

VOLARE INOVA COM MINIÔNIBUS INTEGRAL



Iveco e Mascarello miram nichos no transporte rural

Superarticulados Mercedes-Benz : são mil nos corredores de ônibus

Avança a receita internacional da Marcopolo

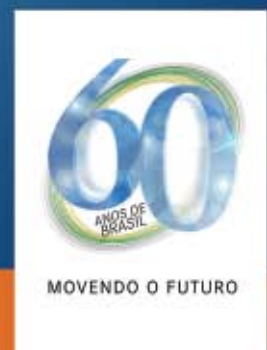
Scania reforça as exportações para compensar vendas retraídas

Sobem as tarifas no transporte urbano das cidades brasileiras

Consórcio começa a despertar interesse das operadoras

As alternativas de crédito à linha Finame

UITP destaca as tendências no transporte público





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

Renovação de frota, aumentos tarifários e qualidade do transporte

A tão almejada qualidade do transporte público por ônibus continua ameaçada antes mesmo de alcançar os níveis desejados. Diante da crise político-econômica os operadores do transporte público têm adiado investimentos na compra de novos veículos e até nas manutenções preventivas dos ônibus. Empurram com a barriga todo tipo de gasto que possa ser adiado, a exemplo da maioria das empresas do país que neste momento tem como principal meta cortar despesas.

Em lugar de renovar a frota, os operadores aproveitam para colocar em circulação veículos que estão parados por falta de maior demanda de passageiros e seguem usando toda a frota que ainda estiver dentro dos limites de idade permitidos por lei.

A leva de reajustes tarifários observada nos primeiros meses do ano pesa no bolso do passageiro, mas, segundo os operadores, é suficiente apenas para recompor os custos e manter um mínimo de qualidade no serviço ofertado. Os aumentos variaram de 4,5% a 27,7%. Eles defendem a adoção de subsídios tarifários como um mecanismo para gerar recursos que permitam melhorar a qualidade do transporte sem impactar no bolso do usuário. Algumas cidades já vêm adotando essa prática de subvenção para evitar que as tarifas subam demais, como São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Goiânia.

Hoje o movimento nas ruas não é mais pelos 20 centavos, mas as manifestações populares de 2013, que levaram à contenção dos reajustes nos preços das passagens de ônibus, acabaram criando defasagens tarifárias que contribuíram para o aumento das dívidas de diversos municípios com as empresas operadoras e o sistema virou uma bola de neve.

Soma-se a esse cenário, as dificuldades de crédito para aquisição de novos veículos. As condições da principal linha de financiamento para compra de ônibus do país, o Finame do BNDES, mudaram este ano e já não estão tão atraentes quanto o que se viu nos últimos anos, quando os empresários chegaram a desfrutar de juros negativos para a renovação da frota.

O breque acionado pelos operadores levou a indústria de ônibus a uma queda de quase 39% na produção de carrocerias e chassis para ônibus em 2015. Fábricas inauguradas recentemente tiveram a atividade interrompida e esboçou-se um movimento de fusões e aquisições.

A falta de investimentos é geral, começa pelo governo que não tem aplicado o necessário em infraestrutura para melhorar a mobilidade urbana. A esperança é que a crise política seja resolvida para que a crise econômica possa ser solucionada, acabando com a insegurança que amedronta os empresários e impede novos investimentos na melhoria da qualidade do transporte público.

**REDAÇÃO
DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Amarilis Bertachini,
Márcia Pinna Raspani,
Sonia Moraes

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Glenda Pereira
glenda@otmeditora.com

CURSOS CORPORATIVOS

cursos@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com

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

Nywggraf

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. 707

Campo Belo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

www.otmeditora.com

otmeditora@otmeditora.com

Filiada a:



SUMÁRIO

LANÇAMENTO

Volare começa a fabricar chassi próprio em sua fábrica de São Mateus, Espírito Santo para o miniônibus Cinco 6

TRANSPORTE RURAL

Iveco apresenta ônibus com carroceria Mascarello direcionado ao transporte de trabalhadores e estudantes da zona rural 10

MERCADO EXTERNO

A Marcopolo teve aumento de 28,5% na receita oriunda de seus negócios no exterior e exportações que somaram R\$ 1,47 bilhão 14

MONTADORAS

Prédio da fábrica da Mercedes-Benz em São Bernardo ganha estrela iluminada para aniversário de 60 anos 16

- Mercedes-Benz atinge o marco de vendas de 1.000 veículos superarticulados, de 23 metros, para os sistemas de BRT e faixas exclusivas em grandes metrópoles 20

RESULTADO

Scania amplia exportações para o México e aumenta para 57,3% seu market share no segmento de ônibus rodoviários daquele mercado 22

COMERCIAIS LEVES

Primeiro mês de vendas do novo modelo Vito, da Mercedes-Benz, fecha com a comercialização de 115 vans 24

MERCADO

Indústria de ônibus inicia 2016 com queda de 65,8% na produção de carrocerias, com 568 unidades no primeiro bimestre 28

CRÉDITO

Novas condições do Finame não são suficientemente atraentes para estimular as compras de ônibus por parte dos operadores 30

CONSÓRCIOS

Restrição ao crédito e insegurança estimularam compras crescentes de caminhões pelo sistema de consórcio 34

OPERAÇÃO

Em seu primeiro processo licitatório, Porto Alegre começa a renovar o sistema de transporte coletivo da cidade e região metropolitana 36

BRT RIO

Rio de Janeiro está prestes a inaugurar o BRT Transolímpica, que agilizará a mobilidade nos jogos deste ano 40

TARIFAS

Cerca de 60 cidades tiveram reajuste nas tarifas municipais de ônibus do início de 2016 até 22 de fevereiro passado 42

RODOVIÁRIO

ANTT deve anunciar em breve primeiras empresas autorizadas a operar as linhas rodoviárias interestaduais e internacionais de ônibus 46

- Expresso Princesa dos Campos renova frota com a compra de 23 novos ônibus com chassis Volvo e carrocerias Neobus e Marcopolo 48

UITP

Ano eleitoral pode trazer impactos para o setor de ônibus e limitar a implementação de novos sistemas de transporte urbanos 50

FRETAMENTO

Com aumento de 50% no número de viagens de turismo nos dois primeiros meses do ano, a JSL prevê crescer 30% neste segmento em 2016 54

MONITORAMENTO

Viações Sanremo e Asatur instalam novos sistemas de gravação de imagens da Alltec em linhas urbanas de Vila Velha e Guarapari, no Espírito Santo 56

URBANO

Suzantur compra cinco novos veículos com chassi Volksbus 15.190 OD e carroceria Alamo, da AMD, para a cidade de Mauá, São Paulo 58

NEGÓCIOS

Grupo francês Edenred e brasileira Embratec fecham joint venture para fortalecer negócios de cartão de combustível e gestão de frotas 62

METROPOLITANO

Início de operação comercial do VLT marca o início do processo de reestruturação do sistema de ônibus intermunicipal da Baixada Santista 64

- Baixo nível de comunicação com os usuários e falta de preparo dos motoristas afetam qualidade do transporte público em São Paulo 66

Irizar i6 Plus

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



Faça revisões em seu veículo regularmente



Volare cria chassi para seu novo miniônibus

Denominado Volare Cinco, o veículo será produzido na fábrica de São Mateus com um novo conceito de produção que inclui o uso de avançada tecnologia de montagem, além de novos materiais e processos

■ SONIA MORAES



O novo Volare Cinco sairá de fábrica com carroceria integral

A Volare, divisão de veículos leves da Marcopolo, inova o seu conceito de produção e passa a fabricar na unidade de São Mateus, no Espírito Santo, o chassi do seu novo miniônibus que sairá da linha de montagem com carroceria integral e será classificado como Volare Cinco. "Este é um sonho antigo da Marcopolo que está se tornando realidade. É um veículo que chega ao mercado com uma nova concepção de produção que inclui avançada tecnologia de montagem, de materiais e de processos", afirma Gelson

Zardo, diretor-geral da Volare.

A décima unidade do protótipo do Volare Cinco foi apresentada à imprensa



especializada e a previsão da empresa é que este miniônibus seja lançado no mercado brasileiro no primeiro semestre deste ano quando será inaugurada a fábrica de São Mateus, que já recebeu investimento de R\$ 100 milhões nesta segunda etapa, incluindo a instalação da unidade de chassi, de componentes e a linha de montagem. "A fábrica já está sendo concluída e alguns chassis e carrocerias estão começando a ser montados", relata o diretor. Para o desenvolvimento deste veículo, a montadora gaúcha investiu R\$ 80 milhões e fechou parceria com mais de 60 fornecedores globais de componentes.

O novo Volare Cinco será produzido em três versões: escolar com capacidade para 20 passageiros, fretamento para 16 passageiros e turismo para 13 passageiros. A estratégia da Volare é comercializar este miniônibus no mercado brasileiro, nos países da América Latina e na África do Sul. Os veículos serão equipados com motor Cummins que atende à norma Euro 5 e Euro 3 e a transmissão de cinco marchas é da Eaton. Os modelos destinados à exportação terão volante do lado direito. "Este é um veículo integral e não classificamos como van e nem como microônibus, mas como um modelo compacto adequado ao transporte de passageiros

Gelson Zardo: o Volare Cinco conta com nova concepção fabril que inclui avançada tecnologia de montagem

com o qual a Volare participará de um nicho de mercado em que ainda não compete”, observa Zardo.

Tecnicamente o Volare Cinco é um miniônibus com peso bruto total (PBT) de cinco toneladas e com capacidade para transportar até 20 passageiros. O veículo se enquadra na categoria M3 do Finame e atende à resolução 445 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), de 25 de junho de 2013, que estabelece os requisitos de segurança para veículos de transporte público coletivo de passageiros e transporte de passageiros tipo micro-ônibus e ônibus.

“Estamos lançando um veículo agora, numa época de crise, para quando o mercado engrenar a empresa estar com o produto em andamento. É nisso que a Marcopolo e a Volare estão apostando. Não estamos parando o desenvolvimento e nem a fábrica. O nosso mercado caiu mais de 60% e manter duas fábricas numa hora dessas tem que ter certo volume. Estamos apostando no lançamento desse produto, para assim que as coisas começarem a engrenar nós estarmos competitivos no mercado”, afirma o diretor-geral da Volare.

Para competir neste mercado de ônibus a Volare tinha o V6 e o V8. “Com a entrada de veículos menores no segmento o nosso carro não podia participar de algumas licitações porque era maior. Então criamos um veículo menor, o V5, mas era um eixo traseiro normal e quando modificado para andar com rodado simples, e mesmo com duas rodas a menos, custava mais”, explica Roberto Poloni, diretor de engenharia da Volare. “O V5 nasceu com a missão de não deixar a Volare perder espaço no mercado, mas não era um veículo adequado,



O miniônibus recém-lançado tem a missão de não deixar a Volare perder espaço no mercado

têm 1.930 mm de altura e 1.908 mm de largura.

Para comandar a equipe de engenharia exclusiva no desenvolvimento do chassi do novo miniônibus, a Volare contratou a consultoria do Renato Mastrobuono, profissional que tem anos de experiência no setor automotivo, com passagens pela Willys, Chrysler, Ford, General Motors, Volkswagen, Iveco e Volkswagen Caminhões. “Na produção deste veículo a Volare atuará como montadora. As peças não serão ajustadas e o nível de processo e de qualidade será muito forte”, diz Mastrobuono.

O grande conceito implementado pela equipe de engenharia, segundo Poloni, foi “enchassizar” uma carroceria. “Se você

era uma derivação de um V6.”

Zardo lembra que o V5 até que vendeu um pouco. “Mas não foi um veículo que teve um crescimento expressivo e uma participação de mercado que a gente imaginava naquele momento. Agora estamos fazendo um carro de transporte de passageiros voltado para esse segmento.” As dimensões internas deste veículo

conceber um chassi e uma carroceria, um por outro pode ter ganho de peso e o veículo acaba ficando mais forte. De outra forma pode ficar mais pesado e mais caro”, observa o diretor-geral da Volare.

“Vamos trabalhar com exclusividade no Volare Cinco. Para os demais modelos, teremos todo o interesse em manter a Agrale e a Mercedes como nossas parceiras neste mercado”, destaca Zardo.

O diretor de engenharia Poloni lembra que quando a empresa tem todo o domínio de produção e isto facilita a entrada em qualquer país. “Neste caso a decisão está dentro de casa e essa possibilidade muda muito o futuro da empresa”, diz Poloni.

No Volare Cinco, além da utilização de



Roberto Poloni: a empresa tem todo o domínio de produção e isto facilita a entrada do veículo em qualquer país



Os demais modelos da Volare continuarão a ser encarroçados sobre chassis Agrale e Mercedes

FÁBRICA DE SÃO MATEUS TERÁ CONCEITO DE PRODUÇÃO MODERNO

Na fábrica de São Mateus a Volare também produzirá os miniônibus W9, W-L e Limousine, com chassi Agrale, e o DW9, com chassi Mercedes-Benz. A construção desta moderna fábrica começou em novembro de 2013 com investimento inicial de R\$ 35 milhões – 70% financiados pelo Banco do Nordeste e 30% provenientes de capital próprio. A unidade iniciará as operações montando os veículos com componentes que virão desmontados de Caxias do Sul (RS).

Em um terreno de 822.400 metros quadrados, próximo à rodovia BR 101, a Volare construirá oito prédios que abrigarão a unidade de produção, um centro de logística e uma unidade de componentes. A empresa também manterá um pavilhão de

700 metros quadrados para o treinamento dos funcionários. Neste empreendimento a Volare já investiu R\$ 100 milhões,

“No futuro pretendemos instalar uma minifábrica em São Mateus para produzir peças, poltronas, janelas e componentes plásticos”, afirma Gelson Zardo, diretor-geral da Volare.

Neste complexo industrial de São Mateus a Volare utilizará os mais modernos conceitos de produção, com layout organizado que permite entregar as peças nos postos de montagem, reduzindo as movimentações internas, espaço adequado para a realização das atividades e um inovador sistema de logística para a recepção de materiais. “Vamos ter aqui um nível de tecnologia

superior ao que temos em Caxias, tanto na montagem do veículo, quanto na fabricação de peças e componentes”, informa Zardo.

A capacidade de produção da fábrica de São Mateus é de 35 a 40 veículos por dia em dois turnos. De toda a produção deste complexo industrial, 70% serão destinados ao mercado externo, para o continente africano e os países da América Latina. O Chile é o maior mercado da Volare, mas o grande potencial de crescimento desta fábrica é o Peru, a Colômbia e a África do Sul. A meta da Volare é entrar no continente africano, basicamente em oito países, como a África do Sul, Gana, Angola, Zimbábue e Nigéria.

novos processos de produção, a Volare destaca neste veículo os componentes exclusivos, como o ar-condicionado, e os novos materiais até então nunca utilizados na fabricação de um ônibus, como o plástico injetado no painel. “Neste veículo todo o painel é de plástico totalmente injetado, o que exige investimento altíssimo” explica

o diretor de engenharia.

O Volare Cinco foi concebido para ter uma arquitetura eletrônica única de veículo completo, diferente do que é hoje o modelo tradicional de ônibus com chassi e carroceria. “A integração dos módulos é diferente do que é feito hoje com a Agrale e a Mercedes em que cada uma tem uma

arquitetura separada da carroceria. Este carro nasce com uma plataforma expansiva para o futuro em termos de arquitetura eletrônica. Com isso, customizamos o chique, o peso, os módulos eletrônicos e toda a parte de diagnose do veículo”, explica Renato Machado Florence, gerente de planejamento e desenvolvimento da Volare. ■



DIFERENCIAL PARA FROTAS

INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE PARA SEU NEGÓCIO

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

SOLICITE RASTREADOR PARA FROTAS

CONFIRA AS VANTAGENS



PREÇO
COMPETITIVO



IMUNE AO
JAMMER



RASTREADOR
SEM FIO



RECURSOS
DE TELEMETRIA



GERENCIAMENTO
DE FROTAS



AVALIAÇÃO ATIVA
DO MOTORISTA



MONITORAMENTO
ONLINE



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



RELATÓRIOS
DIVERSIFICADOS



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA

◀ 0800 33 37682

0300 77 FROTA

◀ 0300 77 37682



www.ituran.com.br

Iveco Bus amplia portfólio de ônibus escolares

Com o GranClass 150S21 encarroçado pela Mascarello, a montadora pretende entrar em um nicho ainda pouco explorado, o de transporte de trabalhadores nas zonas rurais

SONIA MOARES

Em continuidade a sua estratégia de aumentar a participação no mercado brasileiro de ônibus, a Iveco Bus lança o GranClass 150S21, modelo de 15 toneladas encarroçado pela Mascarello. O novo ônibus, que é derivado do chassi 170S28 lançado em 2014 na FetransRio, chega para suprir a demanda do transporte escolar em trecho urbano e rural.

“Com este veículo a Iveco entra em um nicho ainda pouco explorado, o de transporte de trabalhadores na zona rural, pois o transporte que existe hoje para esta região está focado no projeto Caminho da Escola, mas dentro deste segmento existem outras aplicações que o GranClass pode garantir a cobertura”, destacou Humberto Marchioni Spinetti, diretor de negócios de ônibus e veículos de defesa da Iveco para a América Latina, durante o evento de lançamento do veículo em Cascavel, no Paraná, onde está localizado a fábrica da Mascarello.

O GranClass 150S21 foi projetado e desenvolvido no Complexo Industrial da Iveco em Sete Lagoas (MG) e traz a assinatura da engenharia brasileira. O veículo está equipado com motor N45, da FPT Industrial, de 4,5 litros com sistema SCR (Redução Catalisadora Seletiva que requer a utilização do aditivo Arla 32), capaz de gerar até 206 cv de potência, a maior da categoria. Este ônibus possui direção hidráulica, embreagem com acionamento hidráulico e dispositivo de bloqueio de ignição com marcha engatada. A transmissão FS5406A de seis marchas é da Eaton.



GranClass 150S21, modelo de 15 toneladas encarroçado pela Mascarello

O GranClass está disponível em duas versões – uma com elevador e cadeira de rodas com capacidade para 42 alunos e outra capaz de levar 48 estudantes, eliminando o espaço para cadeirante. O preço médio do veículo na venda para o governo é de R\$ 239 mil na versão com elevador, sem os 20% de impostos que são cobrados no varejo.

Neste ônibus escolar a Iveco elevou e reforçou a suspensão, instalou dispositivo de bloqueio de diferencial para facilitar o trajeto em terrenos escorregadios sem atolar e o equipou com pneus de uso misto. “Para priorizar o conforto e a segurança dos alunos, foi incorporado um dispositivo inibidor de abertura da porta com o veículo em movimento, limitador de velocidade, câmera e sensores de ré, cintos de segurança em todas as poltronas e proteção

nas janelas”, detalhou Gustavo Serizawa, gerente de marketing de produto da Iveco Bus.

Com o objetivo de comprovar a robustez do GranClass, a Iveco Bus realizou mais de 234 mil quilômetros de testes de aplicação e avaliou cerca de 342 componentes do veículo. “Em parceria com o FNDE (Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação) – órgão responsável pelo programa Caminho da Escola –, rodamos mais de 40 mil quilômetros por todo o Brasil para conhecer as reais necessidades de aplicação do veículo rural para desenvolver um modelo adequado”, disse Serizawa.

O gerente de marketing lembra que o programa Caminho da Escola surgiu em 2007 com o intuito de renovar a frota de transporte escolar na zona rural. “Naquela época os ônibus usados no transporte escolar rural eram de terceira geração e já haviam passado pelos centros urbanos. Tinha também os modelos conhecidos como pau de arara. Na primeira fase do programa os primeiros veículos eram convencionais, com alguns itens de melhoria para aplicação rural e alguns já possuíam cinto de segurança e caixa com reforço. Agora os modelos escolares avançaram muito.”

MERCADO – Com o GranClass, a Iveco Bus pretende ampliar a sua participação no mercado brasileiro. Em 2015, quando a marca Iveco Bus completou um ano de operação no mercado de ônibus convencional, com o lançamento do chassi



Com capacidade para 42 alunos, o GranClass tem elevador e cadeira de rodas



O ônibus escolar dispõe de cintos de segurança nas poltronas e proteção nas janelas

170S28, a empresa teve um crescimento de 62,4% nas vendas, com o emplacamento de 1.187 veículos, ante 731 unidades licenciadas em 2014, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), e a sua participação saltou de 2,65% para 7,11%.

“Esse crescimento posicionou a Iveco em quarto lugar no segmento de ônibus e é fruto de muito trabalho, muito esforço para desenvolver e produzir veículos que suprem as necessidades do mercado e superem as expectativas dos clientes sempre com muita qualidade e alta tecnologia”, comentou Spinetti.



O reflexo positivo desse resultado para a Iveco, segundo Spinetti, é o aumento da demanda pelos seus modelos na América Latina e no Brasil. “Já temos veículos rodando no Paraguai, Chile, Peru, Costa Rica e Colômbia. Nosso plano de expansão na América Latina é bastante ambicioso e a meta é continuar com esse movimento em 2016 no mercado interno e na América Latina.”

Spinetti destacou que a Iveco Bus oferece opção de transporte de passageiros para diversos tipos de demanda. “Iniciamos 2015 com dois produtos no portfólio, o Daily Bus e o CityClass. Ao longo do ano lançamos o WayClass com carroceria Mascarello montada sobre o chassi 70C17 (o mesmo da linha Daily) que tem capacidade para transportar até 29 alunos. Com este veículo vencemos a licitação aberta pelo governo de Minas Gerais e vamos entregar nos próximos meses 417 micro-ônibus rurais que irão operar no transporte escolar em cidades mineiras”, disse o diretor.

“Também separamos o nosso modelo de negócios e passamos a comercializar o chassi separadamente, dando ao cliente a opção de

Marchioni Spinetti: com GranClass a Iveco entra no transporte rural de trabalhadores



escolher a carroceria, inclusive a customização do seu veículo”, frisou Spinetti.

Em sua apresentação Spinetti destacou que para o programa Caminho da Escola a Iveco Bus já produziu mais de 6.000 unidades de ônibus baseado no chassi 70C117, na versão CityClass. “Grande parte desses veículos foi para o transporte rural e o GranClass vem completar o portfólio. Com este novo ônibus escolar temos uma grande missão e o avanço da produção vai depender da oportunidade que ocorrer ao longo do ano.”

PREVISÃO – Depois de apurar uma queda do mercado de ônibus em 2015 e no começo deste ano, o diretor da Iveco disse que prever como se comportará o mercado daqui para frente é uma incógnita. “A gente não sabe se essa queda se manterá. Tudo vai depender dos investimentos que vierem

para este segmento, sejam investimentos privados ou do governo”.

O diretor de negócios de ônibus da Iveco ressaltou que o momento difícil que o Brasil atravessa não muda os objetivos da companhia de expandir a marca. “A CNH Industrial investe anualmente US\$ 1 bilhão em pesquisa e desenvolvimento no mundo e grande parte desse investimento é realizado na América Latina para a América do Sul”, disse Spinetti.

Segundo o diretor, os lançamentos que estão programados para o futuro próximo estão mantidos. “O momento atual do país é preocupante, mas a indústria não pode parar, pois depende do comportamento do mercado no futuro, de qual a tendência deste setor. Então esse investimento precisa ocorrer não importa o momento, para que os produtos estejam sempre atualizados e em linha com as necessidades do mercado”, comentou Spinetti.

Na opinião de Spinetti, a retomada do mercado de ônibus ocorre naturalmente. “Estamos num momento de sazonalidade e acreditamos que daqui para frente podemos colher bons frutos, tanto com o lançamento do GranClass quanto com os próximos que virão.”

