativas positivas para 2016 6

DESIGN

Águia Branca renova serviços e pintura visual de sua frota com nova logomarca feita pelo designer Hans Donner 14

EXPORTAÇÃO

Irizar vende 30 ônibus Irizar i6 Plus para a Movil Tours, operadora de transporte rodoviário do Peru para operações interestaduais 18

TRANSPORTE PÚBLICO

Rio de Janeiro planeja incorporar 464 novos ônibus à sua frota no sistema BRT e de alimentadores até as Olimpíadas de 2016 22

CARROCIERIAS

Clientes cativos nacionais e estrangeiros da Marcopolo movimentaram a carteira de pedidos da empresa ao longo de 2015 24

ELÉTRICOS

BYD adia inauguração de sua fábrica de ônibus elétricos e baterias em Campinas e instala centro de pesquisas e desenvolvimento 26

GOIÂNIA

Cidade está na vanguarda de uma gestão eficiente do transporte coletivo urbano que facilita a vida dos usuários 28

PRÊMIO MAIORES DO TRANSPORTE

Realizado no hotel Unique, em São Paulo, evento da revista Transporte Moderno premiou as melhores empresas de transporte e logística do país 30

HISTÓRIA

O ônibus Mercedes-Benz chega aos 120 anos com modelos para todas as aplicações que se espalham pelo mundo 36

FRETAMENTO

• Anttur e Fresp unificam encontro anual e aproveitaram para capacitar funcionários para o momento de retomada dos negócios 40

• Durante um ano, motoristas e seus familiares poderão entrar gratuitamente em museus e monumentos de São Paulo 43

• Nova lei aproxima o fretamento do status de serviço de utilidade pública e deixa mais otimistas operadoras associadas ao Transfretur 44

TECNOLOGIA

Em parceria com a Syonet, Mascarello implanta sistema para dar mais eficiência à área de assistência técnica 46

NEGÓCIOS

Marcopolo anuncia incorporação de 55% das ações da concorrente Neobus, na qual já detém os outros 45% de controle 47

PNEUS

Goodyear lança linha de produtos para ônibus e caminhões, voltados para aplicações regional e regional severa 50

SÃO PAULO

Na capital paulista, 52 ônibus decorados com luzes festivas circularam na capital paulista para alegrar as viagens durante o Natal 52

TERMINAIS

Concessionárias do transporte público de São Paulo passam a administrar 29 terminais de ônibus antes sob a responsabilidade SPTrans 54

PINTURA DE FROTAS

Melhores trabalhos de comunicação visual e pintura de frotas são escolhidos entre 58 inscritos em concurso de design 56

ABRATI

Viação Cometa venceu o prêmio ANTP-Abrati 2015 de boas práticas do transporte terrestre de passageiros 64

ANTP

Cerimônia marca o vigésimo aniversário do Prêmio ANTP de Qualidade com a premiação de seis empresas de transporte 66

MONTADORA

MAN inicia 2016 com corte de 20% na jornada de trabalho e nos salários dos funcionários da fábrica de Resende, no Rio de Janeiro 74

SEÇÕES

Editorial 3 | Artigos 48 e 60 | Panorama 62



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



PRODATA
mobility Brasil

Indústria ainda tem algumas boas expectativas para 2016

Fabricantes de carrocerias e chassis para ônibus fazem um balanço do mercado de 2015 e traçam suas expectativas para 2016

■ AMARILIS BERTACHINI



A indústria de ônibus encerra 2015 com a previsão de uma queda em torno de 40% nas vendas de ônibus e com poucas expectativas para a retomada de seus negócios em 2016. As principais montadoras do país trabalham com um cenário de, na melhor das hipóteses, manutenção dos níveis de venda de 2015.

As vendas de chassis para ônibus caíram 38,4%, para 15.495 unidades, no acumulado de janeiro a novembro em relação ao volume de igual período de 2014 (25.158 licenciamentos). A crise político-econômica e a escassez de crédito para novas aquisições são indicadas como as principais razões para a retração do mercado.

Líder de vendas entre os fabricantes de chassis para ônibus no país, a Mercedes-Benz registrou uma queda de 34,1% nos emplacamentos de janeiro a novembro de 2015, com 7.719 unidades frente a 11.709 registradas em igual período de 2014. Mas a empresa não parou de investir mesmo com a retração do mercado. Nos últimos dois anos a Mercedes fez uma série de mudanças na sua linha de produtos e lançou diversas novas versões, incluindo a linha OF, os articulados e os modelos

rodoviários. “Cada segmento teve inovação e tivemos muitas modificações nos últimos dois anos, por isso em 2016 teremos novidades apenas para alguns segmentos, como o urbano. Vamos lançar melhorias nos produtos atuais e versões com maior capacidade de carga no urbano”, declara Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Na análise de Barbosa, a queda do mercado nacional de ônibus em 2015 deverá atingir cerca de 42% no segmento de oito toneladas. O maior impacto dessa queda está atrelado aos ônibus escolares cujas vendas ficaram quase estagnadas ao longo do último ano e os negócios se limitaram à entrega de produtos adquiridos em 2014. Até meados de novembro, os escolares apresentavam queda de 65% nas vendas, o que representa em torno de 2.500 carros a menos emplacados. No último trimestre do ano foi realizado um pregão para aquisição de novos ônibus para o programa Caminho da Escola, mas o pregão por si só não é uma garantia de compra. A empresa vencedora ganha apenas o direito de vender futuramente para o governo que

não tem obrigação de comprar o volume total apregoado. No nicho de escolares, a Mercedes entrou somente em 2013.

Outro segmento que impactou o resultado geral foi o urbano que, apesar de ter registrado a menor queda de todos os segmentos, em torno de 25% até meados de novembro, é o setor mais volumoso e representa praticamente 2.500 carros, o mesmo volume dos escolares. Segundo Barbosa, o rodoviário e o fretamento caíram mais percentualmente, em torno de 48%, porém o volume é menos representativo no contexto geral. Os chassis urbanos representam, em média, de 40% a 50% do volume total e os rodoviários ficam em torno de 10% do total.

Enquanto o mercado se retrai, a Mercedes expandiu seu market share de 48% para 53,7%, abocanhando fatias de outras montadoras. “Nossa queda foi muito menor que o declínio de mercado”, afirma Barbosa. Até meados de novembro a empresa tinha 69,9% do mercado de urbanos, 50% do rodoviário, e 50% do fretamento – no final de 2014 detinha 34% de participação no fretamento. Além disso, Barbosa conta que a companhia teve um aumento de participação de vendas ao governo porque foram fechados contratos em 2014 que geraram resultado em 2015, porque ainda estavam no processo de encaixar, emplacar, obter o selo do Inmetro. Na fatia dos micro-ônibus a montadora ficou com 25% de participação de mercado até meados de novembro, dois pontos percentuais abaixo do ano anterior.

“No geral, é uma excelente performance da Mercedes; agora precisamos acreditar que ocorrerão algumas melhorias para que

o mercado ao menos se sustente no ano de 2016. Este ano, o mercado tinha uma estimativa de 20 mil unidades, depois caiu para 18 mil e vai fechar abaixo disso”, avalia o executivo.

Ele acredita que há, sim, algumas perspectivas boas para 2016. O segmento rodoviário, que até agora não se ergueu, é uma das esperanças. Barbosa acredita que o processo de autorização das linhas interestaduais e internacionais está dentro do tempo previsto, conforme o novo sistema de regulamentação, publicado em julho, que deu prazo de 120 dias para todas as empresas se adaptarem ao sistema. “O limite foi até o final de outubro; a ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres) vai fazer a avaliação e acredito que a partir fevereiro ou março a gente já deva ter o start desse segmento, que representa, no mínimo, 6.000 ônibus nos próximos três anos. Então o rodoviário tem uma perspectiva boa para o ano de 2016”, declara Barbosa.

O desempenho do urbano, em sua avaliação, vai depender muito da licitação de São Paulo. Se ela se concretizar, este segmento deverá representar cerca de 7.500 unidades, mas se a processo licitatório não acontecer, provavelmente o segmento de urbanos será um pouco menor do que o do último ano. “Embora exista prazo, eles podem trabalhar com contratos de emergência; como há um processo eleitoral em 2016, existe algum risco do processo licitatório ser prorrogado para



Antonio Cammarosano, da MAN: mercado de fretamento deve continuar retraído em 2016

2017”, afirma o diretor da Mercedes.

Já o fretamento – que teve uma redução significativa, de 41% em 2015, por conta do atual cenário econômico do país que levou as indústrias a demitirem funcionários e a cancelarem contratos de fretamento – deverá manter o nível de negócios estável em 2016. “Como as grandes empresas estão, de uma maneira geral, se adequando ao plano de prevenção de emprego, muito provavelmente elas devem evitar o corte de funcionários, então imagino que o segmento deva permanecer estável em 2016 porque a grande queda foi em 2015”, calcula o executivo.

MAN – Na estimativa de Antonio Cammarosano, diretor de vendas-mercado nacional da MAN Latin America, o último trimestre de 2015 foi muito complicado em razão das indefinições do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). “Estimamos que o mercado feche o ano entre 16 mil e 16,2 mil veículos emplacados, o que representa queda de 40% em relação ao volume de 27.542 licenciamentos de 2014, divulgado pela Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores)”, prevê o executivo. As indefinições do BNDES, segundo ele, deverão refletir nos números do Renavam dos meses de janeiro e fevereiro.

Para 2016, a expectativa não muda muito. “Em virtude do fim do Finame-PSI, das eleições municipais e da falta de recursos para compra de veículos destinados ao programa Caminho da Escola, o mercado em 2016 deverá ficar na faixa de 15,5 mil a 16 mil veículos. Essa variação, para um pouco mais ou um pouco menos, ainda poderá ser afetada pela taxa de juros para as operações Finame para o ano de 2016, que ainda não conhecemos”, pondera Cammarosano.

Para a MAN, o segmento de ônibus urbanos deverá ser mais representativo, em razão do perfil de seus produtos e do tamanho do mercado de urbano, que é maior que o de rodoviário. “A queda no número de passageiros dos ônibus rodoviários, somada às promoções de passagens aéreas, inibem



Walter Barbosa, da Mercedes: o rodoviário tem boa perspectiva para 2016

investimentos maiores no segmento, mesmo com a nova permissão que as empresas receberam”, explica. Ele estima compras mais acentuadas no primeiro semestre do que no segundo devido às eleições municipais. “Com restrição maior ao crédito e tarifas incompatíveis com os custos, o mercado deverá repetir o volume de 2015 nas vendas às empresas de ônibus urbanos. No entanto, é importante destacar que os emplacamentos dos modelos do programa Caminho da Escola são contabilizados como urbanos, o que deverá afetar esse volume, com baixa no próximo ano em decorrência da falta de recursos por parte do governo federal”, enfatiza.

No segmento de rodoviários, com a crise econômica, há uma série de linhas que apresentam queda no número de passageiros, além de aumentos das taxas de juros. De acordo com Cammarosano, esses fatores não motivaram os clientes a investir em novos veículos no volume esperado. Além disso, a transição do regime de concessão para o de autorização para as linhas interestaduais, deu mais espaço ao empresário para programar as compras e, e por causa do atual contexto, postergá-las. Há ainda alta no diesel, alta na folha de pagamento e um mercado de ônibus com a concorrência intensa das empresas aéreas. “Todos esses pontos afetaram o segmento de ônibus rodoviários em 2015. Diante desse cenário econômico, mesmo com o novo sistema de autorizações das linhas, o volume de vendas deverá



Silvan Poloni, da Agrale: restrição do crédito foi um dos fatores para a queda nas vendas

permanecer inalterado”, prevê.

Ele também avalia que o setor de fretamento foi o que mais sofreu em 2015 com a queda acentuada do PIB industrial nos últimos anos. “Os cortes nos turnos de produção das empresas e a redução de jornadas de trabalho impactaram diretamente no volume de vendas desse segmento. Como a projeção para o PIB do ano que vem é de retração pelo segundo ano consecutivo, coisa que não víamos há muitos anos, o mercado de fretamento continuará retraído”, antevê.

Em 2015, os modelos mais vendidos pela MAN foram o VW 9.160 OD, o VW 15.190 e o VW 17.230. De janeiro a novembro de 2015, a MAN registrou 3.351 chassis licenciados, volume 45,1% menor que os 6.103 de igual período de 2014 e manteve sua posição como segundo maior fabricante de chassis para ônibus no país.

AGRALE – Para Silvan Poloni, gerente nacional de vendas de veículos da Agrale, a expectativa para 2016 é de manutenção do desempenho de 2015, em razão de o mercado ainda não ter mostrado sinais de uma recuperação imediata. “No entanto, acreditamos num leve crescimento em razão dos lançamentos e das novas linhas de produtos, o que deve contribuir para elevar as vendas, com mais oferta para os clientes”, declara o executivo.

A projeção da Agrale é de queda de cerca de 20% em seu faturamento em 2015, com total de R\$ 900 milhões. De janeiro a novembro de 2015, foram licenciados 2.137 chassis de ônibus Agrale, queda de 48,2% sobre o

volume registrado no mesmo período de 2014 (4.127 unidades). A empresa ocupou o terceiro lugar em número de licenciamentos, de acordo com o levantamento da Anfavea.

Ele considera que a restrição do crédito foi um dos fatores determinantes que contribuíram para a queda nas vendas. “Diante deste quadro, a Agrale buscou desenvolver parcerias com algumas entidades financeiras que mostraram maior apetite pelo segmento, assim como mantivemos vivo o consórcio e formas de financiamento direto à nossa rede de distribuidores. Outra ação importante foi o lançamento, ao longo do ano, de novos produtos, para estimular os clientes a adquirirem veículos mais modernos, eficientes e econômicos”, declara o executivo da Agrale.

Poloni prevê que o mercado de rodoviários gera uma expectativa de melhores resultados para 2016 do que o de urbanos, dada à necessidade de renovação de frota. “Mas acreditamos que a renovação da frota urbana, como é o caso de São Paulo, também dará um incremento a este segmento. Contamos ainda com a efetivação de negócios dentro do programa Caminho da Escola, que teve licitações neste final de ano. Mas isto dependerá do governo e das prefeituras”, diz.

Para Poloni, o setor de urbanos sofreu muito com a queda de demanda em 2015. Ele conta que a empresa fechou alguns contratos nos últimos meses do ano e fez a entrega de diversas unidades do seu modelo de chassis de maior capacidade, o MA 17. “Para 2016, a previsão é de que este segmento continue com a mesma demanda de 2015, no melhor dos cenários.”

Ele avalia que o nicho de ônibus rodoviários caiu um pouco menos em relação aos demais, mas também sofreu com os impactos da crise. “A necessidade de renovação gera melhores perspectivas para 2016”, prevê Poloni. Já para o fretamento, não há sinais de que o quadro recessivo possa melhorar em 2016.

IVECO BUS – Para Gustavo Serizawa, gerente de marketing de produto e portfólio da

Iveco Bus, que recentemente completou um ano de atividade com seu chassi 170S28, a consolidação da Iveco Bus pode ser constatada pelos números da Anfavea, que mostram um crescimento nas vendas de 100% entre janeiro e outubro de 2015, em relação ao mesmo período de 2014, quando a empresa já operava por meio da Iveco.

De janeiro a novembro de 2015, a Iveco Bus registrou o licenciamento de 1.115 chassis, número 81,3% superior às 615 unidades contabilizadas no mesmo período de 2014. “Considerando o período de janeiro a outubro de 2015, a participação da Iveco Bus no mercado de ônibus na categoria M3, chassis de ônibus acima de 5 toneladas, está em aproximadamente 7%. A tendência é a manutenção deste valor até o final de 2015, ante 2,6% de participação em 2014”, diz Serizawa.

O modelo mais vendido em 2015 pela Iveco Bus foi o chassi 70C17, que, além de compor os veículos do programa Caminho da Escola, com o CityClass, passou a ser comercializado em um novo modelo de negócio. Em novembro, a Iveco Bus anunciou o lançamento do WayClass, micro-ônibus com capacidade para transportar até 29 pessoas. Encarregado pela Mascarello sobre chassis 70C17, o veículo chega nas versões fretamento e escolar. A entrada do WayClass marca também a ofensiva da fabricante em um novo modelo de negócio. A empresa passa a vender o chassi 70C17 separadamente, sem encarroçamento. A expectativa é que a estratégia impulse o crescimento da marca nos próximos meses. De acordo com dados da empresa, mais de 6,5 mil unidades do chassi já foram comercializadas.

“Esperamos um incremento na participação em 2016, fruto do trabalho que a unidade de negócios implementou em 2015. Após consolidar a marca no Brasil no primeiro ano de operação, a Iveco Bus dá continuidade aos esforços para reforçar a capacitação de sua rede de concessionários”, declara o executivo da montadora.

Em sua avaliação, o mercado de transporte

público urbano possui uma significativa demanda represada por ônibus com ar-condicionado, nicho em que o chassi Iveco Bus 170S28 se destaca por oferecer a maior potência da categoria. Um dos exemplos é a licitação que a prefeitura de São Paulo está fazendo, com a exigência de que grande parte dos ônibus seja climatizada.

Serizawa ressalta que a queda de volume no segmento de ônibus urbanos está sendo acentuada. “Mas a despeito das incertezas do mercado, a Iveco Bus tem a confiança de que possui condições para continuar crescendo, assim como aconteceu neste ano, em que fomos a única marca a avançar, enquanto as demais tiveram queda nas vendas”, assinala o executivo.

SCANIA – Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus da Scania no Brasil, também compartilha da perspectiva para 2016 de que o mercado deverá se manter no nível de 2015. “Isso com base no cenário político-econômico. Se a previsão fosse feita com critérios técnicos, o mercado deveria ser muito maior que este. Existem fatores que indicam direção de crescimento do mercado, como a nova regulamentação das linhas interestaduais e a licitação do transporte de São Paulo, que vai gerar demanda por novos ônibus, mas o cenário político-econômico inibe tudo isso”, declara Munhoz.

Em uma análise segmentada, o diretor da Scania diz que o fretamento praticamente não existiu em 2015. “Temos muito poucas vendas para esse segmento, a indústria de fretamento está estagnada, com capacidade ociosa da frota. Muitos ônibus que faziam fretamento no Brasil estão parados por causa da suspensão das grandes obras, não só da Petrobras, o governo diminuiu obras de estradas, de barragens. A indústria automobilística e toda sua cadeia de suprimentos diminuiu bastante sua produção e houve desemprego e redução do transporte. Se não houver alteração no cenário político-econômico a atual situação do fretamento permanecerá em 2016”, prevê.

O mercado de rodoviários também sofreu em 2015. Munhoz conta que essa área vinha no compasso de espera da regulamentação das linhas interestaduais, onde estão grandes empresas, com grandes volumes de compras, mas a regulamentação estabeleceu um calendário e o calendário priorizou o que era esperado: regulamentação das empresas, aspectos fiscal, contábil e social. Ele acredita que investimentos na frota só devem começar no primeiro trimestre de 2016.

A Scania teve 341 ônibus emplacados entre janeiro e novembro de 2015, volume 65,3% menor que os 984 licenciados nos primeiros onze meses de 2014. O modelo da montadora mais vendido em 2015 foi o K 360 6x2, um rodoviário de médias e longas distâncias, com 111 unidades comercializadas até meados de novembro.

O segmento rodoviário sofreu mais que o urbano, cuja frota é bem superior. Munhoz assinala que o país adota uma solução de baixo custo no urbano, que são os ônibus com motor dianteiro, que não impactam tanto no caixa das empresas, mesmo em uma situação adversa. Atualmente, entre 65% e 70% dos ônibus vendidos são de motor dianteiro, diz o executivo.

MARCOPOLO – O cenário para os fabricantes de carrocerias para ônibus acompanha o desempenho dos chassis. De janeiro a novembro de 2015 a produção caiu 38,6% em comparação a 2014, baixando de 26.046 unidades para 15.970 carrocerias no período, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

A maior indústria do segmento, a Marcopolo, registrou queda de 36,9% na comparação dos períodos, com uma produção de 6.459 unidades (Marcopolo + Marcopolo Rio) entre janeiro e novembro. Os modelos mais vendidos pela Marcopolo em 2015 foram o rodoviário Paradiso 1200 e o urbano Torino, inclusive para exportação.

Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo, ao longo de 2015 o segmento de urbanos foi o que apresentou



Silvio Munhoz, da Scania: existem fatores que indicam crescimento do mercado

maior decréscimo, perto de 50%, e o de rodoviários, mostrou menor retração, pouco mais de 30%.

“Nossa previsão é que a baixa demanda continue nos urbanos, o que será amenizado por negócios pontuais. Para que haja o crescimento de demanda de urbanos, são necessários investimentos em infraestrutura viária e mobilidade. A questão também passa pela elevação das tarifas para que o operador possa investir e obtenha retorno, e pela volta do financiamento via BNDES”, avalia.

O segmento rodoviário decepcionou, porque a tão esperada renovação de frota em razão do novo regime de autorização de linhas interestaduais acabou não ocorrendo. “Mesmo assim, foi o que menos caiu. Nossa expectativa é que, em 2016, as vendas cresçam em razão da maior renovação de frota por parte dos operadores.” Outro segmento que teve queda significativa em 2015, sobretudo em razão da menor atividade econômica brasileira, foi o de fretamento. “Para 2016, a expectativa é de um mercado igual ou menor que o de 2015, conforme a própria previsão do PIB. As empresas continuam precisando transportar seus funcionários, mesmo em menor número”, diz.

“Para 2016 as vendas continuarão em baixa. Não vemos uma perspectiva de recuperação imediata. O mercado seguirá com negócios pontuais, bem abaixo dos níveis dos anos anteriores e a expectativa é de manutenção do desempenho de 2015 com, talvez, um leve crescimento. Esta expectativa ‘otimista’

Irizar i6 Plus

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

www.irizar.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente





Irizar

lighting the road

se deve a alguns fatores que, se ocorrerem, podem repercutir bem nas vendas: renovação de frota de rodoviários devido ao novo modelo de autorização das linhas interestaduais e internacionais; renovação de frota de operadores do transporte urbano em razão dos investimentos que algumas cidades vêm fazendo em infraestrutura e mobilidade; novas licitações do segmento escolar e expansão das exportações. Há também as licitações em linhas urbanas de algumas capitais”, prevê o executivo.

Um dos destaques da Marcopolo em 2015, com reflexos em 2016, foi a venda para a renovação de frota do transporte urbano de Porto Alegre, que envolve cerca de 250 veículos, previstos para entrega no primeiro trimestre de 2016. Corso assinala que a Marcopolo utiliza diversas estratégias para apoiar as vendas. A mais importante delas foi o lançamento de novos produtos ao longo do ano para fomentar a renovação de frota por parte dos operadores.

CAIO – Já para a Caio Induscar, a previsão da encarregadora é de encerrar 2015 com produção aproximada de 4 mil carrocerias e uma participação de 23% no mercado. De janeiro a novembro, a empresa fabricou 3.540 carrocerias, uma queda de 50,47% em relação às 7.148 unidades produzidas no mesmo período de 2014. O modelo mais comercializado pela Caio Induscar em 2015 foi o urbano Apache Vip.

“Em 2016, caso a situação de investimentos e financiamentos seja similar a este ano, estimamos números de produção parecidos com 2015 ou menores, na faixa de 15 mil a 17 mil unidades a serem produzidas no mercado em geral”, prevê Tânia Pires de Souza, gerente corporativa de comunicação e marketing da Caio Induscar.

Ela acredita que no segmento de urbanos poderá haver uma demanda maior em 2016 do que 2015, caso seja concedido aumento de tarifas em algumas cidades e concedidas melhores condições de financiamentos.

Para o segmento de rodoviários a empresa



Paulo Corso, da Marcopolo: expectativa é manter desempenho, com leve expansão

projeta os mesmos níveis de vendas e para o de fretamento a expectativa é de uma queda ainda maior em 2016.

IRIZAR – A encarregadora Irizar, cuja produção de veículos rodoviários caiu 22,2%, de 584 unidades fabricadas nos primeiros onze meses de 2014 para 454 carrocerias em igual período de 2015, encontrou uma oportunidade diante da crise e, em vez de optar pela demissão, enviou aproximadamente 200 funcionários para sua matriz na Espanha e filial em Marrocos. Esses funcionários foram atuar diretamente na produção, realizando intercâmbio de conhecimentos técnicos. “Com esta ação, no momento que a economia brasileira reagir teremos um grupo de colaboradores mais qualificados e aptos para responder às novas necessidades do mercado”, conta Wanderley Perez Avilez, gerente de vendas da Irizar.

