



TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E MOBILIDADE URBANA



OTM Ano 26 - N° 129 - R\$ 22,00 www.otmeditora.com

- Marcopolo lança o Torino S, a nova versão do seu modelo urbano mais vendido
- Águia Branca começa a operar com ônibus double decker de 15 m da Mercedes-Benz
- Seminário NTU debate os principais desafios do transporte urbano de passageiros
- Mercado de ônibus rodoviários, após anos de queda, apresenta ligeira retomada
- Micro-ônibus Iveco SoulClass, com carroceria Caio, destaca a tecnologia de acessibilidade
- Recife inicia a renovação de sua frota urbana com 200 ônibus Mercedes-Benz
- Fórum Frotas Conectadas discute as principais tendências no setor da mobilidade
- Dia da Mobilidade Elétrica em defesa da utilização de energia limpa no transporte



OPERADORES COMEÇAM A RENOVAR SUAS FROTAS



REFROTA 17 LIBERA FINANCIAMENTOS PARA AQUISIÇÃO DE ÔNIBUS



EMPRESAS RODOVIÁRIAS RETOMAM AOS POUCOS AS COMPRAS





CARUANA

Financiando a Mobilidade.

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) 5504-7850

CARTÕES (VAREJO)

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

- CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO
- FOLHA DE PAGAMENTO

Saiba mais:
(11) 5504-7850

OPÇÕES PARA INVESTIMENTO

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

Saiba mais:
(11) 5504-7850



CARUANA
FIDES - HONOR - LABOR

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

CARUANA S/A

FINANCIAMENTO PARA O SEGMENTO DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

Mercado começa a recuperar fôlego

Os fabricantes de ônibus estão vislumbrando, ao findar o primeiro semestre do ano, os primeiros sinais de aumento de interesse por aquisição de veículos, tanto dos modelos urbanos como dos rodoviários, reprimido faz algum tempo. Sinalização comprovada pelos números do primeiro semestre divulgados pela Fenabreve. As vendas de ônibus em junho cresceram 18,6% em comparação com o mês de maio, e 30,4% em relação ao mesmo mês do ano passado, para 1.562 veículos. De janeiro a junho, o segmento registrou comercialização de 6.464 unidades, uma redução de 7,25% ante o resultado do primeiro semestre de 2016. A persistência de queda das vendas em relação ao mesmo período do ano passado deve-se à intensa retração do mercado de ônibus ocorrida no primeiro trimestre, atenuada progressivamente nos meses seguintes.

A explicação para a retomada do mercado, embora pouco vigorosa, advém da perspectiva de melhoria das condições macroeconômicas do país – mesmo com o agravamento da crise política –, que reforçou a confiança dos executivos das empresas transportadoras em investir na renovação de suas frotas para se prepararem ao novo fortalecimento da demanda por seus serviços.

Para os dirigentes da indústria e das entidades do setor a curva de desaceleração do mercado parece ter chegado ao fim e até começar a se inverter. A tênue recuperação das vendas, no entanto, já é um indicador de que o ano terminará com desempenho superior aos dos últimos tempos, para alívio dos fabricantes e operadores, embora o momento ainda não seja de comemorações.



Ano 25 - Nº 129 - Mai-Jun - R\$ 22,00

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Alexandre Asquini, Márcia Pinna Raspanti,
Sonia Moraes

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Glenda Rubia Pereira
glenda@otmeditora.com

CURSOS CORPORATIVOS

cursos@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com

Representante região Sul (PR/RS/SC)
Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Elyon

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 (sequencial)
www.otmeditora.com

otmeditora@otmeditora.com

Filiada a:



SUMÁRIO

LINHA DE CRÉDITO

A Suzantur, empresa de transporte coletivo urbano da cidade de Mauá (SP), recebeu o primeiro financiamento do Refrota 17 para ônibus urbanos 6

SEMINÁRIO NTU

A Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) debateu em seminário as principais questões vividas pelo transporte coletivo do país 10

URBANO

A Marcopolo lança a nova versão do seu modelo urbano, o Torino S, com destaque a manutenção mais simples para garantir eficiência e redução de custos 16

IVECO-CAIO

O novo micro-ônibus da parceria Iveco e Caio Induscar é equipado com o dispositivo de poltrona móvel para facilitar embarque/desembarque de cadeirante 20

RODOVIÁRIO

O mercado de ônibus rodoviários, que enfrentou nos últimos três anos o maior retrocesso de toda a sua história, começa apresentar uma pequena reação 22