Sobre o programa de renovação de frota de ônibus, Spinetti disse que a compra de novos modelos vem sendo postergada de alguns anos para cá, principalmente no transporte urbano. “Houve um começo de renovação. Algumas cidades do Brasil iniciaram esse processo porque as concessões exigem renovação, mas esse movimento está só iniciando, não com a força que precisa, e se isso ocorrer dentro da expectativa para 2016 será bastante importante para toda a indústria de ônibus”, comentou.

“Por isso é difícil trabalhar com expectativa porque a qualquer momento algum evento específico, algum movimento de mercado pode fazer o número oscilar de maneira bastante importante, seja positivamente ou negativamente”, disse Spinetti.

O gerente de marketing de produto da

MASCARELLO FOCA EM VEÍCULOS ESPECIAIS E NA EXPORTAÇÃO

Como estratégia para enfrentar o mercado brasileiro retraído a encarroçadora Mascarello tem concentrado seus esforços na produção de ônibus diferenciados, com características que atendam as necessidades específicas dos clientes, e na exportação.

“Já produzimos ônibus customizados para a BRF (dona das marcas Sadia e Perdigão) e modelos transformados em sala de reunião para a JBS (dona da marca Friboi)”, disse Antonino Jacel Duzanowski, diretor comercial da Mascarello.

Ao mercado externo a encarroçadora envia os seus ônibus rodoviários e urbanos para a América Central, América do Sul e África. “Em 2003 começamos a exportar para o Chile e lá temos hoje a maior participação que varia de 20% a 30%”, disse o diretor da Mascarello.

Em 2015 a Mascarello produziu 1.806 ônibus e exportou 596 unidades, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus). No acumulado de janeiro a fevereiro deste ano a encarroçadora fabricou 227 veículos e enviou 127 unidades ao mercado externo. “Temos que recuperar o mercado que foi dominado pelos chineses”, comentou o diretor.

No mercado brasileiro a Mascarello cresceu quase 60% em 2015 e a meta da empresa, segundo Duzanowski, é manter o mesmo resultado em 2016. “A nossa previsão é que o mercado de ônibus de 15 a 38 toneladas encerre o ano com volume entre 13.500 a 15.000 unidades vendidas”, disse o diretor.

Iveco Bus acredita que o mercado de transporte público ainda tem muito a crescer, principalmente para demandas de ônibus com ar-condicionado, nas quais o chassi Iveco Bus 170S28 se encaixa perfeitamente. “Um dos exemplos é a licitação que a prefeitura de São Paulo vai abrir este ano,

com a exigência de grande parte dos ônibus ser climatizada. Além dos ônibus para o segmento de 17 toneladas, o mercado de micro-ônibus é também relevante para os negócios da Iveco Bus. No final de 2015 apresentamos o WayClass, encarroçado pela Mascarello sobre o chassi 70C17, o mesmo da já consagrada linha Daily CityClass. Ambos possuem capacidade para transportar até 29 pessoas”, destacou Serizawa.

Sobre as perspectivas para o mercado de ônibus, Serizawa disse acreditar muito no potencial do Brasil. “O setor tem sinalizado que estamos no caminho certo. Dobramos as margens de participação de mercado com uma linha desenvolvida para proporcionar economia, conforto e rentabilidade. A qualidade máxima em produtos e serviços, proximidade com a rede, zelo com o nosso cliente e um portfólio para competir de igual para igual com as outras montadoras vão consolidar cada vez mais o nosso espaço no Brasil.”

Para o gerente de marketing, este ano deve terminar com somas gerais similares às do ano passado. “Porém, alguns segmentos devem subir. E há boas expectativas para a linha de 17 toneladas, o que pode nos favorecer.”

EXPORTAÇÃO – No mercado externo a Iveco Bus registrou um crescimento de 231% em 2015, comparado aos dados do ano anterior, com a exportação de 443 ônibus e micro-ônibus. Os grandes sucessos de exportação no ano passado foram os modelos 170S28 e a linha Daily Minibus. Os países como Argentina, Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai são alguns dos mercados da América Latina que demonstram cada vez mais interesse nos produtos da Iveco, de veículos comerciais a ônibus. “Nosso maior parceiro comercial na região é a Argentina. Lá a Iveco é líder de mercado e isso acarreta uma demanda grande dos modelos fabricados no Brasil”, destacou Serizawa. ■



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

Cresce a receita da Marcopolo no exterior

As exportações e os negócios da Marcopolo no exterior apresentaram uma receita de R\$ 1,47 bilhão, aumento de 28,5% em relação a 2014



A Marcopolo alcançou no exercício 2015 receita líquida consolidada de R\$ 2,73 bilhões, com retração de 19,4% em relação à obtida em 2014 (R\$ 3,4 bilhões). O destaque foi o crescimento de 28,5% nos negócios no exterior e exportações: R\$ 1,47 bilhão, ante R\$ 1,14 bilhão registrados no ano anterior.

A significativa retração da demanda brasileira por ônibus foi o principal motivo para a queda da receita. O mercado nacional caiu 38,4%, com a fabricação de 17.511 unidades (foram 28.429 unidades em 2014). Em que pese a retração do mercado nacional, a participação de mercado da Marcopolo aumentou para 40,7% em 2015, ante 39,6%, em 2014.

Com relação aos resultados obtidos com os negócios oriundos do exterior, a companhia exportou, a partir do Brasil, 1.766 unidades (já excluindo os kits desmontados), em comparação a 1.628 em 2014,

aumento de 8,5%.

Em relação às operações no exterior, a Marcopolo produziu 2.254 ônibus nas unidades industriais da África do Sul, Austrália

e México, comparados com 2.376 no ano anterior. A África do Sul registrou crescimento de 3,7% e fabricou 334 ônibus, em 2015, ante 322, em 2014. Na Austrália, o



Ônibus Marcopolo exportado para a empresa Comtrasuli, da Costa Rica

desempenho foi praticamente estável, com a produção de 428 unidades, abaixo das 435 no ano anterior. No México, a produção atingiu 1.492 unidades em 2015, comparadas com 1.619 em 2014.

PERSPECTIVA – De acordo com a direção da Marcopolo, a companhia segue engajada na adoção de três forças-tarefas para acelerar as atividades críticas que colaborem para superar as dificuldades advindas de um mercado interno ainda estagnado em um nível bem abaixo do histórico. As ações incluem o fortalecimento da atuação nos mercados de exportação e ampliação do portfólio de clientes, medidas para a redução de despesas e custos indiretos, e do aumento da eficiência operacional por intermédio da adoção dos conceitos Lean, além da melhoria do capital de giro pela redução de estoques e recebíveis.

As exportações a partir do Brasil seguem aquecidas, impulsionadas principalmente pela taxa de câmbio mais competitiva. As ações da companhia visando a cobertura de novos mercados e a ampliação do portfólio de clientes no exterior já trazem reflexo nos negócios fechados e naqueles em andamento. Em relação às unidades controladas da Marcopolo no exterior, a empresa espera um ano melhor na Austrália, onde o programa de transformação está refletindo na melhora da eficiência operacional. No México, a Marcopolo pretende intensificar a sua presença, especialmente no segmento de rodoviários, tanto por intermédio da continuidade da parceria com a Mercedes-Benz, como também pelas novas oportunidades de encarregar com outras marcas de chassis.

Apesar das dificuldades provenientes do momento político e econômico brasileiro, a companhia segue acreditando na necessidade de investimentos em sistemas de mobilidade urbana e na renovação da frota brasileira de ônibus. Acredita também que a retração da demanda em 2015 e nesse



A Marcopolo exportou 14 ônibus Paradiso 1200 para Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos

início de 2016 representa um represamento de pedidos que deverá se reverter em novos negócios assim que as condições econômicas e políticas do país permitirem.

EMIRADOS ÁRABES UNIDOS – A Emirates Nuclear Energy Company (Enec), dos Emirados Árabes Unidos, fechou contrato com a Marcopolo para a aquisição de 14 ônibus do modelo Paradiso 1200. Os veículos serão fabricados na unidade de Ana Rech, em Caxias do Sul, exportados e, posteriormente, utilizados no transporte de funcionários em Abu Dhabi.

De acordo com Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo, o mercado árabe já foi um dos mais importantes para a empresa. “Com o aumento de competitividade do produto nacional, estamos conquistando novos clientes e resgatando os tradicionais, sobretudo no segmento rodoviário”, explica o executivo.

Os modelos Paradiso 1200, desenvolvidos para a Enec, possuem chassi Scania K410 4x2 com duas configurações diferentes, com capacidade para transportar 38 e 44 passageiros. Os veículos são equipados com poltronas semileito com

descansa-pernas e cintos de segurança de três pontos, sistemas de ar-condicionado e audiovisual com três monitores rebatíveis de 15,4”, aparelho de DVD, geladeira e isolamento especial para altas temperaturas e acústica.

Ideal para o transporte rodoviário, o Paradiso 1200 é equipado com o sistema multiplex, que auxilia no monitoramento dos equipamentos funcionais e facilita a localização de possíveis falhas no ônibus. O salão de passageiros conta com iluminação interna indireta mais forte e uniforme, luzes de leitura em Led e saídas individuais de ventilação. Externamente, o Paradiso 1200 tem desenho inovador e conjunto óptico arrojado e faróis e lanternas em Led.

A Enec é a entidade responsável pela implantação, propriedade e operação de usinas de energia nuclear nos Emirados Árabes Unidos. Estabelecida por decreto em dezembro de 2009, pelo Sheikh Khalifa Bin Zayed Al Nahyan, presidente dos Emirados Árabes Unidos, a Enec foi criada para atender à crescente demanda do país por energia e também para diversificar a sua oferta e proporcionar maior segurança energética. ■



Mercedes-Benz comemora 60 anos no Brasil

Prédio central da fábrica de São Bernardo do Campo ganha logotipo e iluminação especial alusivos aos 60 anos de atividades



Com a instalação de um grande numeral “60” no topo do prédio central de sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP), a Mercedes-Benz do Brasil dá início às comemorações dos 60 anos da empresa no país.

“Este será um ano muito especial para nossa empresa, que responde pelo primeiro motor diesel, primeiro caminhão e primeiro ônibus fabricados no país”, ressalta Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina.

“Desde então, temos dado contribuição decisiva para a evolução dos veículos comerciais e o desenvolvimento dos meios de transporte, bem como para o crescimento da indústria automobilística nacional. Isso é motivo de imenso orgulho e satisfação para a empresa e para todos os seus colaboradores.”

De acordo com Philipp Schiemer, ao longo desses 60 anos, a Mercedes-Benz sempre demonstrou sua crença no Brasil, mantendo investimentos mesmo em tempos de economia retraída, como o atual. “Continuamos acreditando no país e temos muito

a contribuir para sua recuperação”, declara o presidente da empresa.

NOVO ÍCONE – O numeral instalado no prédio central tem um tamanho muito chamativo e está posicionado de forma bem harmônica ao lado da estrela Mercedes-Benz, tradicional ícone da fábrica e da empresa no bairro e para quem passa na Via Anchieta. Ele ganha muito destaque especialmente à noite, quando recebe uma iluminação especial.

O numeral foi produzido em aço-carbono, tendo uma estrutura sólida como base



Ônibus monobloco O 362



Ônibus monobloco O 326



Linha de produção de monoblocos



Ônibus monobloco O 321

de apoio. A iluminação do logo é do tipo néon, o que amplia assim a sua atratividade visual noturna.

A estreia do ícone “60” e da iluminação representa o início das celebrações públicas do marco histórico de 60 anos da Mercedes-Benz do Brasil. De acordo com a empresa, esta iniciativa dá sequência a algumas ações internas já ocorridas, tendo como base o tema “60 anos de Brasil – Movendo o Futuro”, como, por exemplo, o cartão postal enviado pelo presidente aos funcionários e a inclusão do

logotipo comemorativo nos e-mails dos colaboradores.

Ao longo de 2016, diversas outras ações serão realizadas, envolvendo, por exemplo, mídias sociais e concursos culturais. Isso será comunicado de forma programada na medida em que elas forem acontecendo.

Próxima de completar 60 anos de atuação no país (o que irá ocorrer no dia 28 de setembro deste ano), a Mercedes-Benz do Brasil é a maior e mais tradicional fabricante de caminhões e ônibus da América

Latina, sendo também a maior exportadora de veículos comerciais.

A montadora conta com unidades em São Bernardo do Campo e Campinas, no Estado de São Paulo, e em Juiz de Fora, Minas Gerais. A fábrica do ABC paulista é também a maior da Daimler fora da Alemanha para produção de veículos comerciais da marca Mercedes-Benz, sendo a única da companhia a reunir, num mesmo local, a produção de caminhões (Atgo, Atron e Axor), chassis de ônibus urbanos e rodoviários e agregados (motores,



Primeira exportação para Argentina



Chassi O 500 MA articulado



Caminhões L 312 Torpedo



Caminhão MBB 1111



Caminhão LP 321

câmbios, eixos e cabines de caminhões). Os caminhões Accelo e Actros são fabricados na cidade de Juiz de Fora.

A unidade de Campinas abriga a linha de produtos remanufaturados da linha Renov, bem como toda a estrutura de pós-venda, como central de peças, central de relacionamento com o cliente e treinamento.

Em breve, a empresa vai inaugurar em março sua fábrica de automóveis Mercedes-Benz em Iracemápolis, interior de São Paulo.

BANCO MERCEDES-BENZ – O Banco Mercedes-Benz, considerado um dos maiores bancos de montadora do Brasil, realiza há 20 anos as operações de financiamento, arrendamento e seguros de veículos comerciais (caminhões, ônibus e Sprinter) e automóveis de passeio, para todos os modelos de veículos Mercedes-Benz e Smart. A instituição conta com especialistas em financiamento e seguros que analisam as necessidades e o perfil de cada cliente, oferecendo as soluções mais adequadas e acessíveis.

Em 2016 o Banco Mercedes-Benz comemora 20 anos de prestação de serviços aos concessionários e clientes finais da marca em todo o Brasil. A entidade está representada por meio dos atendimentos dos escritórios regionais no território nacional e que reforçam a representatividade da marca e de seus produtos.

A instituição tem como objetivo fortalecer ainda mais a parceria com a fábrica e a rede de concessionários, além de se posicionar como uma das melhores empresas para trabalhar. Outro foco da entidade é manter o crescimento em novos negócios de financiamento, seguros e da carteira, que fecharam 2015 em R\$ 9.8 bilhões. As comemorações do Banco Mercedes-Benz serão feitas em conjunto com a montadora e toda a rede de concessionários e clientes. ■



Mercedes-Benz

60



anos

De história e sucesso

CenterBus

Centro Especializado em Ônibus Mercedes-Benz

O CenterBus é um centro especializado em ônibus, que foi criado para atender os clientes com excelência e eficiência. Ele oferece:

- Equipe de profissionais dedicados exclusivamente aos clientes de ônibus;
- Profissionais especializados em soluções para transporte de passageiros;
- Atendimento personalizado;
- Disponibilidade de unidade volante para atendimento de serviços.

Divena

11 - 4070-9933 • 13 - 3295-9933

divena@mercedes-benz.com.br

Sambaíba

11- 4788-3400 • 19 - 3746-7300

sambaiba.sp@mercedes-benz.com.br

sambaiba.cps@mercedes-benz.com.br

Mercedes-Benz acumula venda de 1.000 ônibus superarticulado

O milésimo veículo, de 23 metros de comprimento e capacidade para mais de 200 passageiros, irá circular em São Paulo, onde a empresa possui mais de 80% desses modelos vendidos no mercado brasileiro

■ SONIA MOARES



O superarticulado está disponível em duas versões, O 500 UDA piso baixo e O 500 MDA piso alto

A Mercedes-Benz acumulou a venda de 1.000 unidades do ônibus superarticulado, modelo que foi lançado em outubro de 2012. Com este chassi para ônibus articulado de 23 metros de comprimento, quatro eixos e capacidade de transportar mais de 200 passageiros, dependendo da configuração interna, a empresa inovou no mercado garantindo mais agilidade no trânsito.

O milésimo veículo irá circular em São Paulo, segundo Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. "A cidade possui mais

de 80% dos superarticulados vendidos pela Mercedes-Benz no mercado brasileiro. Aliás, estes ônibus atendem, desde já, às diretrizes da reorganização do sistema de transporte coletivo urbano da cidade de São Paulo. No que se refere aos veículos, haverá uma maior demanda por ônibus de grande porte, como o nosso superarticulado, modelo já amplamente aprovado na capital paulista."

O superarticulado está disponível nas versões O 500 UDA piso baixo, indicado para pontos de embarque ao nível da

calçada, e O 500 MDA piso alto, adequado a corredores que utilizam plataformas de embarque elevadas. "O veículo atende plenamente às características de todos os sistemas de transporte coletivo urbano do país, seja por corredores, faixas exclusivas ou BRT (Bus Rapid Transit), como o Expresso Tiradentes de São Paulo e a Transoeste e Transcarioca do Rio de Janeiro", afirma Barbosa. "O sucesso do veículo é crescente especialmente em grandes regiões metropolitanas, como São Paulo e Rio de Janeiro. Nenhuma outra marca alcançou um volume de venda tão expressivo para um ônibus de grande capacidade."

Segundo Barbosa, os ônibus O 500 vêm obtendo crescente sucesso no mercado devido

também à ampla satisfação dos passageiros, tanto pela oferta de maior número de assentos quanto pelo maior espaço do salão interno e pelo conforto da suspensão a ar em todos os seus quatro eixos. Além disso, o veículo se destaca pelo conforto e segurança para os usuários, bem como pelo reduzido índice de emissões com a tecnologia BlueTec 5, contribuindo para a melhoria da qualidade do ar e a preservação ambiental.

O superarticulado também vem ganhando a aprovação dos operadores,

principalmente pelo baixo consumo de combustível e a grande comunização de componentes com os outros chassis de ônibus Mercedes-Benz, o que resulta num custo operacional altamente competitivo. “Outro importante diferencial destes veículos é que eles são operacionalmente rentáveis durante todo o período de sua utilização diária e não apenas nos horários de pico, aumentando as vantagens para os operadores, gestores e planejadores dos sistemas de transporte de passageiros”, ressalta Barbosa.

Líder de vendas de ônibus no Brasil (em 2015 comercializou 8.253 veículos) a Mercedes-Benz está presente de forma absoluta nos sistemas de transporte coletivo urbano no país, com cerca de 70% de participação, seja em corredores e faixas exclusivas ou em linhas alimentadoras e distribuidoras. Dos superarticulados aos veículos do tipo padron, básicos e micros, os ônibus da marca proporcionam conforto e segurança aos passageiros e motoristas. Ao mesmo tempo, oferecem reduzido custo operacional, robustez e resistência, assegurando rentabilidade para os clientes e eficiência para os gestores do transporte.



O veículo permite operação rentável nos horários de pico como no resto do dia

O Rio de Janeiro é outro importante mercado de venda dos ônibus superarticulado da marca. “Em 2016 serão 100 unidades do veículo para atender principalmente ao

grande volume de pessoas e importantes eventos que acontecerão na cidade”, ressalta Walter Barbosa.

Na sua linha de chassis a Mercedes-Benz possui os modelos articulados O 500 UA piso baixo e O 500 MA piso alto. A empresa também oferece ao mercado assessoria especializada em transporte de passageiros, por meio de uma equipe totalmente focada em sistemas como o BRT, com apoio a clientes, órgãos gestores e consultorias de transporte.

A Mercedes-Benz tem conhecimento e experiência mundial e local para a implantação desse tipo de sistema. A marca está presente hoje em todos os principais BRT no mundo, como os de São Paulo, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Brasília e Curitiba no Brasil, Bogotá na Colômbia, Santiago no Chile, México, Turquia e África do Sul. Os sistemas desses países figuram entre os que mais transportam passageiros por ônibus urbanos no mundo. ■



Walter Barbosa: “Este ônibus atende todos os sistemas de transporte coletivo urbano”

Scania amplia exportações de ônibus

De todo o volume embarcado pela montadora ao exterior, 26% foram de chassis de ônibus, destinados principalmente ao México, onde a marca detém 57,3% da participação no segmento rodoviário

■ SONIA MORAES



K440 4x2 foi o modelo mais comercializado no México em 2015

Com a retração do mercado brasileiro e a valorização do dólar, a Scania está direcionando a produção da sua fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, para a exportação. De tudo o que fabricou em 2015 (o que inclui ônibus, caminhões, motores industriais e marítimos) 60% foram destinados para toda a América Latina, a África e o Oriente Médio, dos quais 26% foram ônibus. “A vantagem do dólar valorizado é que faz com que o nosso produto tenha maior capacidade de competir em outras regiões no mundo”, afirma Ciro Pastore, diretor da regional norte da América Latina da Scania.

Na América Latina o ônibus que teve maior destaque em 2015 foi o chassi K 440 na configuração 6x2 com motor traseiro de 13 litros para aplicação de longa distância.

“O fluxo de vendas na América Latina continua aquecido e em 2015 o volume esteve dentro das expectativas”, afirma Pastore.

Nesta região o principal mercado da Scania é o México, onde detém a liderança no mercado de ônibus rodoviários pelo sexto ano consecutivo e o modelo mais comercializado no ano passado para este segmento foi o K440 4x2. Além disso, o México também se tornou no ano passado o principal mercado global de ônibus rodoviário para a Scania.

Em 2015, a Scania conquistou 57,3% de market share no mercado rodoviário mexicano, segundo Pastore, o que representou um crescimento de 9% em relação a 2014 que registrou 48,2%, maior número histórico já registrado pela marca naquele país. As vendas da Scania para o México

totalizaram 709 unidades no ano passado.

No mercado mexicano a Scania tem 360 ônibus encomendados neste ano, mais que o dobro das encomendas do mesmo período do ano passado. Esse número, segundo a montadora, representa um recorde de pedidos realizados em um único mês no México.

Ao mercado mexicano a Scania apresentou em 2015 o ônibus Euro 6 movido a gás natural. A Scania tem todas as tecnologias para transporte de passageiros, do etanol ao diesel Euro 6, do híbrido ao elétrico.

Segundo Pastore, a liderança da Scania no segmento rodoviário no México se destaca como um modelo de sucesso para a empresa não apenas pelo volume de vendas registrado no país nos últimos anos, mas também pelo perfil de negócio por desenvolver o conceito de oficinas nas instalações do cliente, o que contribuiu em 2015 para o crescimento de 12% no faturamento de serviços, quando comparado com 2014.

“Além disso, a Scania entrou no segmento urbano do mercado mexicano apenas em 2013 e já tem ganhado protagonismo com participação em importantes sistemas da Cidade do México, do Estado do México, Puebla e León”, destaca o diretor. “O México é um mercado parecido com o do Brasil, onde a Scania tem parceria e a escolha da carroceria é feita pelo cliente.”

Na América Latina a Scania tem um projeto consolidado de ônibus rodoviário para

operação em corredores BRT nas cidades de Cartagena, na Colômbia, e Guadalajara, no México, com os modelos Padron articulado e a versão de 15 metros.

“A Scania possui um sistema global de produção que insere também a fábrica de São Bernardo do Campo. A companhia não avalia somente a variação do dólar, mas a possibilidade de ser mais competitiva”, explica Pastore.

As suas operações de exportação são feitas em conjunto com os encarregadores e o cliente. Pelo porto de Santos (SP) a empresa embarca em alguns casos ônibus completos. Para a Colômbia e o México, envia somente os chassis.