A expectativa da encarregadora é de encerrar 2015 com uma produção aproximada de 500 unidades – em 2014 foram 635 carrocerias – e em 2016 manter esse patamar. Ele assinala que o segmento rodoviário em 2015 foi ruim devido, entre outros fatores, ao fato das empresas de transporte rodoviário estarem aguardando a aprovação da nova normatização para as autorizações de linhas interestaduais e internacionais. Os outros segmentos, turismo e fretamento, foram afetados pela economia e pela redução de liberação de crédito pelo BNDES, diz o executivo.

“Em 2015 tivemos 96% da nossa produção destinada ao modelo Irizar i6, o que

corresponde a 437 unidades produzidas até meados de novembro”, relata.

Avilez acredita que o segmento rodoviário deverá crescer em 2016, em razão da necessidade de renovar a frota de acordo com a nova legislação de autorização para as linhas interestaduais e internacionais.

AMD – Para a AMD, empresa que lançou seu primeiro produto no final de 2014, a comparação da produção de 2015 com o ano anterior não é representativa, entretanto serviu para a encarregadora avaliar suas expectativas de mercado e se preparar para 2016.

“Em 2015 o volume esteve dentro das expectativas, que não foram as melhores, tendo em vista a indefinição do mercado da cidade de São Paulo que até então era o mais representativo para nossa área de atuação. Entretanto, a falta de um mercado mais aquecido permitiu que a AMD se concentrasse no desenvolvimento de novos produtos, no caso o Alamo, nosso ônibus médio que serve aos midis (chassis de 9,6 m a 11,5 m de comprimento) e aos básicos (chassis de 11,5 a 12,5 de comprimento)”, relata Luís Eduardo Ferri, gerente de marketing da AMD.

O desempenho do segmento de fretamento em 2015, diz Ferri, “foi sofrível” por conta da baixa demanda dos transportadores contratados pelas empresas. “Para 2016, o comportamento não deverá ser diferente devido às expectativas da economia”, diz o gerente da AMD, que não atua, por enquanto, no segmento rodoviário.

O modelo mais vendido pela AMD em 2015 foi o Solum, com 180 unidades comercializadas, seguido do modelo Alamo, que foi lançado no segundo semestre. Segundo Ferri, a grande dificuldade para a venda de ônibus nesse ano foi a falta de crédito. “As expectativas para 2016 são necessariamente melhores que as de 2015, primeiro pelo desenrolar das licitações que estão em andamento, cujos reflexos positivos deverão ocorrer em 2016, segundo, porque a AMD terá uma gama maior de produtos para ofertar ao mercado”, revela Ferri. ■

Um mundo de soluções para o monitoramento e gestão de frotas, com tecnologia inovadora.



M2M Intelligence (BI)

Telemetria

Mudança de linha automática

Integração com validador e vista eletrônica

Identificação do motorista

Abertura e fechamento de viagens automaticamente

Integração com sistemas de gestão (ERPs, Planejamento etc.)

Previsão de chegada para passageiros

M2MFrota

O mais completo sistema para o monitoramento e gestão da sua frota.

- Dividido em módulos para atender suas necessidades da melhor maneira.
- Módulo específico para controlar as áreas de interesse da empresa.
- Armazenamento de dados mesmo com interrupção de sinal do GPS.
- Controle de frequência das linhas.
- Controle das horas trabalhadas do motorista.

• Telemetria

Leitura do computador de bordo dos veículos para obter informações de consumo de combustível, embreagem, aceleração e freada brusca, além do controle de excesso de tempo parado, entre outros.

• M2M Intelligence (BI)

Ferramenta de Business Intelligence que disponibiliza informações como carregamento, arrecadação, quilometragem percorrida, entre outras.

• Meu Ônibus

Aplicativo voltado aos usuários de transporte público, que oferece a previsão de chegada dos ônibus nos pontos mais precisa do mercado.

• Painéis de previsão

Painéis informativos instalados em pontos terminais que mostram a estimativa de chegada dos veículos.

Águia Branca inova em serviços e no visual de sua frota

Mesmo em meio à crise, empresa capixaba mantém investimentos em renovação de frota e aposta em um novo visual criado pelo consagrado designer Hans Donner

■ AMARILIS BERTACHINI | DE VITÓRIA



Proposta da empresa é ter um visual que se mantenha atual daqui a dez anos

POUCAS EMPRESAS CHEGARAM AO final de 2015 satisfeitas com o desempenho de suas operações e com os resultados financeiros alcançados nesse ano castigado pela crise político-econômica por que passa o país. Pois a Viação Águia Branca pôde não só orgulhar-se de seus feitos positivos de 2015 como terminou o ano apresentando ao mercado – e comemorando com clientes, familiares e amigos em um grande evento realizado em Vitória (ES) – a incorporação à sua frota dos primeiros ônibus Double Decker (dois pisos) e o lançamento da nova pintura de frota, com o logotipo atualizado pelo designer Hans Donner, famoso por diversos trabalhos feitos para a rede Globo de televisão.

Esta não é a primeira vez que o consagrado designer desenvolve um trabalho para a Águia Branca. Já em 1982 a empresa pediu a Hans Donner um projeto para a pintura de seus ônibus; em 1995 foi feita uma atualização do logotipo e dez anos depois, em 2005, o designer foi convidado novamente a elaborar um novo visual que permaneceu como identidade da marca até o recente lançamento. O evento de apresentação da nova pintura de frota foi também marcante por ser o primeiro de uma série de ações que serão realizadas ao longo de 2016 para comemorar os 70 anos de história do grupo Águia Branca.

A empresa adquiriu um total de 40 novos ônibus, dos quais oito são modelo

Double Decker, com carroceria da gaúcha Marcopolo e chassi Mercedes-Benz O 500 RSDD 8x2, mantendo o padrão da frota que tem 100% de seus ônibus com a marca da montadora alemã. Os novos carros fazem parte de um programa de investimentos de três anos, entre 2014 e 2016, composto por 200 veículos e que totaliza cerca de R\$ 120 milhões, financiados em boa parte pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Atualmente, a frota da Águia Branca soma perto de 750 ônibus.

“É um momento especial que comemoramos com o amigo Hans Donner, parceiro deste projeto e que está conosco há 30 anos fazendo nossa programação visual. Nossa maior alegria é dividir com todos a certeza pela busca constante pela excelência. Nossa história sempre foi pautada na qualidade dos nossos serviços, no respeito ao cliente e na obsessão pela segurança”, declara Renan Chieppe, diretor-geral da divisão passageiros do grupo Águia Branca. A Viação Águia Branca foi a primeira empresa fundada pela família Chieppe e empresta o nome ao grupo.

Segundo Chieppe, o mercado de transporte rodoviário de passageiros foi um dos que menos sentiram o impacto deste momento de retração do PIB (Produto Interno Bruto). “Vivemos uma crise sem precedentes, com retração da economia, e mesmo neste momento a nossa aposta é no futuro. Não podemos comemorar muitas coisas, porque a crise afeta a todos, não foi um ano brilhante em termos de demanda,

mas acho que podemos comemorar porque o setor manteve a demanda estável enquanto outros segmentos, entre eles veículos, varejo e serviços como um todo, foram muito impactados”, analisa o executivo. Para a Águia Branca, o número de passageiros manteve-se estável em relação a 2014.

Para alcançar o bom desempenho registrado, o executivo destaca que é fundamental, mesmo em período de crise, continuar investindo em excelência de serviço como um pilar fundamental na relação da empresa com os clientes. Com esse objetivo, a Águia Branca realiza mensalmente uma pesquisa com cerca de 2.500 de seus clientes

para, a partir das informações fornecidas, identificar o que eles esperam da empresa e buscar agregar alguns desses anseios. Foi a partir dessa ação que a empresa decidiu, por exemplo, equipar os novos veículos DD com internet wi-fi e tomadas USB individuais para carregar celular, tablets e outros equipamentos eletrônicos que atualmente já são considerados fundamentais.

Ele destaca que o transporte rodoviário de passageiros a partir da nova legislação regulamentada em 2015, que instituiu o novo modelo de autorizações das linhas em substituição ao de permissões, passou a ter um novo horizonte. “Nem tudo está definido para o longo prazo, mas passamos a entender melhor em que ambiente nós estaremos. Entendemos que teremos um modelo mais flexível e com mais competição”, prevê Chieppe. Porém, como esse processo está em transição, as novas regras ainda não refletiram em 2015.

Como um dos membros da nova geração que administra a Águia Branca, fundada em 1946 por seu pai e tios, Renan Chieppe avalia que o transporte rodoviário de passageiros no Brasil já é um serviço



Renan Chieppe e seu tio Aylmer Chieppe mostram o novo design

maduro e é o modal que garante a ligação de quase todos os municípios brasileiros. Por ser um serviço essencial – que viabiliza o tráfego de passageiros que se dá por vários motivos, como lazer, trabalho, viagens a estudo, visitas às famílias – esse setor não foi tão afetado pelo atual momento da economia, porque essas atividades têm que continuar. As viagens a trabalho e a lazer apresentaram alguma redução de demanda, mas o grande volume tem ficado estável, segundo o executivo.

Os primeiros ônibus Double Decker da empresa vão fazer as linhas regulares interestaduais de São Paulo para Vitória da Conquista (BA) – veículos com 56 poltronas, todas semileito – e de Vitória (ES) para o Rio de Janeiro e para Porto Seguro (BA) – veículos com 50 poltronas, sendo seis leito-cama que reclinam completamente e equivalem a uma primeira classe em luxo e conforto, e 44 semileito. Esses mercados foram escolhidos porque se caracterizam como de alta densidade. Apesar do maior conforto e sofisticação dos novos veículos, a passagem custa o mesmo valor que a do

ônibus convencional.

“A crise nos leva à reflexão, mas não diminui nosso ímpeto de renovar e acreditar no crescimento. A excelência só existe em um ambiente que valoriza e respeita o cliente”, ressalta o executivo. “Nossa pintura foi uma opção pela modernidade, pela beleza, até porque o belo é igualmente uma forma de excelência”, acrescenta o executivo.

DESIGN – O novo visual dos ônibus da Águia Branca, que já aparece nestes primeiros 40 veículos e será incorporado a toda a frota de acordo com o ritmo de renovação dos carros, buscou uma modernidade duradoura. No briefing que a diretoria da

Águia Branca passou para o designer Hans Donner iniciar sua criação, havia a preocupação principal de que se escolhesse uma pintura que ainda fosse considerada atual daqui a dez anos.

“Design hoje não é só visual, é comportamento. É um atrativo para num momento difícil uma empresa se destacar e isto significa fazer sucesso”, avalia Donner. “O design faz a diferença; pessoas podem sentir até mais vontade de entrar em um ônibus que se diferencia pelo design.”

Outra dica que Renan Chieppe passou a Hans Donner para orientar seu trabalho foi que na Europa a tendência nas pinturas é para um caminho “clean”. “O mundo fez uma volta dentro do meu universo de design porque eu trouxe a linguagem clean há 40 anos para dentro da televisão brasileira. O menos é mais. Daqui a dez anos as pessoas vão olhar e ver o ônibus ainda bonito. O clean tem uma sobrevivência maior que um elemento muito ilustrativo. Escolhemos uma cor (azul) muito bonita, mais leve que a anterior. Pela reação das pessoas, fomos felizes na escolha”, ressalta o designer.

RENOVAÇÃO – Na avaliação de Decio Chieppe, presidente da holding do grupo Águia Branca, a renovação da pintura da frota faz parte de um processo natural da operação da empresa. “De tempos em tempos renovamos a pintura; o tempo de vida de uma pintura é em torno de dez a 15 anos, então mesmo que não mudemos radicalmente, fazemos uma revitalização para atualizar e deixá-la mais moderna e atrativa para os clientes”, explica o executivo.

Ele conta que também em decorrência da aquisição dos ônibus Double Decker – que têm duas fileiras de janelas – a pintura anterior não encaixava bem nesse perfil de veículo, o que motivou ainda mais a empresa a fazer a revitalização da pintura em 2015.

Decio Chieppe diz que mesmo tendo sido um ano difícil para todos a empresa manteve o programa de renovação de frota nos moldes desejados. “Antecipamos bastante esse programa em 2013 e 2014; adquirimos mais de 300 ônibus nos dois últimos anos e este ano fizemos esse complemento de alguns tipos de veículos pontuais que precisávamos.”

A renovação objetiva melhorar a atratividade dos veículos. “Quando o ônibus circula pelas cidades ele faz o nosso marketing, então precisamos renovar porque ninguém faz a mesma propaganda a vida inteira, é preciso atualizar para ser atrativo”, defende o executivo.

Ele assinala que Hans Donner faz parte de metade da história da empresa. “Vamos completar 70 anos no ano que vem e estamos há quase 35 anos convivendo com essa força de criação, que tem paixão por tudo o que faz, o que também é uma característica nossa. Uma empresa familiar completar 70 anos não é tão comum no Brasil e nós estamos muito felizes de poder comemorar esta marca”, declara.

Sobre a aquisição dos novos veículos DD, Decio Chieppe diz que inovações têm sido uma constante na vida do grupo em todos os seus momentos, incluindo a busca de novos serviços para a satisfação do

ÔNIBUS INOVADORES

Os novos ônibus Double Decker (DD) da Viação Águia Branca trazem inovações para a operação da empresa. São veículos configurados com câmbio automático, suspensão inteligente, e que, mesmo sendo maiores que o tamanho padrão, podem levar os passageiros com segurança, item que é considerado primordial para o grupo.

Dos 40 ônibus Mercedes-Benz adquiridos este ano, 34 receberam carroceria Marcopolo. Além dos oito Paradiso 1800 Double Decker, há duas unidades Paradiso 1350, modelo que foi lançado recentemente, e 24 veículos Paradiso 1200, para as rotas intermunicipais e interestaduais atendidas pela empresa. Todos esses ônibus, da Geração 7 Marcopolo, são reconhecidos por sua robustez e por seu baixo custo operacional.

Entre as inovações, os veículos têm internet wi-fi a bordo, tomadas USB

individuais e tomadas padrão, além de água, filmes e música a bordo.

No salão interno, os veículos receberam iluminação em lâmpadas Led, com luzes indiretas, que criam um ambiente de comodidade e conforto. Os passageiros dispõem de porta-focos com acionamento por toque, saídas individuais para ar-condicionado, plug para fone de ouvidos e controle de volume do som.

“Nosso foco é o cliente. Queremos encantá-lo com opções diferenciadas de serviços para sua viagem, trazendo o que há de melhor, mais moderno, mais seguro e de muito conforto no transporte rodoviário de passageiros”, afirma Paula Barcellos Tommasi Corrêa, diretora comercial e de marketing da Viação Águia Branca.

Os novos ônibus integram a frota de 750 veículos da Viação Águia Branca e estão operando desde meados de dezembro.

cliente, a governança corporativa que fez o grupo buscar, desde a década de 80, investir nas suas estruturas de gestão objetivando dar transparência tanto para os sócios quanto para o mercado de uma forma geral e procurando agregar cada vez mais mecanismos que propiciem estar sempre atentos aos stakeholders como um todo.

“Evoluímos também na questão de segurança, desenvolvemos um programa de medicina do sono que é referência em todo o Brasil. Segurança é uma obsessão dentro do nosso grupo e não podíamos agir nesse tema de forma amadora, então buscamos desenvolver de fato um programa consistente e que tem, inclusive, direitos autorais garantidos no Brasil, nos Estados Unidos e na Europa”, relata.

Ele acrescenta que essa busca por inovação é um dos alicerces do crescimento sustentável da empresa que se baseia em três pilares: inovação, pessoas e estratégia. Mesmo em um momento difícil da economia, a

empresa segue investindo naquilo que poderá lhe propiciar uma evolução a longo prazo. Em 2015, os investimentos permaneceram semelhantes aos realizados nos últimos três anos, perto de R\$ 400 milhões.

“Fico feliz de comemorarmos este momento de evolução, culminando com a nossa história de 70 anos, na qual meu pai e meus tios foram os precursores dessa história e nos propiciaram o início de tudo e todos os ensinamentos que nos trouxeram até aqui. Hoje estamos dando continuidade, passamos recentemente por um processo de sucessão, em que a segunda geração, pela primeira vez, assumiu a gestão dos negócios e o processo tem sido bastante bem conduzido. Acho que é uma forma desenvolvida ao longo do tempo, iniciada por nossos pais e tios, que nos permitiu ter tranquilidade para continuar fazendo bem feito o legado que entregaram para nós”, declara Decio Chieppe. ■

AGORA FICOU MAIS FÁCIL RETIRAR O DINHEIRO A BORDO DOS ÔNIBUS.

O passageiro evita filas ao comprar os créditos eletrônicos diretamente no seu celular: simples, rápido e seguro! E a empresa diminui seus custos de distribuição de crédito, pois não precisa ter pontos fixos de venda, nem pagar comissões.



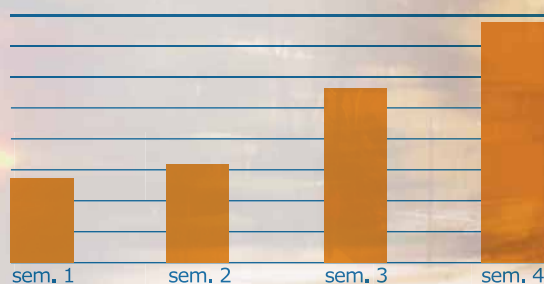
CittaMobi



- Recarga pelo celular
- Informação dos horários dos ônibus

Conheça o case do Recife.

- Crescimento semanal de **30%** na quantidade de recargas realizadas via CittaMobi



- **305 mil** operações de consulta de saldo

Acesse cittamobi.com.br e saiba mais.

Cittati

Soluções inteligentes para a mobilidade urbana.

SÃO PAULO/SP

Rua Afonso Celso, 552
2º andar, Vila Mariana
Fone: 11 2853.9850

RECIFE/PE

Av. Cais do Apolo, 222
9º andar, sala B, Recife Antigo
Fone: 81 3134.3100



Ônibus Irizar operam em linhas interestaduais da Movil Tours

Operadora do Peru adquiriu 30 ônibus Irizar i6 Plus para compor a frota de sua nova linha de transporte rodoviário de passageiros em Lima, capital do país

AMARILIS BERTACHINI



A Movil Tours, operadora de transporte rodoviário de passageiros do Peru, adquiriu este ano 30 ônibus modelo Irizar i6 Plus destinados à linha Movil Bus da empresa. A nova linha de ônibus foi lançada recentemente, junto com a apresentação do novo terminal de passageiros da empresa em Lima, capital do país. O investimento na nova frota para a linha Movil Bus envolveu a compra de um total de 60 ônibus de um piso, ao custo de US\$ 16 milhões, e deverá permitir à empresa crescer em 20% no número de passageiros que fazem a linha de transporte interestadual.

Os ônibus foram adquiridos para renovação de frota, substituindo double deckers

por modelos de um piso, segundo informações fornecidas pela Irizar do Brasil. De acordo com a empresa, os ônibus com um piso possuem maior capacidade de bagageiro e permitirão um melhor transporte de carga, já que vão percorrer trajetos interestaduais. Os principais destinos da nova frota serão Chanchamayo, Arequipa e Satipo, mas a linha Movil Bus também começará a operar em Oxapampa e Villa Rica.

Os veículos i6 Plus fornecidos pela Irizar – 15 unidades com chassi Scania K410B 6x2 e 15 unidades com chassi Mercedes-Benz O500RSD 6x2 – têm como principal diferencial o maior volume do bagageiro, um atrativo a mais nas viagens para os

destinos da nova linha. Têm 15 metros de comprimento e 3,90 metros de altura.

De acordo com a Irizar, outro diferencial desse ônibus é que ele possui duas classes para aprimorar o serviço aos passageiros. Cada carro está configurado com 37 assentos.

A primeira classe está configurada com nove assentos-cama. Cada poltrona-cama possui monitores individuais com tela touch screen e controle remoto, mesa para refeições, tomada USB e som individual com quatro canais. Há um monitor de 22 polegadas instalado no início do salão. Foi desenvolvido um sistema de cromoterapia que tem luzes com variação de três cores

primárias e diferentes intensidades, que promovem a sensação de descanso e relaxamento aos passageiros.

Uma divisória separa a primeira da segunda classe. A segunda classe possui 28 assentos-semicama. Cada poltrona-semicama possui repouso-pernas, cinto de segurança retrátil, apoio para pés, mesa para refeições, som individual com quatro canais e tomada USB. Nessa área, há dois monitores fixos e um retrátil, de 15 polegadas, internet wi-fi, TV digital e DVD dual zone.

Internamente, o sistema de purificador de ar Eco3 melhora a qualidade do ar, diminuindo o cansaço do motorista, pois mantém a proporção normal de oxigênio e evita que o ar se vici, oferecendo uma sensação de bem-estar e um ambiente limpo e agradável. Os veículos da Irizar são equipados com cama para motorista com interfone e tomada para carregar celular.



No interior, há dois monitores fixos e um retrátil, de 15 polegadas, internet wi-fi e TV digital

No fundo do salão de passageiros há um posto de guia para a rodomoça, com USB na poltrona, móvel, mesa, cafeteira, geladeira, MP3 e interfone.

Em relação à tecnologia embarcada, foi implantado um sistema gestor de frotas que através de uma plataforma web recolhe, interpreta e explora dados da frota,

A marca que domina TECNOLOGIA BUS-WATCH® é REI

beecreative

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



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



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



Download das gravações via Wi-Fi



Acesso on-line das imagens do veículo*

SISTEMA DIGITAL DE MONITORAMENTO VEICULAR



Gravador digital de 4 a 8 canais



Câmera Antivandalismo



Câmera Minibox



Câmera Quadrada



Câmera Redonda



REI

Soluções em Tecnologia Embarcada

www.reibrasil.com.br

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

O NOVO i8 DA IRIZAR

A Irizar aproveitou sua participação na Feira Internacional de Ônibus Busworld 2015, realizada em outubro em Kortrijk, na Bélgica, para apresentar oficialmente seu novo modelo i8, um ônibus de última geração que resultou de múltiplas soluções tecnológicas desenvolvidas pelo grupo Irizar e de um cuidado estético derivado do trabalho inovador.

É um ônibus indicado para turismo de luxo para longas distâncias, linhas regulares e outros usos especiais, equipado com a tecnologia avançada. O modelo posiciona-se como carro-chefe da marca e deve substituir o Irizar pb com significativas melhoras e com a incorporação de tecnologia de vanguarda.

O design exterior do Irizar i8 recebeu especial atenção para ressaltar as características da marca. A linha nítida que flui por toda a lateral do veículo cria uma ousada seção transversal, que representa o design dos turismos mais modernos, diferente dos ônibus convencionais. Na parte frontal destaca-se a peça em aço inóx em forma de "V" que enquadra os estilizados faróis de Full Led. A parte traseira manteve a agressividade das linhas, acentuada com o marcante "V" como novo elemento.

Internamente, o veículo é equipado com monitores de alta resolução de 22 polegadas e luzes Led nos degraus e teto. Tem novas poltronas que se destacam pelo novo estilo do Irizar i8, com prioridade para a ergonomia, comodidade e funcionalidade.

Nesse novo conceito, o condutor é o protagonista. A área do painel é mais acessível, foi projetada buscando a máxima satisfação para o motorista. Os equipamentos e telas de navegação foram dispostos estrategicamente para facilitar sua leitura e todos os controles estão localizados de maneira a permitir o acesso com facilidade e de forma intuitiva. Um comando giratório (joystick) facilitou o

manejo, além de botões de acesso rápido a menus e uma tela tátil colorida.

Entre os avanços tecnológicos destaca-se o protocolo de comunicação CAN que articula toda a eletrônica do veículo e permite os serviços de diagnóstico e coleta de dados, mediante o conector OBD e dá inteligência aos sistemas. Outro destaque são os sistemas de ajuda às conduções AEB-LDW, integrados por uma tela tátil e console HMI, onde é possível administrar os sistemas de entretenimento e conforto.

Concebido sob os parâmetros mais exigentes, o Irizar i8 é um ônibus robusto, veloz e silencioso. Foi submetido a duros ensaios de fadiga e provas de confiabilidade num dos institutos de pesquisa aplicada mais prestigiosos mundialmente. Além de introduzir tecnologias mais avançadas em design, materiais, componentes e processos de produção, o Irizar i8 possui acabamentos de alta qualidade, o que o torna um veículo mais seguro e confiável.

A fabricante espanhola de ônibus focou esforços além da carroceria, preocupando-se com a redução dos consumos. Adotou a nova geração de motores DAF Euro 6, com menores atritos internos, sistema modificado de injeção de combustível e outras soluções que diminuem o consumo de combustível. O software de caixas de câmbio automatizadas de 12 velocidades, a aerodinâmica com menor coeficiente de atritos por uma dianteira mais estreita e com menores entradas de ar, a roda de estepe fechada, o menor peso pela utilização de aços de alta resistência e rodas de alumínio contribuem para a economia.