MBB 15 METROS

O chassi rodoviário O 500 RSDS 8x2 Double Decker da Mercedes-Benz ganha aprovação das operadoras, algumas das quais já o utilizam nas suas linhas 26

LICITAÇÃO

A licitação para concessão do transporte coletivo por ônibus de São Paulo continua em compasso de espera, enquanto não se definem as diretrizes do processo 28

RENOVAÇÃO DE FROTA

Sete empresas de transporte coletivo de Recife adquiriram recentemente 200 chassis de ônibus OF 1721 da Mercedes-Benz, que serão entregues até agosto 30

MERCADO

A Anfavea (que representa as montadoras) e a Fabus (que representa as encarregadoras) estão confiantes na retomada do setor de ônibus no segundo semestre 32

SANTA CATARINA

A BluMob, empresa do Grupo Comporte e nova concessionária de transporte urbano da cidade de Blumenau comprou 21 ônibus Scania K 310 6x2/4 de 15 m 34

UITP

O Congresso Mundial da Associação Internacional de Transporte Público reuniu representantes de 84 países para debater sobre o futuro do transporte urbano 36

• A 4ª Semana UITP América Latina 2017 discutiu modelos e soluções em transporte e mobilidade, com apresentação de experiência em diversas cidades 38

FROTAS CONECTADAS

A segunda edição do evento Frotas Conectadas mostrou as principais tendências no transporte, além das oportunidades e dos caminhos desse setor 40

ENERGIA LIMPA

O Dia da Mobilidade Elétrica, celebrado na capital paulista, teve por objetivo chamar a atenção aos benefícios ambientais e socioeconômicos de uma frota limpa 44

METROFERROVIÁRIO

O Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) continua se consolidando como um importante meio de transportes entre as cidades de São Vicente e Santos 48

TECNOLOGIA

A fim de ampliar sua atuação no mercado brasileiro a BgmRodotec, empresa especializada em soluções de gestão, investe R\$ 20 milhões em novas tecnologias 50

MEIOS DE PAGAMENTO

A empresa Coletivos São Cristóvão, que atua no transporte público de Garanhuns, em Pernambuco, contratou a atualização de validadores de toda a sua frota 52

PNEUS

• A Michelin lança o pneu X Incity Z para o transporte urbano de passageiros e de carga, que garante mais 10% de rendimento quilométrico na primeira vida 54

• A Pirelli investiu em tecnologia para sobreviver na crise, acelerando os processos de eficiência, além de rever tudo na área de distribuição 56

RECAUCHUTAGEM

A Bandag, empresa pertencente à Bridgestone, lança novas linhas de bandas de rodagem para ampliar sua presença em diferentes nichos de mercado 58

BIG DATA

Pesquisa feita pelo Moovit em dez cidades brasileiras sobre o transporte público e os hábitos dos passageiros destina-se a organizar informações sobre o trânsito 60

ENCOMENDAS

Buslog é a nova marca do Grupo JSL para o serviço de transporte de encomendas realizado por meio das suas empresas de ônibus a Cometa, 1001 e Catarinense 66

SEÇÕES

Editorial 3 | Panorama 64

Na cidade somos todos pedestres.




Tecnologia, conforto e segurança. Chassis de ônibus Mercedes-Benz, o Mercedes-Benz da galera.

Pensando no coletivo. Pensando no futuro.

Quando a Mercedes-Benz cria um chassi ela pensa em tudo, especialmente no coletivo. É por isso que hoje ela oferece soluções com a mais completa linha do mercado. Produtos que entregam eficiência, rentabilidade, e que garantem maior desempenho, economia, conforto e respeito ao meio ambiente. Porque para a Mercedes-Benz, investir em mobilidade urbana é investir na qualidade de vida das cidades.

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

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

Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.





Os 100 novos ônibus da Suzantur têm chassi Mercedes-Benz e carroceria Marcopolo

Suzantur recebe o primeiro financiamento do Refrota 17

Caixa Econômica Federal libera R\$ 30,3 milhões à Suzantur para a compra de 100 ônibus novos, enquanto 39 novas propostas no valor total de R\$ 570 milhões estão sendo analisadas para aprovação final

■ SONIA MORAES

O Programa de Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano (Refrota 17), nova modalidade de financiamento lançada no final do ano passado pelo governo federal, já beneficiou a primeira empresa com o repasse de R\$ 30,3 milhões para a Suzantur, que opera o transporte coletivo urbano na cidade

de Mauá, na região metropolitana de São Paulo.