Luanda – A Scania também aposta no crescimento das exportações de ônibus urbanos para Angola. Segundo Pastore, em 2012 o Ministério dos Transportes de Angola iniciou a introdução de um novo sistema de BRT na capital Luanda. Este corredor será o primeiro do país e terá, a princípio, cerca de 240 veículos nos modelos 4x2, articulados e biarticulados. Dos quais, 140 são Scania (90 ônibus articulados K310 IA 6x2 e 50 ônibus K250 IB 4x2). A Volvo entrou com cerca de 100 unidades da versão 4x2 biarticulado. Todos os veículos são encarregados pela Marcopolo.



K440 4x2 6x2 com motor traseiro foi destaque de exportação para a América Latina



O processo de licitação em Luanda aconteceu em 2012, no entanto, ficou congelado desde o resultado e estima-se que será retomado nos próximos meses. “O sistema irá operar em um trajeto que hoje é suprido por taxistas e minivans. A Scania acreditando na retomada do projeto saiu na frente com relação à concorrente e entregou há quatro meses os dois primeiros ônibus”, afirma Pastore.

A montadora está participando deste negócio por meio do representante local, a Angolauto, que vendeu o veículo completo, incluindo a carroceria. Na última Expo Luanda realizada em novembro do ano passado, maior feira do país, a Angolauto expôs os veículos no estande do Ministério dos Transportes de Angola que apresentou o sistema para empresários do setor, jornalistas e ao povo angolano.

No primeiro trimestre do ano passado, a Scania recebeu a primeira visita oficial de uma delegação de Angola. Eles conheceram também a fábrica da Volvo, a São

Ciro Pastore: o fluxo de vendas para a América Latina continua aquecido



Chassis K310IA 6x2 vai operar no sistema BRT de Luanda

Paulo Transportes (SPTrans), os sistemas de ônibus de São Paulo, do Rio de Janeiro e de Curitiba.

Além da tecnologia investida no projeto, o sistema de Luanda ainda prevê a interligação com outros modais, nascendo bastante organizado.”

O objetivo do governo angolano, segundo o diretor da Scania, é ter o sistema operando no final de 2017. A Scania irá produzir os ônibus durante 2016 e a entrega está prevista até o final deste ano ou início de 2017, ano que será dedicado às entregas técnicas e treinamento de motoristas.

Além de empresas do setor de transporte como a Scania e a Volvo, outras companhias brasileiras estão envolvidas diretamente neste projeto como as empresas de bilhetagem. ■



O Vito Tourer 119 está disponível em duas versões: Comfort, para nove passageiros, e Luxo, para oito pessoas

Mercedes-Benz contabiliza a primeira venda da linha Vito

Em dezembro de 2015, quando o modelo começou ser comercializado no país, foram vendidas 115 vans, das quais 100 unidades foram da versão Tourer 119 Comfort com capacidade para nove pessoas

■ SONIA MOARES

A Mercedes-Benz contabilizou a venda de 115 unidades da van Vito em dezembro do ano passado, mês em que o modelo começou ser vendido no mercado brasileiro. Do total comercializado no país, 100 unidades foram da versão Tourer 119 Comfort com capacidade para nove pessoas, que foram adquiridas pela Movida Rent a Car.

A escolha deste veículo, segundo a locadora, é para ampliar sua atuação no mercado. A empresa aposta no segmento turístico de famílias ou de pequenos grupos de pessoas. “Nossa expectativa é contribuir para a experiência de viagens das famílias e dos amigos, com uma solução que permite que todos andem juntos. Mais uma vez, estamos inovando no mercado, com opções diferentes e exclusivas, com o objetivo de atender cada vez melhor o

nosso cliente”, afirma Renato Franklin, CEO da Movida Rent a Car.

Franklin destaca que no ramo em que atua existe uma demanda reprimida para grandes famílias ou grupos de amigos, que até hoje não dispunham de uma alternativa. “Eles costumavam alugar mais de um veículo, o que, além da menor comodidade, acabava gerando custos dobrados com vagas de estacionamento e combustível. O Vito atende totalmente essa demanda”, diz o CEO da locadora.

Os novos veículos estão distribuídos nas lojas que mais recebem esse perfil de clientes, especialmente as do Estado de São Paulo, litoral do Nordeste, Confins (MG), Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR), Florianópolis (SC), Porto Alegre (RS), Brasília (DF) e Goiânia (GO).

O Vito Tourer 119 está disponível no mercado brasileiro em duas versões: Comfort, com capacidade para nove pessoas, e Luxo, para oito pessoas, atendendo a diversas demandas de transporte de passageiros, como transfers, executivo, turismo e limusine, além de locações e do uso particular. No compartimento de passageiros, os seis bancos são de fácil remoção, o que permite maior flexibilidade em sua utilização, podendo aumentar o espaço disponível para as bagagens. “O Vito é um veículo versátil, com ampla disponibilidade para operar nas mais diversas aplicações a qualquer hora e em qualquer lugar”, afirma Carlos Garcia, gerente sênior de vans da Mercedes-Benz do Brasil.

Para mostrar a versatilidade da nova van Vito Tourer, a Mercedes colocou o modelo

em exposição nos shopping centers das cidades do Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Curitiba e São Paulo em uma ação realizada em parceria com a rede de concessionários da marca.

“A van Vito é ideal para quem busca espaço e sofisticação em um veículo que tem todas as características de um automóvel, porém com mais espaço interno para passageiros. São atributos como estes que decidimos mostrar ao público que frequenta shoppings, nos aproximando de novos perfis de clientes”. declara Garcia.

Em continuidade às suas ações de marketing a Mercedes levou para a Feira do Empreendedor, realizada em São Paulo, o Vito na versão furgão 111 CDI, equipada com motor 1.6 turbodiesel de 114 cv de potência e transmissão manual de seis marchas FSG 350.

Com esse novo modelo, a empresa amplia a oferta de veículos comerciais leves para o segmento que já era atendido com a linha Sprinter.

A estratégia da Mercedes é apresentar este veículo a um público específico e, com isso, tentar recuperar o espaço perdido por não ter um produto adequado a este segmento. “Este veículo vem contribuir aos novos negócios dos empreendedores por ter um tamanho adequado para o serviço de entrega na área hospitalar, em shopping centers e hotéis, o que não era possível com a Sprinter por causa do seu tamanho”, afirma Ana Paula Teixeira, gerente de marketing de produtos vans da Mercedes-Benz do Brasil.

“O diferencial do Vito, em

**Ana Paula Teixeira :
o diferencial do Vito está na sua altura de 1.910 mm**



Carlos Garcia: a van Vito é ideal para quem busca espaço e sofisticação em um veículo que tem características de um automóvel

comparação à Sprinter, está na sua altura de 1.910 mm”, compara a gerente. “No total o furgão possui 5.140 mm de comprimento, 2.249 mm de largura (incluindo os retrovisores), 3.200 mm de distância entre-eixos, o que facilita o acesso deste veículo em lugares com restrição de altura, largura ou comprimento.”

Mesmo compacto por fora, o furgão Vito é grande por dentro, com altura interna de 1.392 mm e 2.831 mm de comprimento da área de carga. Este veículo tem seis metros cúbicos de volume de carga e 1.225 quilos de carga útil. A vantagem deste veículo é que pode ser dirigido por motoristas com carteira de habilitação na categoria B.

Produzido no centro industrial Juan Manuel Fangio, localizado próximo da capital da Argentina, o Vito Tourer com capacidade para nove passageiros custa R\$ 129.990. O modelo luxo, para oito pessoas, sai por R\$ 139.990. Na versão furgão, com pintura sólida, custa R\$ 104.980, acrescentando o ar-condicionado paga-se R\$ 5.000 a mais.

Este veículo traz de série vários itens de

segurança como programa eletrônico de estabilidade (adaptativo 9.1), assistente de vento lateral, de monitoramento de cansaço, de partida em rampa, airbag para motorista e acompanhantes, vidros elétricos, sistema de fechamento central das portas via controle remoto, rádio AM/FM com USB, cartão de memória SD e bluetooth, volante com ajuste de altura e profundidade e piso naval com ancoragem.

MERCADO – No ano passado, enquanto o mercado de vans grandes, acima de 3,5 toneladas, teve uma queda de 36%, a Mercedes-Benz conseguiu aumentar a sua fatia em 2,9%, encerrando o ano com 24,5% de participação no segmento ao contabilizar a venda de 6.916 veículos.

Segundo Ana Paula, o furgão Vito é a oportunidade para a Mercedes-Benz resgatar os clientes que não era possível ser atendidos pela Sprinter. “Com este veículo, o empreendedor consegue reduzir os seus custos por meio da otimização da rota de transporte, já que é possível carregar mais cargas.”

Desde o seu lançamento o Vito tem obtido alta demanda em diversos mercados no mundo, com aumento nas vendas em 23% com o total de 74.400 veículos comercializados, cerca de 14.000 a mais do que em 2014. Atualmente, o Vito está disponível em mais de 65 mercados.

O que ajudou o modelo a alcançar esse resultado foi sua introdução na América Latina, incluindo o Brasil, onde o Vito foi lançado em outubro e já mostra um forte potencial de mercado. Com seu design atraente e versatilidade para operar nas mais diversas operações, o veículo estabelece um novo padrão para este segmento.

Mundialmente a Mercedes-Benz Vans, divisão de negócios da Daimler para o segmento de veículos comerciais leves, conquistou um novo recorde de vendas, com cerca de 321.000 unidades em 2015. Este número representa um aumento de 9% em relação aos 294.600 veículos comercializados no ano anterior. ■

O Rio mudou.

E as cidades de todo o país
se espelham nessa mudança.

23 a 25 novembro
de **2016**

Riocentro
Rio de Janeiro



MOBILIDADE Inteligente

17°
ETRANSPORT

11ª
FETRANSRIO



Prepare-se!

realização



organização feira



apoio editorial



Produção de carrocerias mantém queda em 2016

Fabricantes encerraram 2015 com um declínio de 38,6% na produção, mesmo com uma alta de 10,5% nas exportações; primeiros meses do ano indicam que o mercado continua retraído

■ AMARILIS BERTACHINI



O início de 2016 seguiu a trilha de queda na atividade da indústria de ônibus com o primeiro bimestre do ano mostrando uma redução de 52,8% na produção de carrocerias, com 1.508 unidades fabricadas, frente a 3.198 carrocerias feitas nos primeiros dois meses de 2015. No ano passado, saíram da linha de produção do setor 17.157 carrocerias, 38,6% a menos que o total registrado em 2014. A curva de queda vem se acentuando nos últimos anos e o resultado só não foi pior porque as exportações, beneficiadas pelo câmbio favorável, cresceram 10,5% em 2015 com a

venda de 3.802 carrocerias para o exterior, o que equivale à exportação de 22% da produção total.

Segundo levantamento da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), a indústria paulista Caio Induscar registrou a maior queda percentual na produção, de 50,7%, encerrando 2015 com 3.799 carrocerias produzidas. Tradicional no segmento de ônibus urbanos, a Caio teve sua produção dividida em 3.256 urbanos, 297 micro-ônibus e 246 rodoviários. A menor variação percentual ficou com a Irizar, que assim como a Caio tem fábrica

em Botucatu, no interior paulista, e que fechou o ano com retração de 25,2%, produzindo 475 carrocerias.

Maior fabricante nacional de ônibus, a Marcopolo amargou um encolhimento de 36,3% na sua produção em 2015, com 6.991 unidades (Marcopolo + Marcopolo Rio) saindo de suas plantas no Rio Grande do Sul e no Rio de Janeiro. A também gaúcha Neobus – que foi recentemente adquirida e agora faz parte do grupo Marcopolo – encerrou o ano passado com queda de 32,8% na produção que somou 1.957 unidades.

Reflexo da crise que atinge o setor, a

Carrocerias produzidas - Acumulado de janeiro a dezembro de 2015

Fonte: Fabus

Empresas	Urbanos		Rodoviários		Intermunicipais		Micro-ônibus		Miniônibus		Especiais		Trólebus		Subtotal		Total
	Novos	Usados	Novos	Usados	Novos	Usados	Novos	Usados	Novos	Usados	Novos	Usados	Novos	Usados	Novos	Usados	
MARCOPOLO	764	0	2423	0	619	0	633	0	0	0	0	0	0	0	4439	0	4439
	764		2423		619		633		0		0		0		4439		
MARCOPOLO RIO	2552	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2552	0	2552
	2552		0		0		0		0		0		0		2552		
COMIL	1121	0	630	0	150	0	228	0	0	0	0	0	0	0	2129	0	2129
	1121		630		150		228		0		0		0		2129		
CAIO INDUSCAR	3256	0	246	0	0	0	297	0	0	0	0	0	0	0	3799	0	3799
	3256		246		0		297		0		0		0		3799		
IRIZAR	0	0	475	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	475	0	475
	0		475		0		0		0		0		0		475		
NEOBUS	891	0	410	0	0	0	656	0	0	0	0	0	0	0	1957	0	1957
	891		410		0		656		0		0		0		1957		
MASCARELLO	737	0	368	5	272	0	424	0	0	0	0	0	0	0	1801	5	1806
	737		373		272		424		0		0		0		1806		
TOTAL	9321	0	4552	5	1041	0	2238	0	0	0	0	0	0	0	17152	5	17157
	9321		4557		1041		2238		0		0		0		17157		
% EM RELAÇÃO AO TOTAL	54,33		26,56		6,07		13,04		-		-		0		100		

gaúcha Comil anunciou em janeiro a paralização de sua produção na nova fábrica de Lorena, no Vale do Paraíba, interior paulista, inaugurada no final de 2013. A empresa fabricou 2.129 carrocerias no ano passado, 31,5% a menos que as 3.107 feitas no ano anterior. A Mascarello, única paranaense no grupo de empresas associadas à Fabus, produziu 1.806 veículos no ano passado, volume 30,7% inferior às 2.607 unidades registradas em 2014.

EXPORTAÇÃO – Os maiores índices de crescimento no volume exportado em 2015 ficaram com a Comil, cujas vendas ao exterior somaram 592 unidades, alta de 71% sobre o ano anterior, seguida pela Mascarello com 596 carrocerias exportadas, um aumento de quase 60% em relação ao ano anterior. Já as exportações da Neobus no ano passado caíram 17,8% para 291 unidades. Também decresceram as vendas ao exterior da Irizar que fechou o ano com 350 veículos exportados, 16% a menos que o registrado em 2014.

Em número de unidades, o maior volume exportado continuou em posse da Marcopolo que vendeu 1.541 carrocerias para o exterior (Marcopolo + Marcopolo Rio), alta de 1,8% sobre 2014. As exportações da Caio somaram 432 unidades, crescimento de 3,1% sobre o ano anterior.

CHASSIS – A produção de chassis para ônibus também encerrou 2015 em queda de 34,7%, com 21.498 unidades fabricadas, sendo 15.655 urbanos e 5.843 rodoviários. As exportações, também neste caso, ajudaram a conter uma queda ainda maior. As vendas de chassis de ônibus para mercados externos cresceram 10,9% no ano passado com a comercialização de 7.325 unidades para o exterior – 3.737 urbanos e 3.588 rodoviários.

O número de chassis de ônibus licenciados no mercado interno no ano passado somou 16.792 unidades, volume 38,9% inferior ao total de 27.474 unidades registradas em 2014. A Mercedes-Benz manteve-se à frente com 8.253 chassis

licenciados, uma queda de 36,6% sobre o ano anterior, seguida pela MAN com 3.659 veículos, uma retração de 43,5% frente aos 6.481 de 2014.

A única empresa a apresentar crescimento no número de ônibus licenciados em 2015 foi a Iveco, que encerrou o ano com 1.187 unidades vendidas, alta de 62,4% sobre o ano anterior, quando a empresa ainda estava no início de suas atividades no segmento de ônibus e comercializou apenas 731 unidades.

A Scania sofreu a maior queda neste segmento de mercado com vendas 63,2% inferiores ao ano anterior. Foram licenciados 391 chassis de ônibus Scania em 2015, frente a 1.063 registrados em 2014. A Agrale comercializou 2.388 chassis em 2015, queda de 46% sobre os 4.420 veículos licenciados no ano anterior. A Volvo, que tem investido esforços na divulgação de seu programa de eletromobilidade, fechou o ano passado com 864 chassis licenciados, queda de 49,4% ante os 1.706 registrados em 2014. ■

Finame deixa de estimular compras

Novas condições do Finame não são suficientemente atraentes para suplantarem o receio dos frotistas diante da retração da economia

■ AMARILIS BERTACHINI



Apesar de trazerem certa estabilidade às regras do crédito para compra de ônibus, os novos parâmetros da linha de financiamento Finame do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) não devem estimular as vendas internas de ônibus. Primeiro porque as bases dessa linha de crédito não se revelaram suficientemente atraentes para aguçar o interesse de compra por parte dos operadores. Segundo porque num segmento tão regulamentado como o do transporte por ônibus no Brasil são as determinações do governo que realmente contam na decisão dos empresários para renovar suas frotas. Isto é, quando um veículo atinge sua idade máxima, o operador é obrigado a comprar seja qual forem as condições de

financiamento disponíveis na ocasião.

“Não acho que o Finame nos ajude a vender mais ou menos ônibus. Quando os juros estavam a 2,5% não vendemos um único ônibus a mais. Nosso setor é tão regulado que o empresário não vai comprar mais ônibus porque quer, ele tem regras de compra, ele tem regras de idade média. Para que ele compre um ônibus e coloque para rodar, as autoridades têm que exigir”, declara Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

Para 2016, o BNDES ampliou sua participação no apoio às micro, pequenas e médias empresas e o Finame passou a cobrir 80% do valor do bem – antes alcançava 70% –, sempre com cálculo pela TJLP (taxa de juros de longo prazo), que estava

em 7,5% no primeiro trimestre do ano. O custo é composto pelo spread básico de 1,5% ao ano, unificado para todos os segmentos e todas as modalidades, acrescido da taxa de intermediação financeira de 0,1%, além da taxa de risco de crédito cobrada pelo agente financeiro para as operações do Finame.

Para grandes empresas, a participação do BNDES permaneceu em 70% do valor do veículo, mas a composição desses 70% passa a ser de 70% em TJLP e 30% em taxas de mercado – antes o cálculo era de 50% em TJLP e 50% em taxas de mercado. Para todos os casos, o prazo de pagamento é de 60 meses, com carência de 24 meses. Segundo informações do BNDES, o desembolso do Finame no ano passado para aquisição de ônibus somou R\$ 2,2 bilhões, queda de 56% em relação aos R\$ 5,1 bilhões liberados em 2014.

Apesar da previsão do presidente da Volvo de que o Finame não deve gerar demanda adicional para compra de novos veículos no transporte urbano, ele acredita que o financiamento do BNDES pode ter impacto no segmento de fretamento. Isto porque é um segmento que faz compras de ocasião, são frotistas mais voltados ao mercado aberto, que não sofrem tanta regulação. “O Finame pode gerar antecipação de compra no rodoviário, mas em si só o financiamento não tem impacto na demanda tão importante quanto tem no caminhão”, compara.

A opção de consórcio, que passa por uma tentativa de ser reanimado no mercado de ônibus, também não é apontada

por Pimenta como uma boa saída justamente por o setor ser muito regulamentado. “Não dá para o frotista ficar esperando o sorteio para repor um ônibus que tem que ser colocado em operação na cidade”, diz ele, acrescentando que quando o ônibus completa o tempo máximo de vida – na maioria das cidades brasileiras é de dez anos – ele tem que sair de serviço e não importa se está em um momento bom ou não da economia, o operador tem que comprar um novo.

Na avaliação de Valter Viapiana, diretor comercial da Volvo Financial Services, braço financeiro do grupo Volvo, desde o ano passado as mudanças na linha de crédito do BNDES vêm impactando negativamente o mercado. “O PSI concluiu 2014 a 6% e estamos falando agora de uma taxa de 13% ou 14%, dependendo do spread e do perfil de cada cliente. Praticamente dobrou o custo financeiro para os clientes no Finame no espaço de um ano. Isso obviamente impacta na aquisição. Não só a taxa, mas as condições, porque antes o cliente podia financiar 100% do valor do veículo e nessa nova estrutura o máximo financiado pelo BNDES é de 80%”, diz, acrescentando que o financiamento causa impacto no mercado, mas a própria economia restringe a compra do bem.

Ele ressalta que a previsibilidade é importante para o operador e para o fabricante. Desde o ano passado o frotista vem se acostumando com esse novo patamar, ou seja, ele já tem ciência de que não terá condição tão favorável como há dois anos, com taxas de 3% e 4%. “A nova realidade



Antonio Cammarosano: o Finame ainda é a ferramenta mais barata e competitiva do mercado

já se posiciona na faixa acima de 12% e o que ele precisa agora é ter a previsibilidade de que vai ter uma continuidade no futuro e aí, dependendo do desempenho da economia, ele vai renovar a frota ou não”, calcula.

Segundo Viapiana, no ano passado perto de 85% das vendas da Volvo foram pela modalidade Finame. O banco financiou em 2015 cerca de 50% de tudo o que a Volvo vendeu, incluindo caminhões, ônibus e equipamentos de construção.

De acordo com Ruy Meirelles, presidente da Volvo Financial Services Brasil, o volume de negócios do banco, que vinha crescendo 15% anuais nos últimos anos, teve uma queda de 5% em 2015. Apesar da retração nos financiamentos, houve um

crescimento na carteira de consórcio, que fechou com um valor recorde de R\$ 1,1 bilhão, um crescimento de 35% em relação ao ano anterior, com 2.800 cotas vendidas. Os atrativos dessa modalidade, segundo Meirelles, são os planos de até 100 meses, a desobrigação de dar entrada, as parcelas reduzidas (o frotista pode pagar apenas 0,5% do valor do bem até a contemplação) e é dirigido, principalmente, para clientes que planejam uma compra futura de um produto.

Ele explica que o Consórcio Nacional Volvo é um produto que tradicionalmente ganha força em períodos de diminuição de crédito e dificuldades de financiamento. A retração dos bancos comerciais no setor aumenta a presença dos bancos das montadoras no mercado para dar apoio ao cliente com soluções financeiras que viabilizem os negócios.

MAN – “A grande verdade é que esse novo Finame não vai atrair compras, não vai mexer no cenário de mercado”, afirma Antonio Cammarosano, diretor de vendas nacionais da MAN Latin America. Ele assinala que enquanto o mercado desfrutava de taxas de juros fixas, havia atratividade na compra de novos veículos, mas, segundo Cammarosano, com a TJLP, ainda que com uma variação pequena, o empresário tem mais receio de fazer a troca do veículo, porque os contratos estão muito justos. “A rentabilidade está muito apertada. O salário do motorista continua aumentando, o diesel continua subindo assim como os impostos, aquela folga

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

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

Atuamos em todo território nacional.

CONSULTE-NOS : 011 2414-3888

Peças de reposição para ar-condicionado Linha Ônibus

rs bus

www.rsbust.com.br

RSBUS Componentes Automotivos

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

que tinha nos contratos não existe mais e a taxa de juros mais alta inibe a compra”, declara o executivo.

Ele destaca também que a operação do ônibus tem importante influência do PIB porque quando na retração da economia cai o número de carteiras assinadas, há menor quantidade de vale-transporte nas ruas e uma queda natural no número de passageiros. Outro ponto relevante são as tarifas porque muitos municípios não fizeram reajustes no valor da passagem (cerca de 60 cidades tiveram reajuste tarifário até 22 de fevereiro) e isso faz com que o empresário não compre para renovar sua frota. “Se não tem tarifa, não tem compra”, diz.