O modelo também promete menores custos de reparação e manutenção. Os intervalos de serviço foram estendidos, podendo rodar até 100.000 quilômetros sem trocar o óleo e a empresa também ajustou os preços de peças de reposição da cadeia cinemática e carroceria.



Os ônibus Irizar entregues têm como principal diferencial o maior volume do bagageiro

gerando mapas, gráficos, alarmes e alertas localizados (GPS) em tempo real, otimizando a gestão de veículos e pessoas, e oferecendo um serviço mais seguro, confiável e de melhor qualidade.

Os veículos foram equipados com câmera com visão externa; câmera no salão de passageiros; câmera interna com visão para porta dianteira; itinerário eletrônico; sistema de ar-condicionado e calefação de piso e teto.

HISTÓRIA – A Movil Tours nasceu em 1988, com quatro micro-ônibus e dois ônibus, com o propósito de realizar serviços turísticos. No início dos anos 1990 o setor de turismo do Peru foi afetado pelo terrorismo e pela cólera, o que motivou a empresa a buscar alternativas de negócios. Assim iniciou o serviço interestadual, sendo a primeira empresa a oferecer serviço de bordo em ônibus com ar-condicionado e banheiro.

Com o passar dos anos a frota e as concessões foram aumentando. Em 1997, o grupo entrou no segmento de serviço de cargas. Em 2013 nasceu uma nova unidade de negócio, a Movil Air, que realiza voos nas linhas de Nazca, com duas aeronaves de última geração.

Atualmente o grupo Movil Tours possui cinco unidades de negócio, uma frota com mais de 360 unidades terrestres entre vans, ônibus, caminhões, três aeronaves e tem mais de 1.200 colaboradores no país. ■

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****




**CÂMERAS
A PROVA
D'ÁGUA!**

20
2015
ANOS

“ 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


ALLTEC
TECNOLOGIA

Rio de Janeiro amplia frota de ônibus para as Olimpíadas

No início de 2015 a cidade definiu a compra de 464 ônibus, dos quais entre 150 e 200 são modelos articulados e o restante são veículos alimentadores do sistema BRT

■ SONIA MORAES



A cidade do Rio de Janeiro prossegue nos preparativos para tornar o transporte público mais eficiente para as Olimpíadas de 2016. Segundo Dario Rais Lopes, secretário nacional de Transportes e da Mobilidade Urbana do Ministério das Cidades, até junho de 2016 deverão ser incorporados 464 novos ônibus à

frota dos sistemas BRT e dos corredores já existentes, garantindo aos usuários melhor deslocamento durante a temporada de realização dos Jogos Olímpicos. "Com os novos ônibus, o Rio de Janeiro

passará a atender aos parâmetros mundiais do sistema de transporte com padrão uniforme em relação à exigência de ônibus com piso baixo, ar condicionado e acessibilidade", disse o secretário à revista Technibus.

O investimento estimado para a modernização do transporte público da capital fluminense gira em torno de R\$ 40 milhões. A compra dos 464 ônibus definida no início deste ano pela prefeitura, juntamente com o Consórcio BRT que gerencia todo o sistema de transporte do Rio de Janeiro, faz parte do programa de reformulação do sistema de transporte que começou há dois anos e envolve a ampliação da frota e a mudança de itinerário para melhor atender aos usuários. "A cidade do Rio de Janeiro dá continuidade ao processo de redimensionamento de frota e de criação da nova roteirização de linha para melhorar o fluxo do transporte coletivo e de passageiros com o objetivo de ter um sistema de transporte modernizado", comentou Ricardo Alouche, diretor de vendas e marketing da MAN Latin America.

Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo, dos 464 ônibus a serem incorporados ao sistema de transporte do Rio de Janeiro de 150 a 200 veículos são modelos articulados e o restante são alimentadores do sistema BRT. "Deste total, pouco menos da metade deverá ser adquirida pelas



Chassi Mercedes-Benz O500 MDA

A IMPORTÂNCIA DO FINANCIAMENTO PARA PROJETOS DE MOBILIDADE

Dario Lopes, secretário Nacional de Transportes e da Mobilidade Urbana, do Ministério das Cidades, salientou em sua apresentação durante o balanço econômico anual realizado pelo Sindicato da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários, Rodoviários e Duas Rodas (Simefre), sobre a importância do financiamento para os projetos de mobilidade nas cidades. “É extremamente importante para todos terem ciência de que só um bom serviço vai permitir a sobrevivência dos seus empreendimentos e essa sobrevivência depende de políticas de financiamento que envolvam o subsídio de infraestrutura, de serviços e de equipamentos para os projetos”, declarou.

O secretário informou que desde

2008 está em operação no país o Programa de Infraestrutura de Transporte e da Mobilidade Urbana (Pró-Transporte) para financiar projetos de mobilidade urbana com recursos do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço). “Está autorizado pelo governo o empréstimo de até R\$ 12 bilhões”, afirmou Dario. “Deste total, R\$ 1,7 bilhão foram destinados para o metrô de Salvador (BA), R\$ 1,4 bilhão para o metrô de São Paulo, para as obras da Linha-6, e R\$ 450 milhões foram direcionados à SuperVia do Rio de Janeiro. Está em análise a liberação de recurso para a implantação dos veículos leves sobre trilhos (VLT) em Goiânia e para o aeromóvel da cidade de Canoas (RS)”.

O secretário destacou que há dez obras da Copa que ainda não foram entregues.

“O que nos faz falhar tanto na gestão da política de mobilidade?”, questionou Dario. “O problema da mobilidade é que ela não é uma política unifacetada, é uma política multifacetada, em que se tem que trabalhar várias dimensões simultaneamente. Se não as resolve ou pelo menos as equaciona não entrega o produto para o seu cliente”, argumentou.

Segundo o secretário, mobilidade não é só transporte, mas envolve a gestão do descolamento de pessoas, de cargas e de serviços da cidade.

“Mobilidade exige investimento pesado em infraestrutura, equipamento e em operação e deve-se ser tratada como saúde, pois se gasta um determinado valor em corredor de ônibus e se esquece do restante.”

empresas antes dos jogos em razão de ainda não ter uma definição sobre linha de financiamento”, ressaltou o diretor da Marcopolo.

A Marcopolo tem em torno de 35% de participação no sistema de transporte do Rio de Janeiro e a meta da empresa, segundo Corso, é manter o mesmo percentual com o novo fornecimento. Os modelos da marca que deverão ser

incorporados ao transporte coletivo da cidade carioca são o Viale BRT e o Torino. “A fábrica do Rio está parada porque ainda não recebemos as encomendas”, destacou o diretor da Marcopolo. “Estamos trabalhando para tentar viabilizar a linha de crédito que ainda não está especificada para esta renovação.”

Para o sistema de transporte do Rio de Janeiro a MAN Latin America já recebeu a encomenda de 100 ônibus, modelos VW 17.230 e 17.280 com motor traseiro, que irão operar como alimentadores do sistema BRT. “Desses 100 ônibus já faturamos 20 unidades no primeiro semestre deste ano para a empresa

Real Brasil, para as demais empresas só não faturamos por causa da transição da linha de crédito do Finame/PSi para o TJLP (taxa de juros de longo prazo)”, declarou Alouche. “É um processo feito a quatro mãos, em que a prefeitura define o tipo de veículo, o Consórcio BRT faz a adequação da nova linha e as empresas definem o que é mais econômico e viável.”

A Mercedes-Benz tem 77 chassis articulados, sendo 76 modelos O500 MDA e um na versão O500 MA, negociados com a cidade do Rio de Janeiro. Esses ônibus serão incorporados ao sistema de transporte que é gerenciado pelo Consórcio BRT, formado pela TransOeste, TransCarioca e pelas futuras TransOlimpica e TransBrasil.

Até o final deste mês a Mercedes entregará 20 ônibus, em janeiro fornecerá mais 20 unidades e em fevereiro 36 chassis. ■



**Chassi Volksbus
VW 17.280**

Clientes cativos impulsionam a Marcopolo

Negócios que se destacaram em 2015 foram vendas feitas a clientes que, em sua maioria, já faziam parte da carteira da empresa, ressaltando o grau de satisfação com os produtos do grupo

■ AMARILIS BERTACHINI



União de Transportes de Brasília (UTB) adquiriu 56 unidades do modelo Torino

Com cerca de 40% de participação no mercado nacional de ônibus, a Marcopolo registrou uma queda de 36,9% na produção acumulada de carrocerias faltando um mês para terminar 2015. Entre janeiro e novembro foram fabricadas 6.459 unidades (Marcopolo + Marcopolo Rio), frente a 10.240 produzidas nos primeiros onze meses de 2014.

Entre os negócios que movimentaram as linhas de produção da empresa, estão as exportações. Um dos contratos mais recentes foi o da Marcopolo Rio para o fornecimento de 63 ônibus para a Sogatra - Societé Gabonaise de Transport, uma das principais empresas de transporte de passageiros do Gabão. Os veículos serão utilizados no transporte de passageiros dos segmentos urbano e de turismo.

Esta é a segunda venda que a Marcopolo concretiza para a operadora do Gabão

nos últimos dois anos. “Mesmo com a forte presença da Marcopolo no continente africano, somente no ano passado conseguimos fazer a primeira venda de ônibus para o Gabão, 149 unidades do Torino. A África é um mercado estratégico, pois apresenta potencial de crescimento muito grande na utilização do ônibus. O novo acordo demonstra a satisfação do cliente com os nossos produtos e serviços”, declara Ricardo Portolan, gerente de exportação da Marcopolo.

A Sograta é uma empresa pública que opera o sistema de transporte de passageiros em Libreville, capital do Gabão. Segundo informações da Marcopolo, recentemente a Sograta definiu a Marcopolo como seu parceiro estratégico para o fornecimento de novas unidades para a renovação e ampliação de sua frota.

Do total de 63 veículos, 52 unidades são do modelo Senior Midi, dez do Torino e um exemplar do micro-ônibus Senior. O modelo Senior Midi possui capacidade para transportar 30 passageiros sentados em poltronas modelo City, 10.480 mm de comprimento, duas portas dupla folha no lado direito e espaço reservado para portadores de necessidades especiais. É equipado com chassi VW 17.230 EOD Euro 3, conta com multiplex no painel e sistema de ar-condicionado Spheros.

O Torino, direcionado ao transporte urbano, tem 13,3 metros de comprimento, conta com duas portas de dupla folha no lado direito, 56 poltronas modelo City, sistema de ar-condicionado Spheros, espaço reservado para portadores de necessidades especiais, multiplex no painel e chassi VW 17.230 EOD Euro 3.

Já o micro-ônibus Senior possui 8,79 metros de comprimento, uma porta pantográfica no lado direito e acomoda 16+1 passageiros em poltronas semileito de 1.090 mm de largura, revestidas de couro. O modelo foi feito sobre chassi VW 9.150 EOD Euro 3, sistema de ar-condicionado Spheros, dois monitores de LCD de 15,4 polegadas e mesa de jogos instalada na parte traseira do veículo, para lazer com segurança dos usuários.

No mercado interno, um dos mais recentes negócios fechados em 2015 foi divulgado no início de dezembro: a venda de 29 ônibus para o programa de renovação

de frota da Brasil Sul Linhas Rodoviárias, operadora de Londrina, no Paraná. Os veículos, modelos Paradiso 1600 LD (Low-Driver) e Paradiso 1800 Double Decker (dois pisos) serão utilizados no transporte de passageiros nos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e São Paulo.

“A Brasil Sul optou por adquirir 13 unidades do modelo Paradiso 1600 LD e 16 do Paradiso 1800 DD porque oferecem elevado padrão de qualidade, conforto e segurança para os passageiros. Outro critério foi a o menor custo de operação”, afirma Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo. As unidades do modelo Paradiso 1800 DD possuem chassi Mercedes-Benz O500 RSD e capacidade para transportar 44 passageiros em poltronas semileito 1060 super soft, com descansa-pernas regulável no piso superior, e seis poltronas leito no piso inferior.

Os veículos Paradiso 1600 LD têm capacidade para transportar 44 pessoas em poltronas semileito 1060 super soft, com descansa-pernas regulável, e chassi Mercedes-Benz O500 RSD.

Outro destaque do ano foi a comercialização de 56 ônibus para a União de Transportes de Brasília (UTB), operadora do transporte urbano do Distrito Federal. Os veículos, todos do modelo Torino, o mais vendido pela Marcopolo, fazem parte do processo de ampliação de frota da empresa e serão utilizados no entorno da capital federal, em linhas semiurbanas regidas pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT).

A carroceira Torino utiliza tecnologia aplicada a favor da funcionalidade, com sistema multiplex redesenhado e painel de instrumentos com tela colorida de LCD de 3,5 polegadas. Tem novos conjuntos ópticos frontal e traseiro que incluem luz diurna, que agrega mais segurança no trânsito urbano.

O veículo tem configuração para transportar 85 passageiros e possui chassi



Mercedes-Benz. As poltronas são ergonômicas urbanas estofadas com encosto alto. Oferece poltronas preferenciais para idosos, gestantes, elevador semiautomático e espaço dedicado para cadeirantes.

Outro destaque foi a venda de 80 veículos para as empresas Planalto Transportes e Viação Ouro e Prata, dois dos principais operadores de transporte rodoviário do Rio Grande do Sul que fecharam uma aliança estratégica para operar em parceria nos estados do Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina e São Paulo.

São 50 ônibus modelo Paradiso 1350 que serão utilizados em 43 linhas intermunicipais e interestaduais atendidas pelas companhias. Além deste negócio, feito em conjunto para as linhas recém-adquiridas, as empresas compraram separadamente outras 30 unidades (15 cada), para suas linhas tradicionais.

“As duas operadoras observaram o aumento de procura em trechos de longa distância e resolveram se aliar para atender à demanda. O objetivo é oferecer um serviço de elevado padrão de qualidade, com direito a conexão de internet, entradas USB em todas as poltronas e sistema individual de entretenimento”, explica Corso.

O Paradiso 1350 foi lançado em julho de 2015 e é considerado ideal para o transporte em viagens de médias e longas distâncias. Um de seus apelos é que o modelo

apresenta baixo custo operacional e extrema robustez. Outro é seu maior espaço para bagagens – 1.350 cm de saia lateral e capacidade volumétrica de até 20,7 metros cúbicos. Tem conjunto óptico com luzes de Led de direção e de posição – Daytime Running Light (luz de posição diurna) – que ampliam a segurança durante as viagens e aumentam a eficiência luminosa e a vida útil, diminuindo a necessidade de manutenção e trocas.

Os veículos comercializados para a Planalto Transportes e a Ouro e Prata contam com 42 poltronas do tipo semileito de 1.060 mm de largura, sistema audiovisual com DVD e monitores individuais e internet sem fio. Foram encarroçados sobre chassis Mercedes-Benz O500 RSD.

A Marcopolo também fechou o fornecimento de oito ônibus Paradiso 1800 Double Decker para a Expresso Nordeste, empresa com 52 anos de atividades, sediada na cidade de Campo Mourão, no Paraná. Os veículos compõem a frota que fazem as linhas rodoviárias que ligam várias cidades. Têm capacidade para transportar 44 passageiros no piso superior, com poltronas semileito super soft, e nove no piso inferior, com poltronas leito hiper soft, além de sistema completo de som e imagem. As poltronas utilizam material viscoelástico na região da cabeça e do pescoço, além de descansa-braços mais largos e macios. ■

Em compasso de espera

BYD adia inauguração de sua fábrica de ônibus elétricos e baterias em Campinas e instala um centro de pesquisas e desenvolvimento para fazer as adaptações necessárias de seus produtos ao mercado nacional

■ AMARILIS BERTACHINI



Os ônibus da BYD passarão por adaptações para cumprir regras específicas locais

Anunciada para entrar em operação em outubro de 2015, a fábrica de ônibus elétricos da BYD, em Campinas, no interior paulista, ainda não tem data certa para ser inaugurada e lançar no mercado os primeiros ônibus fabricados pela montadora chinesa no Brasil.

A fábrica acabou virando um centro de pesquisas e desenvolvimento e uma unidade de protótipos. “Não é uma fábrica de produção em massa, é um centro para desenvolver e adaptar projetos às características técnicas do Brasil e fazer um treinamento para os funcionários”, declara Tyler Li, presidente da BYD Brazil, que está no país há dois anos cuidando de todos os detalhes da implantação do novo empreendimento.

Ele explica que durante a montagem da fábrica, ao longo do ano, surgiu a decisão de incluir no mesmo projeto uma unidade de produção de painéis solares, o que teria causado parte do atraso. Ao mesmo tempo, diz Li, a direção da empresa na China estava tão ocupada que teve dificuldade para conseguir espaço livre na agenda para vir ao Brasil e por não ser uma fábrica

de produção em série acabou postergando para o ano que vem.

O executivo mantém a versão de que serão feitos no local três produtos: painéis solares, baterias e ônibus. A fábrica de baterias ficará junto à de ônibus e, segundo ele, já estão sendo feitas algumas montagens de testes, mas a estrutura está sendo usada principalmente para treinamento dos funcionários. A princípio, a produção será destinada ao mercado nacional, mas ele espera que no futuro a BYD possa atender a todo o Mercosul.

Ele defende que a crise é uma oportunidade porque é um momento que as empresas podem aproveitar para se adaptar, fazer modificações, principalmente as que chegam com inovação e novas tecnologias.

ADAPTAÇÕES – De acordo com o presidente da montadora, há várias adaptações a serem feitas no ônibus da BYD antes que ele possa ser comercializado no país porque o mercado interno tem regras específicas para diferentes itens como pisos, portas, janelas, ventilação, ar-condicionado, e

cada região tem suas peculiaridades.

Enquanto na China, a montadora fabrica o chassi e a carroceria, no Brasil, devido às especificidades de cada região, a empresa decidiu produzir apenas o chassi e está se associando a fabricantes de carrocerias locais que se encarregarão de fazer as adaptações necessárias. “Nossa tecnologia é mais para chassi mesmo. Estamos fazendo muitas adaptações para a nacionalização do chassi e trabalhando com fornecedores locais”, revela o executivo. Ele assinala que as adequações são necessárias também porque as condições das ruas nas cidades brasileiras são bem diferentes, com muitos buracos, muitas valas, obstáculos, um terreno muito irregular que exige do fabricante reforçar partes como, por exemplo, a suspensão.

Diante desse quadro, a BYD decidiu, num primeiro momento, trazer de fora os ônibus elétricos e gradualmente nacionalizar o chassi. A empresa vai escolher um fornecedor brasileiro para a carroceria. “A intenção inicial era montar a fábrica no Brasil para montar tudo aqui, chassi e carroceria, mas depois decidimos deixar a carroceria para os parceiros locais. Para o chassi, estamos desenvolvendo projeto para o Brasil e vamos achar os fornecedores locais para as peças que precisamos”, explica. “De início, para o pessoal testar o produto, vamos trazer o chassi importado e nesse meio tempo estamos adaptando os fornecedores locais.”

Ele ressalta que como o chassi do ônibus elétrico é muito específico, com muitas diferenças em relação aos chassis tradicionais, a empresa está desenvolvendo o projeto,

identificando os fornecedores e fazendo uma espécie de transferência de tecnologia para esses fornecedores poderem se adaptar às necessidades da montadora.

“Nós temos um chassi bem diferente, bem moderno, muitos de nossos fornecedores da Europa têm fábrica aqui, mas não produzem localmente o que nós precisamos, as mesmas peças que produzem na Europa. Para nossos fornecedores desenvolverem esses novos produtos aqui eles precisam calcular o mercado futuro. Para fazer esses investimentos é preciso ter escala”, comenta o executivo.

CKD – Empresas como ZF, freios Knorr e Wabco, produzem na Europa os componentes que a BYD precisa, mas não fabricam as mesmas linhas no Brasil. “Eles ainda não trouxeram essas linhas para o Brasil. Neste início de operação, estamos importando muitos componentes para montar aqui”, diz, relatando que foi a solução encontrada para testar o mercado e para ter disponibilidade de peças de reposição. Tudo vem em CKD, via marítima, para montagem em Campinas.

Enquanto isso, os ônibus BYD estão sendo testados em diferentes cidades. Até novembro, havia seis ônibus elétricos circulando em Campinas e outros quatro estavam previstos para entrar em operação até o final de 2015, todos para a empresa Itajaí Transportes Coletivos, que já montou estrutura para carga e recarga das baterias dos veículos. Os carros têm capacidade para 80 passageiros e autonomia para rodar entre 220 e 250 quilômetros.

Além de Campinas, mais de dez outras cidades testaram – e algumas ainda estão em testes – os ônibus da BYD, entre elas São Paulo (ainda em testes), Belo Horizonte, Porto Alegre, Salvador, Palmas, Brasília, Rio de Janeiro, Sorocaba, Curitiba, Goiânia e Piracicaba. Mas, atualmente estão circulando regularmente com passageiros apenas as dez unidades de Campinas, de 12 metros de comprimento. Os testes,



Tyler Li: “Estamos também projetando o articulado elétrico de 18 m”.

segundo Li, têm sido uma vitrine para os operadores constatarem que o produto está maduro e dá resultados operacionais positivos.

Considerando os carros em teste, a BYD tem atualmente 15 ônibus rodando no país. Há unidades de 9 m, de 12 m, e vão começar os testes com os de 12,5 m e de 15 m. “Estamos também projetando o articulado elétrico de 18 m”, revela Li.

MERCADO – Na opinião do presidente da BYD, comparativamente ao Brasil, no mundo todo o mercado de ônibus elétricos está mais maduro, com melhores incentivos e benefícios para o uso desses veículos. A China é o maior mercado para a BYD, seguida dos Estados Unidos e da Europa, com políticas ambientais bem resolvidas e altos requisitos de qualidade.

“O segundo maior mercado potencial seria o Brasil, mas é um dos mais difíceis de se trabalhar”, observa Li. “Estamos muito otimistas com o mercado brasileiro. Tem muito potencial, é um excelente mercado, mas precisamos ter excelentes produtos e adaptados às especificações daqui. Já estamos na era do ônibus elétrico, este é o momento”, declara.

Alguns operadores do transporte público questionam a vantagem de comprar esses

ônibus elétricos devido às dificuldades na revenda. Frente a essa questão, Li afirma que a empresa está estudando a possibilidade de negociar a recompra desses veículos após 15 anos. A ideia é reaproveitar as baterias para uso no segmento de energia elétrica; elas podem armazenar energia de fontes sustentáveis como a solar e a eólica.

“Na verdade a vida útil das nossas baterias é muito mais longa do que esses 15 anos e elas têm um grande valor de mercado porque são muito usadas para sistemas de armazenagem. É um mercado novo, o Brasil ainda não está maduro nesses sistemas de armazenamento de energia, mas é um mercado que está sendo desenvolvido”, diz. Ele calcula que, por exemplo, 100 ônibus conseguem armazenar energia equivalente à produção de uma PCH (pequena central hidrelétrica), beneficiando toda a rede com maior estabilidade – a energia excedente gerada por uma eólica pode ser armazenada em uma bateria e num momento de pico ser disponibilizada para a rede.

Na China a BYD já faz essa recompra. “Isso começou recentemente porque tudo é novo. Hoje faltam baterias velhas, estão recolhendo agora as das primeiras gerações desses ônibus. Mas com certeza a comercialização de baterias será um mercado muito grande”, prevê.

AUTOMÓVEIS – A BYD já é considerada a maior vendedora de automóveis elétricos do mundo, com 11% do market share mundial de veículos elétricos, seguida pelas montadoras Nissan, Mitsubishi, Tesla, Volkswagen e BMW. É também a maior do mundo em ônibus elétricos, com cerca de 10 mil unidades comercializadas no mundo.

Uma das participações da BYD que se tornou mais popular no mundo foi a substituição dos tradicionais ônibus vermelhos double decker de Londres por veículos elétricos da montadora, conservando as mesmas características que tornaram o ônibus inglês um ícone mundial. ■

ITS4Mobility torna mais eficiente o transporte em Goiânia

Primeira cidade a adotar a tecnologia ITS4Mobility da Volvo Bus no sistema de transporte urbano, Goiânia exemplifica como essa ferramenta pode facilitar a vida dos usuários



Com as informações fornecidas pelo sistema, o usuário pode planejar melhor seu trajeto

A Volvo Bus Latin America e a Ericsson lançaram no começo de dezembro, em Goiânia, o ITS4Mobility América Latina. O programa é uma versão do sistema já utilizado pelo Consórcio Rmtc, gestor do sistema de transporte urbano da região metropolitana, para controle operacional e informação ao passageiro. O sistema da foi customizado pela Ericsson para a América Latina.