No contrato assinado com a Caixa Econômica Federal, dia 12 de junho, a Suzantur obteve o financiamento de R\$ 28,8 milhões, que serão pagos em 72 meses, com 15 meses de carência, e como contrapartida dará R\$ 1,5 milhão.

Para Claudinei Brogliato, proprietário da Suzantur, a aquisição dos novos ônibus vai baixar a idade da frota e os custos, já que os ônibus novos, além de proporcionarem mais qualidade e conforto aos passageiros, requerem menos manutenção. "Esse contrato é muito importante porque vai permitir a renovação

de aproximadamente 100 ônibus, o que corresponde a mais de 30% da nossa frota de 300 veículos, que tem idade média de dois a três anos”, destacou Brogliato. Os veículos que operam o sistema de transporte de Mauá são das marcas Volkswagen, Mercedes e Iveco.

Para Mário Augusto Pereira de Oliveira Junior, executivo responsável pela Superintendência de Grandes Empresas (SGE) da Caixa Econômica Federal, com os investimentos da instituição nessa primeira operação, a instituição bancária inaugura uma nova fase de reaquecimento do setor de transportes no Brasil.

Com o recurso do Refrota, a Suzantur adquiriu 100 ônibus dos modelos Mercedes-Benz modelos OF 1519 e OF 1721, com carrocerias Marcopolo, que começam ser entregues em agosto deste ano. Quando os veículos novos entrar em operação, a Suzantur irá encaminhar os modelos usados para o sistema de transporte de Vila Luzita, na cidade vizinha Santo André, e de São Carlos, no interior de São Paulo.

INCENTIVO – O Refrota é uma nova versão do Programa de Infraestrutura de Transporte e da Mobilidade Urbana (Pró-Transporte) e visa incentivar a melhoria do transporte público coletivo urbano, atendendo à Política Nacional de Mobilidade Urbana. Além de acelerar o processo de contratação de novos ônibus para a renovação da frota de veículos, tem como desafio estimular o mercado de ônibus que foi bastante afetado pela crise política e econômica, ativando a produção e diminuindo a ociosidade das fábricas de chassis e de carrocerias.

Com o repasse de R\$ 3 bilhões provenientes da captação de recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) administrado pela Caixa Econômica Federal, a meta do governo é financiar a compra de 10 mil ônibus, o que representa 10% da frota nacional em

OS ÔNIBUS FINANCIADOS SÃO MERCEDES-BENZ E MARCOPOLO

A Mercedes-Benz e a Marcopolo são as primeiras empresas a fornecer novos ônibus urbanos por meio do Refrota 17. “Este novo programa do governo federal é mais uma importante alternativa de financiamento para as empresas e uma medida que pode estimular a renovação de frota do transporte coletivo, melhorando a mobilidade urbana e a qualidade do serviço prestado aos usuários”, destaca Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Segundo o diretor da Mercedes-Benz, a frota circulante de ônibus urbanos no país tem uma elevada idade média. “Como o Refrota tem potencial para financiar até 6.000 ônibus (segundo seu cálculo), pode ajudar as empresas a renovarem seus veículos”, afirma.

Os chassis OF 1721 e OF 1519 adquiridos pela Suzantur fazem parte do maior portfólio de ônibus urbanos do país, da marca Mercedes-Benz, que inclui micro-ônibus, ônibus convencionais, articulados



Walter Barbosa: o programa pode estimular a renovação da frota de ônibus urbanos

e superarticulados. Os novos veículos terão carrocerias do modelo Torino fabricadas pela Marcopolo.

Para Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo, o negócio fechado com a Suzantur é resultado de um trabalho intenso, feito em parceria e que contou com o empenho de todas as partes envolvidas para melhoria da mobilidade urbana do país e elevação ainda maior do padrão de qualidade dos serviços prestados no transporte público. “Sua concretização vai permitir que outros operadores também retomem os programas de renovação de suas frotas”, ressaltou Corso.

A Mercedes-Benz é líder nas vendas de ônibus urbanos no mercado brasileiro. Considerando o segmento acima de oito toneladas de peso bruto total (PBT), a empresa detém aproximadamente 72% de participação de segmento, contabilizando no acumulado de janeiro a maio 1.071 unidades emplacadas, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).