Ele destaca também que o tipo de contrato é determinante para o frotista de ônibus obter crédito. Hoje em dia, relata ele, as instituições financeiras não estão dando mais dinheiro para o empresário, elas dão dinheiro para o sistema de transporte. Se esse sistema é positivo, tem rentabilidade e não tem inadimplência, as instituições financeiras concedem o crédito.

Mas Cammarosano pondera que o Finame ainda é a ferramenta mais barata e competitiva do mercado. “Melhor com ele do que sem ele, não chega a ser um atrativo



Valter Viapiana: praticamente dobrou o custo financeiro para os clientes do Finame no espaço de um ano



Walter Barbosa: o impacto do Finame para as vendas de ônibus foi significativo no ano passado

para renovação, mas acho que sem ele o mercado iria para zero”, diz, afirmando que hoje só estão renovando frota os operadores que ganham um novo contrato.

“A indústria de caminhões e ônibus é baseada no Finame porque quando você fecha um contrato de caminhões ou uma licitação de ônibus e as planilhas são abertas a taxa do Finame do dia é o custo financeiro da planilha porque é a taxa de juros mais barata. Ninguém vai montar uma planilha no CDC, que é mais caro. O Finame é uma referência para tudo”, observa.

Na MAN, cerca de 90% das vendas de veículos pesados (caminhões e ônibus) são feitas com Finame. Os 10% restantes estão diluídos em compras à vista – que são poucas, mas acontecem –, CDC e leasing; opções estas feitas geralmente por operadores que não conseguem Finame por não apresentarem certidões ou alguma documentação exigida pelo BNDES.

A MAN não tem consórcio próprio para a venda de caminhões e ônibus. Na opinião de Cammarosano, o consórcio pode ser uma alternativa interessante para os transportadores adquirirem novos veículos, mas é uma modalidade que não

permite a posse imediata do bem, o frotista tem que investir para depois ser contemplado, o que é um ponto a ser muito ponderado porque, apesar dos juros serem mais baixos, o empresário tem uma descapitalização antes de possuir o bem.

No banco da montadora, Volkswagen Serviços Financeiros, 95% das vendas são Finame, as outras modalidades não chegam a 5%, diz o executivo. Mais de 50% das vendas de caminhões e ônibus da MAN passam pelo agente financeiro da montadora.

MERCEDES-BENZ – Para Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, o impacto do Finame para as vendas de ônibus foi significativo no ano passado. Essa modalidade teve um peso importante, tendo em vista que 90% dos clientes compraram por meio dessa opção de financiamento.

“As taxas também foram fatores relevantes, que dobraram nos últimos 24 meses”, assinala. E ele pondera que faltou crédito no mercado, fato que foi em parte responsável pela queda nas vendas. Em 2015, o mercado total acima de 8 toneladas (faixa em que atua a Mercedes-Benz) fechou em 15.700 unidades, 40% inferiores ao ano de 2014.

Para 2016, Barbosa prevê que, com o atual cenário de alta dos juros, outras modalidades ganharão espaço, como o consórcio, o leasing e até mesmo pagamentos à vista. “Considerado o desempenho de vendas do primeiro mês, já podemos observar que teremos mais um ano de queda de vendas, porém precisamos aguardar para exercitar possíveis previsões”, antecipa.

O diretor da Mercedes acredita que novos patamares de mercado devem se consolidar nos próximos anos. “Por outro lado, diferentemente do mercado Europeu, a demanda e a necessidade de renovação de frota no Brasil é um fato que nos coloca em posição de destaque em relação ao potencial do mercado”, complementa. ■

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
(ERP, 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.

Restrição ao crédito fortalece consórcio de pesados

Segundo a Abac, em 2015 a venda de novas cotas aumentou 11,2% e a Mercedes-Benz, que tem mais de oito mil participantes ativos, e entregou mais de 500 veículos por meio desta modalidade

■ SONIA MOARES



A insegurança provocada pela atual crise política e econômica do país, a alta taxa de juros para a linha de financiamento e o fim do incentivo do governo por meio do Finame/PSI, tem motivado o crescimento do sistema de consórcio para a aquisição de veículos comerciais (caminhões, vans e ônibus).

Segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), em 2015 o número de adesões aos grupos de veículos pesados (caminhões, ônibus, semirreboques, implementos e tratores) teve um crescimento de 11,2%, com a venda de 54,8 mil novas cotas, ante 49,3 mil novas cotas comercializadas em 2014.

A quantidade de participantes ativos aumentou 6,3%, saltando de 261,5 mil em

dezembro de 2014 para 278 mil consorciados em dezembro de 2015.

O contrato fechado por esses participantes provocou um avanço de 12,5% no volume de crédito comercializado no ano passado, totalizando R\$ 8,64 bilhões, frente a R\$ 7,68 bilhões contabilizados em 2014. Com a valorização dos veículos, o valor do contrato de adesão aumentou 1,3%, de R\$ 155,8 mil em dezembro de 2014 para R\$ 157,9 mil em dezembro de 2015.

O número de contemplações caiu 7,5%, de 34,5 mil consorciados em 2014 para 31,9 mil em 2015. Já o volume de créditos disponibilizados se manteve estável com o total de R\$ 4,69 bilhões contabilizados em 2015, ante R\$ 4,73

bilhões registrados em 2014.

REVITALIZAÇÃO – A Mercedes-Benz, que mantém em sua carteira de consórcio mais de oito mil participantes ativos e comercializou nos últimos cinco anos cerca de 10 mil cotas de consórcio, sendo cerca de 2 mil cotas ao ano, começa a registrar maior interesse pelo consórcio para a aquisição de caminhões, ônibus e vans devido ao cenário de insegurança com o fim do subsídio do governo para o financiamento destes veículos por meio do Finame/PSI e a alta dos juros em outras modalidades de crédito.

No final do ano passado, diante de um momento conturbado provocado pela crise política e econômica que fez despencar

as vendas de caminhões no país, a Mercedes-Benz decidiu revitalizar o sistema de consórcio, disponibilizando o serviço para toda a linha de veículos da marca.

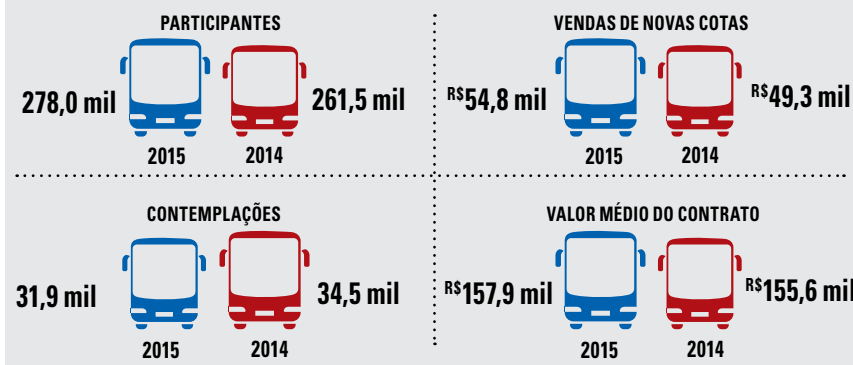
A empresa também passou a oferecer planos específicos para caminhões médios e semipesados, além de consórcio para chassis de ônibus e toda a linha de comerciais leves, como o Vito e a Sprinter. “É na crise que está reaparecendo o consórcio como ferramenta para a venda de caminhões”, afirma Gilson Mansur, executivo responsável pela administração do consórcio Mercedes-Benz.

O consórcio Mercedes-Benz está disponível no mercado em três grupos de produtos, tendo em cada um 300 participantes. O primeiro, denominado plano Vans Brasil, é dedicado aos comerciais leves (inclui a Sprinter e o caminhão Accelo), com a oferta de créditos de R\$ 105 mil a R\$ 180 mil. O segundo, destacado como plano Versatilidade, abrange os caminhões médios e semipesados com crédito de R\$ 140 mil a R\$ 280 mil. O terceiro, identificado como plano Novo Actros, é para caminhões extrapesados com créditos de R\$ 310 mil a R\$ 506 mil. Em todos os planos o prazo de pagamento é de 96 meses e os participantes estão isentos de cobrança de taxa de inscrição e fundo de reserva. Além disso, podem acompanhar as assembleias ao vivo pela internet.

VANTAGENS – Comparado a outros sistemas de financiamento o consórcio tem um custo menor, com taxa administrativa que varia de 11,5% a 14,5% que, diluída ao longo de 96 meses, dá 0,12% ao mês. “Além do benefício do planejamento, das vantagens do financiamento, da taxa de administração equilibrada e competitiva, há possibilidade de parcelar o lance em quatro vezes”, destaca Mansur. “É uma das vantagens que o cliente Mercedes-Benz tem, pois dá uma tranquilidade para ele planejar o fluxo de caixa.”

Com a estratégia de incentivar os

Consórcio de veículos pesados



Fonte: assessoria econômica da ABAC

clientes a optar pelo consórcio na hora de adquirir os veículos comerciais, a Mercedes-Benz decidiu sortear alguns modelos da marca. No plano Vans Brasil o cliente será contemplado com uma unidade da linha Vito. No plano versatilidade serão dois caminhões – o Accelo 1316 e o Atego 2426 – e no plano Novo Actros serão três unidades do novo Actros 2651.

Cada participante tem três formas de obter o seu veículo: por sorteio, lance e hora certa. “O plano hora certa é uma alternativa que a gente trata como a cereja



Gilson Mansur: “É na crise que está reaparecendo o consórcio como ferramenta para a venda de caminhões”

do bolo, pois garante ao cliente a retirada imediata do veículo em caso de imprevisto”, afirma Rafael Dolabella, superintendente da Rodobens. “Se ele venceu uma concorrência, por exemplo, pode adquirir o veículo por meio de financiamento aberto pelo Banco Rodobens e por um período paga uma parcela adicional de juros e, assim que for contemplado, passa a pagar somente o consórcio”, explica Mansur. “Por um período ele paga um pouco mais, evita abrir uma segunda frente (de financiamento) e garante a solução deste imprevisto.”

No ano passado a Mercedes-Benz entregou mais de 500 veículos por meio do consórcio e a meta da empresa é crescer dois dígitos neste ano. “Comparado a outros segmentos da indústria e do comércio é um crescimento muito importante”, observa Dolabella.

Neste ano, das 300 cotas disponibilizadas para cada grupo de consorciados a Mercedes-Benz já vendeu 70%. “Somando os três grupos, dá um total de 630 cotas comercializadas”, diz Dolabella, destacando que a partir de abril novas oportunidades serão lançadas para os consorciados.

Mansur lembra que, mesmo com a competitividade do Finame, o consórcio nunca deixou de ser vendido. “O que a gente vislumbra agora é um aumento pela procura deste sistema de financiamento. Estamos viajando pelo Brasil, contatando a rede de

concessionários Mercedes-Benz para encontrar um novo cliente, que nunca comprou um veículo por meio de consórcio. “Vemos um potencial em todo o país”, afirma Mansur.

DIVISOR DE ÁGUAS – Dolabella acrescenta que o consórcio é no momento um divisor de águas para o mercado de caminhões e ônibus. “E vem se fortalecendo como uma alternativa de crédito para o mercado de veículos pesados que durante quase uma década contou com o subsídio do governo para o Finame por meio do Programa de Sustentação do Investimento (PSI) que era uma alternativa de financiamento de baixíssimo custo oferecida pelo BNDES”, comenta o superintendente da Rodobens.

“A partir de outubro do ano passado esse programa foi suspenso e agora, pela própria conjuntura política econômica do país, o mercado avalia como algo irreversível, sem perspectiva de volta. E, analisando os fatores macroeconômicos, com juros altos e os bancos (por conta do aumento da inadimplência e todo esse movimento que representa risco para quem dá crédito) mais seletivos, o consórcio se torna uma alternativa ao crédito para fazer aquisições de forma planejada”, diz Dolabella.

Para o empresário de caminhões, o consórcio se torna uma opção interessante



Roberto Leoncini: a alta dos juros e a restrição de crédito fazem do consórcio uma ótima alternativa ao financiamento

no planejamento para a redução de custo operacional, segundo Dolabella. “É uma opção que pode ajudar o operador na gestão inteligente de sua frota, pois ele pode planejar a substituição de um veículo que está com custo operacional maior, com eficiência logística menor e trocar por um modelo que vai consumir e poluir menos e ter um custo menor de serviço no pós-venda.”

ÔNIBUS – Além dos clientes de caminhões, a Mercedes-Benz tem constatado maior procura do consórcio pelos

operadores do transporte de passageiros. “Para esses profissionais, que tradicionalmente planejam mais, a renovação de frota de ônibus é vital no seu modelo de contrato e eles sabem quanto vão precisar comprar daqui três anos. Nessa situação de planejamento o consórcio se torna um aliado”, observa o superintendente da Rodobens.

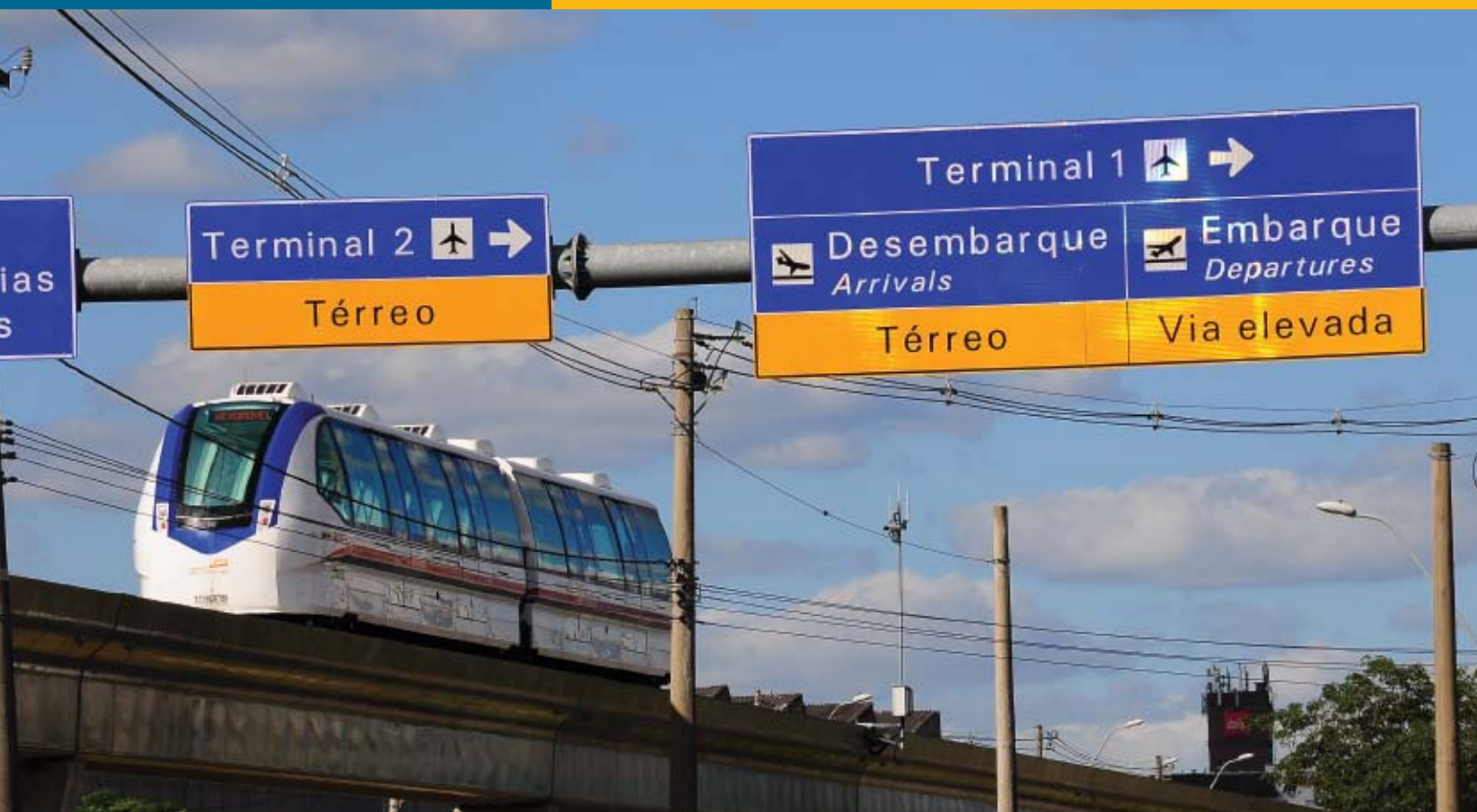
Mansur lembra que antigamente o consórcio era muito varejinho e atraía por pequenos clientes. “Começamos o nosso plano de desenvolvimento com o foco maior no varejo e já estamos pensando em alternativas porque estamos enxergando uma oportunidade e uma necessidade, principalmente para os grandes frotistas, seja de caminhão ou de ônibus. Com a subida da taxa de juros, que há sete ou oito anos vinha sendo subsidiada pelo BNDES, o consórcio está mais competitivo e o cliente de porte médio já começa a comparar a prestação que ele paga pelo Finame e pelo consórcio.”

“A rápida expansão do nosso consórcio é mais uma clara demonstração do compromisso da Mercedes de gerar soluções para todas as demandas e necessidades dos clientes”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e pós-venda de caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Neste caso, eles contam com a qualidade e a confiabilidade da nossa marca, o que se reflete também na parceria com os concessionários na oferta do consórcio ao mercado.”

Segundo Leoncini, a alta dos juros e a restrição de crédito fazem do consórcio uma ótima alternativa ao financiamento, em especial por seu menor custo. “Além disso, independentemente do cenário econômico, o consórcio contribui para que o cliente possa planejar sua renovação de frota. E se essa for a opção dos nossos clientes, queremos que eles contem com essa solução oferecida pela Mercedes-Benz”, diz o executivo. ■



A Mercedes-Benz tem constatado maior procura do consórcio pelos operadores de transporte de passageiros



A primeira linha de aeromóvel do Brasil, de tecnologia nacional, em Porto Alegre, tem 814 metros de extensão

Porto Alegre: inovação e tecnologia

A capital gaúcha tem a sua primeira licitação e inicia a renovação do sistema de transporte coletivo, que até conta com a primeira linha de aeromóvel do Brasil

■ MARCIA PINNA RASPANTI

O sistema de transporte coletivo de Porto Alegre deu início a um amplo processo de renovação em fevereiro, devido à primeira licitação do setor realizada na capital do Rio Grande do Sul. No início da operação, serão 296 veículos novos, em substituição a ônibus antigos. A frota passa a contar com um total de 1.715 ônibus, doze a mais do que havia anteriormente. Nos próximos três anos, serão inseridos 72 unidades a mais na frota. O sistema transporta todos os dias cerca de um milhão de passageiros.

Uma série de melhorias está em fase de

implementação, mas as primeiras mudanças já são visíveis. A cidade passou a ter 636 (37%) ônibus com ar-condicionado (anteriormente eram 23%) e mais de mil adaptados para cadeirantes (60%), desde o primeiro dia de operação. Outra novidade é a identidade visual, com cores específicas que informam as regiões de destino para os passageiros, facilitando a identificação das linhas. As cores das foram alteradas: azul para as linhas que atendem a zona norte (antigo consórcio Conorte), verde para leste (antiga Unibus), vermelho para sul (antiga STS) e amarelo para Carris.

Existem também modificações que serão feitas de forma gradativa, de acordo com os termos estabelecidos no edital de licitação. O número de veículos articulados será ampliado, passando dos 130 que existem atualmente para 175 (35%). Em dez anos, toda a frota deve estar equipada com ar-condicionado. A refrigeração é uma exigência dos próprios usuários, que se manifestaram durante o processo de elaboração do edital. Os operadores também se comprometeram com o projeto do futuro BRT (Bus Rapid Transit).

A primeira licitação a ocorrer na capital

do Rio Grande do Sul foi fruto de uma ampla discussão com os usuários e os operadores. O terceiro edital foi resultado de mais de dois anos de trabalho das equipes da Empresa Pública de Transporte e Circulação (EPTC) e dos demais órgãos da prefeitura. Houve diversas audiências públicas e reuniões. Foi criado, ainda, um canal de participação da população via internet. O edital foi publicado no Diário Oficial de Porto Alegre em maio de 2015 e foi aberto também às empresas internacionais.

O sistema foi dividido em seis lotes, com prestação do serviço por 20 anos. Os operadores deverão seguir as metas de qualidade estabelecidas na contratação. O diretor-presidente da EPTC, Vanderlei Cappellari, informou que foram realizadas 24 reuniões do Orçamento Participativo voltadas para esse tema. “Mais de 1,7 mil pessoas discutiram cada item do edital. É um grande momento para a cidade. Estamos entregando um sistema em que todas as questões foram amplamente discutidas e que serão monitoradas e fiscalizadas”, diz.

O transporte coletivo de Porto Alegre também contará com mais tecnologia com a nova licitação. Os veículos novos estão equipados com validadores mais rápidos e com tela gráfica para melhor identificação das mensagens. Está em desenvolvimento o projeto para monitoramento em tempo



O número de veículos articulados no sistema passará de 130 para 175

real da frota (GPS). O contrato entre os operadores e a prefeitura de Porto Alegre determina regras claras, possibilitando o planejamento e segurança de novos investimentos no sistema de transporte, de acordo com a EPTC.

Para chegar ao novo valor da tarifa que foi definido no edital de licitação do transporte coletivo, foi realizado um estudo que considerou, a partir das propostas das empresas vencedoras, a aplicação do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), desde a entrega dos documentos até o início da operação, assim como o índice definido no dissídio dos rodoviários. A composição dos custos da nova tarifa abrange itens como salário dos rodoviários, que pesa 46,49% na passagem; custos variáveis (diesel, lubrificantes, pneus) que

representam 21,20%; peças e acessórios (5%), além dos gastos com a refrigeração que será implementada na frota.

A tarifa sofreu um aumento de 15,4%, passando a custar R\$ 3,75. As isenções seguem inalteradas. Os benefícios são determinados de acordo com a legislação municipal: idosos a partir de 60 anos, comprovando baixa renda; acima de 65 anos; meia passagem para estudantes, especiais e acompanhantes; e segunda passagem gratuita, devido à integração. Segundo levantamento da EPTC, de cada 100 passageiros, 33 não pagam passagem no sistema atual. Se os benefícios não fossem concedidos, a tarifa reduziria em R\$ 1,23, ficando em R\$ 2,52, informa a empresa.



A nova identidade visual, com cores específicas que informam as regiões de destino

ÔNIBUS – Do total dos veículos entregues nesse primeiro momento, a Marcopolo respondeu por 238 unidades. Os veículos são do modelo Torino, dos tipos Convencional, Low Entry (piso baixo) e Express Articulado. Os ônibus foram adquiridos pelas seguintes empresas: Belém Novo, Estoril, Gazometro, Navegantes, Nortran, Presidente Vargas, Sopal, Sudeste, VAP e VTC. As carrocerias equipam diferentes tipos e marcas de chassis, como Mercedes-Benz (OF 1721, convencional motor dianteiro; O500U, piso baixo; O500M, motor traseiro piso convencional, e O500MA; articulado piso convencional); Volkswagen (VW17230, convencional motor dianteiro e VW17280, motor traseiro); Volvo (B290R,

TECNOLOGIA AEROMÓVEL: 100% BRASILEIRA

A Empresa de Trens Urbanos de Porto Alegre (Trensub) opera uma linha de trens urbanos com extensão de 43,8 quilômetros, no eixo norte da região metropolitana, com 22 estações e uma frota de 25 trens (com outros 15 sendo integrados), atendendo a seis municípios: Porto Alegre, Canoas, Esteio, Sapucaia do Sul, São Leopoldo e Novo Hamburgo. Em 2015, a empresa transportou 57,5 milhões de usuários, o que equivale a uma média de 4,7 milhões de passageiros mensais. A média de usuários transportados por dia útil foi de 189,9 mil.