O ITS4Mobility é uma solução global da Volvo Bus utilizada com sucesso em vários países da Europa, no Canadá e na África do Sul. No Brasil, Goiânia é a primeira cidade a utilizar o sistema e tem tido ótimos resultados em eficiência de transporte. Essa tecnologia permite acompanhar em tempo real o deslocamento dos veículos e essas informações são repassadas

instantaneamente ao cliente, proporcionando maior conforto. A capital goiana foi escolhida para o lançamento exatamente



Painéis posicionados em diversos locais nos terminais facilitam a consulta aos dados

por ser uma cidade exemplo de como sistemas inteligentes conectam informações e pessoas em favor da mobilidade urbana e consequente melhoria da qualidade de vida.

O ITS4Mobility América Latina é uma ferramenta que auxilia operadores de transporte a aumentar a eficiência do transporte urbano e a melhoria da mobilidade urbana. O sistema, adotado pela cidade de Goiânia, possui uma avançada tecnologia que oferece inteligência à gestão de tráfego e informação ao passageiro, característica que aumenta a produtividade operacional, a regularidade da operação e a satisfação dos usuários do transporte.

O sistema acompanha a circulação da frota em tempo real, indicando se os ônibus estão circulando de acordo com o planejado, com a frequência adequada, cumprindo os horários planejados e mantendo a rota previamente definida. São informações que apontam ao gestor possíveis desvios, ajudam a identificar pontos críticos da operação e permitem o replanejamento da operação, ganhando eficiência e redução de custos.

Os dados obtidos através do ITS4Mobility são usados para alimentar o site da Rmtc, o aplicativo SimRmtc e todos os outros serviços que fornecem informações em tempo real ao cliente do transporte coletivo. O consórcio possui uma frota de 1.362 ônibus, 259 linhas e realiza 14.500 viagens por dia. "A Rmtc é parceira da Volvo Bus



Vinicius Gaensly, da Volvo: o sistema garante a precisão das informações ao passageiro

há sete anos e co-autora do sistema”, enfatiza Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus. Quanto ao sistema ITS4Mobility, ele acrescenta que “os softwares são customizados para resolver todos os problemas do cliente”.

“Não é um simples sistema de monitoramento da frota. Agrega inteligência à gestão da frota em tempo real, o que permite uma tomada de decisões com eficácia e de forma embasada, além de garantir a precisão das informações oferecidas aos passageiros”, afirma Vinicius Gaensly, responsável pela área de telemática da Volvo Bus Latin America.

Segundo o executivo, o ITS4Mobility é o único sistema na América Latina que possui a conectividade de 100% dos veículos de forma estável. É a única solução global já regionalizada e implementada no Brasil,



Jo Arne Lindstad, da Ericsson: os usuários querem informações mais atualizadas e interativas sobre o seu trajeto



O centro de controle da Rmtc acompanha em tempo real a totalidade da frota em operação

com as mesmas funcionalidades e resultados já implementados em outras cidades do mundo.

“Estudo recente feito no Brasil pelo Ericsson ConsumerLab mostra que os usuários querem informações mais atualizadas e interativas sobre o seu trajeto. Eles pedem estar ‘sempre conectados’ e ter acesso a aplicativos para auxiliá-los a planejar suas viagens com maior facilidade. Esse sistema vai ao encontro das reais necessidades e demandas dos usuários”, afirma Jo Arne Lindstad, vice-presidente de Indústrias e Sociedade da Ericsson América Latina.

Um dos diferenciais do ITS4Mobility América Latina é que ele oferece informações tanto para o operador de transporte quanto para os passageiros. A partir de um avançado dispositivo eletrônico instalado nos ônibus, os operadores de transporte têm acesso a dados como tempo de percurso, pontualidade dos veículos, quantidade de ônibus nos trajetos e velocidade média por linha e viagem em tempo real.

Para os passageiros, a vantagem é o acesso, também em tempo real, aos horários de chegada dos ônibus nos pontos de parada de cada uma das linhas. O passageiro é informado sobre o horário do próximo ônibus e do seguinte. Caso ele não consiga pegar o primeiro, sabe qual será o

horário do próximo e, assim, não fica horas aguardando no ponto.

As informações podem ser acessadas pela internet, em aplicativos para smartphones, em totens nos terminais ou em pontos estratégicos, e por contato telefônico via call center. Desta forma, o usuário do transporte público pode planejar melhor o seu tempo de deslocamento, evitando atrasos e longos períodos de espera.

O sistema ITS4Mobility América Latina pode ser modulado, com diferentes pacotes de informações, de acordo com sua necessidade de gestão e operação do sistema. Além disso, é compatível com ônibus de qualquer marca, trens de superfície, VLT e barcos.

André Tombini, responsável pelo gerenciamento de tráfego, da Rmtc, diz que todas as informações da operação do dia já estão nos ônibus antes da partida, o que melhora a qualidade do serviço, aumenta a produtividade e a satisfação do passageiro. Além disso, permite maior controle do serviço e garante a regularidade e confiabilidade da operação. O sistema de transporte coletivo da região metropolitana de Goiânia opera com subsídio zero, vindo tudo da tarifa. Todos os seus 18 municípios, com 2,3 milhões de habitantes, pagam a mesma tarifa de R\$ 3,30. ■



Premiação congrega empresários e executivos do transporte

Evento da revista Transporte Moderno contou com a presença maciça de representantes do setor que aproveitaram a solenidade no hotel Unique para fazer networking e reencontrar amigos

■ AMARILIS BERTACHINI

O prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte de 2015, entregue pela revista Transporte Moderno em novembro, destacou-se este ano como uma ocasião especial, porque, em meio ao pessimismo do mercado diante da crise político-econômica que assola o país, o evento mostrou que alguns empresários não se abateram com esse cenário negativo e mantiveram seus investimentos e a

credibilidade na recuperação do mercado.

Entre os mais de 500 empresários e executivos do setor presentes à premiação, o clima era de incertezas quanto aos caminhos que a economia tomará em 2016. Enquanto parte deles está pessimista, achando que a situação pode até piorar e uma retomada só terá lugar em 2017, outros trabalham com a expectativa de que o pior já passou e que o

mercado deverá reagir em 2016.

Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, organizadora do evento, abriu seu discurso agradecendo a presença de todos e fez um balanço de 2015, que classificou como um ano "altamente desafiador para todos". afirmou que o setor chegou a um nível de amadurecimento e capacidade produtiva muito acima do razoável, pois se adaptou a trabalhar com



01



02



03



04



05



06



07

01- Marco Antonio Pereira Guimarães (esq.), da Empresa de Transportes Flores, recebe das mãos de Antonio Setti Braga, o troféu de melhor operador na categoria Metropolitana de Passageiros; 02- Valter Barbosa (dir.), da Mercedes-Benz, entrega o troféu de melhor operador na categoria Rodoviário de Passageiros para Carlos Otávio Nunes, da Auto Viação 1001; 03- Antonio Setti Braga (dir.) entrega o troféu de maior operador na categoria Fretamento e Turismo para Rodrigues Canton, da Breda Transportes e Serviços; 04- Sérgio Dante Zonta (dir.), presidente da Fenabrave, entrega o troféu de melhor operador na categoria Fretamento e Turismo para Elimar Machado, da Transporte e Turismo Real Brasil; 05- João Ronco Júnior (esq.), da Prodata Mobility, recebe das mãos de Manoel Souza Lima, presidente do Setcesp, o troféu de melhor empresa de serviços de Sistemas de Bilhetagem; 06- José Carlos Baptista do Nascimento (esq.), da Cia. do Metrô de São Paulo, recebe de Valter Barbosa, da Mercedes-Benz, o troféu de maior operador na categoria Ferroviário de Passageiros; 07- Flávio Benatti (dir.), presidente da Fetcesp, entrega o troféu de maior indústria de carrocerias para Paulo Corso, diretor da Marcopolo



01



02



03



04



05

01- Manoel Souza Lima (centro), presidente do Setcesp, na entrega do troféu de melhor empresa de serviços no setor de Bilhetagem Eletrônica para a Autopass Promobom, representada por Fernando Nogueira (esq.) e Antonio Setti Braga (dir.); 02- Maurício Vasconcelos (esq.), presidente da CCR-AutoBan, recebe das mãos de Manoel Souza Lima o troféu de melhor Concessionária de Rodovias; 03- Luis Antonio Missi Mota, (esq.), designer da melhor comunicação visual na categoria Rodoviário de Passageiros, ao lado de Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, e José Boiko e Estefano Boiko Jr, representando a vencedora Viação Garcia; 04- Marcelo Rebelo Besteiro (esq.), da Raizen, recebe das mãos de Manoel Souza Lima o troféu de melhor empresa distribuidora de combustíveis; 05- Da esquerda para a direita: Jorge Andrade, designer vencedor, Maria José Luz, gerente do Sindiônibus, Dimas Barreira, presidente do Sindiônibus do Ceará, com o troféu de melhor design na categoria Metropolitano de Passageiros, Paulo Alencar Porto Lima, presidente da Abrati e Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora

uma infraestrutura muito aquém das necessidades do país.

“Já esperávamos um período difícil e as previsões se confirmaram. A prioridade agora é organizar e planejar as estratégias para entrarmos em 2016, um ano em que ainda não sabemos exatamente o que vem pela frente. Os principais pilares sabemos que serão o controle de custos e o desafio de manter as pessoas motivadas para se obter a eficiência máxima das empresas”, assinalou.

Em sua opinião o setor já tem de sobra experiência e maturidade para enfrentar períodos difíceis. “A história do transporte no Brasil já demonstrou isso há muito tempo. E essa demonstração está na forma como os transportadores construíram e mantêm suas organizações: com muito esforço e dedicação em tempo integral, persistência, foco, respeito aos seus colaboradores, respeito aos seus clientes e parceiros, união familiar e societária. Sempre



Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America, entrega o troféu de Personalidade Empresarial do ano para Fernando Simões, presidente da JSL



valorizando as suas tradições ao longo das suas gerações. São essas histórias que nos dão motivação e nos inspiram”, acrescentou.

Ele afirmou acreditar “sinceramente e de forma realista”, que é possível terminar 2016 com um ambiente de negócios melhor em relação a 2015. “O transporte não desiste nunca do Brasil”, declarou no encerramento de seu pronunciamento.

O prêmio Maiores do Transporte e

Melhores do Transporte é feito com base na análise do balanço financeiro de 1.401 empresas de 42 segmentos ligados ao transporte. Quase 63% delas apresentaram lucro no exercício de 2014, apesar das turbulências.

PERSONALIDADE DO TRANSPORTE

– Um dos ícones do setor de transporte é Fernando Simões, presidente da empresa de logística JSL, que foi homenageado com o prêmio Personalidade do Ano.

A companhia vem apresentando um ritmo de crescimento que desafia as tendências do mercado, quebrando recordes de faturamento. Mesmo em um ano de retração econômica, a empresa previa encerrar 2015 com um crescimento entre 13% e 17% sobre o resultado de 2014, cujo faturamento somou impressionantes R\$ 6 bilhões.

Fernando Simões recebeu o prêmio das mãos de Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America, a quem teceu uma série de elogios: “Esse prêmio, vindo das mãos do Cortes, é para mim um diploma de reconhecimento. Ele é um dos líderes nos quais me inspiro. Prometo que vou continuar estudando para continuar aprendendo! A MAN é o nosso maior fornecedor de caminhões, nosso maior cliente da indústria automobilística. Temos a honra de representar a MAN através de uma grande rede de concessionárias. Para vender é preciso acreditar e também comprar. Só vendemos aquilo em que acreditamos e que compramos!”, declarou.

Após um breve relato sobre a história da JSL, Fernando Simões ressaltou que seu pai, Julio Simões, fundador da empresa, deixou para ele e para toda a família uma herança de valores, baseada na sua origem simples e em uma dura trajetória.



Marcelo Fontana: prioridade agora é organizar e planejar as estratégias para 2016



Carlos Mira, CEO do TruckPad, ao lado da cantora Sula Miranda, exhibe troféu "Prêmio Inovação", entregue por Ricardo Alouche, vice-presidente da MAN

"Nossos valores são: o cliente, razão de nossa existência empresarial; trabalho, não se cresce sem ele; gente, que faz a diferença em nosso negócio, o lucro, que é indispensável para o crescimento e perpetuação do nosso negócio e a simplicidade, fazer o simples, com objetividade e agilidade, todos os dias. Eu fui treinado e preparado sob esta cultura, sobre estes pilares", declarou.

A JSL tem atualmente um dos maiores portfólios de serviços logísticos do país e se consolidou como a maior empresa de logística rodoviária do Brasil. Hoje são mais de 7 mil caminhões e mais de mil ônibus, com um total de mais de 75 mil ativos. "Atingimos uma receita superior a R\$ 6 bilhões em 2014 e mesmo num cenário econômico muito desfavorável cresceremos em 2015, em relação ao ano passado. Estes números são apenas algumas referências da JSL, mas o grande diferencial da JSL é a nossa gente, eles fazem a verdadeira diferença. Hoje somos mais de 25 mil colaboradores. Avançamos forte, e acreditamos que temos muito mais a avançar", proclamou. "Isto só foi possível porque buscamos entender as necessidades

de nossos clientes para atender. Entender para atender é o nosso lema."

Fernando Simões destacou que muita coisa já foi feita no Brasil, mas que ainda há muito mais por fazer. "Somos hoje muito melhores do que éramos ontem. O custo alto do Brasil existe e para melhorar depende muito de nós. O atual cenário econômico brasileiro está difícil. Este é apenas mais um grande desafio, afinal estamos acostumados, já atravessamos vários outros", ponderou.

Em sua opinião, este momento é uma oportunidade para um importante e necessário ajuste no país, nas empresas e na política. "De uma forma ou de outra, o Brasil tem tudo para passar por uma grande transformação. Acredito muito no Brasil. A nossa geração tem grande chance de viver e executar esta transformação. Não podemos esquecer que com os amigos, em nossa casa, empresa, e no país não é diferente, somos hoje reflexo do que fizemos ontem", declarou.

Durante seus agradecimentos pelo prêmio Personalidade do Ano, Fernando Simões fez questão de destacar a importância das informações veiculadas na revista

Transporte Moderno para os empresários do setor e, particularmente, para ele e para os negócios da JSL. "A (revista) Transporte Moderno é um guia para o nosso setor de transporte de carga, de passageiros e para a indústria automobilística. Quando buscamos investidores para a JSL, no nosso road show, para abertura de capital, as informações da Transporte Moderno foram fundamentais", assinalou o empresário.

INOVAÇÃO – Realizado pelo nono ano consecutivo, o evento Maiores do Transporte e Melhores do Transporte contou com mais de 500 convidados e também se diferenciou este ano pela criação de uma nova modalidade, o "Prêmio Inovação". A ideia é destacar os empreendedores que não se acomodam nem mesmo em épocas de crise e fazem deste momento uma oportunidade para testar novas ideias, produtos ou serviços. São profissionais que se dispõem a apresentar soluções renovadas, direcionadas a uma forma moderna de fazer negócios.

O ganhador nessa categoria em 2015 foi Carlos Mira, criador do aplicativo TruckPad, que conecta o caminhoneiro autônomo à carga e que vem recebendo diversos prêmios no país e no exterior. Em 2014, o próprio Mira se surpreendeu com o anúncio de que sua empresa fora eleita a startup mais inovadora do mundo no Vale do Silício, a meca das inovações científicas e tecnológicas.

A ferramenta desenvolvida para smartphones é usada atualmente por cerca de 300 mil caminhoneiros autônomos e já são perto de 5 mil empresas que usam o serviço da TruckPad, segundo Mira. "Levando-se em conta a capacidade operacional de carga, já podemos ser considerados a maior transportadora do mundo", diz Carlos Mira. Hoje os números da TruckPad somam mais de 400 mil cargas e R\$ 1,2 bilhão de fretes ofertados mensalmente pela plataforma. ■



VIAÇÃO COMETA

CONFIANÇA.

É isso que a Neobus passa aos seus clientes. O Grupo JCA segue renovando sua frota com o New Road N10 pelo terceiro ano consecutivo.

NEW ROAD
N10

É inovador. É Neobus.



AUTO VIAÇÃO 1001



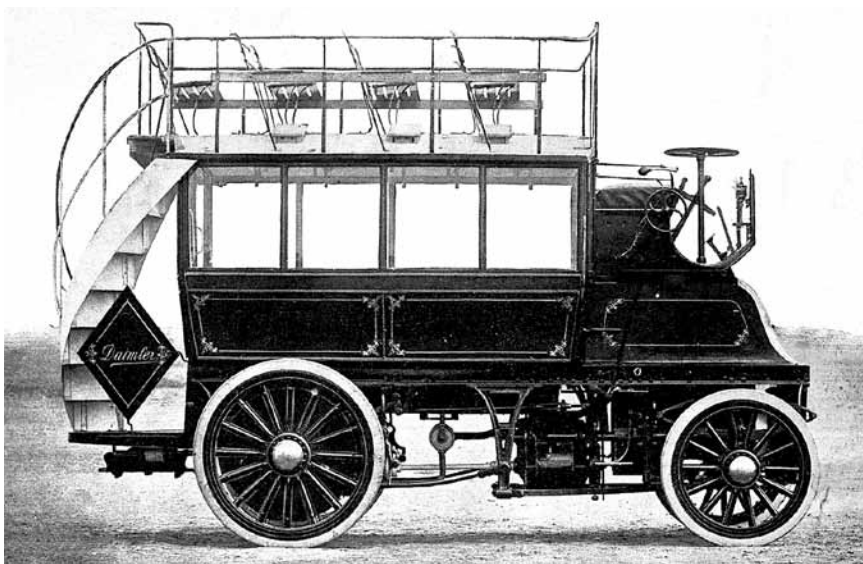
Respeite a sinalização de trânsito.

NEOBUS

www.neobus.com.br

Ônibus Mercedes-Benz chega aos 120 anos

Os alemães Carl Benz e Gottlieb Daimler deram início à fabricação dos primeiros ônibus motorizados, que foram usados no transporte de passageiros entre cidades do interior da Alemanha no fim do século 19



O double decker Daimler de 1898 causou grande sensação aos habitantes de Londres na sua viagem inaugural

Carl Benz em Mannheim, Alemanha, vinha se aproximando do veículo comercial em uma rota completamente diferente quando o Gottlieb Daimler faleceu em 1900. Benz concentrou-se em ônibus e o que hoje poderíamos chamar de vans. “Veículo de entrega combinada” era o nome dado à primeira van Benz de 1896 no jargão de marketing da época.

Carl Benz tinha fabricado seu primeiro ônibus dois anos antes. Desde 1884 ele vinha oferecendo seus veículos motorizados em uma versão opcional de landau: um landau é uma carruagem que transporta o máximo de oito passageiros e tinham uma capota dobrável ou uma seção superior com um teto sólido. Muitos hotéis usavam esses landaus para trazer seus hóspedes da estação de trem ou levá-los para os

trens. A ideia original para o primeiro serviço motorizado regular veio das autoridades de Netphen e Siegen na região alemã de Siegerland que propuseram unir suas cidades do interior por uma linha de ônibus. Fizeram a Benz uma encomenda de dois ônibus movidos por motor.

Com base no landau, Carl Benz projetou um veículo parecido com uma carruagem com compartimento de passageiros fechado (oito lugares), mas com um banco desprotegido para os dois motoristas. O motor de um cilindro de cinco cavalos-vapor, com capacidade de 2,65 litros, foi montado na traseira, impulsionava as rodas por

Os modelos O 305 e O 307 (à dir.) para serviço regular iniciaram uma nova em manufatura de ônibus, com linhas separadas para modelos urbanos e rodoviários

corrente e acelerava o veículo até a velocidade máxima de 20 quilômetros por hora.

Benz entregou o primeiro desses dois “ônibus interurbanos” no dia 12 de março de 1895, e o segundo em 29 de março do mesmo ano, pelo preço de 6.000 marcos de ouro cada. Os ônibus precisavam de uma hora e 20 minutos para percorrer os 15 quilômetros na rota de Siegen-Netphen-Deutz, com suas cinco paradas e 80 metros de diferença de altitude. Mas como veio a acontecer, especialmente no tempo molhado os graciosos pneus de borracha sólida desses veículos tinham de travar uma batalha de subida contra os profundos sulcos provocados pelos pesados conjuntos de cavalo e carroça. Embora a conversão para rodas de ferro largas tenha melhorado o controle das rodas, o resultado prejudicou muito a aderência ao solo. Por cima disso, problemas de manutenção, a dificuldade de achar peças sobressalentes e o treinamento inadequado dos motoristas tornaram insatisfatória



a nova linha de ônibus.

A consequência foi que esses compradores cessaram rapidamente a operação no inverno seguinte e devolveram os dois ônibus a Carl Benz. Mas, sem dúvida, mereceram o reconhecimento por terem inaugurado a primeira linha de ônibus sobre rodas na Alemanha. Tais serviços de transporte programado já existiam na Inglaterra e na França por algum tempo, mas eles usavam veículos movidos a vapor.

DAIMLER TAMBÉM FABRICA ÔNIBUS

– Pode-se supor que Benz e Daimler, apesar de nunca se conhecerem pessoalmente, estavam ambos de olho nas atividades um do outro. Não é de estranhar então que em 1898 Gottlieb Daimler também iniciou rapidamente a fabricação de ônibus. Ele apresentou quatro modelos para começar. Variavam de quatro a dez cavalos-vapor, com capacidade de seis a 16 assentos.

O primeiro serviço regular de ônibus foi organizado entre Kunzelsau e Mergentheim, mas os trechos de aclive acentuado no distrito de Hohenlohe e as más condições das estradas tornaram muito difícil a movimentação do veículo de dez cavalos e dez assentos. Em julho de 1899 encerrou-se o primeiro serviço regular de transporte com um ônibus Daimler.

Gottlieb Daimler tirou rapidamente conclusões dessa experiência. Por



Rodoviário O 302 lançado em 1965, um dos primeiros ônibus da marca para uso específico



O 303, de 1974, foi pioneiro na fabricação modular com modelos para aplicações diversas



Rodoviário O 404, de 1991, com design inédito, impressionou pela grande manobrabilidade

exemplo, ele modificou a propulsão por corrente para uma transmissão só por engrenagem de quatro velocidades. “O ônibus motorizado Daimler é construído em diversos tamanhos e, dependendo das condições locais, é equipado com motores de potências diferentes. Para as estradas planas bastam os motores menos potentes, enquanto para trajetos com colinas os veículos utilizam motores com mais potência.” É assim que a fábrica de veículos motorizados Daimler descreveu seu novo tipo de veículo em 1898, com elogio especial para o motor: “A potência propulsora

é provida pelo novo motor Daimler Phoenix, cujo design prático é calculado especialmente para mover veículos e é incomparável em qualquer aspecto.”

Seguiu-se o estabelecimento de muitas linhas de ônibus na Alemanha e em outros países. O grande avanço para o ônibus na Alemanha ocorreu quando os serviços postais de Württemberg e Baviera começaram a encomendar veículos motorizados em grande número, ambos para transportar correspondências e, pouco depois, também passageiros. A maior





O 322, de 1960, um urbano compacto

compradora foi a Administração Postal Real da Baviera, que encomendou 250 ônibus. A Daimler era a líder do mercado com 43% de participação nas vendas. A Benz ocupava a segunda posição, com 18% de market share; a Bussing era a terceira, com 12%.

A Inglaterra novamente teve um papel crucial. Já em abril de 1898, um cliente inglês, a Motor Car Company, recebeu seu primeiro ônibus da Annstatt, que percorreu a longa distância até Londres com a própria motorização e causou uma forte impressão aos habitantes da grande cidade na sua operação inaugural do porto de Gravesend até Londres.

No ano seguinte ao primeiro ônibus Daimler se seguiram mais dois modelos. A compradora desta vez foi a empresa londrina Motor Traction Co., que também utilizou os dois ônibus em serviço regular em Londres. O sucesso deste double-decker pioneiro levou a Daimler a oferecer uma linha completa de ônibus em maio de 1898.

O menor modelo da primeira linha de ônibus da Daimler foi projetado para seis passageiros e 200 quilos de bagagem; o



O 340, de 1992, fabricado na Turquia



O 321, de 1954, com carroceria curvilinear

maior modelo acomodava 14 a 16 passageiros e 450 quilos de bagagem. A velocidade de cruzeiro era de quatro a 16

SURGE A MARCA EVOBUS

No começo de 1995, 100 anos após a invenção do ônibus por Carl Benz, ficou cada vez mais evidente que a Daimler-Benz assumiria o controle da marca Setra de primeira categoria, separaria a divisão de ônibus Mercedes-Benz e reuniria as duas marcas para criar a subsidiária EvoBus. Por trás desta medida estava a busca de uma nova abordagem ao negócio do ônibus, com a unificação de duas marcas tradicionais, mas pouco lucrativas, sob o mesmo teto: somar as forças de cada uma delas e atacar suas fraquezas, o que poderia levar ao sucesso.

E foi assim que aconteceu. Depois de um breve período a EvoBus começou a dar lucro, após a mudança no processo de fabricação com base nas sinergias das empresas.