Paulo Corso: a concretização do primeiro financiamento vai permitir que outros operadores retomem a renovação de frotas



Os chassis OF 1721 e OF 1519

Chassi Mercedes-Benz OF 1721

circulação no país, de cerca de 107 mil ônibus urbanos, que transportam 30 milhões de passageiros diariamente.

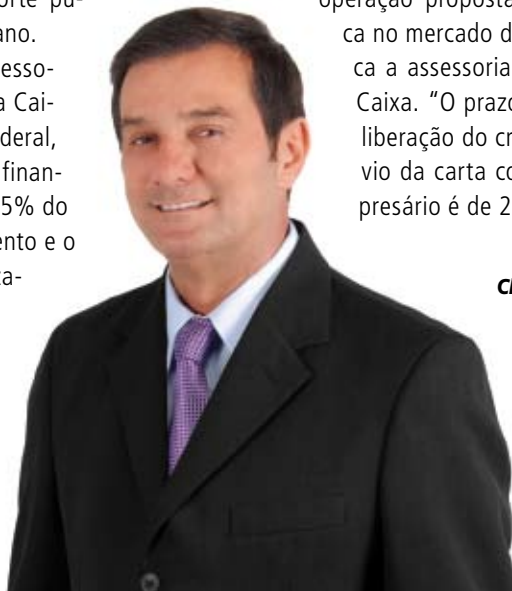
Conforme balanço da Caixa Econômica Federal, até o fim do mês de maio, 39 propostas estavam em análise para enquadramento prévio, o que perfaz R\$ 570,79 milhões (cerca de 20% dos recursos alocados no programa), totalizando mais de 450 ônibus. Após análise pela Caixa, as propostas são remetidas ao Ministério das Cidades para publicação da portaria de seleção. Já contam com portaria de seleção publicada três propostas (além da Suzantur, duas da Viação Garcia, para Londrina e Maringá), que preveem financiar 130 ônibus, no valor total de R\$ 35,2 milhões.

As regras para solicitar acesso ao crédito estão detalhadas na Instrução Normativa nº 3/2017 do Ministério das Cidades. Podem participar empresas do setor privado, denominadas concessionárias ou permissionárias, que trabalham com transporte público coletivo urbano.

Segundo a assessoria de imprensa da Caixa Econômica Federal, o Refrota prevê o financiamento de até 95% do valor do investimento e o prazo de amortização está relacionado ao tipo de equipamento que está sendo

adquirido. Para os ônibus tipo 1 (micro-ônibus, miniônibus, midiônibus e ônibus básico) o prazo de pagamento é de 72 meses com 15 meses de carência contados da data da assinatura do contrato de financiamento. Os da categoria tipo 2 (padron, articulado e biarticulado) tem até 108 meses de prazo e 20 meses de carência. A taxa de juros é de 6% ao ano e o indexador é a taxa referencial (TR).

A garantia para a liberação do financiamento será constituída por meio da alienação fiduciária da frota financiada e da receita futura dos créditos eletrônicos, com a assinatura do interveniente pagador. “Antes de iniciar os procedimentos na Caixa, o proponente deve encaminhar a carta consulta para a Secretaria Nacional de Mobilidade Urbana (Semob), do Ministério das Cidades, que fará a avaliação e habilitação da proposta. Estando autorizado pelo ministério, a Caixa realiza a avaliação de risco de crédito da empresa proponente a da operação proposta, como é prática no mercado de crédito”, explica a assessoria de imprensa da Caixa. “O prazo previsto para a liberação do crédito após o envio da carta consulta pelo empresário é de 20 a 35 dias.”



Claudinei Brogliato:
a aquisição dos novos ônibus vai baixar a idade da frota e os custos

Para decidir sobre a liberação de recursos por meio do Refrota, estiveram em Mauá uma comitiva de Brasília com 18 pessoas – 13 da área de negócios da Caixa Econômica Federal, três do Ministério das Cidades e duas da Associação Nacional dos Transportes Urbanos (NTU). Além de conhecer o terminal central de ônibus, a equipe visitou a garagem da Suzantur que tem 30 mil m² e está localizada no bairro Jardim Zaíra.

No local a Suzantur mantém o Centro de Controle Operacional (CCO), salas de treinamento e integração de novos funcionários e as oficinas para a manutenção dos veículos, além do sistema de lavagem por meio de reuso de água.