Com a bilhetagem eletrônica, a Trensub mantém integração tarifária com mais de 600 linhas de ônibus, atendendo aos municípios de Porto Alegre, Canoas, Nova Santa Rita, Esteio e Sapucaia do Sul. Com o mesmo bilhete, os passageiros podem também utilizar o aeromóvel, que liga a estação Aeroporto do Metrô ao Terminal 1 do Aeroporto Salgado Filho. Essa é a primeira linha da tecnologia aeromóvel em operação comercial no país. O projeto é totalmente desenvolvido no Brasil e usa tecnologia nacional. A linha foi aberta ao público em agosto de 2013 e está funcionando com cobrança de passagem desde maio de 2014.

Os veículos suspensos, movidos a ar, permitem integração e acesso rápido e direto ao terminal aeroportuário sem custo adicional para os usuários do metrô. O trajeto de 814 metros, com duas estações de embarque, é percorrido em dois minutos e 50 segundos. A linha conta com dois veículos (um com capacidade para 150 passageiros, outro para 300), que funcionam conforme a demanda do período. O projeto é orçado em aproximadamente R\$ 38 milhões e foi implantado com recursos provenientes do governo federal. São mais de mil metros de trilhos, considerando os

terminais de manobra e manutenção.

Desenvolvido pelo Grupo Coester, de São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, o aeromóvel é um meio de transporte automatizado, em via elevada, que utiliza veículos leves, não motorizados, com estruturas de sustentação alongadas e leves. Sua propulsão é pneumática, pois o ar é soprado por ventiladores industriais de alta eficiência energética, por meio de um duto localizado dentro da via elevada. O vento empurra uma aleta (peça semelhante a uma vela de barco) fixada por uma haste ao veículo, que se movimenta sobre rodas de aço em trilhos.

O aeromóvel não possui tarifa para ser utilizado. O passageiro precisa comprar o bilhete para utilizar o trem, o que garante também acesso ao serviço do modal. Esse bilhete tem custo de R\$ 1,70. O transporte por aeromóvel apresenta vários benefícios, como o baixo custo da energia utilizada, maior segurança e conforto. Os veículos são totalmente automatizados, sem condutores a bordo. O sistema de freio pneumático oferece alta confiabilidade e os veículos são silenciosos, sem ruído de motores e com design moderno. A acessibilidade é garantida, com espaço reservado para cadeirantes e idosos.

O projeto atende às exigências da legislação ambiental. O aeromóvel usa tecnologia "limpa", com motores elétricos e sem a emissão de poluentes gasosos. Os motores ficam dispostos em casas de máquinas acusticamente isoladas, evitando poluição sonora. Em 2015, o aeromóvel registrou o transporte de 1,1 milhão de passageiros, com uma média de 95,6 mil por mês. A média de usuários por dia útil foi de 3,4 mil pessoas. E a linha atual pode ser ampliada futuramente, já que o município de Canoas está com um projeto para a implantação do sistema.

motor traseiro e B340M, articulado).

Os ônibus Torino da Marcopolo são totalmente acessíveis, equipados com poltronas do tipo City estofadas, estrutura para instalação de bilhetagem eletrônica e para implementação de sistema de gravação de imagem. O modelo possui maior largura interna, o que garante amplo espaço para circulação, novos conjuntos ópticos traseiro e frontal, que incluem luz diurna, proporcionando mais segurança no trânsito urbano, além de painel de instrumentos com tela colorida de LCD (liquid crystal display) de 3,5 polegadas.

O novo Torino Express articulado tem comprimento total de 20,39 metros e foi desenvolvido para atender tanto ao padrão de vias segregadas básicas quanto dos sistemas BRT. O Torino Express foi concebido para oferecer conforto e segurança aos passageiros, menores custos operacional e de manutenção em relação aos modelos exclusivos para sistemas BRT, além de mais ergonomia e praticidade para motorista e cobrador. O novo Torino Express possui, como diferenciais, a maior largura interna, com 2,55 metros. O Torino Low Entry é equipado com suspensão pneumática e piso baixo, o que facilita o acesso para todos os passageiros, sem a necessidade de elevador, e proporciona maior rapidez nas operações de embarque e desembarque, inclusive de passageiros com mobilidade reduzida e cadeirantes.

A Neobus vendeu 74 unidades do Mega Plus para as empresas Trevo e Restinga. Para a Trevo, foram 21 unidades com motores traseiros e chassi O500M da Mercedes-Benz, nove articulados com chassi O500M da Mercedes-Benz e 22 com motores dianteiros Volkswagen 17230. Para a Restinga, foram três articulados O500M, da Mercedes-Benz, e 19 com motores dianteiros Volkswagen 17230. Desse total, 25 possuem ar-condicionado. Já a Comil entregou dez veículos Svelto para a empresa Nortran, com chassis Volkswagen 17.230 OD Euro V. ■

BRT Transolímpica previsto para este ano

A construção do corredor de ônibus expresso, orçada em R\$ 2,2 bilhões, faz parte das obras previstas para os Jogos Olímpicos de 2016 e foi concedida ao consórcio Via Rio em uma Parceria Público-Privada

■ SONIA MOARES



O corredor Transcarioca terá integração com o BRT Transolímpica a partir deste ano

A cidade do Rio de Janeiro programou para este ano a inauguração do corredor BRT Transolímpica, que foi criado para beneficiar a população dos bairros do Recreio dos Bandeirantes e de Deodoro, na zona oeste. A construção desta via expressa, orçada em R\$ 2,2 bilhões, faz parte das obras previstas para os Jogos Olímpicos de 2016 e foi concedida ao consórcio Via Rio em uma Parceria Público-Privada (PPP).

Com 26 quilômetros de extensão, o BRT Transolímpica terá 17 estações e três terminais (Deodoro, Salvador Allende e Centro Olímpico, no entroncamento da avenida Abelardo Bueno com a Salvador Allende). O sistema terá integração com os trens da SuperVia em Deodoro, conexão com a Transoeste no terminal Salvador

Allende e com a Transcarioca no terminal Centro Olímpico. A estimativa da Secretaria Municipal de Transportes é que 70 mil pessoas sejam transportadas por dia neste corredor a partir deste ano.

O novo corredor terá 56 pontes e viadutos, em um conjunto de obras que, simultaneamente, dará escala ao transporte coletivo e rapidez ao fluxo de automóveis e veículos de carga. O tempo de viagem de ponta a ponta será reduzido de 2h30 para 30 minutos, calcula a Secretaria Municipal de Transporte do Rio de Janeiro.

As obras do BRT Transolímpica incluem dois túneis da serra do Engenho Velho, no maciço da pedra branca. Um deles, com 1.337 metros de extensão em duas galerias, será o quinto maior da cidade. O segundo terá duas galerias de 210 metros

cada. Essa nova alternativa é esperada há 30 anos pela população e servirá para desafogar o tráfego entre a baixada de Jacarepaguá e Realengo, na zona oeste.

Ainda neste ano entrará em operação no Rio o último trecho de seis quilômetros do BRT Transoeste (o primeiro corredor expresso inaugurado em 2012), que ligará o bairro de Santa Cruz à Barra da Tijuca. Com oito estações entre o Jardim Oceânico e o terminal Alvorada, este novo trecho vai permitir a integração do sistema BRT com a linha 4 do metrô e deve receber 30 mil passageiros diariamente. A previsão da Secretaria Municipal de Transportes é de que nessa fase a redução do tempo de viagem alcance 70%, transportando em todo o sistema Transoeste 230 mil passageiros por dia.

BRT TRANSBRASIL – Outro sistema BRT, o Transbrasil que ligará o bairro de Deodoro ao centro da cidade pela Avenida Brasil, será concluído em 2017, totalizando 32 quilômetros de extensão que irão acompanhar o traçado da avenida, via de chegada à cidade e corredor vital para as zonas norte e oeste. Este será o maior BRT em operação no mundo, em relação ao número de passageiros, pois terá capacidade para atender 820 mil usuários por dia.

Segundo a Secretaria Municipal de Transporte do Rio de Janeiro, o BRT Transbrasil é o único que não será inaugurado antes das Olimpíadas porque não era um compromisso olímpico. O projeto deste corredor expresso está orçado em R\$ 1,4

bilhão, montante que contará com o financiamento do governo federal, por meio do PAC da Mobilidade Urbana. A primeira etapa da intervenção, correspondente a 23 quilômetros, começou a ser construída em novembro de 2014 pela Secretaria Municipal de Obras (SMO). Hoje são 16 frentes de obras na Avenida Brasil, com 28% executados.

A Secretaria Municipal de Obras esclarece que a pista do corredor expresso da Avenida Brasil está em construção e recebe execução de lajes de concreto, que fazem parte do pavimento rígido do corredor. A infraestrutura e o reforço de solo já foram concluídos. O principal trecho da obra fica entre a passarela dois e a altura da Ilha do Governador.

O BRT Transbrasil ligará os bairros da zona norte ao centro e ao aeroporto internacional Tom Jobim (Galeão) via conexão com o BRT Transcarioca. Este corredor fará a interligação a outros modais, servindo também aos usuários das barcas, local onde está sendo construída uma estação do VLT Carioca.

A previsão da Secretaria Municipal de Transporte é que o novo corredor proporcione uma redução de 40% no tempo de viagem de ponta a ponta, ligando o bairro



As obras do BRT Transolímpica incluem dois túneis na serra do Engenho Velho

de Deodoro, na zona oeste, ao centro. Com duas pistas exclusivas em cada sentido, o sistema terá maior capacidade que os demais corredores. As 20 estações e sete terminais (Deodoro, Margaridas, Missões, Fundão, Gasômetro, Central e Presidente Vargas) permitirão conexão com outros modais, como trens, metrô e VLT, formando o complemento para a conclusão do anel viário da cidade.

REDE ARTICULADA – Com o objetivo de oferecer um transporte de alta capacidade a um grande número de usuários no menor tempo possível, racionalizando custos e com um mínimo impacto sobre a rotina dos bairros, a prefeitura do Rio de Janeiro decidiu implantar na cidade uma rede articulada com quatro sistemas BRT: Transoeste (Barra-Santa Cruz), Transcarioca (Barra-Galeão), Transolímpica (Recreio-Deodoro) e Transbrasil (Deodoro-Centro).

Atualmente dois corredores estão em operação na cidade – o BRT Transoeste (Santa Cruz-Barra da Tijuca) inaugurado em 2012, que transporta 200 mil pessoas por dia, e o BRT Transcarioca (Ilha do Governador-Barra da Tijuca), inaugurado em 2014, que transporta 250 mil pessoas diariamente.

Juntos, os três BRTs do município em operação em 2016 (Transoeste, Transcarioca e Transolímpica) transportarão por dia cerca de 620 mil pessoas. Com os 820 mil passageiros previstos para serem transportados diariamente no corredor Transbrasil, a capacidade do sistema BRT da cidade do Rio de Janeiro aumentará para 1,4 milhão de passageiros por dia. ■



As obras do corredor Transbrasil, com 32 km, serão concluída em 2017

Sessenta cidades já reajustaram tarifas de ônibus em 2016

Levantamento da NTU mostra que cerca de 60 municípios já reajustaram o valor da passagem este ano e outros devem anunciar novas tarifas até o final do primeiro semestre

■ AMARILIS BERTACHINI



Cerca de 60 cidades tiveram reajuste nas tarifas municipais de ônibus do início de 2016 até o dia 22 de fevereiro passado, incluindo regiões metropolitanas e cidades de médio e pequeno portes.

O movimento de reajustes tarifários em tantos municípios neste início de ano é justificado por um cenário sazonal. Segundo Otávio Cunha Filho, presidente-executivo da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), o período de janeiro e fevereiro sazonalmente abriga os reajustes anuais de tarifas, assim como os meses entre abril e junho que ficam próximos das convenções coletivas de trabalho. Itens do custo de operação, como veículos, combustível, mão de obra, pneus, peças e acessórios geralmente variam em torno da inflação, mas os

reajustes salariais normalmente superam um pouco a inflação, quando conquistam um ganho real e acabam tendo peso maior na mudança de valo das tarifas.

“Estes últimos doze meses tiveram um reflexo um pouco maior nos custos do que os anos anteriores, principalmente por causa da inflação que no ano ficou em quase 11%. Os reajustes aconteceram em quase todos os bens e produtos”, assinala Cunha Filho. Para este setor, em que a mão de obra tem um peso bastante alto, representa 41% dos custos, os reajustes tendem a seguir o nível da inflação ou acima disso. Outro item que impacta nesse cálculo é o combustível. “Apesar de o barril de petróleo estar muito barato atualmente, num dos níveis mais baixos dos últimos anos,

a gasolina e o diesel são muito caros no Brasil e o combustível representa 23% do custo do serviço”, pondera.

Percentualmente, os maiores aumentos de tarifa foram definidos nos municípios de Macapá (AP), de R\$ 2,35 para R\$ 3 (27,7%) e Marabá (PA), de R\$ 2,5 para R\$ 3 (16,7%). O menor reajuste foi aplicado nas cidades de Garanhuns (PE), de R\$ 2,20 para R\$ 2,30 (4,5%) e Passo Fundo (RS), de R\$ 2,85 para R\$ 3 (5,3%). Dos 60 municípios, 15 são capitais, 18 são cidades de pequeno porte, 12 são de médio porte, oito são regiões metropolitanas e sete são cidades de grande porte. A tarifa mais alta entre essas cidades é a de Belo Horizonte (MG), de R\$ 4,45 (reajuste de 12,7%), e a mais baixa é a de Garanhuns.

“O reajuste é necessário para recompor os custos das empresas, não afetar a taxa de renovação de frota e manter um mínimo de serviço oferecido”, defende o executivo da NTU.

Ele ressalta que o custo do sistema é pago exclusivamente pela tarifa, que é a única fonte de receita. “Isso é uma lógica perversa porque o poder público tenta manter o nível do serviço para não deixar a tarifa subir muito, caso contrário não cabe no bolso de quem paga. Esta situação é diferente do resto do mundo que tem uma parte do custo do serviço feita através de subvenção e outra parte formada pela tarifa cobrada na catraca. Na Europa, de maneira geral, 50% do serviço é subvenção direta, ou seja, toda a sociedade, usando ou não, paga uma taxa para poder ter um

transporte de qualidade. Aqui no Brasil a gente precisa mudar essa lógica, precisa introduzir o conceito da subvenção”, argumenta.

SUBSÍDIOS – A previsão para 2016 é de cerca de R\$ 2 bilhões em subvenção anual. Esse recurso é retirado do orçamento e representa de 12% a 15% do custo do transporte.

Algumas cidades já vêm adotando a prática de subsídios para evitar que as tarifas subam demais como é o caso de São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Goiânia, que adotaram a subvenção. Atualmente, a cidade que mais subsidia transporte é São Paulo; Brasília subsidia uma parte, Rio de Janeiro uma pequena parte, e algumas cidades fizeram subvenções indiretas, com redução de impostos, como, por exemplo, o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) sobre o diesel em Manaus (AM). Em Brasília também não é cobrado o ICMS sobre o diesel, o que reduz o custo do combustível e contribui para não impactar tanto a tarifa. Além disso, várias cidades adotaram a redução de ISS (Imposto sobre Serviços). “Esses subsídios indiretos existem em uma gama enorme de cidades. Agora a subvenção direta, com recursos do orçamento, são poucas cidades que fazem”, observa o executivo.

Na opinião de Cunha Filho, o problema da subvenção nos moldes como é feita hoje no país é que ela está sendo paga com recursos do orçamento do município e isso pode comprometer outros investimentos importantes, como os das áreas de saúde e educação, que tanto precisam de melhorias. Ele sustenta que é preciso mudar essa fórmula criando uma taxa cobrada de alguma fonte. Já tramita no setor uma proposta de adoção de uma Cide (Contribuição de Intervenção de Domínio Econômico) municipal que possa financiar não só investimentos em infraestrutura de transporte, mas também financiar a operação, parte do custo do serviço. “Tem uma

Reajustes tarifários em 2016

Nº	Município	UF	Classificação	Tarifa anterior (R\$)	Tarifa atual (R\$)	Data de reajuste	Reajuste (%)
01	ATIBAIA	SP	Pequeno porte	3,40	3,70	12/01/2016	8,8%
02	BARRA DO PIRAÍ	RJ	Pequeno porte	3,00	3,30	12/01/2016	10,0%
03	BELO HORIZONTE	MG	Capital	3,40	3,70	03/01/2016	8,8%
04	BELO HORIZONTE	MG	Região metropolitana	3,95	4,45	03/01/2016	12,7%
05	BLUMENAU	SC	Médio porte	3,30	3,65	27/01/2016	10,6%
06	BOA VISTA	RR	Capital	2,80	3,10	01/01/2016	10,7%
07	CAMPINAS	SP	Grande porte	3,50	3,80	03/01/2016	8,6%
08	CAMPINA GRANDE	PB	Médio porte	2,55	2,75	06/02/2016	7,8%
09	CAMPOS DO JORDÃO	SP	Pequeno porte	2,90	3,10	01/01/2016	6,9%
10	CASCADEL	PR	Médio porte	2,90	3,30	05/01/2016	13,8%
11	CAXIAS DO SUL	RS	Médio porte	3,00	3,40	01/01/2016	13,3%
12	COLATINA	ES	Pequeno porte	2,25	2,55	01/02/2016	13,3%
13	CURITIBA	PR	Capital	3,30	3,70	01/02/2016	12,1%
14	DIVINÓPOLIS	MG	Pequeno porte	3,00	3,45	03/01/2016	15,0%
15	FLORIANÓPOLIS	SC	Capital	3,10	3,50	03/01/2016	12,9%
16	FRANCISCO BELTRÃO	PR	Pequeno porte	2,80	3,00	01/01/2016	7,1%
17	GARANHUNS	PE	Pequeno porte	2,20	2,30	14/01/2016	4,5%
18	GOIÂNIA	GO	Capital	3,30	3,70	06/02/2016	12,1%
19	GOIÂNIA	GO	Região metropolitana	3,30	3,70	06/02/2016	12,1%
20	GOV. VALADARES	MG	Médio porte	2,85	3,30	08/02/2016	15,8%
21	GUARAPUAVA	PR	Pequeno porte	2,60	2,80	03/01/2016	7,7%
22	GUARULHOS	SP	Grande porte	3,50	3,80	03/01/2016	8,6%
23	ILHABELA	SP	Pequeno porte	3,40	3,75	01/01/2016	10,3%
24	JACAREÍ	SP	Pequeno porte	3,40	3,80	14/02/2016	11,8%
25	JOÃO MONLEVADE	MG	Pequeno porte	2,90	3,20	01/01/2016	10,3%
26	JOÃO PESSOA	PB	Capital	2,70	3,00	07/02/2016	11,1%
27	JOÃO PESSOA	PB	Região metropolitana	2,70	3,00	07/02/2016	11,1%
28	JOINVILLE	SC	Grande porte	3,25	3,70	04/01/2016	13,8%
29	LENÇÓIS PAULISTA	SP	Pequeno porte	2,75	3,00	10/01/2016	9,1%
30	LONDRINA	PR	Grande porte	3,25	3,60	01/01/2016	10,8%
31	MACAPÁ	AP	Região metropolitana	2,35	3,00	12/02/2016	27,7%
32	MACEIÓ	AL	Capital	2,75	3,15	10/01/2016	14,5%
33	MARABÁ	PA	Médio Porte	2,50	3,00	10/02/2016	16,7%
34	MOGI DAS CRUZES	SP	Médio porte	3,50	3,80	09/01/2016	8,6%
35	NATAL	RN	Capital	2,65	2,90	31/01/2016	9,4%
36	PASSO FUNDO	RS	Pequeno porte	2,85	3,00	15/01/2016	5,3%
37	PATOS DE MINAS	MG	Pequeno porte	2,50	2,80	15/02/2016	12,0%
38	PATO BRANCO	PR	Pequeno porte	2,70	2,85	01/01/2016	5,6%
39	PETROLINA	PE	Médio porte	2,80	3,20	01/01/2016	14,3%
40	PETRÓPOLIS	RJ	Médio porte	3,20	3,50	03/01/2016	9,4%
41	POÇOS DE CALDAS	MG	Pequeno porte	3,00	3,30	13/01/2016	10,0%
42	PONTA GROSSA	PR	Médio porte	2,85	3,20	07/02/2016	12,3%
43	PORTO ALEGRE	RS	Capital	3,25	3,75	22/02/2016	15,4%
44	RECIFE	PE	Região metropolitana	2,45	2,80	19/01/2016	14,3%
45	RECIFE	PE	Capital	2,45	2,80	19/01/2016	14,3%
46	RIO DE JANEIRO	RJ	Capital	3,40	3,80	02/01/2016	11,8%
47	RIO DE JANEIRO	RJ	Região metropolitana	3,15	3,50	10/01/2016	11,1%
48	SALVADOR	BA	Capital	3,00	3,30	02/01/2016	10,0%
49	S. CAETANO DO SUL	SP	Pequeno porte	3,50	3,70	31/01/2016	5,7%
50	S. JOÃO DE MERITI	RJ	Médio porte	3,15	3,50	10/01/2016	11,1%
51	S. JOSÉ DOS CAMPOS	SP	Grande porte	3,40	3,80	24/01/2016	11,8%
52	SÃO PAULO	SP	Capital	3,50	3,80	09/01/2016	8,6%
53	SOROCABA	SP	Grande porte	3,50	3,80	13/01/2016	8,6%
54	TERESINA	PI	Capital	2,50	2,75	07/01/2016	10,0%
55	TERESINA	PI	Região metropolitana	2,50	2,75	07/01/2016	10,0%
56	TUCURUÍ	PA	Pequeno porte	2,75	3,00	17/01/2016	9,1%
57	UBERABA	MG	Médio porte	3,10	3,50	01/01/2016	12,9%
58	UBERLÂNDIA	MG	Grande porte	3,10	3,50	03/01/2016	12,9%
59	VITÓRIA	ES	Capital	2,40	2,70	24/01/2016	12,5%
60	VITÓRIA	ES	Região metropolitana	2,45	2,75	10/01/2016	12,2%

PEC (Proposta de Emenda à Constituição) tramitando no Congresso Nacional, de autoria do ex-deputado Jilmar Tatto, que propõe a criação de uma Cide municipal; isso poderia cobrir quase 50% do custo do serviço, barateando para quem paga na catraca e permitindo que se faça melhoria considerável na qualidade do transporte”, prevê.

Ele argumenta que uma maior qualidade do transporte custa muito caro e com apenas a tarifa bancando o custo do serviço, e ao mesmo tempo uma constante pressão para não deixar a tarifa subir muito, o setor vai levar muito tempo para dar um salto de qualidade maior. “É verdade que se tivermos uma rede de transporte bem distribuída, integrada com outros modais, como metrô, trem de superfície e ônibus articulados, podemos ter um custo de serviço mais baixo e com um nível de melhor. Mas nunca vamos ter aquele nível de serviço de primeiro mundo enquanto perdurar essa forma de financiamento do serviço”, afirma o executivo da NTU.

Esses reajustes que estão ocorrendo nos primeiros meses do ano são para manter o nível de serviço atual, uma recomposição dos custos e não há nenhuma projeção de melhoria nesses reajustes.

O maior problema tarifário começou em 2013, reflexo dos movimentos populares para contenção dos reajustes tarifários. Quase simultaneamente àqueles movimentos o governo determinou algumas desonerações, como folha de pagamento e PIS/Cofins, e algumas tarifas foram reduzidas proporcionalmente. Cunha Filho lembra que algumas cidades que já tinham tido aumento tarifário voltaram atrás e ainda tiveram a redução de valores como reflexo da desoneração.