O primeiro novo ônibus desenvolvido na empresa EvoBus foi o modelo O 550/Integro de transporte rural, em 1996. Foi o primeiro ônibus com a estrela de três pontas a ter um nome além do número de série. Em 1997 estreou o modelo urbano Mercedes-Benz Citaro, que causou sensação com seu design totalmente novo e tecnologia de ponta.



O 405, urbano de 1983 com visual moderno

quilômetros por hora.

A Daimler não só fazia questão de enfatizar a segurança e a confiabilidade operacional dos veículos, mas também concedia uma garantia de três meses para todas as peças.

Um Acordo de Interesse Mútuo – válido até o ano 2000 – foi assinado em 1 de maio de 1924 entre a empresa Benz & Cie. de Carl Benz e a Daimler Motoren Gesellschaft, que fora fundada por Gottlieb Daimler e Wilhelm Maybach (que deixou a empresa em 1907), e continuaram a produzir veículos separadamente. Em 28 de junho de 1926 as duas companhias se fundiram formalmente e concordaram que, a partir dali, todas as fábricas utilizariam a marca “Mercedes-Benz”. A inclusão do nome Mercedes na nova marca foi em homenagem à mais importante série de modelos de automóveis da Daimler, a série Mercedes, que foi projetada e fabricada por Wilhelm Maybach.

Ao longo dos últimos 120 anos, os ônibus Mercedes-Benz acompanharam a evolução tecnológica e passaram por melhorias tanto em capacidade de transporte, eficiência operacional nas linhas, assim como em conforto e segurança do passageiro.

Alguns dos principais marcos dessa trajetória ímpar de uma criação que tanto contribuiu para a mobilidade das pessoas e o desenvolvimento da sociedade são celebrados pela Mercedes-Benz neste ano de 2015, 120 anos após a entrega ao cliente do primeiro ônibus Benz. ■

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



@comilonibus



@comilonibusoficial

Fretamento une forças

Em um ano difícil para o setor, que sofreu com o encolhimento dos contratos de fretamento contínuo, a Anttur e a Fresp unem forças e aproveitam para capacitar funcionários e prepará-los para o momento de retomada dos negócios

■ AMARILIS BERTACHINI



Conteúdo das palestras ajudou a traçar tendências para o mercado

A união faz a força. Essa famosa afirmação norteou este ano o setor de fretamento que, entre outras ações em benefício do segmento, unificou seus dois grandes eventos do ano, o encontro Brasil Fret – realizada pela Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur) – e a 16ª edição do Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo – promovida pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp). Sob o tema “Fretamento: unido para vencer”, o evento aconteceu no final de outubro, no Hotel Tauá, em Atibaia, no interior de São Paulo.

O evento ganhou um novo perfil este ano, voltado à capacitação. As palestras foram abertas a funcionários de diferentes cargos das empresas e os assuntos escolhidos visaram à qualificação. “Entendemos

que este é um momento dos funcionários se prepararem para quando o país voltar a crescer. Por isso, estamos investindo em capacitação e procurando outros nichos para atuar”, declarou Regina Rocha, diretora-executiva da Fresp.

Parte das ações desenvolvidas este ano resultou em uma nova logomarca para a Fresp, entidade que reúne sete sindicatos do Estado de São Paulo, criada para defender os interesses das empresas de fretamento paulistas.

“A partir de agora a Fresp passa a ser conhecida por essa marca revestida, que ressalta as cores do nosso estado”, disse Regina, assinalando que a logomarca será usada não só nos materiais de escritório e correspondência da entidade, mas também na comunicação com o público em geral, principalmente nas redes sociais.

PALESTRAS – Como parte desse preparo dos profissionais para lidar com o delicado momento político-econômico, o encontro abrangeu uma diversidade de temas de interesse para representantes das áreas de RH (recursos humanos), de administração de empresas, de marketing e representantes de órgãos públicos. “As palestras são relacionadas ao mundo do fretamento englobando o turismo, recursos humanos, leis e crise econômica”, ressaltou Claudinei Brogliato, presidente da Fresp.

Logo na abertura os participantes ouviram a palestra do jornalista e economista Dony De Nuccio, âncora do programa Conta Corrente, da Rede Globo de Televisão, que traçou um paralelo entre o que fazer em um momento de crise, recuar ou atacar? “Tem gente que olha para o cenário de crise e se retrai e tem gente que vê ali uma oportunidade”, ponderou De Nuccio.

Já a palestra de Alexandre Muñoz, superintendente de serviços de transporte de passageiros da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), explicou, didaticamente, o que é a ANTT para que todos compreendam como o órgão funciona e conheçam todos os passos que devem ser percorridos para conseguir a autorização para fazer as viagens de fretamento interestadual e internacional.

“Este é o quarto ano que venho a estes eventos e é muito interessante para vocês e para mim porque há uma troca de conhecimento que engrandece todos. Atuamos para buscar as melhores soluções possíveis; nossa finalidade é tentar harmonizar interesses do governo, dos empresários e dos



Evento reuniu expositores de soluções e tecnologias voltadas ao setor

passageiros”, declarou o executivo.

Conforme dados apresentados por ele, em 2014 o transporte rodoviário regular de passageiros tinha 253 empresas cadastradas na ANTT, o transporte semiurbano tinha 51, o de fretamento 3.700 empresas e no fretamento contínuo interestadual eram 72.

A frota do setor em 2014 somava 16 mil veículos cadastrados no transporte regular, 1.700 no transporte semiurbano, 25 mil veículos no fretamento e 300 unidades no fretamento contínuo. Essa frota transportou 52 milhões de passageiros/ano no transporte regular, 47 milhões de passageiros/ano no transporte semiurbano – que é o transporte diário, praticamente levando pessoas para o trabalho e estudantes para os locais de ensino – e 11 milhões de passageiros/ano no transporte eventual.

ANTTUR – Martinho Ferreira de Moura, presidente da Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur), comentou que o segundo semestre do ano foi melhor para o segmento do

que os primeiros seis meses, porque o número de eventos é sempre maior nesse período, mas assinalou que o setor teve uma perda próxima de 25% nos negócios em 2015, em nível nacional.

A queda mais significativa foi nas viagens interestaduais, inclusive pela concorrência das promoções de passagens aéreas. Entre as estratégias para recuperar o mercado, Martinho cita que a entidade tem mantido contato com as autoridades do setor para flexibilizar alguns pontos da legislação em benefício dessa atividade e, principalmente, das empresas de operação regular, para combater a clandestinidade. “Estou surpreso com o resultado do nosso evento. Ficamos positivamente surpresos”, declarou Martinho, em um intervalo entre as palestras, referindo-se ao número expressivo de participantes para um evento realizado durante a semana, que cerca de 300 pessoas.

MERCEDES – Paralelamente à programação de palestras do evento Fresp/Anttur, uma exposição de ônibus direcionados ao serviço de fretamento levou aos participantes uma amostra dos modelos disponíveis no mercado.

A Mercedes-Benz do Brasil levou três produtos para a mostra: um OF 1721 L, um OF 1724 L e um O 500 R. Os chassis OF 1721 e OF 1724, ambos com 13,2 metros de comprimento, são indicados tanto para

transporte urbano de passageiros, quanto para fretamento contínuo, como o transporte de funcionários, e fretamento eventual, como traslado de grupos de turistas. Bem versáteis, os chassis servem também para o transporte rodoviário de curtas distâncias; neste caso, os veículos recebem carrocerias com características de ônibus rodoviários, que incluem especificidades de maior conforto a bordo.

De acordo com informações da Mercedes-Benz, além da tradicional configuração com suspensão metálica, o OF 1721 e o OF 1724 são oferecidos também com suspensão pneumática, elevando o conforto para maior satisfação dos passageiros e do motorista.

Já os chassis articulados O 500 da Mercedes-Benz, com 13,2 metros de comprimento, foram desenvolvidos para as operações severas do transporte coletivo urbano de alta demanda, que se caracterizam pelo ritmo intenso de anda-e-para e são mais indicados para curtas distâncias. Entre os diferenciais da linha O 500 no mercado, o sistema de suspensão totalmente pneumático proporciona um excelente nível de conforto a bordo.

MAN – A MAN Latin America expôs no evento o Volksbus 17.230 OD e o Volksbus 17.280 OT. Recém-lançado, o Volksbus 17.230 OD, com suspensão 100% pneumática, é apresentado como uma evolução de conforto para o modelo já consagrado no mercado nacional, assim como a versão com suspensão metálica, que também esteve exposta na feira. O trem de força exclusivo proporciona robustez à aplicação de fretamento, com o motor MAN D08, de 225 cv e quatro cilindros, que dispensa o abastecimento com Arla 32 e é dotado do sistema de freio motor EVB (Exhaust Valve Brake). Com a transmissão ZF 6S 1010 BO, de seis velocidades, essa composição proporciona as condições ideais de aplicação, influenciando diretamente no custo operacional do veículo. Tem freio de 410 mm e é indicado



Fresp lançou a nova logomarca



Exposição paralela mostrou os modelos mais indicados para o serviço de fretamento

para carrocerias de até 13,2 metros.

Para as aplicações que demandam mais potência, a MAN apresentou o Volksbus 17.280 OT, ideal para as aplicações de fretamento e rodoviário de curta distância, bem como aplicações urbanas com alta demanda de passageiros. Seu motor MAN D08, de seis cilindros, disponibiliza 277 cavalos de potência e também dispensa o Arla 32. Dois estágios de sobrealimentação (dois turbocompressores) e o sistema de injeção common rail complementam seu pacote para assegurar o bom desempenho mesmo em baixas rotações. Foi configurado com transmissão mecânica ZF 6S 1010 BO, com acionamento a cabo e servoassistida, e tem opção na versão V-Tronic, equipado com transmissão automatizada.

Ideal para carrocerias de até 13,2 metros, o modelo é oferecido com entre-eixos de 3.000 mm na versão de versão de fretamento, o que permite a instalação de bagageiro passante.

“Trabalhamos continuamente para garantir evoluções importantes em nossos veículos, de forma que estejam sempre alinhados ao que o cliente precisa e em prol da mobilidade em todo o país. Nossa premissa é ouvir o mercado e esses modelos são reflexo disso”, afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America.

VOLVO – A Volvo apresentou no evento seu modelo de motor dianteiro B270F. O modelo é ideal para o fretamento no transporte de funcionários em curtas e médias

distâncias e um dos diferenciais do veículo é que pode ser encarroçado com 14 metros de comprimento. A carroceria de 14 metros amplia a capacidade de passageiros, seguindo uma nova tendência de mercado.

O veículo tem motor de 270 cv, o que permite manter a velocidade mesmo em marchas mais altas, reduzindo o consumo de combustível. É produzido com um tipo de aço especial que o torna o mais leve e ao mesmo tempo mais robusto. O modelo B270F é indicado para operações de curtas e médias distâncias (até 200 km).

SCANIA – A Scania expôs na feira o K 360 4x2 para 50 lugares, destaque da montadora este ano para o mercado rodoviário. A unidade recebeu carroceria Marcopolo G7 e pertence à empresa Santa Maria.

O K 360 4x2 é destinado ao fretamento de curtas e médias distâncias. Diferente dos ônibus de 46 lugares de 13 metros, a opção de 50 lugares é montada sobre chassi de 14 metros — para não diminuir a distância entre as poltronas e manter o conforto dos passageiros durante a viagem. Outra vantagem dessa configuração é contar com bagageiro e banheiro, um diferencial da marca.

Na prática, este modelo tem quatro lugares a mais que permitem não só aumentar a média de passageiros por viagem, mas também um crescimento da rentabilidade, pois os custos operacionais são os mesmos do veículo com 46 poltronas. Segundo dados da Scania, o modelo K 360 4x2 para 50 lugares é mais econômico que as opções 6x2 da concorrência, porque reduz os custos

com pedágio (um eixo a menos), diesel, pneus e manutenção.

IVECO – Para a exposição em Atibaia, a Iveco levou o chassi 170S28 que, segundo a empresa, é indicado para as operações de fretamento e turismo devido à alta potência e maior torque. A maior potência reflete em melhor desempenho e menores tempos de viagem. Com 280 cv, o veículo não perde desempenho com a utilização de sistemas de ar-condicionado, que consomem significativa potência na operação.

O motor NEF 6 possui maior toque e uma maior faixa de torque plano, faixa esta de menor consumo de combustível. O 170S28 possui uma das maiores capacidades de carga nos eixos da categoria, já preparado para o atendimento de legislações como a lei da balança.

Participaram da exposição duas unidades do chassi 170S28: uma com carroceria Marcopolo e uma com carroceria Comil. “As duas encarroçadoras são líderes no mercado de fretamento e turismo, e reforçam a parceria da Iveco para atender o cliente com os melhores conjuntos do mercado”, declarou Gustavo Serizawa, gerente de marketing de produto e portfólio da Iveco Bus.

ENCARROÇADORAS – As carrocerias Marcopolo brilharam em diferentes exemplos: um Viaggio 900, com chassi VW motor traseiro, um Paradiso 1800 DD com chassi Volvo, um Senior com chassi Mercedes Benz LO 915, um Paradiso 1200 14 metros com motor Scania e um Viaggio 900 chassi Iveco com motor dianteiro. Do mesmo grupo, a Volare participou do evento com um WL Executivo e um W9 Access.

A encarroçadora Mascarello esteve presente com seu modelo Roma, um rodoviário de 12,5 metros de comprimento para 47 lugares, com ar-condicionado. A Neobus levou um New Road N10 380, um rodoviário pertencente à Viação Cometa com chassi O 500 6x2 da Mercedes-Benz. A Caio expôs dois modelos de carroceria Solar. ■

Motoristas de turismo entram gratuitamente nos museus paulistas

Fresp apoia projeto da prefeitura de São Paulo para motoristas do fretamento e turismo entrarem de graça em museus e monumentos como forma de capacitá-los a disseminar informações aos turistas

■ AMARILIS BERTACHINI



Os motoristas de veículos fretados que fazem roteiros turísticos em São Paulo são frequentemente abordados por passageiros que pedem informações sobre alguns desses pontos de visitação, mas muitas vezes esses condutores nunca tiveram a oportunidade sequer de entrar em atrações como museus e monumentos.

Agora esses profissionais ter o a oportunidade de visitar gratuitamente vários dos principais museus e atrativos culturais da cidade de São Paulo, como parte do projeto "São Paulo: pode entrar que a casa   sua", desenvolvido pela prefeitura de São Paulo. Entre novembro de 2015 e dezembro de 2016,

a entrada em diversos pontos turísticos, incluindo o Museu de Arte Moderna (MAM) e o Museu do Futebol, não tem custo para os motoristas que apresentarem a carteira de trabalho com o registro da empresa e um documento com foto. O trabalhador também poderá levar até quatro familiares, que entrarão gratuitamente.

A Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp) participa do projeto com a intenção de incentivar a inclusão sociocultural. A ação beneficia não apenas esses profissionais de maneira direta, mas também permite que eles propaguem o conhecimento,

prestando uma informação correta sobre determinado atrativo turístico e levando seus familiares e amigos para conhecer novos pontos turísticos.

"A visitação dos atrativos da cidade de São Paulo faz com que os profissionais que estão de alguma forma ligados ao turismo conheçam melhor os pontos turísticos e trabalhem como uma espécie de embaixadores da cidade, propagando os pontos de visitação e levando as informações para o público em geral", explica Regina Rocha, diretora-executiva da Fresp.

Essa ação já foi feita no passado com outros agentes, como taxistas e frentistas. Isto porque a São Paulo Turismo identificou que esses profissionais são sempre um ponto de apoio para os turistas que quando têm uma d vida procuram um posto de gasolina ou um taxista para perguntar.

Regina ressalta que a maioria das empresas de fretamento lida com quem está contratando a viagem, mas não fala diretamente com os passageiros, esse contato é feito só pelo motorista. "  uma oportunidade para propagar os destinos dentro de São Paulo", diz acrescentando que os motoristas posteriormente poderão orientar e fazer novas sugestões de visitação aos turistas. O motorista mais qualificado não vai apenas deixar o passageiro na porta do museu, mas vai saber o que tem lá dentro. Regina conta que teve recentemente uma experiência própria bastante positiva em uma visita que fez a um museu na cidade de Ouro Preto (MG), onde todos os seguranç as do local sabiam explicar tudo sobre o museu, o que havia em cada sala, o que tornou o passeio mais interessante. ■

OS LOCAIS QUE NÃO TERÃO COBRANÇ  NA ENTRADA PARA ESSES PROFISSIONAIS SÃO:

- Museu da Imagem e do Som
- Museu Afro Brasil
- Pinacoteca do Estado
- Museu Catavento
- Museu do Futebol
- Museu da Língua Portuguesa
- Museu de Arte Sacra
- Museu de Arte Moderna (MAM)
- Museu da Imigração
- Instituto Butantan

Já são gratuitos: Museu da Casa Brasileira, Paço das Artes, Memorial da Resistência, Casa das Rosas, Casa Guilherme de Almeida, Capela do Morumbi, Casa da Imagem, Museu de Arte Contemporânea (MAC), Casa do Tatuapé, Casa Modernista, Sítio da Ressaca, Sítio Morrinhos e Solar da Marquesa de Santos.

Uma nova lei de fretamento

Após anos de queixas sobre uma lei considerada inadequada para o setor, as empresas de fretamento de São Paulo finalmente estão com um regulamento que aproxima o serviço ao status de utilidade pública

■ AMARILIS BERTACHINI



O setor de fretamento transporta hoje cerca de 490 mil passageiros por dia, comparados com 750 mil em 2009

Desde o mês de novembro o fretamento de veículos para transporte de passageiros passou a seguir novas regras com a Lei nº 16.311 sancionada pelo o prefeito Fernando Haddad, de São Paulo, que entrou em vigor no dia 13 daquele mês.

“Essa lei é uma grande mudança, tem alguns pontos importantes, não só para a cidade, como para todo o segmento. Resgata o serviço de fretamento como um serviço de utilidade pública porque é um transporte coletivo de passageiros privado. A grande prioridade na cidade de São Paulo é o transporte público e pela lei antiga, apesar de transportarmos 45 pessoas por

veículo, tínhamos praticamente as mesmas condições do ‘automóvel’”, declara Jorge Miguel dos Santos, diretor-executivo do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento e para Turismo de São Paulo e Região (Transfretur).

Segundo o executivo, determinações da lei anterior acabaram fazendo com que o setor encolhesse de 2009 até hoje. O setor transportava cerca de 750 mil passageiros por dia em 2009, caiu para 490 mil passageiros/dia atuais e Jorge Miguel acredita boa parte da culpa por essa retração à legislação anterior que, em sua avaliação, inibia a atividade.

Entre os ganhos para o setor a nova lei põe fim à obrigatoriedade do Termo de Autorização (TA) para os veículos que só transitam pela cidade sem parar para embarques e desembarques. Antes, só podia entrar na zona máxima de restrição veículos que tivessem origem ou destino na zona de restrição, ou seja, para buscar ou deixar passageiros. Os veículos de passagem tinham que dar a volta sem entrar nessa área restrita.

Outro aspecto importante para o setor é a restrição aos ônibus que fazem linhas rodoviárias para algumas cidades como Campinas e Rio de Janeiro que não podem

mais ser utilizados para fazer fretamento em São Paulo. As operadoras não podem mais aproveitar o mesmo veículo para fazer os dois serviços. Em épocas de grandes eventos na capital paulista, empresas de fora aproveitavam a viagem para realizar o serviço eventual. Para as empresas de fretamento e turismo de São Paulo, isso diminui a concorrência porque reduz a possibilidade de uma empresa de fora poder trabalhar nas altas temporadas na cidade. Se quiserem fazer esse serviço terão que ter uma frota só para isso, seguindo as mesmas regras dos demais operadores de fretamento. "Agora o bem que o operador vai utilizar não pode ser o mesmo que já esteja registrado nas duas cidades. Este é um fator inovador e saudável para o segmento e para a cidade de São Paulo", comenta Jorge Miguel.

"A nova lei tira o estigma de que o fretamento é o causador de todos os males do trânsito da cidade, que era o espírito da outra lei. Hoje a prefeitura enxerga o fretamento como aliado da mobilidade. É o poder público dialogando com o setor privado", assinala o diretor.

Outro fator bastante importante da nova lei é a redução do preço das multas que tinham um valor fixo em torno de R\$ 2,5 mil para qualquer infração, da mais leve à mais grave, fosse invadir a zona máxima de restrição ou esquecer a cópia de um documento pedido. Agora as multas estão escalonadas, com valor de R\$ 180 para infrações leves, R\$ 360 para médias, R\$ 540



Jorge Miguel: "Acho que a lei ficou muito boa e vai garantir que a atividade se reerga"

para infrações graves e R\$ 720 para gravíssimas. Além disso, todas as multas aplicadas entre agosto de 2009 e dezembro de 2013 podem ser canceladas. Nesse item de multas houve mudanças também em relação à defesa das infrações. Antes a empresa fazia um recurso, mas quem julgava o recurso era o mesmo responsável por ter aplicado a multa, ou seja, as empresas não ganhavam praticamente nenhum recurso. Agora ficou previsto que o órgão municipal tem que criar um grupo autônomo para julgar esses recursos. "Agora temos como nos defender. Nem sempre a multa é injusta, mas é importante termos o direito de defesa", diz o diretor do Transfretur.

A cidade tem registrados 8 mil ônibus de fretamento. A idade limite dos veículos ficou fixada em 15 anos para os ônibus e em dez anos para os micro-ônibus e veículos mistos. Os carros são obrigados a fazer vistoria todo ano, mas o veículo zero km não precisa mais apresentar o certificado de segurança veicular, ou seja, no primeiro ano não é necessário fazer a vistoria, mas a partir do segundo ano a vistoria torna-se obrigatória anualmente.

O TA das empresas para operar fretamento em São Paulo, que era anual, agora passa a ser renovado junto à prefeitura a cada dois anos. Atualmente o segmento reúne cerca de 500 empresas de fretamento na região, que transportam 490 mil passageiros por dia, além do fretamento eventual.

Outra modificação relevante é a questão do seguro. Segundo Jorge Miguel, agora há um seguro obrigatório valor mínimo de R\$ 700 mil para micro-ônibus e de R\$ 1 milhão para ônibus. "O empresário sério já faz seguro, agora todo mundo é obrigado a fazer. É bom para o empresário e para o passageiro. Na cidade de São Paulo, quando há acidentes com veículos de fretamento são de montante menor, mas mesmo assim o seguro é importante. A regulamentação foi um grande avanço", comenta. "Acho que a lei ficou muito boa e vai garantir que a atividade se reerga e faça o atendimento adequado à população", conclui o executivo. ■

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

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

Atuamos em todo território nacional.

CONSULTE-NOS : 011 2414-3888

Peças de Reposição para ar-condicionado Linha Ônibus

Venha nos visitar na **TRANSPUBLICO 2015**
Rua C, stand 44

rs bus

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

Sem tempo a perder

A Mascarello, em parceria com a Syonet, implementou um sistema para tornar mais rápidos e eficientes os processos na divisão de assistência técnica

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Mascarello Ônibus resolveu automatizar os processos do setor de assistência técnica, para obter mais eficiência e fazer uso racional do tempo. Todas as solicitações dessa divisão, que eram feitas em forma de planilhas, passaram a ser registradas em um único sistema de informação. "Atendemos grandes clientes de diversos locais do mundo e estava complicado ter um controle das peças que davam algum tipo de problema, e depois consertá-las. Além disso, a comunicação com outros países era dificultada pelo fuso horário e pelo idioma. Todos os dados de ônibus vendidos, clientes, peças e assistência eram computados manualmente em planilhas, que precisavam ser atualizadas pelos funcionários", explica Jacel Duzanowski, diretor do grupo Mascarello.

A encarregadora identificou primeiramente que havia necessidade de automatizar o registro das solicitações e queixas. A Syonet, uma empresa especializada em CRM (customer relationship management) e gestão de clientes para o segmento automotivo, foi escolhida para desenvolver uma ferramenta específica para a assistência técnica. A solução permite que os contatos sejam registrados em um único sistema com informações dos clientes, do modelo do ônibus, das peças danificadas, enfim, todo o processo de atendimento. "Conseguimos estratificar todos os níveis de problema. Existe um controle para cada

ônibus, para cada cliente. Além disso, é possível gerar uma inteligência e fazer uma engenharia reversa, ou seja, identificar o que mais dá problema e trocar a peça, por exemplo, na hora da fabricação. Isso reduziu os custos com a assistência técnica", conta Duzanowski.