A Suzantur emprega 1.000 funcionários, sendo 450 motoristas, e os trabalhos são realizados numa jornada de 24 horas. Para evitar fraudes nos bilhetes de transporte, a empresa vai implantar a biometria facial em 210 ônibus de Mauá. “A mobilidade urbana do país precisa avançar, mas para tirar o passageiro do carro e passar para o ônibus, é preciso melhorar a qualidade do transporte coletivo”, afirma Brogliato.

ALENTO – Diante de um mercado com as vendas represadas por causa da insegurança causada pela crise política, o Refrota chega para trazer um alento ao segmento de ônibus. “Com esse dinheiro será possível comprar 8.000 ônibus urbanos, o que dará um grande impulso ao setor”, calcula José Antonio Fernandes Martins, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

Este novo programa está sendo ajustado ao mercado de ônibus. “Além das diversas burocracias, a eliminação do seguro de crédito é um item que irá reduzir o custo da operação”, diz Martins. A expectativa da Fabus é que um volume significativo de ônibus urbano seja financiado ainda este ano.

SOLUÇÃO PARA TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

Perto

sempre ao seu lado.



VENDA E RECARGA DE CRÉDITOS

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



MONITORAMENTO E GESTÃO DO NUMERÁRIO



FULL OUTSOURCING E SERVIÇOS

A Perto oferece o serviço de gerenciamento e manutenção de todos os processos, com um Centro de Operações de Rede (NOC) 24x7 garantindo a disponibilidade dos equipamentos. Além disso, a Perto desenvolveu o software de gestão da venda de créditos, já consolidado em várias cidades. A equipe de desenvolvimento da Perto conta com mais de 50 profissionais especialistas e altamente treinados.



SOFTWARE DE GESTÃO



TCC / TVC

COMPRA DE CRÉDITOS
COM CÉDULAS, MOEDAS
E CARTÕES /
DISPENSA DE CARTÕES
NA VERSÃO TVC



TPC

TVC + TROCO EM
CÉDULAS E MOEDAS



RECICLADOR

TPC + USO
DAS CÉDULAS
DEPOSITADAS PARA
TROCO



TPC 1600

TPC + DISPENSA
ATÉ 4 TIPOS DE
CARTÕES



PERTOKIOSK



**TAS - TERMINAL DE
AUTOATENDIMENTO**



DG-830



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

Menos passageiros, mais demissões e maior endividamento

O seminário “Transporte público: desafios e oportunidades” da NTU focalizou os três principais aspectos da crise no setor: a combalida situação das empresas de transporte, a insegurança jurídica e as tarifas

■ ALEXANDRE ASQUINI



Evento discutiu as principais questões vividas pelo setor de transporte público do país

Com base numa programação objetiva, em um seminário de apenas cerca de quatro horas, a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) e o jornal Valor Econômico procuraram circunscrever e debater as principais questões vividas pelo transporte coletivo por ônibus no país, concluindo que o setor experimenta importante e recorrente queda no número de passageiros acompanhada, mais recentemente, de demissões e de maior endividamento das empresas.

Denominado “Transporte Público: desafios e oportunidades” e no edifício da Confederação Nacional do Transporte (CNT), em Brasília, no dia 1º de junho de 2017, o seminário focalizou os três principais aspectos que estruturam a crise no setor: a combalida situação econômica e financeira da maior parte das empresas de ônibus

– evidenciada em uma pesquisa preparada pelo Instituto de Pesquisa FBS e que ouviu empresas de todo o país associadas da NTU; a insegurança jurídica que ronda os contratos de concessão, e o recorrente tema das tarifas, que há anos figura no centro da questão do financiamento, do custeio e da sustentabilidade do setor.

UM DIAGNÓSTICO – Na exposição que fez logo após a apresentação dos resultados da pesquisa, o presidente executivo da NTU, Otávio Vieira da Cunha Filho, mostrou um conjunto de elementos que dificultam a vida das empresas de transporte por ônibus. Com base em uma série histórica de dados da própria NTU referente

Otávio Cunha critica incentivo ao transporte individual

à média dos meses de abril e outubro em nove capitais, Otávio Cunha afirmou que o setor experimentou retração de demanda de equivalente a 24,4 % entre 1994 e 2012, período em que a média de passageiros por mês naquelas cidades despenhou de 442,7 milhões para 334,6 milhões. Na fase mais aguda da crise até aqui, entre 2013 e 2016, consideradas as mesmas metrópoles, houve nova queda de demanda, que chegou a 18,1%.