“Isso gerou uma crise muito forte no segundo semestre de 2013, e em boa parte de 2014. Só a partir do início de 2015 é que começou a se recuperar. Em 2016 estamos consolidando a recuperação daqueles problemas iniciados lá em 2013. Vale a pena também a gente ressaltar que

o ajuste fiscal proposto pelo governo atual voltou a onerar mais de 50 segmentos econômicos e o único que não foi afetado foi exatamente o nosso, que permaneceu com a mesma alíquota sobre a receita bruta, de 2%. Se tivesse passado de 2% para 3%, como tinha sido aprovado inicialmente na Câmara, haveria um impacto de uns R\$ 300 milhões que ia pesar no bolso das pessoas que utilizam transporte”, destaca.

As defasagens tarifárias e as dificuldades de caixa das prefeituras para repassar os recursos fizeram aumentar as dívidas de diversos municípios com as empresas operadoras. Segundo Cunha Filho, Brasília tinha uma conta para ser paga de 2014-2015 de cerca de R\$ 130 milhões, que está sendo quitada parcialmente. No início do ano as defasagens de 2015 estavam quase quitadas, mas ainda restavam cerca de R\$ 80 milhões de 2014 que ainda não haviam sido pagos até janeiro deste ano. “Ou o município retira recursos do orçamento para pagar esses débitos ou pode, eventualmente, colocar um plus tarifário para pagar a conta, mas isso é muito pontual, não é a regra geral.”

“Essas defasagens são um dinheiro praticamente irre recuperável. Em alguns casos, como Curitiba, Belo Horizonte e Goiânia, existe uma câmara de compensação tarifária em que é possível contabilizar e cobrar essas defasagens. Tudo é contabilizado quase diariamente, a receita de passagem é redistribuída em função do serviço que cada empresa fez e quando chega no final, se o montante da receita arrecadada não for suficiente para pagar o custo do serviço pela defasagem, rateia-se um prejuízo, mas isso fica contabilizado no poder público”, explica.

Já nas cidades onde apenas a cobrança direta da roleta é a receita da empresa, as defasagens passadas não são recuperadas porque quando há o reajuste o valor não tem um adicional para recuperar perdas passadas. “Isso fica no prejuízo mesmo. Como a empresa banca isso? Ela banca

não fazendo as renovações de frota, resultando, portanto, em envelhecimento da frota. Isso não deixa de ser perda porque é uma descapitalização da empresa, se ela não renova seu maior investimento, que é veículo, este vai ficando sucateado, com perda de valor comercial”, pondera Cunha Filho.

Em Curitiba (PR), a dívida acumulada do município com os operadores passou dos R\$ 100 milhões de reais. Segundo Cunha Filho, foi feita uma licitação onerosa que zerou a conta. “É uma forma indireta pela qual resolveram parcialmente o problema, mas hoje existe lá uma defasagem de mais de R\$ 100 milhões também motivada por defasagens tarifárias. O serviço em Curitiba, que era a nossa vitrine de transporte, se deteriorou muito por esses problemas de desequilíbrio financeiro”, lamenta o executivo.

Ele acredita que o aumento nas tarifas não deve refletir em queda no número de passageiros porque neste momento de crise as dificuldades econômicas estão pesando no bolso de todo mundo e muita gente deixou seus automóveis para andar de ônibus. “Até o congestionamento já reduziu um pouco nos grandes centros urbanos. Na crise, o setor acaba não perdendo demanda, alguns usuários de automóvel acabam migrando para o transporte público, por isso não deve haver fuga de passageiros como consequência desse reajuste, a tendência é que a demanda se mantenha porque há uma migração”, observa.

O impacto do reajuste acaba sendo mais penoso para as empresas por causa do vale-transporte. Atualmente, cerca de 40% das pessoas que utilizam o transporte público recebem o vale-transporte, ou seja, contribuem com 6% do valor do salário. No momento do reajuste, o trabalhador continua pagando 6% do salário, ou seja, se ele não teve aumento salarial não tem elevação de gastos com transporte. Já o empregador tem que arcar com o aumento das despesas com o vale-transporte.

Mas o restante da população que não

tem emprego formal e, portanto, não recebe vale-transporte, tem que suportar o aumento. Hoje o número de passageiros que utilizam transporte público no país está em torno de 40 milhões de usuários por dia. Já chegou a 60 milhões de passageiros/dia há cerca de 15 anos, ou seja uma perda de quase 30% da demanda. "Precisamos agora de investimentos e infraestrutura para buscar de volta essa demanda que migrou para outros modais", defende.

EXPECTATIVAS – Em 2016 o ritmo de reajustes anuais deve continuar até maio ou junho, época que coincide com as convenções coletivas. "Depois disso não se espera ter necessidade de outros reajustes, a não ser por uma disparada da inflação, o que torcemos para que não aconteça."

"O que lamentamos é que 2016 vai ser um ano de retrocesso porque os investimentos

não serão feitos por falta de recursos no orçamento. Continuam disponibilizados os recursos do FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço), mas poucos municípios têm condição de tomar esses recursos, então os investimentos necessários em infraestrutura estão paralisados. A perspectiva para 2016 não é boa em termos da qualidade de serviço, pelo menos na redução dos tempos de viagem que as faixas seletivas e os BRT (Bus Rapid Transit) permitiram. Infelizmente acho que vamos ter que ficar parados e esperar que a economia recupere o mais breve possível para a gente retomar esses investimentos que são absolutamente necessários", declara Cunha Filho.

Ele relembra que desde 2007 o governo federal começou a disponibilizar recursos para investimentos de infraestrutura, projetos estruturantes de transporte como metrô, trens, VLT, monotrilho, BRT e

muitos projetos iniciaram no Brasil. Com a crise, o que era recurso do orçamento foi aplicado, o que sobrou foi financiamento com recursos do FGTS, só que os municípios não têm capacidade de endividamento, estão comprometidos com a Lei de Responsabilidade Fiscal e não têm o que tomar. "O que lamentamos na crise é não poder dar continuidade a esses investimentos de infraestrutura que começaram a acontecer de 2007 para cá." Ele cita como bons exemplos os municípios de Belo Horizonte, com o BRT Move, hoje traduzido em serviços de altíssima qualidade e alto nível de satisfação dos usuários; o Rio de Janeiro, que fez três importantes corredores de BRT que ajudaram na melhoria da qualidade do transporte; São Paulo fez faixas exclusivas, e Brasília, Goiânia, Fortaleza e Recife que começaram a melhorar, mas ainda precisavam dar continuidade aos investimentos. ■

A marca que domina TECNOLOGIA BUS-WATCH® é REI

beo@reibrasil.com.br

* Dependendo do monitorador (BNC/CVBS/Wi-Fi) e da disponibilidade de rede cabe a configuração de cada caso, em inglês.



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



ANTT prepara primeiras autorizações para operar linhas interestaduais

Mercado conhecerá em breve as primeiras empresas autorizadas a operar as linhas rodoviárias interestaduais e internacionais de ônibus

■ AMARILIS BERTACHINI

O mercado de ônibus aguarda com expectativa o término de mais uma fase do processo de transição da regulamentação da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) para as autorizações das operações das linhas de ônibus interestaduais e internacionais em todo o país. A programação da agência é de neste primeiro semestre de 2016 emitir os primeiros Termos de Autorização (TAR) e as primeiras Licenças Operacionais (LOP) para os serviços atualmente em operação.

“Espera-se para o segundo semestre a emissão de LOP referentes a serviços que atualmente não estão sendo operados (mercados não solicitados e mercados novos)”, explica Alexandre Muñoz Lopes de

Oliveira, superintendente de serviços de transporte de passageiros da ANTT.

De acordo com Oliveira, não haverá redistribuição de linhas. Caso algum mercado atualmente em operação não tenha sido solicitado nesta primeira fase, esse mercado será disponibilizado, a partir deste mês de março, para qualquer empresa interessada em operá-lo. A

Alexandre de Oliveira: não haverá redistribuição de linhas



iniciativa de criar novas linhas em relação às atuais será de responsabilidade das empresas transportadoras. “Já foram identificadas linhas novas, porém só é possível divulgar números finalizado o período de análise desta primeira fase, previsto para ser concluído no final de fevereiro de 2016”, diz o executivo.

Durante o processo, algumas empresas que atualmente não operam serviços de transporte interestadual de passageiros solicitaram Termos de Autorização para se habilitarem

a operar serviços regulares. Porém, segundo Oliveira, os mercados que poderão vir a ser operados por essas empresas somente serão conhecidos quando finalizada essa primeira fase do processo de transição. Também somente após o término dessa fase é que se saberá se alguma empresa atualmente em operação deixará suas atividades.

PRÓXIMOS PASSOS – O período de análise dos primeiros pleitos para a obtenção de TAR e LOP estava previsto para terminar em fevereiro. Após esse período, a ANTT divulgará os mercados atuais que não foram solicitados, para que terceiros possam manifestar interesse em operá-los. Para os mercados em que o número de interessados foi menor que o número de vagas disponíveis (art. 70 da Res. 4770/2015), serão emitidas as LOP e as empresas poderão iniciar a operação dos novos serviços. Para mercados em que o número de interessados suplantar o número de vagas, será aberto um processo seletivo para a escolha das empresas que operarão o mercado em disputa, conforme explica Oliveira.

Uma das dificuldades da regulamentação é que esse novo marco regulatório para a prestação do serviço regular trouxe obrigações que requerem readequações por parte das empresas, tais como a instalação de equipamentos embarcados, a exigência de capital social mínimo conforme a frota a ser operada e a apresentação de frota com idade máxima de dez anos.

“De acordo com a Resolução nº 4.770/2015 serão admitidos veículos com até dez anos de idade, com tolerância de veículos com até 15 anos apenas em datas festivas e períodos de férias. Ademais, a resolução prevê que a frota de empresas com mais de dez veículos deverá ter idade média de cinco anos. Ressalta-se, contudo, que o atingimento dessa idade média se dará de acordo com o



PRINCIPAIS MUDANÇAS COM A RESOLUÇÃO Nº 4.770/2015

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

cronograma estabelecido no art. 78 da Res. 4770/2015”, explica Oliveira.

Esse artigo da resolução determina que a idade média deverá ser observada a partir do quarto ano, contado da data de publicação da resolução. No primeiro ano, a idade média da frota cadastrada poderá ser de até dez anos; no segundo ano, a idade média da frota cadastrada poderá ser de até oito anos; no terceiro ano, a idade média da frota cadastrada poderá ser de até seis anos e a partir do quarto ano a idade média será de cinco anos.

CRONOLOGIA – As novas autorizações encerrarão um longo processo que criou grandes expectativas e incertezas para os operadores de linhas interestaduais e internacionais de ônibus. Os contratos atuais têm início em 1993, quando foi feita a licitação que concedeu às empresas uma licença de operação por um prazo de 15 anos, prorrogáveis por mais 15, extensão esta que não aconteceu.

Em 2008, quando venceu o prazo de 15

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

Em 2014 foi aprovada a Lei nº 12.996/2014, que instituiu o modelo de autorização para as empresas de ônibus operarem as quase duas mil linhas interestaduais e internacionais. A aprovação da lei encerrou, definitivamente, o processo de licitação para concessão de linhas, instituindo o modelo de autorização, e deu à ANTT o prazo de um ano para editar a regulamentação dos serviços.

Em junho do ano passado, a ANTT publicou a Resolução 4.770, de 25 de junho de 2015, no Diário Oficial da União, estabelecendo o novo regime de autorização. ■

Princesa dos Campos renova frota de ônibus

A transportadora paranaense investiu R\$ 15 milhões na aquisição de 23 novos ônibus para sua frota, que passa a ter idade média de 4,5 anos



A Expresso Princesa dos Campos, uma das empresas de transporte de passageiros mais tradicionais do Sul do Brasil, acaba de adquirir 23 novos ônibus. A aquisição faz parte do processo de renovação programada da frota, com objetivo de oferecer maior conforto e segurança aos clientes. O investimento é superior a R\$ 15 milhões.

O presidente da Princesa dos Campos, Florisvaldo Hudinik, destaca o benefício que este investimento vai proporcionar aos clientes da empresa. “É uma renovação importante. Com estes novos carros, a idade média da frota geral da empresa passa a ser de 4,5 anos. Estamos trabalhando continuamente no sentido de proporcionar cada vez mais segurança e comodidade aos nossos passageiros”, enfatizou.

Os novos veículos entraram em circulação no dia 1º de março. São dez ônibus com chassi Volvo B270F, sendo cinco com carroceria Neobus New Road 340 e cinco com carroceria Marcopolo Viaggio 900, que irão atender às linhas metropolitanas

nas regiões de Ponta Grossa, Cascavel e Foz do Iguaçu. Hudinik destaca que esta melhoria na frota demonstra a preocupação da empresa com o atendimento dos passageiros que utilizam o transporte para ligação entre importantes cidades paranaenses.

Os outros 13 carros têm chassi Volvo B420R, com carroceria LD Paradiso 1600, e irão operar nas linhas de transporte rodoviário intermunicipal, de longa e média distâncias. Um destes carros de maior porte vem acoplado com uma tecnologia inovadora em ônibus leito, desenvolvida pela Marcopolo, que é a opção de poltronas individuais com massagem. Através de um dispositivo eletrônico, o passageiro pode inflar o encosto da poltrona na região lombar e o apoio de cabeça. Além disto, o dispositivo oferece vibração no encosto e no assento das poltronas, propiciando massagem na região lombar e na região das coxas.

A Princesa dos Campos está sendo pioneira no desenvolvimento dos testes desta nova funcionalidade para a Marcopolo.

MAIS TECNOLOGIA – Outra inovação na nova frota da Princesa dos Campos irá proporcionar mais opções de entretenimento para os passageiros durante as viagens. Através de um aplicativo para dispositivos móveis, a empresa irá disponibilizar músicas e filmes, sem custo e sem consumir o pacote de internet do passageiro. O sistema também irá disponibilizar a localização atualizada do veículo, via GPS, como ocorre em viagens de aviação.

Inicialmente, este dispositivo será colocado em caráter de teste nos ônibus que realizam a linha entre Curitiba e Francisco Beltrão. Uma pesquisa será realizada junto aos usuários para avaliar o sistema e, conforme o resultado, o benefício será estendido a outros itinerários.

O engenheiro de manutenção da Princesa dos Campos, Raphael Diego Collares, explica que o novo aplicativo irá funcionar não importa se existe ou não sinal de telefonia na área onde o ônibus estiver passando, desde que o passageiro tenha baixado o aplicativo antes destas regiões.

O novo investimento da Princesa dos Campos consolida a posição de crescimento da empresa no cenário nacional. O presidente Florisvaldo Hudinik reforça o desempenho positivo apresentado de forma gradativa ao longo dos anos. “A Princesa dos Campos está reafirmando sua posição no mercado, com novos investimentos sustentados pelos resultados positivos obtidos ao longo de sua história. Vamos continuar trabalhando para garantir as melhores condições de atendimento para o nosso cliente”, acrescentou. ■



Cinto de segurança salva vidas.



SOLUÇÕES PERFEITAS PARA O TRANSPORTE COLETIVO NAS CIDADES

Os ônibus AMD são desenvolvidos com inéditos conceitos de design, ergonomia, conforto, segurança e eficiência. Nossos modelos Alamo e Solum são encarroçados exclusivamente nos chassis Volksbus, para que o cliente AMD encontre em um único local o produto completo.

Após a compra, um eficiente serviço de pós-vendas (assistência técnica e peças) estará a sua disposição. Com a AMD e os concessionários Volkswagen credenciados você encontra soluções completas em ônibus.



Área para portadores de necessidades especiais



Conforto para os motoristas



Ar-condicionado



Amplio salão

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

Perspectivas para o transporte de passageiros em 2016

Diretora da UITP traça cenário de como deve ficar o setor de transporte público este ano e quais são as tendências para o Brasil e outros países da América Latina

■ AMARILIS BERTACHINI

O ano eleitoral pode tanto trazer impactos positivos para o setor de ônibus quanto limitar a implementação de novos sistemas de transporte de passageiros. É difícil saber como as eleições municipais impactarão no mercado brasileiro e essa é uma das questões que preocupam o setor em 2016.

“Para o Brasil, as expectativas para este ano não são muito positivas por conta de um cenário econômico bastante negativo, que evidentemente não vai ter como não refletir no setor. Por ser um ano eleitoral sempre há limitações para que aconteçam grandes transformações”, analisa Eleonora Pazos, diretora América Latina da Associação Internacional de Transporte Público (UITP).

Algumas situações pontuais devem se mostrar positivas, como a realização dos Jogos Olímpicos no Rio de Janeiro que vai colocar à prova o sistema de transporte público da cidade. O Rio já vem se preparando há alguns anos, utilizando as experiências de grandes eventos como a Jornada Mundial da Juventude e a Copa do Mundo, com a inauguração de novos sistemas e a implementação de uma multimodalidade que se destaca entre as cidades brasileiras, incluindo ônibus, metrô, barcas, BRT (Bus Rapid Transit) e VLT (Veículo Leve sobre Trilhos).

“São Paulo também tem multimodalidade de trens integrados, monotrilho, ônibus, mas o Rio fez um grande investimento nessa concepção de ser uma cidade multimodal”, ressalta Eleonora, acrescentando que a capital fluminense



também tem sistemas de bilhetagem que favorecem essa integração.

Considerando o mercado da América Latina, Eleonora acredita que o ano apresentará várias questões positivas para o setor de transporte de passageiros. Na Argentina, por exemplo, onde o governo já vinha adotando a implementação de novas políticas de transporte, ela acredita que nos próximos quatro ou cinco anos haverá um grande salto na qualidade do sistema como resultado de uma profissionalização muito maior do setor. “Seguramente virão grandes investimentos, que é uma das promessas do novo presidente (Maurício Macri)”, diz.

O México também vem passando por uma grande transformação, com inauguração de mais uma linha de BRT e grandes investimentos, principalmente na Cidade do México, em relação ao metrô e a novas

linhas de ônibus. A cidade de Guadalajara, segunda maior região metropolitana daquele país, também vem fazendo grandes transformações com novos corredores e adoção de ônibus elétricos.

De um modo geral, a América Latina está começando a olhar para novas alternativas de combustíveis, principalmente veículos elétricos, o que pode mostrar uma tendência. “Há essa preocupação de melhoria, de se criar uma frota de ônibus ambientalmente amigável, e isso hoje estamos começando a ver, mas evidentemente passa pelo tema de financiamento porque essa frota obviamente é mais cara”, observa.

O sistema de transporte público da Colômbia também deverá passar por algumas modificações nos próximos quatro anos, com ampliação em três ou quatro

novos corredores de ônibus e substituição de veículos dos corredores exclusivos por elétricos. No Chile, deverá ser feita uma reformulação do modelo financeiro, que envolve grandes volumes de subsídios, para que essas subvenções não tenham grandes impactos nas finanças públicas.

Eleonora destaca que as tecnologias têm colaborado cada vez mais para melhorias nos sistemas de transporte, incluindo aí os aplicativos que têm facilitado a informação aos passageiros. "São novos atores que cada vez mais surgem no programa da mobilidade. No mundo, de forma geral, surgem alternativas de mobilidade, como é o caso das bicicletas compartilhadas, que ainda são muito pouco usadas no Brasil e na América Latina, ou dos carros compartilhados, o car sharing, que praticamente inexiste na América Latina", assinala.

Outra tendência que, de maneira geral, vem se revelando no segmento de transporte coletivo é o setor privado passar a ser mais empreendedor. O capital privado tem um papel fundamental no desenvolvimento de infraestruturas de transporte. Como nesse segmento a demanda é sempre maior do que a disponibilidade, o transporte público pode apresentar-se como um negócio rentável para o capital privado, avalia Eleonora, acrescentando que é um investimento seguro a longo prazo.

Na visão da representante da UITP, é preciso que o próprio setor saiba apresentar modelos financeiros que sejam atraentes para a iniciativa privada. A América Latina tem algumas experiências interessantes nessa área. Eleonora cita um modelo que foi feito pelos operadores privados de ônibus do sistema de Montevideu, no Uruguai, no qual eles criaram

um fundo de investimento que financiou a frota. "Foi um sistema tão exitoso que agora virou uma prática, obviamente, com toda uma estrutura financeira aprovada pelo Banco Central do Uruguai que deu uma série de garantias. Foi realmente uma forma de atrair o capital privado. Essas práticas ainda são pouco difundidas", conta.

Cabe a cada país, ou a cada cidade, diz a executiva, encontrar o seu modelo de estrutura financeira para poder gerar e poder atrair o investidor privado. As parcerias público-privadas (PPP) têm sido uma opção para alavancar os investimentos em infraestrutura.

CAPACITAÇÃO – A UITP tem reforçado também a importância de formar pessoas para atuar no transporte público e desenvolveu diversos programas de

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

11-5096.8104

GELADEIRAS PARA ÔNIBUS

ELBER
GELADEIRAS

**FUNCIONAMENTO
BIVOLTS 12 E 24 VCC**

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





Eleonora Pazos: o capital privado tem um papel fundamental no desenvolvimento de infraestruturas de transporte

dos sistemas. Neste momento, o Brasil está como líder desse grupo, mas há também membros do Uruguai, Argentina, Chile, Peru, Equador, Colômbia e México.

O grupo de financiamento visa monitorar os cenários econômicos e seus impactos no sistema de transporte, assim como atrair o capital privado e criar estruturas de financiamento.

Há também o grupo de tecnologia (ITS), que busca trazer a discussão mundial para um cenário local, não só brasileiro mas de toda a América Latina.

EVENTOS – A agenda da UITP de 2016 na América Latina começou com um curso em janeiro, no México, e terá um evento nos dias no dia 31 de março e 1º de abril na cidade de São Paulo, sobre tecnologia. A ideia é abordar como a tecnologia pode melhorar a eficiência do sistema, baixar os custos, e levantar quais são as melhorias esperadas e como compartilhar os ganhos com novos envolvidos do setor, que tradicionalmente não atuavam em transporte público e estão iniciando atuações avançadas.

O evento ITS 2016 América Latina está em sua terceira edição e visa trazer para a realidade local as principais tendências sobre ITS (Sistemas Inteligentes de Transporte) para o transporte público, com uma avaliação de um dos principais eventos mundiais sobre o tema, o IT-Trans (IT Solutions for Public Transport) realizado em Karlsruhe, na Alemanha, em fevereiro.

Serão dois dias de atividades. O primeiro dia será destinado a uma visita técnica ao sistema de transporte da cidade de Campinas, no interior paulista, além de uma reunião do Comitê ITS UITP América Latina, e da sessão de abertura com autoridades.

No segundo dia será organizado um

amplo debate sobre o papel dos ITS para melhoria da eficiência, qualidade e desempenho econômico dos sistemas, com seis sessões.

Além de uma reflexão sobre a inovação, será apresentado um tema desafiador para ITS, que são as especificações e standardizações, mostrando como uma arquitetura padronizada pode abrir caminhos para custos de implantação mais efetivos, garantindo um ambiente aberto e de constante concorrência. Foram convidados especialistas da Europa e outros locais para apresentar como está sendo trilhado este caminho.