Apesar de afirmar que a solução tecnológica tem trazido diminuição nos gastos e aumento da produtividade, Duzanowski destaca que o foco da empresa ao automatizar os processos não é a redução de custos. Para ele, o maior ganho é a melhoria dos serviços prestados. "Estamos focados no atendimento aos clientes. Na atual conjuntura econômica, precisamos ser rápidos para manter nossos clientes", diz. O executivo também se mostra pouco otimista em relação ao cenário econômico brasileiro. "O ano 2015 foi ruim para todos. As expectativas para 2016 são queda de mais 10% no volume de produção", complementa.



Jacel Duzanowski: um controle para cada ônibus e cada cliente para melhoria dos serviços prestados

A Comil Silos, outra empresa do grupo Mascarello, também solicitou que a Syonet desenvolvesse uma solução tecnológica para tornar mais ágeis os processos. Para isso, foi criado um sistema de acompanhamento de pedido. "Perdia-se muito tempo com planilhas que acabavam sendo ineficientes. Não conseguíamos ter uma visualização completa da localização dos pedidos, status dos projetos, fotos das obras, tempo de realização de cada serviço e necessidade de cada cliente", informa Duzanowski.

Com a implementação da solução, o fluxo de trabalho da empresa melhorou consideravelmente, segundo o executivo. O gerenciamento permitiu visualizar os dados, mapear o histórico de ações, ter relatórios dos pedidos e saber onde e como está a montagem dos silos. Além disso, o Portal Comil passou a permitir ao cliente ter acesso a todas as notas de projetos, imagens e processos. O serviço para o cliente se tornou mais transparente. A perspectiva é de que o grupo continue a investir em tecnologia. "Estamos com planos para melhorar as ferramentas, com ações que facilitarão e melhorarão ainda mais o acesso às informações e a qualidade do serviço prestado", finaliza o gerente de projetos e novos negócios da Syonet, Isac Campos. A Syonet é uma empresa que atua no mercado brasileiro há 13 anos e possui mais de 840 clientes. A companhia atende empresas como Honda, Volkswagen, Fiat, Chevrolet e outras. E agora está ampliando a sua atuação nos mercados financeiro e industrial. ■

Marcopolo anuncia incorporação da Neobus

Maior encarregadora brasileira, a Marcopolo vai assumir o controle total de sua concorrente Neobus, na qual já detém hoje uma participação minoritária de 45% do capital votante

■ AMARILIS BERTACHINI

A Marcopolo, maior fabricante nacional de carrocerias para ônibus, assinou uma carta de intenção em novembro último para incorporar os 55% restantes das ações de sua concorrente Neobus, assumindo o controle total da empresa, na qual já detém uma participação minoritária de 45% do capital votante. O documento foi assinado entre a Marcopolo e a L&M Incorporadora, controladora direta da San Marino Ônibus (Neobus).

O negócio somente será concretizado após as aprovações legais, o que só deverá ocorrer a partir do início de 2016, com a transferência da totalidade das cotas da L&M para a Marcopolo.

Segundo comunicado oficial emitido pela Marcopolo, a operação está em linha com os objetivos estratégicos da encarregadora e representa um passo natural em sua estratégia de consolidação. “Independente do momento atual do mercado, a direção entendeu que esta operação agregará valor às empresas e a seus acionistas”, relata o documento.

De acordo com Francisco Gomes Neto, CEO da Marcopolo, as duas companhias continuarão a atuar de maneira independente no mercado nacional e internacional, em termos de produtos, rede de comercialização e serviços. “A gestão das empresas continuará separada, como já ocorria anteriormente, e como acontece com a unidade de negócio Volare, que tem linha de produtos, unidade fabril e rede

de representantes/concessionárias própria e não vinculadas à Marcopolo”, explica o executivo.

Para Edson Tomiello, presidente da Neobus, a troca de participação por ações permitirá à empresa seguir independente nos aspectos de rede, comercialização, distribuição e portfólio de produtos. “No futuro, também poderemos aproveitar recursos fabris e logísticos, entre outros benefícios. O grande objetivo é a expansão do mercado internacional, visando otimizar e

conquistar novos mercados e solidificar a marca”, enfatiza Tomiello.

Na carta de intenções está previsto que os atuais controladores da Neobus assumirão a posição de acionistas da Marcopolo e permanecerão na gestão direta das operações da Neobus, como forma de preservar os fatores competitivos da marca.

O Fato Relevante divulgado ao mercado comunica que em virtude da incorporação, os quotistas da L&M, em substituição às suas quotas da L&M que serão extintas, receberão 27.710.582 ações preferenciais de emissão da Marcopolo (“Relação de Substituição”). A Relação de Substituição foi estabelecida com base em negociações independentes entre as administrações da Marcopolo e da L&M, com base em avaliações econômico-financeiras da Marcopolo e da Neobus, não estando sujeita a ajustes.



Francisco Gomes Neto: a Marcopolo e a Neobus continuarão a atuar de maneira independente no mercado nacional e internacional

PARTICIPAÇÃO DE MERCADO – Atualmente, a Marcopolo detém 40% do mercado nacional de carrocerias e produziu 6.459 unidades (Marcopolo + Marcopolo Rio) de janeiro a novembro de 2015, número 37% inferior à produção de igual período de 2014 (10.240 unidades). Já a Neobus tem uma participação próxima de 12% do mercado e fabricou 1.877 unidades de janeiro a novembro de 2015, volume 32% abaixo do produzido no mesmo período do ano anterior (2.766 carrocerias). ■



Regina Rocha*

Os entraves do turismo rodoviário no litoral paulista

Diante da atual crise econômica, cidades têm adotado medidas para passarem por ela minimizando impactos. A saída para muitas se manterem, fazerem a economia girar e continuarem a gerar emprego é abrir as portas ao turismo, principalmente rodoviário. A prática ainda é pouco usual no litoral paulista, já que há restrições de entrada, permanência e circulação de ônibus de turismo.

Recentemente, em congresso realizado em Caraguatuba, coloquei em pauta a questão do apagão turístico rodoviário nas 16 cidades do litoral norte e baixada santista do estado. Para uma empresa de fretamento entrar numa cidade litorânea é preciso autorização prévia e que recolha taxa de estadia; é proibido estacionar em vias públicas e; em muitos casos, é definido um ponto para o desembarque dos turistas (nem sempre o local é o desejado ou mesmo adequado). A circulação/permanência dos ônibus sem autorização é passível de multa e apreensão do veículo.

Defendemos o turismo sustentável, organizado, que gera riquezas para todas as partes e que seja previamente conhecido para o município se preparar para receber os turistas. Mas essa organização depende de tecnologia. E é inadmissível hoje as agências ou transportadoras terem de praticar uma série de atos burocráticos no destino da viagem. Hoje, tudo pode ser feito pela internet, o que torna a informação disponível a todos na organização do turismo e do trânsito, evitando transtornos aos munícipes e permitindo uma experiência ímpar ao turista.

Se as restrições foram criadas para impedir os “farozeiros”, hoje elas impedem muito mais o turismo por fretamento rodoviário organizado, que é uma opção crescente de transporte. Prova disso: dados do Ministério do Turismo apontam aumento de 17,6% (junho/2015) no interesse do paulista em viajar de ônibus como meio de transporte para o próximo passeio. É um crescimento de 74,2% em comparação a igual período de 2014.

Embora melhorias na malha viária sejam frequentes, ainda falta muito investimento para o Estado ser referência no turismo. São Paulo possui 70 municípios considerados estâncias (balneárias, climáticas, hidrominerais e turísticas) por lei. São cidades que recebem verbas do Dade (Departamento de Apoio ao Desenvolvimento das Estâncias) anualmente, aplicadas em obras que melhoram sua estrutura receptiva. Destas, apenas sete têm aeroportos para receber turistas de outros estados e cidades distantes.

A saída para a melhor eficiência do fretamento rodoviário é desburocratizar o acesso das transportadoras turísticas, informatizando-o. Esta tecnologia também permitirá uma fiscalização indireta, afastando o transporte clandestino/irregular, uma vez que o sistema pode fazer uma série de checagens da empresa e do veículo antes de emitir a autorização de entrada na cidade. O próprio sistema pode se custear gerando receitas para o município com publicidade. O trânsito dos veículos de turismo pode ser previamente ordenado, com rotas de acesso delimitadas na autorização, evitando impactos negativos à mobilidade.

Em baixa temporada, nosso litoral fica completamente ocioso enquanto temos milhares de escolas querendo fazer estudos do meio ambiente, terceira idade disponível para viajar e tantos outros turistas que gostariam de conhecer os atrativos de 600 km de praias. Poder público e iniciativa privada juntos podem encontrar uma melhor solução para essas e outras questões que dificultam nosso turismo rodoviário. Vamos conversar?

* **Regina Rocha** é diretora executiva da Fresp (Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo), bacharel em Direito e em Turismo, atua há mais de quinze anos com o setor de transporte rodoviário e turístico e é uma das conselheiras do Conselho Estadual de Turismo.

Evite incêndio em seus ÔNIBUS

ANTES QUE ACONTEÇAM

FIRETRACE®

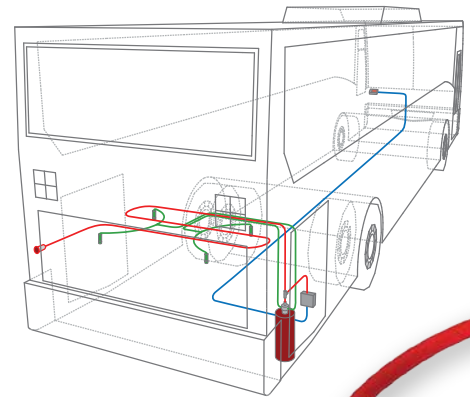
POWER TO INNOVATE. FLEXIBILITY TO ADAPT.

SISTEMAS AUTOMÁTICOS DE DETECÇÃO E EXTIÇÃO DE INCÊNDIOS



Os sistemas **FIRETRACE** detectam e extinguem automaticamente os possíveis incêndios em seus ônibus **DESDE O INÍCIO**.

Adeus ao dano que causam o fogo, a água e as altas temperaturas!



DETECTAM E EXTINGUEM O FOGO EM MENOS DE 1 O SEGUNDOS

Desde a primeira chama e/ou ao calor de 100 graus Celsius, os sistemas Firetrace detectam e liberam automaticamente um agente supressor. Assim, o incêndio é eliminado em seu ponto inicial, **PROTEGENDO DESSA FORMA A VIDA DAS PESSOAS E DE SEUS ÔNIBUS.**

- » São dielétricos e não conduzem corrente.
- » Fácil instalação e manutenção mínima.
- » Firetrace tem todas as aprovações mundiais de qualidade.
- » Firetrace apaga o fogo e provoca ZERO danos ao seus ônibus.
- » 500 distribuidores em todo o mundo.
- » Produto **FABRICADO NOS EUA.**
- » Firetrace usa **AGENTES LIMPOS E ECOLÓGICOS.**



Com certificação SPCR 183 para ser usado com motores de ônibus.

NÃO USA ELETRICIDADE NEM BATERIA PARA FUNCIONAR

FIRETRACE, 38 ANOS COMO LÍDER MUNDIAL PROTEGENDO ÔNIBUS

Hernan Barrientos | Gerente para a América Latina

hbarrientos@firetrace.com • Celular regional: +1-480-544-0474

Firetrace International

8435 N. 90th Street, Suite 2
Scottsdale, AZ 85258 USA
+1-866-607-1218 (US and Canada)

A HALMA COMPANY

Firetrace tem mais de 20 Certificados e Aprovações internacionais



Goodyear lança linha para ônibus e caminhões

Linha KMax complementa a MaxSeries, que já é composta pelo modelos de pneus CityMax e o FuelMax; em testes feitos em várias regiões do Brasil, o novo produto apresenta maior durabilidade

■ WAGNER OLIVEIRA

A Goodyear lança os pneus KMax, linha de produtos para caminhões e ônibus que conta com os modelos KMax S, KMax D Traction e KMax Extreme. Esses pneus são voltados para as aplicações regional e regional severa, cujo mercado representa cerca de 40% do que é comercializado atualmente no segmento de pneus comerciais.

O serviço regional é aquele realizado em vias pavimentadas e sinuosas com aclives e declives acentuados, onde os veículos trafegam com velocidade variável no transporte de carga e



passageiros. Esta é a condição mais encontrada nas estradas brasileiras. Já o serviço regional severo é feito em vias

e ruas pavimentadas com percursos sinuosos e manobras constantes, onde os veículos trafegam com velocidade média baixa.

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



Atualmente, o mercado atendido por essa linha de pneus equivale a R\$ 3,1 bilhões por ano. Até 2016, a previsão é de que corresponda a 3,5 milhões de unidades e, até 2020, a expectativa é de crescimento de 4,7% ao ano.

“Nossa competitividade no Brasil é muito forte”, afirma Antonio Roncolati, diretor da unidade de pneus comerciais. “Fomos líderes no segmento em 2014.” Apesar de a empresa enxergar o atual cenário como desafiador, vê a possibilidade de retomar o crescimento em longo prazo. “Por isso, continuamos investindo em produtos com alta tecnologia agregada e performance comprovada, que atendem à mais importante necessidade do nosso cliente: o menor custo por quilômetro.”

ATRIBUTOS – O desenvolvimento da linha KMax envolveu testes de rodagem com 19 frotas de vários estados brasileiros, totalizando mais de 350 milhões de quilômetros rodados. O principal atributo está na maior quilometragem percorrida,

trazendo melhor relação custo-benefício para as frotas comerciais, uma das principais demandas do segmento.

Em testes com os seus respectivos antecessores, o modelo KMax S proporciona até 10% a mais de quilometragem, o KMax D Traction responde por até 5% a mais de quilometragem, e o modelo KMax Extreme consegue rodar até 15% a mais de quilometragem.

As inovações empregadas na construção dos pneus incluem a tecnologia Intellimax, que engloba o uso de novos compostos, bandas de rodagem com camada dupla e sulcos interligados para máxima quilometragem. A linha também conta com a tecnologia Duraflex, que fornece maior resistência devido à combinação entre otimização da banda de rodagem, construção da carcaça com quatro cintas estabilizadoras de aço e monitoramento constante da produção dos pneus.

A tecnologia RFID (identificação por radiofrequência) pode ser incorporada opcionalmente na construção dos

pneus. O sistema permite a identificação eletrônica do pneu na frota por meio do Control Max, solução Goodyear que propicia o monitoramento, gerenciamento e controle completo de toda a vida útil dos pneus de uma frota.

Essa tecnologia traz maior agilidade no dia a dia da operação e otimiza o controle da segurança patrimonial, auxiliando no controle de custos e manutenção. Trata-se de um importante diferencial para o gestor da frota, que busca constantemente novas alternativas para ampliar a eficiência das operações e reduzir os gastos inerentes à circulação e manutenção dos pneus.

Os novos pneus KMax da Goodyear ainda contarão com uma novidade: sete anos de garantia, dois a mais do que o usual. Com isso, a companhia reitera seu compromisso em prover soluções eficientes e de alta confiabilidade para gestores de frota. Além disso, a capilaridade da rede Goodyear permite a disponibilidade do lançamento já em todo o Brasil desde novembro de 2015. ■

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

Ônibus iluminados

A cidade de São Paulo ganhou como presente de Natal 52 ônibus decorados com iluminação natalina para alegrar as viagens dos passageiros



O espírito de Natal chegou para os passageiros do transporte público da cidade de São Paulo que tiveram o privilégio de ver ônibus decorados com luzes natalinas circularem em alguns corredores da cidade. Ao passar, esses ônibus arrancam expressões de surpresa e sorrisos dos transeuntes, alcançando o objetivo de comover e proporcionar um atrativo diferente para os usuários.

Todas as empresas operadoras da cidade, concessionárias e permissionárias, prepararam um ou mais ônibus com a decoração natalina. O evento faz parte da campanha “Sua Presença é o Maior Presente”, uma iniciativa do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SPUrbanuss), da São Paulo Transporte (SPTrans) e da Socicam.

No total, 52 veículos foram enfeitados com as coloridas luzes de Led. Atendendo à orientação do SPUrbanuss e da SPTrans, esses veículos foram colocados para circular, a cada dia, em uma linha urbana diferente de cada área da cidade para criar

oportunidade para que fossem vistos por passageiros de diferentes regiões.

Os ônibus que ganharam a decoração natalina no início de dezembro são os mesmos que no restante do ano operam nas linhas regulares. Rodam o dia inteiro, durante os dias úteis e sábados, mas a iluminação só é acionada ao anoitecer. A decoração permanece até o dia 6 de janeiro de 2016.

Este é o segundo ano que as empresas promovem esse evento. No ano passado, foram decorados apenas 15 veículos das empresas concessionárias. Segundo informações do SPUrbanuss, a primeira iniciativa ocorreu em 2010, quando a empresa Sambaíba, que atua na zona norte, decorou um de seus veículos.

De acordo com o SPUrbanuss, o custo de instalação das lâmpadas de Led e demais componentes elétricos é das próprias operadoras, que também arcaram com as despesas da circulação dos veículos e tripulação no domingo dia 6 de dezembro quando foi realizado o evento de apresentação dos ônibus, com as catracas lacradas

para o primeiro passeio. O percurso começou no Viaduto do Chá e passou pelo centro histórico, Avenida Paulista e Parque do Ibirapuera. A circulação foi orientada por agentes da Companhia de Engenharia de Tráfego (CET), da SPTrans e das empresas operadoras.

Nos domingos dias 13 e 20 de dezembro, os ônibus voltaram a circular gratuitamente, com os motoristas vestidos de Papai Noel. Nesses dias os ônibus saíram da Praça Charles Muller, no bairro de Pacaembu, e partiram para a Avenida Paulista e o Parque do Ibirapuera, retornando para a Praça Charles Muller.

Segundo o SPUrbanuss, todos os ônibus iluminados possuem autorização e revisão de equipamentos para que o material elétrico externo funcione sem comprometer o veículo, a operação da linha ou a saúde dos usuários.

Um desses veículos, com mensagens de “Boas Festas” e “Feliz Natal” é um modelo Alamo, fabricado pela AMD, da Alfa Rodo Bus, que está circulando pela zona oeste da cidade. ■



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

Sob nova administração

Empresas concessionárias do transporte coletivo de São Paulo passam a operar 29 terminais de transferência de ônibus que até então eram gerenciados pela SPTrans

■ AMARILIS BERTACHINI

Desde o início do mês de agosto, a administração de 29 terminais de ônibus urbanos da cidade de São Paulo foi repassada pela SPTrans para as 14 empresas concessionárias que operam o transporte público local. A iniciativa é uma espécie de teste para as empresas ganharem experiência em um gesto de antecipação ao que passará a ser obrigatório após a conclusão do processo licitatório que está em andamento.

Além da nova licitação prever a gestão dos terminais pelas concessionárias, essa possibilidade já estava prevista nos contratos que foram assinados em 2003 e que vigoram até hoje, mas não havia sido colocada em prática.

“Já há 12 anos isso foi previsto, mas não houve interesse do poder público, na época, em passar a administração para as empresas. E não houve interesse das empresas em assumir a gestão dos terminais. Elas se colocaram como meras usuárias dos terminais e o assunto ficou ao largo, ninguém cuidou dele”, justifica Francisco Christovam, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SPUrbanuss).

Em julho foi assinado um aditivo aos contratos de 2003 com três objetivos: a prorrogação da operação por até 12 meses (se até lá a licitação não for concluída um novo aditivo terá que ser assinado), a

liberação dos veículos para instalação de wi-fi e a incorporação da operação dos terminais pelas concessionárias.

De acordo com informações da Secretaria Municipal de Transportes (SMT) e da SPTrans, a medida integra o processo licitatório da concessão do transporte público na capital e foi adotada neste momento para facilitar o processo de transição entre as empresas atuais e as vencedoras do processo licitatório para operação do sistema, já que a administração dos terminais consta no edital que será publicado.

“O novo edital, que esteve disponível para consulta pública até o dia 31 de agosto, prevê que as vencedoras do certame administrarão os terminais nos próximos anos. Assim, a transferência dos equipamentos para as atuais operadoras facilitará o processo de transição para as próximas contratadas”, explicam os órgãos através de sua assessoria de imprensa.

Ainda no comunicado, a SMT e a SPTrans afirmam que a atual gestão municipal vem trabalhando para oferecer um serviço mais eficiente e qualificado aos usuários do transporte coletivo. “Desta forma, a transferência permite que a SPTrans se concentre nos serviços de sua natureza, ou seja, de gerenciar o sistema de transporte, enquanto os serviços relacionados ficam sob a responsabilidade das contratadas, conforme prevê o contrato original de 2003”, explica a assessoria de imprensa, acrescentando que a SPTrans continuará fiscalizando a operação das contratadas, tanto nos terminais, quanto no serviço de transporte público em geral.

Christovam explica que as empresas concessionárias decidiram delegar para o SPUrbanuss a condução da gestão dos terminais e o sindicato contratou para esse serviço a mesma empresa que já vinha fazendo o trabalho para a SPTrans, a



Francisco Christovam: o sindicato contratou para a gestão dos terminais a Socicam, que já vinha fazendo o trabalho para a SPTrans

Socicam, empresa especializada em prestar serviço de gestão integrada no apoio ao transporte de passageiros e com experiência também na gestão de terminais portuários e aeroportuários.

“O SPUrbanuss recebeu essa delegação das associadas e está cumprindo esse papel. Não queremos fazer disto um negócio, não é o nosso papel aqui. Nosso papel é representar as nossas associadas”, explica o executivo. As empresas permissionárias não fazem parte desse pacote de gestão dos terminais.

Ele afirma que a escolha por continuar com a Socicam dá garantia de um bom serviço porque é uma empresa de ponta nessa área, e opera cerca de 500 terminais no Brasil, desde rodoviários até barcas e aeroportos. “Depois da licitação, aí sim, nós vamos desenvolver com eles um projeto de melhorias, de investimento, porque teremos 20 anos de contrato”, justifica.

Como neste momento as empresas operam com um aditivo contratual, elas assumiram este compromisso para operar bem os terminais, mas sem grandes investimentos. Projetos com investimentos em melhorias ficarão para os novos contratos.

Segundo Christovam, as empresas estão projetando, entre outras melhorias, a padronização da comunicação visual e da sonorização. Em Goiânia, por exemplo, representantes do SPUrbanuss que visitaram o sistema de transporte público local perceberam que a voz que fala no terminal de ônibus é a mesma do aeroporto e isso ajuda o passageiro do ônibus a se identificar mais rapidamente com a transmissão de informações.

Ele destaca que na licitação está prevista a criação de uma entidade jurídica composta pelas 27 concessionárias – o novo sistema prevê passar das atuais 14 para 27 concessões – que será responsável pela implantação de uma central de controle operacional, pela gestão dos terminais e pela comercialização dos bilhetes. Hoje o SPUrbanuss já tem autorização

das concessionárias também para vender bilhetes. Também neste caso o sindicato contratou uma empresa especializada nessa área, a Devels, que faz a comercialização de bilhetes em todos os terminais, conforme explica Christovam.

A SPTrans informa que o valor de gerenciamento dos terminais, atualmente sob responsabilidade das concessionárias do sistema de transporte coletivo, gira em torno de R\$ 16,85 milhões mensais. Isto corresponde ao custo total de administração dos 29 terminais. Mas, segundo João Carlos Fernandes, assessor para assuntos operacionais do SPUrbanuss, estão sendo transferidos às empresas cerca de R\$ 10 milhões que envolvem custos como os de manutenção predial, gestão, organização e operação das centrais de operações dos terminais (COTs). Ele diz que os serviços de limpeza e vigilância não fazem parte do pacote que foi transferido à iniciativa privada.

“A SPTrans trabalhará no desenvolvimento de normas, de procedimentos, ajustando essa relação tripartite que agora é o poder público, a iniciativa privada e o prestador de serviço, ou seja, a SPTrans, o SPUrbanuss, e a Socicam, atuando de maneira organizada para que o serviço seja executado”, assinala Christovam.

Hoje cerca de 1,6 milhão de passageiros/dia passam por esses terminais. Christovam destaca que na configuração da nova licitação, esses terminais passam a ser fundamentais para a questão da integração, e ganham importância os aspectos de conforto e agilidade para o passageiro fazer a transferência.

De acordo com o presidente do SPUrbanuss, a SPTrans está fazendo um inventário de tudo o que há nos terminais, de cadeiras e computadores a instalações físicas, para quando for feito o repasse oficial dos terminais às novas concessionárias, após a licitação.

A SPTrans enviou às concessionárias um memorando com orientações básicas e

regras que cerceiam as ações das concessionárias nesse período e podem ser revistas durante a fase de transição. Entre elas, o órgão pede que as empresas submetam à aprovação prévia da SPTrans a exploração de atividades econômicas nos terminais, a veiculação de campanhas e o relacionamento com a imprensa envolvendo assuntos de caráter institucional e operacional.

WI-FI – Sobre a colocação do wi-fi na frota de aproximadamente 14 mil veículos, Christovam explica que as empresas não têm obrigação legal de colocar o wi-fi, mas sim de disponibilizar os veículos para que seja instalada a internet sem fio. De acordo com o executivo, as empresas que estão autorizadas a instalar o wi-fi em toda a frota são as mesmas que venderam os validadores da bilhetagem para o sistema da SPTrans: a Prodata, a Digicon e a Empresa 1. Segundo Christovam, implantar esse sistema de wi-fi em São Paulo tem um valor de investimento estimado em R\$ 22 milhões.

CONCESSÕES – A licitação que foi feita em 2003 e que gerou os contratos que vigoram até hoje previa a concessão por dez anos prorrogáveis por mais cinco anos, ou seja, vigorou de 2003 a 2013, e pode ser estendida até 2018 por aditivos contratuais. Em 2013 foi feito o primeiro aditivo, em 2014 foi assinado o segundo aditivo e o terceiro foi firmado em julho deste ano. Em 2013, o prefeito Fernando Haddad chegou a lançar um novo edital de licitação logo que assumiu, mas acabou suspendendo o processo e o relançou este ano com modificações.

Caso o atual processo licitatório demore além do esperado, resta ainda o recurso legal de assinar um aditivo em julho de 2016 e outro em julho de 2017, que vigoraria até 2018. Depois disto, acaba a fase de aditivos previstos no edital, e seria necessário fazer, a cada seis meses, os chamados contratos emergenciais, por 180 dias. ■



Beleza para combater a crise

O tradicional concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas premia os trabalhos que mais se destacaram ao longo do ano; nesta edição, os vencedores são Viação Garcia e Sindiônibus

O 47º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas das revistas Transporte Moderno e Technibus escolheu os melhores trabalhos entre os 58 inscritos nas categorias de Rodoviário de Passageiros e Metropolitano de Passageiros. As premiadas são respectivamente: Viação Garcia e Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Ceará (Sindiônibus). Os itens considerados pela comissão julgadora – formada por João de Deus Cardoso, arquiteto e designer, e Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora – foram estética, originalidade, segurança, praticidade, identificação e promoção.

Nesse ano, não há segundo, nem terceiro lugares na categoria Rodoviário de Passageiros. A vencedora é a Viação Garcia, de Londrina, no Paraná, com o projeto de

Luiz Antônio Misse Mota, da Missemota Design. Segundo o departamento de marketing da empresa, houve necessidade de atualizar a identidade visual em alinhamento com a nova gestão, pois a “revitalização da marca é uma estratégia eficaz e de grande impacto quando há necessidade de comunicar novas decisões e mudanças nos negócios. A nova marca procura interpretar valores definidos no posicionamento estratégico, como tradição, pioneirismo, elegância, eficiência e modernidade.”

Misse Mota conta que a Viação Garcia buscava reforçar sua identidade corporativa quando o convidou para elaborar o projeto. “Na frota, havia uma quantidade enorme de pinturas promocionais e comemorativas, o que, além de não passar a ideia de unidade, também era

administrativamente custoso. O novo projeto respeita a história da empresa, mas também passa o conceito de modernidade. Procuramos focar na elegância e na qualidade de todos os detalhes”. O grupo Garcia também renovou a pintura das viações Ouro Branco e Princesa do Sul. “Seguimos o mesmo conceito, mas com cores diferentes”, completa o designer.

A decisão de não premiar o segundo e o terceiro lugares nessa categoria foi unânime entre os membros da comissão julgadora. “O projeto da Viação Garcia se destaca dos demais, e não houve concorrentes que estivessem no mesmo nível. Além disso, a nova comunicação visual é um marco histórico que sublinha a atual fase da empresa”, diz Cardoso. “O trabalho valorizou as já elegantes linhas dos próprios ônibus,



Pintura da Viação Garcia, vencedora na categoria Rodoviário de Passageiros



dando destaque aos detalhes da carroceria. Foi criado e ainda se preocupou com questões práticas, como segurança”, complementa Marcelo Fontana.

Na mesma categoria, recebem menção

honrosa a empresa Pássaro Verde, com projeto de Armando Villela, da Villela Design, e Expresso Gardênia, do mesmo projetista – ambas de Belo Horizonte, em Minas Gerais.

METROPOLITANO – O Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado do Ceará (Sindiônibus), de Fortaleza, fica com o primeiro lugar entre as empresas de transporte metropolitano de passageiros. O projeto é de Jorge Andrade. “Recebi o convite para desenvolver a comunicação visual da frota em 2014. O sistema de transporte de Fortaleza foi reformulado e era necessário transmitir a ideia de mobilidade, de limpeza e organização. Era também preciso aliar beleza e praticidade”, explica o designer.

Para dar maior leveza ao conjunto, as cores escolhidas foram suaves, com ênfase em um tom muito bonito de azul. “A proposta era lembrar a cidade, suas praias e a cor do mar. Também foi criado um gráfico que reforça a ideia de circulação e eficiência, o que se harmoniza com a implementação de corredores exclusivos para ônibus na cidade. Tudo foi pensado para destacar a nova fase que o transporte coletivo de Fortaleza iniciou, transmitindo uma imagem renovada aos usuários”, diz Andrade.

De acordo com Gustavo Porto, presidente do Sindiônibus, com a reformulação de todo o sistema de transporte da cidade era muito importante mudar também a comunicação visual da frota. “O sistema passou



Os projetos da Expresso Gardênia e Pássaro Verde, receberam menção honrosa na categoria Rodoviário de Passageiros



Pintura do Sindiônibus, vencedora na categoria Metropolitano de Passageiros



Vila Galvão, segunda colocada na categoria Metropolitano de Passageiros



Viação Piracicabana de Uberaba, terceiro lugar na categoria Metropolitano de Passageiros

por uma ampla modernização. Por isso, buscamos um visual com muita leveza aliado a um design moderno, com a sensação de movimento. Nosso objetivo era mudar a

nossa imagem junto à população. O resultado ficou muito bonito e de acordo com as nossas expectativas", informa.

Em segundo lugar foi escolhida a

Empresa de Ônibus Vila Galvão, de Guarulhos, com projeto de Paulo Gandolfo. A nova pintura desenvolvida para o BRT da cidade teve grande preocupação com a segurança e com a eficiência da comunicação com os usuários. A cor vermelha foi escolhida para contrastar com prata e branco de forma harmônica. "Uma forma moderna que causa o impacto desejado, sendo alegre, limpo e seguro. O layout representa um equilíbrio das formas e curvas, associando qualidade de vida e respeito ao meio ambiente", diz o projetista.

Na terceira colocação, vem a Viação Piracicabana, de Uberaba, em Minas Gerais, com projeto realizado pela equipe da própria prefeitura. A menção honrosa fica com URBS Urbanização de Curitiba, com projeto de Soraia Ribovski. "Para se conseguir um bom resultado é necessário definir claramente o público que se quer atingir. No caso do transporte metropolitano isso é mais fácil, porque a frota atua em regiões já delimitadas", explica João de Deus Cardoso.

CONCURSO DE PINTURA – Para o jurado João de Deus Cardoso, o concurso é muito importante para o setor, pois estimula os empresários a contratarem profissionais de comunicação visual para renovarem, ou mesmo criarem a identidade das frotas de suas empresas. "É importante que sejam utilizados materiais adequados à durabilidade e com custos compatíveis. Os projetos devem também denotar as pesquisas



O projeto da URBS – Urbanização de Curitiba, ficou com a menção honrosa na categoria Metropolitano de Passageiros

de adequação às tecnologias em constante evolução: tintas e adesivos, e outras que estão por vir. Os estímulos visuais precisam denotar e conotar os serviços prestados, e adequar-se às condições geográficas e sociais”, afirma.

Os projetos precisam estar de acordo com a região em que as frotas irão circular.

É preciso levar em conta se são áreas urbanas ou rurais, como são as estradas e vias, condições de temperatura e umidade, e ainda a cultura regional, se for o caso. Cardoso também ressalta que a renovação da comunicação é mais significativa em tempos de crise econômica, porque uma frota com pintura bonita e comunicação

eficiente atrai clientes e usuários. “O francês, naturalizado americano, Raymond Loewy (1893-1986), considerado o criador da profissão de industrial designer disse que a feiúra vende mal.” Em uma das maiores crises da história, depois da quebra da Bolsa de Nova York, em 1929, Loewy “desenvolveu centenas de projetos e grandes identidades visuais como as da Exxon e da Shell”, lembra Cardoso.

Marcelo Fontana acredita que as empresas precisam valorizar mais a pintura e a identidade visual da frota, dando mais destaque à sua própria história. “Há algum tempo, os fabricantes de tinta davam mais apoio a esse tipo de iniciativa, o que enriquecia os trabalhos e estimulava o frotista a buscar sempre aprimorar os projetos. Hoje, infelizmente, isso não ocorre mais. Mesmo assim, todos os anos, recebemos pinturas muito interessantes”, declara. ■

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

GELADEIRAS PARA ÔNIBUS

ELBER
GELADEIRAS

FUNCIONAMENTO BIVOLTS 12 E 24 VCC

BARES PARA VEÍCULOS GELADEIRAS, BEBEDOUROS, AQUECEDORES E TÉRMICAS

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



Roberto Sganzerla*

Como aproveitar os “tempos de crise” para a promoção e crescimento do transporte coletivo

Historicamente, os momentos de dificuldades econômicas fazem com que certos setores percam mercado devido à desaceleração da economia, mas, em contrapartida, também proporcionam crescimento a outros setores.

Em 2009 escrevi um artigo intitulado Inovar em Tempos de Crise, no qual se observava um significativo crescimento no turismo nacional a despeito da crise daquela época. Isto é, enquanto a crise de 2008/2009 proporcionava desaceleração no turismo internacional, por conta da alta do dólar, igualmente proporcionava o crescimento do turismo nacional. Nada muito diferente de hoje.

Nos supermercados, se constatava que por causa da crise as marcas tidas como “número um” ou “líderes de mercado” (portanto mais caras) perdiam mercado, em contrapartida às marcas chamadas de “familiares” (portanto mais baratas) cresciam substancialmente.

A despeito de termos agora uma “nova” crise financeira, em que muitos analistas financeiros dizem ser bem mais profunda do que a anterior, o comportamento mercadológico de consumo não deve diferir muito das anteriores, isto é, de acordo com Empreendedores Web, em tempos de crise muita gente vai preferir fazer pequenos reparos em roupas e mandar consertar o sapato no sapateiro do que comprar uma roupa nova ou um sapato novo e assim comprometer o seu orçamento.

O importante é termos em conta que na crise as pessoas voltam a usufruir de serviços mais básicos e retomam hábitos antigos que nos últimos tempos foram perdendo.

Conforme José Roberto Savoia, professor de finanças da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), os consumidores em tempos de crise acabam abdicando de compras de produtos ou serviços que podem comprometer o orçamento, focam no curto prazo e têm comportamentos que não exigem grandes investimentos.

Diante disso, em épocas em que a tônica é “cortar gastos” e “reduzir despesas”, se tornam também oportunas para a promoção do transporte coletivo e para mostrar ao cliente potencial (cliente do carro) que a opção pelo ônibus como meio de transporte é bem mais econômica que a locomoção por automóvel.

A mídia tem mostrado espontaneamente que muita gente tem trocado o carro pelo ônibus para economizar no combustível, estacionamento e manutenção do veículo.

Jornal Folha de São Paulo de 27/09/15: “Os preços dos estacionamentos estão um absurdo, então resolvi mudar”, disse a empresária Cláudia Lopes, 34, que trocou o carro pelo ônibus.

Globo Repórter/TV Globo de 20/11/15: O publicitário Leonardo, de São Bernardo do Campo, resolveu deixar o carro na garagem e passou a ir trabalhar de ônibus, para reduzir despesas.

E o marketing pode potencializar isto!

A revista Exame, em matéria recente tratando sobre os dez negócios que mais crescem na crise (Exame.com de 06/08/15), afirma que uma das principais estratégias adotadas por essas empresas é “investir em marketing”.

E não é diferente para as empresas de transporte coletivo!

Penso que deveríamos aproveitar este momento no qual todos estão querendo “economizar”, para investir em inteligentes estratégias de marketing, onde possamos, através de mensagens criativas e eficientes canais de comunicação, falar com o cliente que usa o automóvel para ir trabalhar e estudar, e fazer com que ele reflita que em tempos de crise, muita gente, tem trocado o carro pelo ônibus para economizar no combustível, estacionamento e manutenção do veículo.

Um bom Plano de Comunicação embasado por uma boa estratégia de marketing contribuirá para a “promoção” e “crescimento” do transporte coletivo, pois conscientizará a população de que:

1º - O transporte coletivo é para todos. Todos os sexos, todas as idades, todas as classes de trabalhadores e todas as classes sociais;

2º - O transporte coletivo contribui para a mobilidade urbana, para as cidades se tornarem mais sustentáveis e para o planeta respirar melhor;

3º - Em época de crise, em que se precisa economizar, a opção pelo ônibus como meio de transporte é bem mais econômica que a locomoção por automóvel.

Como iniciei este artigo mencionando o que escrevi em 2009, Inovar em Tempos de Crise, também vou finalizá-lo com as mesmas palavras de seis anos atrás, até porque me parece tão atuais quanto à época.

Portanto, crise é também sinônimo de oportunidade de crescimento, basta estar atento ao que o cliente diz e ao que o mercado necessita.

Termino citando um pensamento de Horácio, muito pertinente para os tempos como os nossos: “A adversidade desperta em nós capacidades que em circunstâncias favoráveis teriam ficado adormecidas.”

* Roberto Sganzerla é especialista em marketing em transportes

SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2016

MARQUE NA SUA AGENDA
23 E 24 DE AGOSTO DE 2016
HOTEL ROYAL TULIP | BRASÍLIA | DF

REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



APOIO EDITORIAL



Goodyear fecha parceria com o Bayern de Munique



A Goodyear, fabricante de pneus, fechou parceria com o FC Bayern de Munique. O contrato plurianual, que entrará em vigor em janeiro de 2016, inclui a publicidade no perímetro do campo em todas as partidas da Bundesliga jogadas em casa bem como outros direitos publicitários.

Jürgen Titz, diretor geral da Goodyear na Alemanha, Áustria e Suíça, afirmou que o Bayern de Munique é o parceiro ideal para elevar ainda mais o perfil da marca premium. Posteriormente, esse acordo desempenhará um papel relevante na estratégia da marca Goodyear com um marketing abrangente

e uma comunicação de vendas adaptada aos consumidores e clientes.

Estrelas do futebol como Philipp Lahm, Franck Ribéry, Thomas Müller e Manuel Neuer poderão experimentar a qualidade dos produtos da Goodyear de duas maneiras – em seus carros particulares e no ônibus da equipe, que já estão equipados com pneus da marca.

A Goodyear decidiu entrar nessa parceria com olhos no mercado mundial. Segundo Darren Wells, presidente de Goodyear para Europa, Oriente Médio e África, tanto o Bayern de Munique quanto a Goodyear têm uma dimensão internacional. “As partidas são televisionadas em todo o mundo e a equipe reúne mais de 400 milhões de seguidores em todos os continentes. As duas partes têm uma reputação bem conhecida que transcende fronteiras.”

Argentinos testam nova linha Volksbus Euro 5

A Volkswagen Argentina apresentou aos clientes, em Buenos Aires, a nova linha Volksbus Euro 5. O grande destaque deste ônibus é a entrada no segmento de piso baixo com o modelo 18.280 OT. O veículo é equipado com motor MAN D08 EGR de 280 cv de potência e seis cilindros, além de suspensão pneumática integral. Apresenta ainda novos conceitos de construção e soluções tecnológicas voltadas para operações urbanas com acessibilidade em padrão mundial. Como nesta configuração não há degraus para entrar e as portas são largas, o tempo de parada nos pontos é menor, resultando em aumento de produtividade e redução da duração do percurso.

Com um portfólio bastante diversificado, que inclui desde micro-ônibus a modelos rodoviários, a MAN oferece também modelos equipados com

transmissão automatizada V-Tronic, que oferece conforto aos passageiros e redução de esforço para o condutor. A tecnologia une as vantagens da caixa mecânica com a automática. Para o motorista, é como dirigir um ônibus automático e, para o frotista, as operações de manutenção continuam as mesmas de uma caixa de câmbio mecânica.

No total são mais de 30 mil veículos com a chancela da VW circulando em rotas que atravessam a Argentina. Para o segmento de ônibus a empresa tem um concessionário exclusivo, o Buswagen.



BOM emite sete milhões de cartões em 2015

O BOM, cartão de transporte que dá acesso aos ônibus da região metropolitana de São Paulo e aos trens do Metrô e da CPTM, encerra 2015 com a marca histórica de sete milhões de cartões emitidos, sendo 1,2 milhão somente este ano.

O resultado é decorrente do processo de ampliação dos pontos e canais de

atendimento aos mais de dois milhões de passageiros que diariamente utilizam a frota de mais de seis mil ônibus, além do acesso ao metrô e a CPTM.

Segundo a Autopass, empresa que gerencia o funcionamento do cartão BOM, em 2015 mais de 700 milhões de passageiros foram transportados e mais de R\$ 1,5 bilhão de

créditos vendidos. “Contribuir para a melhor mobilidade dos nossos clientes e usuários e facilitar a vida de quem utiliza o transporte coletivo é o nosso principal objetivo”, afirma Rubens Fernandes Gil Filho, diretor executivo da Autopass.

O cartão BOM possui mais de mil pontos de recarga, 19 lojas e quiosques espalhados

pela capital e grande São Paulo onde os clientes podem solicitar emissões de cartões e efetuar recargas. As últimas inaugurações aconteceram na cidade de Itapeverica da Serra, na estação Brás da CPTM, na estação Tietê do Metrô, na Rua XV de Novembro no centro de São Paulo e na estação São Caetano da CPTM.

Cidades Melhores.
Embarque nessa nova realidade.

MOBILIDADE Inteligente

17º
ETRASPORT
11ª
FETRANSRIO



Prepare-se!

23 a 25 novembro de **2016**

Riocentro - Rio de Janeiro



realização



organização feira



apoio editorial



Boas práticas premiadas

A Viação Cometa foi a vencedora do Prêmio ANTP-Abrati 2015 – Boas práticas do Transporte Terrestre de Passageiros com o trabalho intitulado “Derrubando paradigmas por meio do Sistema de Gestão na Viação Cometa”; o anúncio foi feito durante a realização do Encontro Anual Abrati, em Brasília

Alexandre Asquini



Paulo Porto (Abrati), Fernando Guimarães (Viação Cometa), Ailton Brasiliense Pires (ANTP), Marcelo Antunes (Grupo JCA), e Denise Cadete e Alexandre Resende, ambos do Prêmio ANTP de Qualidade.

A Viação Cometa foi a vencedora do Prêmio ANTP-Abrati 2015 – Boas práticas do Transporte Terrestre de Passageiros com o trabalho intitulado “Derrubando paradigmas por meio do Sistema de Gestão na Viação Cometa”. O anúncio foi feito no dia 1º de dezembro de 2015, em Brasília, durante a realização do Encontro Anual Abrati. O regulamento determina que os resultados não sejam divulgados antes da hora da premiação, garantindo emoção até o derradeiro instante.

As empresas que já foram vencedoras em mais de dois ciclos do Prêmio ANTP-Abrati concorrem como Referencial de Excelência. Vitoriosa em 2011 e 2013, a Viação Águia Branca obteve a condição de

Referencial de Excelência com a experiência SGO – Sistema de Gestão Operacional. Duas outras companhias transportadoras obtiveram menções honrosas: a Expresso Princesa dos Campos, com a experiência intitulada “Entre Amigos – Jogando conversa dentro”, e a Viação Garcia a experiência denominada “Espaço Mulher”.

Chegando agora à sua quinta edição, o prêmio foi criado conjuntamente pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) e pela Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestres de Passageiros (Abrati) com o objetivo dar visibilidade e reconhecimento aos esforços destinados à promoção do transporte de passageiros rodoviários

de média e longa distância.

Para este ano, definiu-se como tema central o binômio Inovação e Tecnologia. Os organizadores propuseram que os concorrentes descrevessem uma ação de melhoria que tenha trazido mudança positiva de comportamento na empresa, podendo ser direcionada a funcionários ou clientes, ou se referir ao aprimoramento de processos internos. A avaliação das experiências foi feita por uma banca de juízes integrada por especialistas de transporte público e por profissionais com experiência nas áreas de marketing e comunicação.

A solenidade de premiação teve a participação do ministro dos Transportes, Antônio Carlos Rodrigues. Participaram também Paulo Porto, presidente do Conselho Deliberativo da Abrati, e Ailton Brasiliense Pires, presidente da ANTP. O Prêmio ANTP de Qualidade, que inspirou o Prêmio ANTP-ABRATI, esteve representado na cerimônia por seu coordenador geral, Alexandre Resende, e por Denise de Moura Cadete Gazzinelli Cruz, que foi a coordenadora geral até setembro de 2015. Estiveram presentes ainda autoridades, dirigentes de outras entidades do setor, representantes de empresas fornecedoras do segmento, representantes de organizações associadas da Abrati e dirigentes e integrantes das equipes das empresas que concorreram ao Prêmio ANTP-Abrati 2015.

MAIS PRODUTIVIDADE – A experiência vitoriosa da Viação Cometa mostra que o sistema de gestão objetiva, além de garantir a satisfação do cliente, permite aumentar a produtividade, com a eliminação de desperdícios nos processos de trabalho, em todas as áreas da empresa. E que busca ainda reunir informações e disponibilizá-las de forma clara e capilarizada para toda a organização, integrando o gerenciamento de processos corporativos, administrativos, financeiros, comercial, operacional e de recursos humanos, manutenção, saúde, segurança e meio ambiente.

O sistema de gestão implantado pela Viação Cometa estabeleceu projetos de melhoria em todas as áreas de negócio da empresa. Sete projetos foram concluídos – entre os quais o projeto da área de manutenção, apresentado como exemplo no relato da experiência. Outros 71 projetos estão em andamento. A Viação Cometa foi fundada em 1948 e já em suas primeiras décadas de atuação inseriu-se entre as principais do país; em 2002, foi adquirida pelo grupo JCA. Atualmente conta com mais de 700 ônibus, 2.700 colaboradores e totaliza 14,5 milhões de pessoas transportadas por ano, e possui 16 unidades em quatro estados: São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Minas Gerais.

GERENCIAMENTO – A experiência da Viação Águia Branca descreve iniciativa que decorre de uma decisão corporativa datada de 2009, quando a empresa decidiu investir em tecnologia embarcada para potencializar o planejamento e o controle da segurança e da eficiência operacional. O entendimento era de que a tecnologia embarcada seria capaz de captar diversas informações, incluindo o registro de ocorrências operacionais significativas para melhorar o serviço. Por essa razão, o Centro de Controle Operacional (CCO) deveria dispor de uma “ferramenta” que permitisse o gerenciamento eficaz das



Juizes do Prêmio ANTP-Abrati 2015: Alexandre Resende, José Luiz Paiva Mota, Miguel Sérgio Lima, Norboru Ofugi e Roberto Sganzerla.

informações obtidas.

A Viação Águia Branca optou então pela implantação do SGO – Sistema de Gestão Operacional, que vem oferecendo maior segurança preventiva, melhor visibilidade das ocorrências pelos gestores, fluxos definidos e automatização de processos, além do histórico de todos os registros, mobilidade e segurança da informação. Fundada em 1946, a Viação Águia Branca tem sede em Cariacica, no Espírito Santo, e bases de apoio em 14 outras cidades; dispõe de frota com 750 veículos de diferentes características e opera linhas intermunicipais do Espírito Santo e da Bahia e linhas interestaduais que ligam Alagoas, Sergipe, Bahia, Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo. Contando com 2.300 funcionários, entre os quais 1.100 motoristas, em 2014 a empresa realizou 250 mil viagens, percorrendo 74 milhões de quilômetros e transportando 12 milhões de passageiros.

COMUNICAÇÃO – A experiência intitulada “Entre Amigos - Jogando conversa dentro”, da Expresso Princesa dos Campos, mostra a implantação e o funcionamento do blog Entre Amigos, entendido pela empresa como “uma ferramenta de comunicação

rápida, ágil, pessoal, informal, colaborativa e moderna que se complementa com os outros canais de comunicação”. Os mais de 1.300 profissionais da Expresso Princesa dos Campos têm acesso ao blog por seus smartphones ou por computadores corporativos ou pessoais, via internet. Na implantação do blog, foi definido o objetivo de melhorar a comunicação em todos os níveis hierárquicos da empresa, o que vem sendo conseguido.