Na terceira sessão o financiamento para implantação de sistemas de ITS será apresentado sobre uma nova perspectiva. “Há uma abundância de apps nascidos a cada dia, que criam um grande mercado de negócios, uma economia mundial estimada em US\$ 53 bilhões em 2012, e a previsão para 2016 é que ele vai crescer para US\$ 143 bilhões. Os aplicativos de transporte público representam 2,4% do universo total. Assim, dia a dia, surgem novos atores no mercado de aplicativos, caberá ao transporte público tirar proveito e encontrar modelos de negócios para que as receitas possam ser compartilhadas e reinvestidas no setor de transporte público. Nesta sessão destacaremos uma experiência da Holanda”, conta Eleonora.

As sessões da tarde se iniciam com uma abordagem sobre o setor de transporte público na era da digitalização. “A UITP fez uma abrangente avaliação sobre a mobilidade como um negócio digital para o marketing, para a energia e pesquisa de mercado. Um especialista da UITP apresentará esta avaliação”, diz a diretora.

Em outubro, no Rio de Janeiro, acontecerá a Assembleia Mundial de Metrô, um grande encontro nos metrô mundiais, com apresentações de diversas cidades do mundo sobre as tendências, tanto tecnológicas quanto operacionais, para os sistemas de metrô. ■

capacitação. Entre eles, a entidade ministra um treinamento (no México) para diretores e gerentes que trabalham diariamente na operação do sistema de transporte público e um treinamento de melhoria na qualidade dos sistemas de transporte, passando pelos temas da certificação ISO e de certificações europeias. “A UITP lida com treinamentos de gestão, qualificação da mão de obra que trabalha diretamente nas empresas, nas prefeituras, nas autoridades”, explica. Este ano devem acontecer treinamentos também na Argentina, mas não há previsões para o Brasil, onde já foi feito algo há cerca de dois anos, na cidade de São Paulo.

GRUPOS – A UITP trabalha com grupos mundiais e regionais especializados em alguns segmentos principais para dar maior atenção a cada tema. Os grupos têm versões regionais, formadas por uma ou duas pessoas que trazem a realidade mundial para a sociedade local e levam contribuições do cenário local para um grupo mundial.

São grupos fechados, que produzem material internamente para os associados da UITP; posteriormente são gerados documentos chamados de “públicos”, com recomendações públicas do setor.

O grupo ônibus trata das questões operacionais dos sistemas, que se referem tanto a financiamento quanto a números, compartilhamento de estatísticas e e benchmarking

Câmeras à prova d'água



Canguru

Sistema de Gravação Digital

A SOFISTICAÇÃO ESTÁ NA SIMPLICIDADE.
USE **Canguru**, USE O QUE FUNCIONA.

Há mais de 20 anos melhorando a segurança no interior dos ônibus brasileiros

100% digital - Luz infravermelho com desligamento automático durante o dia - Grava até 8 câmeras -
Velocidade de gravação até 60 FPS - Software de visualização Alltec View Pro - Possibilidade de
imagens criptografadas - Modo de gravação com detecção de movimento - Exclusivo sensor de análise
de força gravitacional para curvas e freadas bruscas - 2 cartões 16GB inclusos

Câmeras à prova d'água

Acesse

www.vejasuafrota.com.br



ALLTEC
TECNOLOGIA



JSL espera crescer 30% no fretamento de turismo

Nos meses de janeiro e fevereiro a empresa transportou 41 mil passageiros em 893 viagens, garantindo um aumento de 50% em relação ao mesmo período do ano passado

■ SONIA MOARES



A JSL, empresa especializada em operações logísticas rodoviárias, aposta no serviço de fretamento de turismo para expandir os seus negócios no país. A sua agência de turismo, que recentemente completou um ano de funcionamento, registra uma procura intensa por viagens internas, mantendo o ritmo detectado em 2015 que já supera as expectativas. “A projeção para esse ano é bastante positiva e esperamos crescer até 30% no número de viagens realizadas”, afirma Francisco Cândido, supervisor da

agência de turismo JSL.

Nos dois primeiros meses deste ano a JSL realizou 893 viagens – 396 em janeiro e 497 em fevereiro –, o que representa um aumento de 50% no número de fretamentos em relação ao mesmo período do ano passado e está acima da projeção inicial para o ano feita pela empresa. Nesse período foram transportados 41 mil passageiros.

“O carnaval foi importante e gerou um impulso no número de locações e os principais destinos foram as cidades do Rio de Janeiro e São Luiz de Paraitinga, no Vale do Paraíba, em São Paulo”, conta o supervisor da agência.

Para os feriados da Páscoa, a JSL já tem agendado viagens para as cidades mineiras de Caxambu e São Lourenço, além de fretamentos para o município paulista de

BAIXE O CUSTO DA SUA FROTA

A FRT produz e desenvolve equipamentos eletrônicos para ônibus e caminhões. Nossa tecnologia é 100% brasileira, atendendo ao mercado nacional e internacional.



ITINERÁRIO ELETRÔNICO

- Programação por wi-fi
- A maior garantia do mercado
- Melhor preço e durabilidade
- Controle automático de intensidade

Olímpia, na região de São José do Rio Preto, interior de São Paulo.

Segundo Cândido, a expectativa da JSL para o serviço de fretamento de turismo é bastante positiva. “Fechamos 2015 com 6.184 viagens que garantiram o transporte de mais de 280 mil passageiros e um faturamento de R\$ 5,4 milhões, resultado 8% acima do esperado. Para este ano, a nossa expectativa é crescer até 30% no número de viagens realizadas”, diz o supervisor.

Cândido afirma que nos últimos cinco anos o fretamento no segmento turístico registrou crescimento constante para a JSL. “Acreditamos que a qualidade do serviço que oferecemos é um grande diferencial”, comenta o supervisor. “Os ônibus são novos, modernos e confortáveis. Estão equipados com geladeira, banheiro, ar-condicionado e televisores. Além disso, possuem todos os equipamentos de segurança em dia. Os motoristas recebem treinamentos focados em segurança nas estradas e são orientados a prestarem um atendimento cordial e amigável aos passageiros”, explica.

Segundo o supervisor da agência de turismo da JSL, os motoristas bem preparados e a frota excelente são a garantia de que a viagem correrá bem, o que fideliza o cliente.

“Ao mesmo tempo, temos recebido um retorno dos passageiros que alegam não abrirem mão de investir em lazer com a família, apesar da crise econômica atual. A opção acaba sendo por viagens de ônibus, em vez do avião, e para destinos mais próximos.”

De todas as viagens realizadas pela JSL, o turismo religioso responde por 50% dos fretamentos. Portanto, os destinos mais procurados do público da agência são Aparecida (Basílica de Nossa Senhora Aparecida), São Paulo Capital (Templo de Salomão) e, principalmente, Mairiporã, onde as testemunhas de Jeová dedicam os finais de semanas inteiros aos ensinamentos no salão de assembleias, espaço para congressos dessa religião na cidade. “Os fretamentos para esses destinos são constantes durante o ano. Nos períodos de férias (janeiro, fevereiro, julho e dezembro) há um aumento de excursões para parques temáticos e aquáticos, como Hopi Hari; cidades do litoral paulista, como Bertioga, Mongaguá e Praia Grande; cidades do interior próximas à capital, conhecidas por serem regiões de chácaras e sítios alugados para confraternizações de fim de ano, como Atibaia, Arujá e Guararema; além de pontos

turísticos da capital, como o Zoológico e o Aquário. Cidades de Minas Gerais também são mais procuradas nas épocas de férias”, detalha o supervisor da agência.

Cândido comenta que na agência o movimento de pessoas que procuram o serviço de fretamento de turismo é expressivo durante todo o ano. “Mas janeiro, fevereiro, julho e dezembro, que são meses de férias, e festas como Natal, Ano Novo e Carnaval, a procura acaba sendo maior, com aumento médio de 20% em relação aos demais meses”, diz o supervisor da agência.

Para o serviço de fretamento de turismo, a JSL disponibiliza dez ônibus por dia, de segunda a sexta-feira, e 150 nos finais de semana. Os veículos são novos, com idade média de três anos. São carroceria Marcopolo, modelos G7 Paradiso 1200 e G7 Paradiso 1050.

Além da agência em Mogi das Cruzes, cidade-sede da JSL no interior de São Paulo, a empresa tem pontos de saídas dos ônibus em outras localidades, como nas garagens em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, em Guarulhos e Osasco, na Grande São Paulo e em São José dos Campos, também no interior de São Paulo. ■

FRT LIGHTDOT

Wi-Fi

NINBus

○ Configura simultaneamente os itinerários eletrônicos com tecnologia Wi-Fi

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

Viações Sanremo e Asatur renovam sistema de imagem

Novos equipamentos da Alltec foram adquiridos para melhorar a qualidade do sistema de gravação de imagens nas linhas urbanas de Vila Velha e de Guarapari, no Espírito Santo

■ AMARILIS BERTACHINI



Toda a frota de ônibus urbanos da Viação Sanremo está recebendo novos equipamentos de monitoramento para os ônibus que servem o sistema municipal de Vila Velha, no Espírito Santo. A frota já era equipada com sistema de gravação de imagem da Alltec Tecnologia, empresa especializada em sistemas de gravação de imagens embarcadas, mas após cerca de sete anos de uso os equipamentos estão sendo substituídos por uma versão mais atualizada.

Além dos cerca de 110 ônibus da Sanremo, estão sendo renovados os equipamentos de imagem de mais 54 veículos de outra empresa do mesmo grupo, a Asatur (Alvorada Sul América de Turismo), que opera as linhas urbanas do município de Guarapari (ES).

“O que nos levou a comprar novamente o Sistema de Gravação Canguru foi a excelente qualidade da imagem, o longo tempo de vida útil e a assistência técnica permanente que a Alltec oferece”, declara Núbia Gorette Lorenzutti de Oliveira, administradora da Sanremo. Ela destaca que as câmeras do

sistema Canguru têm a vantagem de serem à prova d’água e de poeira, o que diminui a necessidade de limpeza e manutenção.

A Viação Sanremo e a Alvorada Sul América de Turismo foram fundadas por Claudinor Lorenzutti, um dos pioneiros do estado do Espírito Santo no ramo de transporte coletivo de passageiros.

Segundo Claudio Cardoso, diretor comercial da Alltec, clientes

que já utilizam os equipamentos da empresa faz muitos anos – ela atua há mais de 20 anos no mercado nacional – voltam a comprar as novas versões para manter os sistemas atualizados e dão preferência à marca porque já conhecem a qualidade. Entretanto, ele queixa-se que o mercado tem enfrentado uma concorrência desigual de produtos importados, principalmente da China.

“Desenvolvemos nossas câmeras especificamente para ônibus, são à prova d’água, não entra poeira, não sujam, e a gente concorre com ‘camerazinhas’ que têm um suporte de plástico, com uma lente de plástico transparente. As pessoas compram a importada porque está mais barata, mas ela não dura muito, eles não dão instalação ou assistência técnica. Isso prejudica as empresas que estão no mercado fazendo um trabalho sério de pós-venda, com um avançado software de visualização e gerenciamento das imagens, customizado para cada cliente”, defende o executivo. Ele calcula a vida útil de um

equipamento da Alltec entre sete e oito anos.

Além disso, ele destaca que no Brasil os ônibus já não têm tensão de 12 Volts desde 2008 e muitos dos equipamentos que chegam de fora do país só funcionam nessa voltagem, ou seja, a empresa compra um equipamento mais barato, mas tem que comprar um conversor para transformar de 12 para 24 Volts.

“Esses dias recebi ligação de uma operadora de Boa Vista (RR) querendo comprar nosso equipamento porque eles adquiriram um que foi descontinuado, o fornecedor desapareceu e eles estavam sem ter como dar manutenção”, conta o executivo.

Para suportar a concorrência, a Alltec reduziu a margem sobre o valor dos equipamentos e Cardoso afirma que o preço da empresa até diminuiu em dólar. “Se tivéssemos repassado para o preço os valores da variação cambial, não conseguiríamos vender nada. Nossa margem praticamente desaparece com a diferença do câmbio, mas a gente tem que continuar fornecendo, afinal um dia a situação vai melhorar e nós estaremos ainda aqui para atender nossos clientes”, afirma.

A entrada de produtos chineses no país se intensificou com a disparada do câmbio, a partir de junho de 2015, e desde então o segmento vem observando queda nas vendas. Na Alltec, a queda chegou a 20% nesse período. “Fizemos uma tabela de preços mostrando que nós diminuimos o preço em dólar, não tem como repassarmos, senão não vende”, relata. ■



De graça, até injeção!

Marcos Bicalho dos Santos*

De todas as matérias jornalísticas e artigos técnicos sobre a questão da tarifa zero que tive a oportunidade de ler, nenhum abordou uma questão que me intriga realmente: como será o comportamento da demanda em uma grande cidade, de um país ainda em desenvolvimento, onde os transportes públicos coletivos passam a ser totalmente de graça?

Será que valerá o ditado popular - “de graça, até injeção”?

Acredito que podemos nem chegar a tanto, mas, sem dúvida, a demanda por esse serviço público sofrerá transformações muito significativas.

O aumento substancial do número de passageiros com certeza será observado, principalmente nos deslocamentos mais curtos (até 1 km), onde hoje a maioria das pessoas opta pelas viagens a pé, muitas vezes devido ao preço das passagens. Crescerão as viagens entre os horários de pico, nas quais os sistemas de transporte costumam ter alguma oferta ociosa, e as viagens integradas, quando elas propiciarem ganhos de tempo para as pessoas.

Deverão crescer significativamente também as viagens destinadas ao lazer, nos períodos noturnos, nos fins de semana e nos feriados, levando ao redimensionamento da oferta de serviço nesses períodos que, normalmente, costumam ser reduzidos.

Deve ser considerado ainda o aumento de usuários decorrente da mudança modal: pessoas que hoje utilizam o transporte individual e que passariam a utilizar o transporte coletivo gratuito. Nessa linha, pode-se imaginar que os serviços de pequenas entregas urbanas, hoje realizados praticamente por motoboys, deverão sofrer alterações, com a maior utilização dos transporte público para essas entregas.

É claro que o volume do crescimento de demanda dependerá das características de cada cidade, como indicadores sociais, perfil geográfico, clima e tempo, desenho urbano e da rede de transporte e indicadores de segurança pública, mas é certo que esse aumento será observado em todos os locais onde for adotada a tarifa zero, o que redundará em aumento da oferta, com a utilização de mais ônibus e mais mão de obra e, portanto, aumento dos custos, que no novo cenário serão assumidos pelos orçamentos públicos.

Dirão alguns que esse crescimento será positivo, mas até que ponto ele será racional e não criará deseconomias?

Uma variável que precisa ser analisada se refere ao espraiamento das cidades, em função da gratuidade dos transportes públicos. Todas as cidades e regiões metropolitanas que adotaram tarifa única observaram esse fenômeno com o aparecimento de áreas com ocupação rarefeita cada vez mais longe dos centros urbanos, obrigando ao crescimento contínuo das redes de transportes, com a adoção de linhas de ônibus cada vez mais longas e menos produtivas.

É claro que com a tarifa zero esse espraiamento das cidades será observado com muito mais intensidade, pois os cidadãos sempre levam em conta o custo da moradia versus o custo do transporte, para decidir onde morar. Com o custo do transporte igual a zero, a tendência é buscar moradias mais longe dos centros urbanos onde, normalmente, elas são mais baratas.

Cidades espalhadas terão sempre custos mais altos “per capita” para construir e manter a infraestrutura viária e os serviços de água, esgoto e iluminação pública, para atender aos serviços de saúde pública, educação e segurança, e para operar as redes de transporte coletivo.

Nossos governantes e representantes da população nas casas legislativas têm a obrigação de avaliar detalhadamente as deseconomias que podem ser causadas pela tarifa zero nos transportes públicos, antes de se dobrarem diante desse clamor popular, principalmente nos períodos pré-eleitorais.

Como nos ensina qualquer compêndio de economia, o preço de um produto ou serviço é um dos fatores mais importantes para racionalizar seu consumo. Será que o Brasil pode se dar ao luxo de desperdiçar com irracionalidades?

***Marcos Bicalho dos Santos,**
Engenheiro Civil e MSc. em Engenharia de Transportes,
é diretor da NTU

Suzantur compra mais cinco ônibus Volksbus

Os veículos, que serão integrados ao sistema de transporte da cidade de Mauá, utilizam a carroceria Alamo da AMD e estão equipados com motor MAN D08 EGR com caixa de transmissão ZF de seis velocidades

■ SONIA MOARES



A Suzantur, empresa que opera o sistema de transporte da cidade de Mauá, região do ABC paulista, comprou mais cinco ônibus Volksbus 15.190 OD. Os veículos foram comercializados pela concessionária Volkswagen, a Apta Caminhões e Ônibus, e foram entregues no início de fevereiro.

Os novos ônibus utilizam a carroceria Alamo da AMD que foi projetada para oferecer conforto aos passageiros. Tem maior largura interna com amplo espaço para circulação, poltronas ergonômicas e apoios de cabeça. A iluminação, tanto interna como a externa, utiliza tecnologia em Led, o que oferece uma sensação mais aconchegante aos passageiros. O sistema de campanha com acionamento de chamada de parada é por botão e sem fio.

Segundo a AMD, o desenho lateral do veículo é limpo e moderno, o que proporciona maior visibilidade para o motorista e os passageiros. Na traseira, o design segue a tendência de linhas com visual limpo, com o vigia traseiro mais alto. O brake light integrado amplia a segurança no trânsito e o

amplo itinerário eletrônico permite melhor visualização e leitura.

O chassi Volksbus 15.190 OD é um modelo desenvolvido para severas operações. Está equipado com motor MAN D08 EGR (que dispensa o uso do aditivo Arla 32). A caixa de transmissão é ZF 6S 1010 BO de seis velocidades com troca de marchas acionada por cabos, o que garante maior conforto e durabilidade de todo o conjunto.

Com os novos modelos adquiridos, a Apta Caminhões e Ônibus passa a oferecer para a Suzantur um contrato de manutenção para uma frota de 149 ônibus. Neste pacote o cliente dispõe de um atendimento diferenciado com estrutura instalada dentro da garagem onde mantém oito mecânicos fixos e ferramental.

A Suzantur nasceu na cidade de Suzano com a intenção de suprir a demanda de transporte das indústrias da região do ABC. Depois de 30 anos no mercado de fretamento e turismo decidiu diversificar sua atuação e ingressar no transporte público.

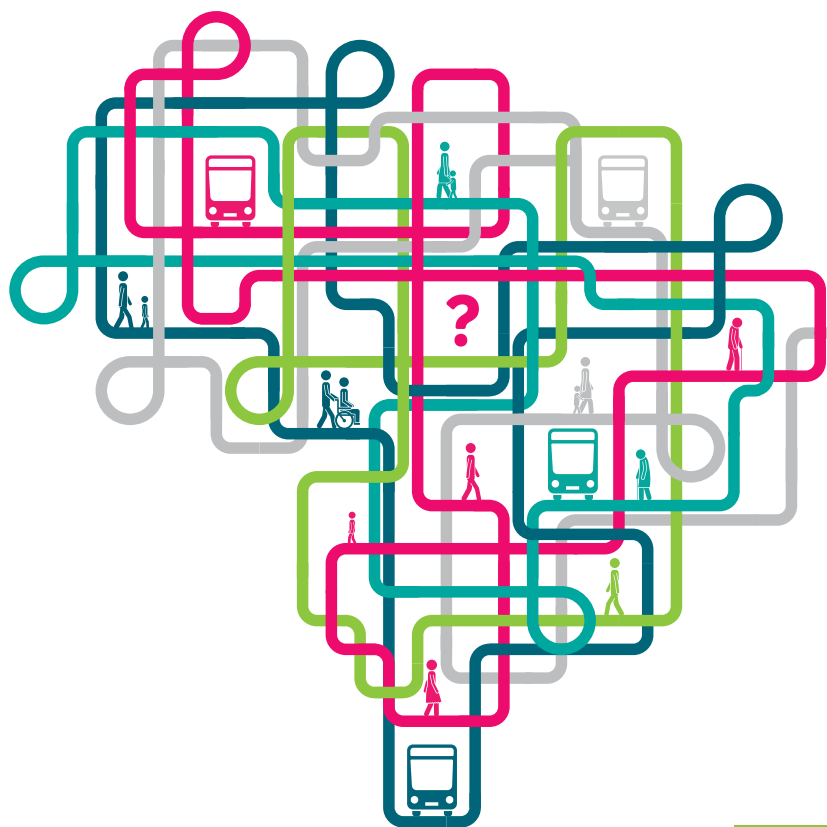
A empresa foi escolhida por meio de licitação aberta em 2014 para operar as 49 linhas que atendem a população de Mauá. O contrato de concessão assinado com a prefeitura é por um período de dez anos, renovável por mais dez.

O contrato de licitação envolve o aumento de 210 para 246 a quantidade de ônibus em operação na cidade de Mauá. Além dos modelos Volksbus com carroceria da AMD, a Suzantur adquiriu o mesmo chassi com carroceria Gran Via da Mascarello. São veículos modernos, adaptados à acessibilidade, equipados com quatro câmeras de segurança, sistema GPS e novos validadores.

Além de colocar em operação ônibus novos, a Suzantur terá que instalar e conservar 300 abrigos de ônibus na cidade, fazer a manutenção e limpeza dos cinco terminais de ônibus e fornecer duas vans para o serviço Atende, para utilização por pessoas com deficiência. Os funcionários da empresa deverão usar uniformes e passar por treinamento e aperfeiçoamento constantes.

Atualmente 120 mil usuários utilizam o sistema de transporte de Mauá por dia, e isso significa que três milhões de pessoas – que representam um terço da população – usam o ônibus e o trem.

A melhoria no sistema de transporte público da cidade de Mauá faz parte do projeto de mobilidade urbana aprovado pelo governo federal por meio do PAC Mobilidade em negociação no âmbito do Consórcio Intermunicipal ABC. ■



SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2016

TRANSPORTE
PÚBLICO COMO
DIREITO SOCIAL.
E AGORA?

23 E 24 DE AGOSTO
ROYAL TULIP / BRASÍLIA

Participe da 30ª edição
do Seminário Nacional
NTU em **Brasília**.

MARQUE
NA AGENDA

REALIZAÇÃO:



ORGANIZAÇÃO:



APOIO EDITORIAL:



Esteio e Novo Hamburgo optam por ônibus Marcopolo



A Marcopolo entregou 31 ônibus para as operadoras de transporte de passageiros dos municípios de Novo Hamburgo e de Esteio, no Rio Grande do Sul. Os veículos, modelo Senior Midi e Torino, foram adquiridos pela Viação Hamburguesa, Viação Futura, Courocap e Real Rodovias para oferecer mais conforto e segurança aos usuários do transporte coletivo urbano da cidade.

“O Torino e o Senior Midi proporcionam maior conforto e segurança para os passageiros, além de menor custo operacional, maior valor de revenda e baixa manutenção, características fundamentais para os empresários do setor de transporte urbano de passageiros”,

destacou Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo.

O Torino possui visual moderno e tecnologia focada na funcionalidade. Com chassi Mercedes-Benz OF 1721, tem sistema multiplex, painel de instrumentos com tela colorida de LCD de 3,5 polegadas, conjuntos ópticos traseiro e frontal que incluem luz diurna, que oferece mais segurança no trânsito urbano.

O modelo Senior Midi têm chassis Mercedes-Benz OF 1519 e se destaca pelo baixo custo operacional, ampla área envidraçada e poltronas do tipo City Plus, que proporcionam mais conforto aos usuários.

Volvo entrega 20 ônibus de 14 metros a cidades brasileiras

A Volvo Bus Latin America vendeu 20 ônibus de 14 metros no mercado brasileiro. Foram 10 unidades para a empresa Sucesso Transportes, de Belém no Pará, e dez unidades para a Princesa dos Campos, de Ponta Grossa, no Paraná.

A Sucesso Transporte utiliza os veículos no transporte rodoviário intermunicipal de curta distância. Cada um deles tem capacidade para 53 passageiros. “Os novos veículos, com maior capacidade de transporte, trazem ganhos tanto para nossos clientes quanto para a empresa. Aumentamos a oferta de lugares aos passageiros e também a rentabilidade da operação”, diz Luis Mendes, presidente da empresa

Sucesso Transporte.

Os ônibus da Princesa dos Campos possuem 52 lugares e estão sendo utilizados para viagens curtas, entre cidades próximas e regiões metropolitanas. A empresa está substituindo sua frota de ônibus metropolitanos pelo modelo rodoviário para melhorar a qualidade do serviço aos seus clientes. “Estamos oferecendo mais qualidade e segurança aos nossos clientes, com ônibus mais confortáveis e ar-condicionado. Além disso, os passageiros podem programar suas viagens com antecedência, não ficando sujeitos a atrasos ou a viagens em pé”, diz Florivaldo Hudinik, presidente da Princesa dos Campos.



MAN apresenta primeiro Volksbus a gás no México

A MAN Latin America apresentou o protótipo do Volksbus 17.280 OT a gás natural na Expo Foro 2016, no México, um dos eventos mais importantes de transporte de passageiros, organizado pela Câmara Nacional de Auto-transporte de Passageiros e Turismo (Canapat).

“Além da apresentação do

protótipo a gás natural para começarmos a ter presença neste segmento, destacamos sete produtos em conjunto com os nossos encarregadores para demonstrar as diferentes alternativas de aplicação”, afirma Leonardo Soloaga, diretor geral da operação da MAN Latin America no México.

Os números da operação de ônibus mexicana da MAN são positivos, com alta de 22% das vendas em 2015 na comparação com 2014, passando de 936 para 1.140 unidades. Sua participação de mercado também cresceu no período, passando de 11,6% para 13,3%.

Outro motivo de comemoração é a conquista, pelo quinto

ano consecutivo, da liderança no mercado de micro-ônibus, com 59% de participação em veículos de oito e nove toneladas. Destaque ainda para o modelo 15.190 OD, que já se tornou um dos veículos mais vendidos daquele mercado. Somente esse segmento representa 74% do total das vendas.



Pássaro Verde percorre a rota das cidades históricas

A Pássaro Verde, uma das empresas do Grupo GA Brasil, colocou dois ônibus Volvo na rota de Belo Horizonte a Ouro Preto, uma das cidades históricas de Minas Gerais. Os veículos são do modelo B340R 4x2 ideal para o transporte rodoviário de curtas e médias distâncias e reconhecido no mercado pelo conforto e economia de combustível.

“Indicamos este modelo para a Pássaro Verde por oferecer um excelente desempenho em rotas com uma topografia acidentada, características das estradas de Minas Gerais”, afirma Marco Portes, gerente regional de vendas da Volvo Bus Latin America.

Os veículos da Pássaro Verde são equipados com itens que garantem a segurança da operação, como freio motor com 390 cv de potência, freio a disco EBS 5 e o controle eletrônico de estabilidade ESP

que diminui o risco de derrapagens nas curvas e reduz o risco de acidentes e tombamentos.

A caixa de câmbio I-Shift que equipa os chassis Volvo, oferece um grande resultado operacional, uma vez que diminui o consumo de combustível e o desgaste das peças, gerando assim um baixo custo operacional.

Ouro Preto é uma rota turística por onde passam milhares de pessoas todos os anos para visitar as cidades históricas de Minas. Possui um rico patrimônio arquitetônico e foi tombada como Patrimônio Cultural da Humanidade pela Unesco. “É importante que rotas como esta, que transportam não apenas turistas brasileiros, mas de todo o mundo, ofereça veículos confortáveis e seguros”, destaca João Figueiredo, gerente de ônibus da Treviso, concessionária Volvo na região.

São Paulo inicia operação de linha de turismo com Volvo híbrido



Um ônibus híbrido da Volvo já está circulando na linha de turismo inaugurada em março na cidade de São Paulo. Chamado de Circular Turismo Sightseeing SP, o veículo é fruto de uma parceria entre a São Paulo Transporte (SPTrans), Companhia de Engenharia de Tráfego (CET) e a São Paulo Turismo (SPTuris), empresa de turismo e eventos da cidade de São Paulo.

O ônibus possui carroceria double decker com vista panorâmica e vai passar pelos principais pontos turísticos de São Paulo, como o Museu de Arte de São Paulo (MASP), Mercado Municipal, Liberdade, parque Ibirapuera, Pátio do Colégio e Teatro Municipal. O ponto de partida é a Estação da Luz, no centro da cidade e durante o trajeto, os passageiros receberão informações sobre a história e as curiosidades dos pontos visitados por meio de um sistema de voz, folder e um aplicativo para smartphones.

“O híbrido é um veículo ideal para este tipo de serviço. É silencioso e não emite

poluentes nos momentos em que está parado nos pontos de embarque e desembarque de passageiros, trânsito ou nos semáforos”, afirma Euclides Castro, gerente de ônibus urbanos da Volvo Bus Latin America.

O Circular Turismo possui tecnologia híbrida da Volvo e emite 50% menos material particulado (fumaça) e NOx (óxidos nocivos à saúde) que os veículos similares Euro 5 movidos a diesel. Além disso, pode emitir até 35% menos gás carbônico (CO₂).

O modelo é equipado com dois motores, um elétrico e outro a diesel, que funcionam em paralelo ou de forma independente. O veículo opera em modo 100% elétrico durante as arrancadas e quando está parado nos semáforos ou pontos de embarque e desembarque, momento em que não há emissão de poluentes e ruído.

A bateria do motor elétrico é recarregada durante as frenagens do veículo. Cada vez que se acionam os freios, a energia gerada pela desaceleração é utilizada para carregar a bateria.



Grupo francês e Embratec pretendem formar joint venture

Edenred anuncia que deve fazer uma aliança com a empresa brasileira para atuar de maneira mais forte no mercado de frotas e combustíveis no mercado nacional

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O grupo francês Edenred, proprietário da marca Ticket no Brasil, anunciou um acordo com a empresa brasileira Embratec, no qual ambas combinarão seus ativos em gestão de despesas e os negócios de antecipação salarial em uma joint venture de 65% detidos pela Edenred e 35% pelos acionistas fundadores da Embratec. O fechamento do negócio está sujeito à aprovação das autoridades competentes, incluindo o Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica). Espera-se que seja finalizado no primeiro semestre de 2016.

De acordo com diretor-geral da Edenred no Brasil, Gilles Coccoli, essa transação resultará em um importante player no mercado brasileiro. O grupo francês

contribuirá por meio da Ticket Car e da Repom, e a Embratec, com seus negócios de cartão de combustível, manutenção de frotas e frete, operadas sob as marcas Ecofrotas e Experts. O segmento de antecipação



Bertrand Dumazy: a aliança dobrará o tamanho das nossas operações no mercado de cartões de combustível no Brasil

salarial, benefício que garante que um valor denominado pela empresa seja disponibilizado ao colaborador como forma de adiantamento salarial aos seus funcionários, que tem forte potencial de crescimento, também será incorporado. Com base em projeções de 2014, o volume de emissão aproximado da nova entidade será de R\$ 7,6 bilhões, e as receitas de R\$ 450 milhões.

A aliança fortalecerá a atuação da Edenred no mercado brasileiro de cartões de combustível, com market share de cerca de 18% (excluindo frete). O grupo atenderá mais de 27 mil clientes, com uma rede de 23,5 mil estabelecimentos afiliados. A transação permitirá que o grupo dobre o tamanho de suas operações de cartões de combustível no Brasil. A Edenred também adquirirá participação total no negócio de benefícios ao trabalhador da Embratec,

desenvolvido sob a marca Ecobenefícios, que são os produtos de premiação, refeição e alimentação-convênio ligados ao PAT (Programa de Alimentação do Trabalhador). A aquisição aumentará em 3% o volume de emissão local para este negócio.

Segundo o grupo, o acordo com a Embrattec está totalmente alinhado com a estratégia da Edenred de acelerar seu desenvolvimento no mercado de gestão de despesas, um dos pilares de crescimento do grupo francês. A taxa de crescimento anual da empresa superou 20% entre os anos de 2009 e 2014, elevando a contribuição do negócio de gestão de despesas ao volume de emissão do grupo de 7% para 14%. Após a aliança, e com base em números de 2014, a unidade de negócios de gestão de despesas será responsável por 17% do volume de emissão da Edenred.

O grupo francês também tem uma opção de compra, a partir de 2017, de uma participação de 51% na UTA (Union Tank Eckstein), uma empresa de gestão de despesas para frotas pesadas que atua na Europa. A Edenred adquiriu 34% de participação da companhia em 2014. Assim, o conglomerado atingiria o seu objetivo de gerar mais de 30% do seu volume de emissão em gestão de despesas em 2017.

O grupo acredita no potencial de crescimento do mercado de frotas e combustíveis do Brasil, já que o transporte rodoviário é o principal meio de transporte de bens e pessoas no país. O consumo de combustível em 2014 foi de cerca de 60 bilhões de litros e a taxa de penetração no mercado de cartões de combustível é baixa (entre 15% e 20%). "A Edenred tem a satisfação de anunciar uma oportunidade única: esta aliança com a Embrattec dobrará o tamanho das nossas operações no mercado de cartões de combustível no Brasil. Vamos nos incorporar à reconhecida experiência da Embrattec e teremos apoio de seus acionistas fundadores. Esta operação está totalmente em linha com a nossa estratégia para acelerar nossa expansão no mercado



Gilles Coccoli: o acordo com a Embrattec resultará em um importante player no mercado brasileiro

de gestão de despesas, que detém perspectivas de crescimento promissoras", declara Bertrand Dumazy, CEO da Edenred.

A Edenred financiará o acordo, principalmente ao contribuir com seus ativos de gestão de despesas para a nova entidade, em que deterá uma participação de 65%, complementada por um pagamento em dinheiro de R\$ 790 milhões, o equivalente a cerca de 180 milhões de euros. A aliança implica um múltiplo de cerca de 14 vezes o Ebitda na avaliação dos ativos (incluindo algumas sinergias). A combinação dos negócios da Embrattec e da Edenred gerará muitas oportunidades para criar valor por meio de sinergias de negócios e mutualização de recursos.

A nova operação dedicada à gestão de despesas e os ativos da Embrattec em benefícios aos trabalhadores serão consolidados nas demonstrações financeiras da Edenred sobre a conclusão da transação, o que terá um acréscimo no lucro líquido do grupo francês de cerca de 2% em 2016 (em uma base anual e antes do impacto contábil de compra).

SERVIÇOS PRÉ-PAGOS – A Edenred, responsável pela criação do Ticket

Restaurant, atua no setor de serviços pré-pagos para empresas, com o objetivo de melhorar o desempenho corporativo e aumentar o poder aquisitivo da população. As soluções oferecidas garantem que as verbas concedidas pelas empresas sejam destinadas a um uso específico e permitem gerenciar: benefícios para o trabalhador (Ticket Restaurant, Ticket Alimentação, Ticket CESU, Childcare Vouchers); despesas corporativas (Ticket Car, Ticket Cleanway, Repom); incentivos e fidelidade (Ticket Compliments, Ticket Kadéos). O grupo oferece também produtos que auxiliam as instituições públicas no gerenciamento de programas sociais públicos.

Registrada na Bolsa de Valores de Paris, a Edenred está presente em 42 países e conta com mais de seis mil funcionários, cerca de 660 mil clientes (empresas e municipalidades), 1,4 milhão de estabelecimentos credenciados e 41 milhões de usuários. Em 2014, o volume de cartões e vouchers emitidos pela Edenred representou 17,7 bilhões de euros, sendo 60% em países emergentes. Ticket Restaurant e outras denominações de programas e serviços são marcas registradas pertencentes ao grupo.

EMBRATEC – Fundada em 1999, a Embrattec desenvolve cartões de combustível e soluções de manutenção de frotas no Brasil e atende cerca de 15 mil clientes corporativos, com aceitação em 19 mil estabelecimentos afiliados e oficinas de manutenção. Em 2014, a empresa gerou cerca de R\$ 3,5 bilhões em volume de emissão, tornando-se relevante neste mercado no Brasil. A empresa também oferece soluções de benefícios aos trabalhadores e antecipação salarial. Em 2014, esses negócios geraram um volume de emissão de, respectivamente, R\$ 455 milhões e R\$ 522 milhões.

Naquele ano, a Embrattec alcançou, no geral, aproximadamente R\$ 4,5 bilhões em volume de emissão e R\$ 275 milhões em receitas. ■

A reorganização do transporte na Baixada Santista

Consórcio BR Mobilidade inicia operação comercial do VLT como primeiro passo do processo de reestruturação do sistema de ônibus intermunicipal da Baixada Santista

■ AMARILIS BERTACHINI



O Consórcio BR Mobilidade Baixada Santista, formado pelas empresas Viação Piracicabana e Comporte Participações, iniciou a operação comercial do sistema VLT (Veículo Leve sobre Trilhos), linha 953TRO, oficialmente no dia 31 de janeiro deste ano. “Ainda estamos no início da operação comercial, com quantidade reduzida de trens, intervalo, horário de funcionamento e em um trecho pequeno (o trajeto ainda não está pronto completamente)”, comenta Alceu Cremonesi Júnior, diretor da Viação Piracicabana Baixada Santista e Consórcio BR Mobilidade Baixada Santista.

A tarifa do VLT está em R\$ 3,80. “O Consórcio BR Mobilidade Baixada Santista, quando iniciar a operação do modal ônibus, contará com integração assim que

forem criadas as regras pela EMTU (Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de São Paulo)”, afirma Cremonesi Júnior.

De acordo com informações da EMTU, a operação do Sistema Integrado Metropolitano (VLT + reestruturação do sistema de ônibus intermunicipal) está sendo transferida gradativamente para o consórcio. Em meados do ano passado o governo do Estado de São Paulo assinou contrato de PPP (Parceria Público Privada) com o Consórcio BR Mobilidade Baixada Santista, concedendo a ele a prestação de serviços na operação do VLT e do sistema de ônibus urbanos metropolitanos da Região Metropolitana da Baixada Santista. O contrato envolveu também o fornecimento de

equipamentos e sistemas de controle operacional de veículos (ônibus e VLTs) e a implantação da bilhetagem eletrônica. A vigência da PPP é de 20 anos.

Até setembro, está prevista a entrega das cinco últimas estações da primeira fase do VLT da Baixada Santista, ligando o Terminal Barreiros, em São Vicente, ao Terminal Porto, em Santos. Segundo relato da EMTU, quando este primeiro trecho estiver concluído o consórcio apresentará um plano de racionalização e reorganização do sistema que permita a integração física e tarifária entre as linhas metropolitanas e o VLT. A previsão é de que no final de 2016 as linhas municipais da RMBS também estejam integradas com o VLT/Sistema Integrado Metropolitano da Baixada Santista.

Atualmente, a Viação Piracicabana já opera sistema integrado entre os sistemas municipal de Praia Grande e intermunicipal. A empresa transporta cerca de 11 milhões de pessoas por mês, com uma frota composta por cerca de 850 ônibus, mas, segundo Cremonesi Júnior, o número de passageiros vem caindo significativamente desde 2015.

De acordo com o executivo, toda a frota da viação segue a Norma Nacional de Acessibilidade e os veículos são 100% acessíveis aos clientes portadores de necessidades especiais. Perto de 165 veículos da frota possuem ar-condicionado e 391 contam com serviço de internet wi-fi



A empresa transporta 11 milhões de pessoas por mês, com uma frota de 850 ônibus

gratuita a bordo. “Além disso, para garantir a preservação do meio ambiente e oferecer um serviço menos agressivo ao ar da região, possuímos uma frota menos poluente que conta com a tecnologia Euro 5 e Euro 3”, declara o diretor.

Do ponto de vista tecnológico, a Viação Piracicabana tem um CCO (Centro do Controle Operacional) para monitorar 100% da frota através de tecnologia embarcada conhecida como AVL (Localização Automática de Veículos), que identifica a localização dos ônibus por meio de GPS. Todas essas informações são transmitidas ao sistema de monitoramento através de conexão 3G. A frota também é monitorada por câmeras de segurança instaladas em pontos estratégicos dos veículos para maior segurança.

Segundo Cremonesi Júnior, quando o Consórcio BR Mobilidade Baixada Santista iniciar a operação do modal ônibus operará da mesma forma que a Piracicabana, utilizando a mesma tecnologia embarcada. Já para o modal VLT o consórcio conta com o CCO que foi projetado com um conjunto de sistemas contratados pela EMTU para monitorar e acompanhar a operação

através de câmeras em tempo real e esquema de semaforização.

BILHETAGEM – Os investimentos da empresa em tecnologia alcançaram também novos validadores da cobrança tarifária por bilhetagem eletrônica que possuem equipamento de biometria e reconhecimento facial. As linhas operadas pela Viação Piracicabana contam com bilhetagem eletrônica desde 1998. Em 2015 foi realizado o investimento em validadores de última geração – modelo V3680 da Prodata – que graças ao sistema de biometria e reconhecimento facial aumentam a agilidade e a segurança do cliente na hora do embarque, além de representarem um ganho de eficiência para a operadora.

A Piracicabana trabalha com o Cartão Transporte, um cartão pessoal que o usuário pode solicitar em uma das lojas da empresa ou no próprio site. Se a solicitação for feita no site, o cartão é entregue na residência do cliente em até 24 horas, garante Cremonesi Júnior. O cartão é recarregável e a compra dos créditos pode ser feita nas lojas próprias, em mais de 300 pontos de venda na Baixada Santista e também nos dois sites da empresa, onde a recarga

pode ser efetivada por cartão de crédito, boleto ou transferência bancária.

O Consórcio BR Mobilidade Baixada Santista também trabalha com cartões de embarque. O cartão Metropolitano é pessoal e recarregável e o cartão Unitário tem apenas uma tarifa para embarque. Para os usuários deste modal a empresa disponibiliza 14 pontos de venda e três lojas autorizadas para compra, cadastro e recarga destes cartões. Atualmente a tarifa no município de Santos é de R\$ 3,25 e no município de Praia Grande, R\$ 3,60.

Antes da instituição do Consórcio BR Mobilidade, o transporte intermunicipal da Baixada Santista, gerenciado pela EMTU/SP, era operado por cinco empresas: Piracicabana, Bertioga, Breda, Intersul e Translitoral.

GRUPO – Criada em 1937, a Viação Piracicabana tem sede na cidade de Piracicaba (SP) e é uma empresa de transporte coletivo de passageiros que atua na região Metropolitana da Baixada Santista há 17 anos. Possui três garagens e atende às cidades de Santos, São Vicente, Praia Grande, Mongaguá e Itanhaém, Nova Odessa, São Caetano do Sul, Santo André, São Bernardo do Campo e Osasco. A empresa mantém uma política de renovação da frota para manter a idade média inferior a 2,5 anos.

O grupo tem ainda a Piracicabana Distrito Federal – que opera no transporte municipal e intermunicipal da capital federal e abrange os bairros Plano Piloto, Sobradinho I e II, Planaltina e Cruzeiro – e a Piracicabana Uberaba, que atua no município de Uberaba, em Minas Gerais, no transporte municipal com ônibus convencionais e no sistema BRT (Bus Rapid Transit), atendendo a uma população de cerca de 320.000 habitantes, com uma frota de aproximadamente 70 veículos. ■

É preciso dar mais atenção à qualidade do serviço

Sistema de transporte de São Paulo ainda sofre com a má qualidade da comunicação com os usuários e com a falta de preparo dos motoristas para tratar os passageiros com maior atenção

■ AMARILIS BERTACHINI

Além de todas as modificações pelas quais o sistema de transporte público da cidade de São Paulo deverá passar quando, finalmente, for concluída a licitação que vem sendo adiada desde 2013, um ponto importante precisa receber atenção especial dos gestores e operadores do transporte por ônibus: a qualidade da comunicação e do tratamento oferecido aos passageiros.

“Acho fundamental a questão de melhorar o trato com o cliente”, declara Francisco Christovam, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SPUrbanuss). “Acho que temos um problema com a nossa mão de obra. Ela é razoavelmente bem qualificada do ponto de vista técnico, as empresas se preocupam em oferecer aos motoristas cursos de direção econômica, de direção defensiva, mas a mão de obra é pouco qualificada para a relação que tem com o cliente, sobre como tratar bem o cliente”, afirma.

Em sua opinião, esse é um campo muito grande para ser trabalhado no mercado paulista. Enquanto a mão de obra de garagem, de mecânicos, de pessoal administrativo, tem recebido treinamento adequado, o motorista, a quem Christovam chama de embaixador, a pessoa que tem o primeiro contato com o cliente, é extremamente importante, mas não tem sido valorizado. Não há uma carreira para os motoristas. “Hoje um motorista que tem 15 ou 20 anos de empresa, que dirige um (ônibus) superarticulado, que custa mais de R\$ 1



milhão, ganha exatamente a mesma coisa que o motorista que entrou ontem na empresa para dirigir um micro-ônibus. Ou seja, é o piso da categoria. Então, não temos uma carreira que leve em conta o tempo de casa e competência”, declara o executivo, que também ocupa a função de vice-presidente da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo (Fetpesp)

Essa necessidade de capacitação torna-se ainda mais evidente quando se considera que esses motoristas estão atualmente lidando com uma tecnologia veicular que passou um grande avanço nos últimos anos. “Hoje, em termos de tecnologia veicular, estamos com veículos à disposição da população que não deixam nada a desejar ao que é feito de mais moderno e mais sofisticado no mundo. Esses superarticulados que chegam já estão vindo com ar-condicionado e com a caixa de vista lateral eletrônica”, pondera Christovam,

referindo-se aos letreiros eletrônicos que informam o percurso do ônibus e que passaram a ser instalados na lateral dos veículos para permitir melhor leitura por parte dos passageiros.

Christovam diz que desde a década de 1980 há planos que não foram colocados em prática para melhorar o sistema de informação ao passageiro. “A gente não consegue criar um canal de comunicação e eu não sei onde está o problema, porque os meios estão aí”, diz, enfatizando que os usuários têm dificuldade em entender a codificação de cores e números das linhas. “Precisamos trabalhar essa aproximação com o cliente. Hoje o transporte coletivo é um serviço absolutamente competitivo; existe a competição entre certas empresas, existe a competição entre sistemas, quer dizer, o metrô compete com o ônibus, que compete com o trem e assim por diante. O ônibus compete com o carro, com a bicicleta, e em algumas situações compete com o pedestre. Precisamos nos aproximar dos clientes.”

MONITORAMENTO – O controle da frota é outro ponto relevante para o sistema paulista. “Hoje a gente não tem controle da circulação dessa frota”, afirma Christovam, referindo-se à gigantesca frota de 14 mil ônibus circulando nas ruas de São Paulo. Não há acompanhamento em tempo real do que acontece com cada veículo e aí está a relevância da implantação do CCO (Centro de Controle Operacional) que já foi prevista na licitação do sistema. ■

Agende-se para 2016

19 e 20 setembro | AMCHAM | SP



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



gestão e eficiência de frotas



CAMPIONE INVICTUS

Tradição, design e robustez.



Campione Invictus 1200

Reduza a velocidade, preserve a vida.

Campione Invictus 1050



Renovação de frota com qualidade tem nome e sobrenome:
Campione Invictus.

Saiba mais: www.comilonibus.com.br.

COMIL
ASSIST

0800 643 0534
Cada vez mais perto de você.



@comilonibus @comilonibusoficial

COMIL