MULHERES - A Viação Garcia obteve menção honrosa no Prêmio ANTP-Abrati 2015 com a experiência denominada Espaço Mulher, ação que consiste em segregar em parte das linhas, sem custo adicional, quatro poltronas por ônibus, as quais ficam reservadas para serem utilizadas exclusivamente por mulheres, assegurando às clientes que a poltrona ao lado será ocupada por outra mulher e proporcionando, assim, mais conforto e menos constrangimentos. A Viação Garcia conta com frota de 554 ônibus, percorre 5,5 milhões de quilômetros por mês por meio de linhas que ligam os Estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Rio de Janeiro, tendo transportado mais de 13 milhões de passageiros no ano de 2014.

NOVO TEMPO, NOVO CICLO



O Prêmio ANTP de Qualidade, criado pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) em 1995, conclui seu 10º Ciclo bienal, premiando seis empresas - HP Transportes Coletivos (Goiânia/GO) e BHTrans (Belo Hori-

zonte/MG), ambas com o troféu Ouro; Leblon Transporte de Passageiros (Fazenda Rio Grande/PR) e Trensurb (Porto Alegre/RS), com o troféu Prata, e Medianeira Dourados (Dourados/MS) e Rouxinol Viagens e Turismo (Con-

tagem/MG). A coordenadora geral Denise de Moura Cadete Gazzinelli Cruz despediu-se desse cargo, sucedida por Alexandre Resende, a quem coube anunciar o lançamento do 11º Ciclo, com etapas que se desenrolarão até 2017.

Seis empresas vencedoras



Em solenidade realizada no dia 1º de setembro de 2015, no Centro de Convenções Transamérica, em São Paulo, no contexto da abertura do Seminário Nacional da NTU 2015 e da feira Transpúblico, eventos promovidos pela Asso-

ciação Nacional das Empresas de Transporte Urbano (NTU), seis das 14 organizações que concorreram ao 10º Ciclo do Prêmio ANTP de Qualidade - 2015 receberam troféus - Ouro, Prata ou Bronze, de acordo com o grau de aderência aos critérios do prêmio. As empresas vencedoras receberam também os certificados e os selos correspondentes à sua premiação, além de um presente oferecido pela BGM Rodotec, uma das empresas patrocinadoras do prêmio; representantes de outras empresas patrocinadoras participaram do ato de premiação.

A cerimônia marcou também o vigésimo aniversário do Prêmio ANTP de Qualidade, com homenagem aos pioneiros dessa iniciativa, desencadeada pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) em 1995: Rogério Belda, presidente da ANTP na época; a primeira coordenadora geral do Prêmio, Iêda Ma-

ria de Oliveira Lima, e o ainda hoje presidente da Comissão de Qualidade e Produtividade da ANTP, João Batista Moraes Ribeiro Neto.

Outro fato significativo foi a despedida de Denise de Moura Cadete Gazzinelli Cruz da coordenação geral do Prêmio ANTP de Qualidade, cargo que passou a ser ocupado por Alexandre Resende, a quem coube anunciar o lançamento do 11º Ciclo, que, com suas diversas etapas, se desenrolará até 2017. Todos patrocinadores e apoiadores do 10º Ciclo renovaram compromisso para o 11º Ciclo.

OURO - Concluído o 10º Ciclo do Prêmio ANTP de Qualidade, na categoria Operadoras Rodoviárias Urbanas e Metropolitanas, o troféu Ouro coube à HP Transportes Coletivos. Criada em 1972 e atuante na Região Metropolitana de Goiânia, a empresa conta com 1.200 empregados, tem frota patrimonial de 333 veículos, transporta cerca de 50,7 milhões de passageiros por ano, percorrendo, nesse período, cerca de 23,84 milhões de quilômetros. O troféu foi recebido por Indiara Ferreira, diretora executiva da empresa, e a entrega foi feita por Roberto Pavan, representante da MAN Latin America, e por Ronaldo Fontolan, da Neobus. Sobre a importância de participar do Prêmio ANTP de qualidade, a dirigente disse tratar-se de uma oportunidade para que a empresa revise o seu sistema de gestão quanto aos principais pilares: a estratégia, pessoas, processos e tecnologia e, através dessa revisão, traçar um plano para alcançar resultados que atendam requisitos das partes interessadas. Ela também destacou que o prêmio configura uma oportunidade para motivar e envolver todos os colaboradores na busca de resultados.

O presidente da Empresa de Transportes e Trânsito de Belo Horizonte - BHTrans, Ramon Victor Cesar, recebeu em nome de sua organização o troféu Ouro na categoria Órgãos Gestores de Transporte e Trânsito. O ato de entrega do troféu reuniu Paulo Fraga, da empresa Cittati, e Ronald Oliveira, da Michelin. A BHTrans coordena quatro consórcios de empresas em regime de concessão, os quais somam 3.023 ônibus - incluindo 429 do sistema BRT MOVE -, com 305 linhas, sete esta-



ções de integração ônibus-metrô, 36 estações de transferência do sistema BRT MOVE, significando volume de aproximadamente 448 milhões de passageiros por ano. A BHTrans também coordena o transporte suplementar e o transporte escolar, além do serviço de táxi e da operação do trânsito na capital mineira, que conta com 1,3 milhão de veículos registrados e 1,5 milhão de veículos em efetiva circulação. A especialista da BHTrans Natalina Alice Couto Dimeira assinalou após a premiação que participar do Prêmio ANTP de Qualidade permite à organização efetuar o diagnóstico de seu modelo de gestão e, com isso, identificar oportunidades de melhoria dos serviços para os cidadãos.

PRATA - A Leblon Transporte de Passageiros,

Empresa de Transportes e Trânsito de Belo Horizonte, BHTrans, recebe o troféu Ouro na categoria Órgãos Gestores de Transporte e Trânsito

Na categoria Operadoras Rodoviárias Urbanas e Metropolitanas, o troféu Ouro coube à HP Transportes Coletivos





A Leblon Transporte de Passageiros recebeu o troféu Prata na categoria Operadoras Rodoviárias Urbanas e Metropolitanas

da cidade paranaense de Fazenda Rio Grande, recebeu o troféu Prata na categoria Operadoras Rodoviárias Urbanas e Metropolitanas. O troféu foi entregue a Haroldo Isaak, diretor presidente da empresa, por Roberto Pavan, da MAN Latin America, e Leonardo Ceragioli, da Prodata. A Leblon opera o transporte intermunicipal de passageiros com itinerário fixo em região metropolitana, conta com 274 funcionários, frota de 65 veículos e transporta cerca de 43,5 mil passageiros por dia útil. Haroldo Isaak afirmou que o Prêmio ANTP de Qualidade ajuda significativamente no estabelecimento de procedimentos, metas e indicadores que possibilitam uma gestão com qualidade. Ele informou que a Leblon é certificada pela norma ISO 9000 há muitos anos, mas destacou que participar do Prêmio ANTP de Qualidade é importante por se tratar efeti-

Na categoria Operadoras Metroferroviárias, a Empresa de Trens Urbanos de Porto Alegre, Trensurb, conquistou o troféu Prata



vamente de um prêmio específico para o setor de transporte, permitindo à empresa estabelecer comparativos com indicadores de outras empresas do setor.

Concorrente na categoria Operadoras Metroferroviárias, a Empresa de Trens Urbanos de Porto Alegre - Trensurb conquistou o troféu Prata, recebido na solenidade pelo diretor presidente Humberto Kasper. A entrega foi feita por Leonardo Ceragioli, da Prodata, e por Eudes Meira Júnior, da Transeguro. Contando com uma frota de 25 trens, a Trensurb transporta mais de 192 mil passageiros por dia útil. O dirigente da companhia assinalou que participar do Prêmio ANTP de Qualidade constitui para a Trensurb um estímulo na busca da ex- →

“Minha alma levitou”

Escolhida para falar em nome dos pioneiros homenageados, a primeira coordenadora geral do Prêmio ANTP de Qualidade, Iêda Maria de Oliveira Lima contou que ficou muito emocionada ao



ser convidada para a solenidade: “A minha alma levitou”, disse, acrescentando: “Nesse momento, tive a certeza de que, naquele dia em que propus a criação do prêmio, quando estive no limite entre a racionalidade e a loucura, como em outros momentos da minha vida, a loucura ajudou a racionalidade a transgredir e acreditar que aquele projeto ficaria não apenas de pé, mas duraria pelo tempo necessário. Já se foram 20 anos!”

Ela felicitou aqueles que contribuíram para tornar o Prêmio ANTP de Qualidade uma realidade: “Parabéns a todos os que foram loucos junto comigo (entre eles, Denise de Moura Cadete Gazzinelli Cruz e João Batista Moraes Ribeiro Neto) à direção da ANTP, por ter acreditado nele, e a todas as empresas que fizeram sua autoavaliação ou se encorajaram a se submeter à avaliação dos especialistas.”



IT Solutions for Public Transport

Powered by:



IT Solutions for Public Transport International Conference and Exhibition

1 - 3 March 2016
Karlsruhe Trade Fair Centre
Germany

10 reasons why you should attend:

- 1 Discover and discuss the **latest trends, innovations and future markets**
- 2 Find out how to practically **implement IT solutions for public transport**
- 3 Propose your solutions, promote your achievements, **win new clients**
- 4 Meet the sector's **movers and shakers** all under one roof
- 5 **Identify the best solutions** for your network or territory; from **electronic ticketing** to **ICTS** and **multimodal integrated information systems**, and many more
- 6 **Grow your business, meet new suppliers and customers** in one place
- 7 Compare with others the IT solutions you are implementing as an operator or an authority to **increase the share of public transport in your city**
- 8 **Meet a global audience** to share and discuss solutions from all over the world
- 9 Join us at **IT-TRANS 2016** for a unique opportunity to **meet the new types of actors** shaping IT in public transport
- 10 **Grow and expand your network** of leading professionals



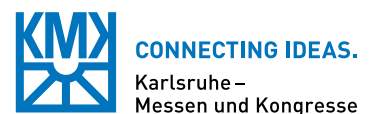
REGISTER NOW

Go online at www.it-trans.org

Supporting Organisations



Organisers





O diretor da Medianeira Dourados Transportes, Paulo Roberto Saccol, recebe o troféu Bronze na categoria Operadoras Rodoviárias Urbanas e Metropolitanas

→ celência no serviço prestado aos clientes, com o melhor uso possível do recurso público. “Somos uma empresa pública e entendemos que é obrigação nossa prestar um serviço de excelência. E o prêmio nos estimula a buscar ainda mais e melhores condições, de modo que no nosso próximo ciclo a gente tenha uma posição ainda melhor. Então, é um estímulo para a qualificação, o desempenho e a melhoria do

Rouxinol Viagens e Turismo, recebeu o troféu bronze na categoria Operadoras de Serviços de Fretamento



serviço que prestamos aos usuários.”

BRONZE – O diretor da Medianeira Dourados Transportes, de Dourado, Mato Grosso do Sul, Paulo Roberto Saccol recebeu em nome de sua empresa o troféu Bronze na categoria Operadoras Rodoviárias Urbanas e Metropolitanas. A entrega foi feita por Paulo Fraga, da Cittati, e por Leonardo Ceragioli, da Prodata. O dirigente da empresa premiada considera que o resultado da aplicação das ferramentas de gestão empregadas durante o processo de ingresso no prêmio favorecem a comunidade, os usuários, o poder público municipal e os funcionários da operadora de transporte. E termina trazendo um benefício também para a própria empresa, que passa a conhecer melhor os seus problemas e pode aproveitar as oportunidades de melhoria identificadas. A Medianeira Dourados transporta aproximadamente 400 mil passageiros por mês e conta com 58 ônibus – 48 são do tipo padron e cinco são articulados; 21 dos veículos possuem elevador para mobilização de pessoas com deficiência.

O diretor Júlio César Diniz e a gerente de qualidade Fabrícia Maria dos Santos receberam em nome da Rouxinol Viagens e Turismo, da cidade mineira de Contagem, o troféu Bronze na categoria Operadoras de Serviços de Fretamento. A entrega foi feita por Ronaldo Fontolan, da Neobus, e por Eudes Meira Júnior, da Transeguro. Após a solenidade, o Diniz assinalou que o Prêmio ANTP de Qualidade é especialmente significativo porque move a Rouxinol no sentido da eficiência, da excelência rumo à qualidade total, motivando os funcionários a desenvolverem em todos os setores gestões muito bem realizadas e faz com que a empresa se torne qualificada e que possa atender os anseios de toda a clientela. Ele acrescentou que, atualmente, o mercado cobra da empresa que tenha uma posição efetiva a respeito da sustentabilidade, da qualidade e da excelência e que isso é primordial para que a empresa continue firme no mercado. A Rouxinol conta com 516 funcionários e dispõe de 210 veículos, entre ônibus rodoviários e urbanos, micros, vans e automóveis.

Denise se despede

Coordenadora geral do Prêmio ANTP de Qualidade desde o final dos anos 1990, Denise de Moura Cadete Gazzinelli Cruz fez na cerimônia de encerramento do 10º Ciclo seu último pronunciamento nesse posto. Lembrando que esteve presente no ato de criação do prêmio em 1995, ela ressaltou o êxito da iniciativa ao longo de duas décadas. “Nestes 20 anos, foram muitas as conquistas. O prêmio realizou eventos em todos os estados da federação, milhares de pessoas tiveram acesso à metodologia do programa e quase duas centenas de empresas concorreram ao prêmio”, afirmou.

EM MEIO À CRISE - Em seguida ela fez um balanço das atividades e resultados do 10º Ciclo, lançado em outubro de 2013, no 19º Congresso da ANTP, em Brasília. E disse que, apesar do êxito, houve uma preocupação a mais neste ano, com a situação de crise econômica no país, que afeta todos os setores, inclusive o setor de transporte de passageiros.

Em seu pronunciamento final, o presidente da ANTP, Ailton Brasiliense Pires também se referiu à crise, destacando que esta também significa oportunidade.

Ele lembrou que o Brasil já enfrentou diferentes crises, e que, nelas, houve quem conseguisse ver oportunidades exploradas com competência, método e criatividade.

AÇÃO CONTINUADA - Segundo Denise, diversas atividades voltadas à capacitação e mobilização das organizações foram desenvolvidas, de modo contínuo, desde 2013 com o objetivo de ampliar a adesão e obter sugestões para o aperfeiçoamento do Programa do Prêmio ANTP de Qualidade. As informações sobre o prêmio foram apresentadas em reuniões dos Fóruns de Secretários e Dirigentes de Mobilidade Urbana - que reúnem secretários e dirigentes municipais; em seminários da Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano (NTU) e nas reuniões promovidas pela Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (ABRATI). “Neste período, estivemos presentes em 38 eventos; foram realizados dez workshops e 18 treinamentos, e participamos em dez seminários, reuniões e fóruns. Compareceram aos nossos eventos mais de 2.400 pessoas.”

A dirigente informou que 563 organizações participaram das atividades de mobilização e capacitação,



habilitando-se para a promoção de melhorias com base nos critérios do prêmio, e 43 organizações aderiram ao programa do Prêmio ANTP de Qualidade, com o compromisso de realizar avaliação baseada nos critérios do prêmio. No final, 14 organizações formalizaram sua candidatura ao prêmio, submetendo seu sistema de gestão e resultados à avaliação de uma Banca Examinadora independente.

Denise garantiu que, coerentemente com os objetivos do prêmio, todas as organizações participantes estudaram seu sistema de gestão, efetuaram a autoavaliação a partir de critérios que representam o que de mais avançado existe na gestão de organizações, avaliaram seus resultados e identificaram oportunidades para melhoria. “São, portanto, organizações que continuamente aprendem, inovam e, em consequência, asseguram resultados cada vez melhores aos seus clientes, comunidades e empregados”, disse, acrescentando que todas as 14 organizações foram visitadas e receberão o relatório de realimentação contendo uma avaliação do grau de aderência de seu sistema de gestão aos critérios do prêmio, o que descreveu como “um valioso instrumento para a elaboração de planos de melhoria”.

Ela fez questão de lembrar o papel das empresas patrocinadoras: BMG Rodotec, Cittati, Michelin, Neobus, Prodata, Shell, Volkswagen Caminhões e Transeguro. E concluiu com um agradecimento às equipes que dão vida ao Prêmio ANTP de Qualidade: os integrantes da Gerência Executiva, os membros da Comissão da Qualidade e Produtividade da ANTP e todos os examinadores do 10º Ciclo. “Agradeço por todas as metas cumpridas, pelo trabalho voluntário e pela dedicação de parte de suas horas de trabalho e lazer ao esforço de melhoria do transporte e trânsito de nosso país.”

Sobre a ex-coordenadora: profissionalismo, dedicação, determinação, liderança e amizade fraterna



Logo após assumir coordenação geral do Prêmio ANTP de Qualidade, Alexandre Resende fez um pronunciamento em homenagem a sua antecessora, Denise Cadete Gazzineli Cruz. Inicialmente, sublinhou a emoção do momento, pois Denise, ao aceitar o desafio de atuar em outro ramo de atividade – a convite do governo do Espírito Santo – se afastará do setor de transporte e da mobilidade urbana. Falando também em nome

da Gerência Executiva do Prêmio e da Comissão da Qualidade e Produtividade da ANTP, agradeceu a Denise por cinco aspectos de sua personalidade e atuação, que enunciou e explicou.

O primeiro aspecto foi o profissionalismo no exercício da coordenação nacional, com o que garantiu “altivez, competência e coerência a todas as ações e atitudes que permearam o andamento do programa ao longo destes anos”. Mencionou depois a “dedicação incansável e voluntária, não se detendo em nenhuma de suas ações, assumindo as tarefas com muita garra e acolhimento”.

Em seguida destacou a “determinação inflexível na realização das ações e prazos”, com o que possibilitou a sequência da renovação dos ciclos, independente das condicionantes reinantes no setor ou na economia. Destacou também a liderança, exercida de “maneira transparente e suave” com a condução participativa dos trabalhos, o debate com interlocutores externos ou internos “sem nunca perder o foco nas metas e resultados”. Por fim, Alexandre Resende apontou a “amizade fraterna”, que “com simplicidade e delicadeza” soube irradiar ao longo do tempo em que permaneceu no comando do Prêmio ANTP de Qualidade.

Lançado o 11º Ciclo

O coordenador geral Alexandre Resende anunciou na parte final da solenidade de 1º de setembro de 2015 o lançamento do 11º Ciclo do Prêmio ANTP de Qualidade, que se desenvolverá suas diferentes etapas até outubro de 2017.

Ele conclamou as empresas do setor a se engajarem “neste movimento em prol de um transporte e trânsito melhores em nosso país”, submetendo-se ao processo de adesão e empreendendo a candidatura ao prêmio.

Resende destacou o fato de todos os patrocinadores do 10º Ciclo – “organizações líderes

em seus respectivos setores e categorias de atuação” – terem renovado o compromisso para o 11º Ciclo. Os patrocinadores, em ordem alfabética, são: BMG Rodotec, Cittati, Michelin, Neobus, Prodata, Shell, Volkswagen Caminhões e Transseguro. “Este elenco refinado de empresas viabiliza de modo participativo todas as atividades do Ciclo do Prêmio. Nosso agradecimento sincero pela parceria e confiança”, disse.

O coordenador informou que os apoiadores também continuam com o Prêmio ANTP de Qualidade. São eles: Associação Nacional das



Empresas de Transporte Urbano (NTU), Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestres de Passageiros (ABRATI), Associação Nacional das Transportadoras de Turismo e Fretamento (ANTTUR) e da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), a Frente Nacional de Prefeitos, presidida pelo prefeito de Belo Horizonte, Márcio Lacerda, e o Fórum Nacional de Secretários e Dirigentes Públicos de Mobilidade Urbana, presidido por Roberto Gregório Silva Júnior, principal dirigente da URBS Curitiba. Ele

agradeceu a todas as organizações pela confiança no trabalho desenvolvido até aqui, o qual se renovará no 11º Ciclo, com um novo desafio.

Alexandre Resende agradeceu também a ANTP pela “confiança, apoio constante e respaldo técnico em todas as atividades na condução do Prêmio”, e à Companhia Brasileira de Trens Urbanos, Superintendência de Belo Horizonte, “minha empresa empregadora, pela minha liberação, visando atender e conduzir as tarefas inerentes à minha atuação no Programa do Prêmio”.

Equipe renovada



Durante a solenidade, o coordenador nacional Alexandre Resende apresentou os integrantes da nova Comissão Executiva do Prêmio ANTP de Qualidade: Miguel Sérgio Lima, gerente de

Mobilização e Capacitação; João Batista M. Ribeiro Neto, gerente de Candidatura; Paulo Afonso Lopes da Silva, gerente da Banca Examinadora; Cássia Maria Terence Guimarães, gerente Financeiro; Jackson Mattos da Rocha, gerente de Informações Comparativas, e Andréia Lopes Catharina, assistente administrativo.

A equipe de trabalho do Prêmio ANTP de Qualidade – que inclui gerentes, examinadores, palestrantes, instrutores, tutores e juízes – o coordenador geral dirigiu duas considerações: “a primeira, no sentido de reconhecer e agradecer o trabalho voluntário de todos; a segunda para que com a mesma garra e determinação continuem emprestando a sua competência e dedicação a esta causa, neste 11º Ciclo”.

MAN começa 2016 com produção reduzida

Diante das incertezas em relação à crise, a empresa amplia de 10% para 20% o corte na jornada de trabalho e no salário dos empregados, conforme as regras do Programa de Proteção do Emprego

■ SONIA MORAES

A MAN Latin America inicia 2016 com aumento de 10% para 20% na redução da jornada de trabalho e nos salários dos funcionários da fábrica de Resende, no Rio de Janeiro. “Não estou tão pessimista em relação a 2016 porque vejo possibilidades de recuperação do mercado com a necessidade de renovação da frota”, afirma Roberto Cortes, presidente da empresa. “Mas espero que a situação política do país seja resolvida e não haja uma deterioração maior do que a gente está vivendo hoje porque uma queda de dois dígitos em 2014 para 50% em 2015 é muito forte.”

A decisão da MAN de ampliar o percentual de corte na produção e no salário está de acordo com as regras do Programa de Proteção ao Emprego (PPE) que garante aos empregados um complemento na remuneração por meio do subsídio de 10% do governo federal, recurso proveniente do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

Já a união de dois turnos em uma única jornada de trabalho tem como estratégia reduzir custos e otimizar a produtividade, mantendo a capacidade em condições de avançar rapidamente a produção caso o mercado volte a reagir. “O que a MAN faz neste momento é somente corte de custos porque acreditamos que o mercado vai voltar. Mas os investimentos estão mantidos”, destaca Ricardo Alouche, diretor de vendas e marketing da MAN Latin America.

“A grande preocupação é que o mercado de caminhões e ônibus no Brasil voltou ao nível de 15 anos atrás e a indústria investiu no aumento da capacidade, em tecnologias



Roberto Cortes vê possibilidades de recuperação do mercado em 2016

para atender às exigências de emissões e isso impactou nos custos.”

Cortes ressalta que o modelo de negócio implantado na fábrica de Resende, com produção por meio de consórcio modular, é muito bem adaptado para situações de altos e baixos. “É um lugar que tem custos de produção e de salários menores que o resto do Brasil. Estamos muito enxutos e mesmo assim perdemos dinheiro”, afirma.

Além da perda financeira e da queda expressiva do mercado, a grande preocupação, segundo Cortes, é com relação à intensidade desta crise. “Sofremos em 2014, estamos sofrendo em 2015 e não sabemos quanto mais vamos sofrer com esta crise”, questiona o presidente da MAN.

Com o movimento fraco do mercado brasileiro, a MAN decidiu antecipar as férias coletivas dos empregados de Resende,

interrompendo a produção no dia 11 de dezembro e retomando as atividades somente no dia 7 de janeiro.

Cortes afirma que é preciso saber enfrentar a crise com serenidade. “Não podemos ficar em pânico, temos que aceitar que os negócios, principalmente no Brasil, têm sempre crise. Já vivi 17 crises (do setor financeiro, industrial e externo), mas nenhuma delas tão profunda como essa. Crise política é uma conjugação de todos os fatores, por isso está nos levando aonde estamos”, analisa.

Neste momento de baixa do mercado o que é preciso ser feito com serenidade, segundo Cortes, é tomar medidas anticrise. “A primeira é apertar os cintos e depois ajustar as fábricas, o que já está em nosso DNA, que é a criatividade”, destaca o presidente da MAN. ■

ALAMO

DESEMPENHO, DESIGN, CONFORTO E
AGILIDADE JUNTOS.



Faça revisões em seu veículo regularmente.

Contate-nos:

Caxias do Sul
Tel.: (54) 3220 1550

Grande São Paulo
Tel.: (11) 4359-9000

Consulte relação de nossos representantes
em todo o Brasil, acessando:

www.amdimplementadora.com.br



AMD

Uma marca do Grupo Daimler.

Na cidade somos todos pedestres.



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




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

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

120
ANOS DE
ÔNIBUS
NO MUNDO

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

 [mercedesbenzonibus](#)



Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.