Outro levantamento da NTU concernente às mesmas nove cidades mostra perda de produtividade, com retração no índice de passageiros equivalentes por quilômetro (IPK) no sistema de ônibus urbano entre 1993 e 2016; o IPK caiu de 2,49 para 1,56, significando redução de 37,3%.

PREJUÍZOS AO TRANSPORTE PÚBLICO

– Otávio Cunha criticou a persistente política de incentivo ao transporte individual, justamente por prejudicar o transporte coletivo. Ele exibiu dados que comprovam ter o preço do óleo diesel sofrido aumento



194,3% acima do preço da gasolina, e de 207,1% acima do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) nos últimos 18 anos. O dirigente elencou também outras formas de incentivo ao transporte individual, mencionando a ausência, nas cidades brasileiras, de uma política efetiva de priorização do transporte público e não motorizado e também a falta de uma política de estacionamento. Disse ainda que há a proliferação de isenções, reduções e baixos preços de impostos – “IPVA e licenciamento, por exemplo”, e, ainda, facilidades financeiras para financiamentos de automóveis e motocicletas.

O favorecimento ao transporte individual contribui para ampliar os congestionamentos e acarreta outro problema para o desempenho dos ônibus no sistema viário, justamente a queda da velocidade comercial. De acordo com dados da Associação Nacional de Transportes Público (ANTP) e da Empresa de Transporte e Trânsito de Belo Horizonte (BHTrans), gestora da mobilidade na capital mineira, nos últimos anos, houve retração de 40% na velocidade comercial dos ônibus nas maiores cidade – de 25 km/h para 15 km/h, o que aumenta o tempo de viagem sacrificando o usuário, e obriga as operadoras a aumentarem a frota e as equipes para garantirem que a prestação do serviço seja feita tal como definida nos contratos.

OUTROS PONTOS – Na visão da NTU, há outros pontos perniciosos para o transporte público por ônibus nas cidades. Um deles diz respeito à infraestrutura inadequada, que obriga veículos capazes de transportar dezenas de passageiros – até 150, como é o caso dos ônibus articulados – a disputarem espaço com os automóveis que, de modo geral, circulam com apenas um ou dois passageiros. Outro aspecto diz respeito às gratuidades e benefícios tarifários, que, em média, alcançam 19,7% das pessoas que se deslocam por ônibus no país e têm impacto de 16,4% na tarifa

– ônus transferido para os usuários pagantes. Os tributos representam 34% dos custos das empresas do setor.

Otávio Cunha também criticou a judicialização da questão tarifária, muitas vezes com suspensão de reajustes, o que acarreta ruptura do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos, com consequências ruins para as operadoras. E acusou a política em vigor de situar a tarifa como limitador da qualidade, pois deve cobrir todos os custos de produção do transporte, fazer frente às gratuidades e, obviamente, remunerar o operador.

IMPASSE – De acordo com o dirigente empresarial, a situação atingiu ponto que caracteriza um impasse, já que os usuários dos sistemas entendem que pagam caro e reivindicam a melhora qualitativa do serviço de transporte, enquanto as empresas perderam a condição financeira de promover os investimentos necessários. Ele assinala que o modelo atual de financiamento está esgotado e afirma que o transporte de qualidade tem um alto custo e há demanda social por uma melhor oferta de serviço, havendo, assim, a necessidade de um novo modelo de remuneração.

Participaram do painel inaugural, junto com o presidente da NTU, o professor Rodrigo de Losso, do Departamento de Economia da Universidade de São Paulo (USP), e Edmundo de Carvalho Pinheiro, empresário de transporte urbano da empresa.

INSEGURANÇA JURÍDICA – A NTU quer abordar a questão da insegurança jurídica dos contratos de transporte público urbano com profundidade maior do que aconteceu no segundo painel seminário de junho em Brasília. E isso vai acontecer no Seminário NTU 2017, previsto para o final mês de agosto, em São Paulo. “O advogado Vitor Schirato, que participou do encontro em Brasília, terá um grande espaço para discutir esse tema. Ele tem



Vitor Schirato frisou que, de modo geral, segurança jurídica não ocorre no Brasil

experiência internacional, prestando consultoria para empresários que operam na área de transporte em vários lugares do mundo. E lá fora – diferentemente da realidade que vivemos no Brasil – os contratos são cumpridos”, sublinha Otávio Cunha. O tema foi colocado no segundo painel do seminário de junho justamente porque a insegurança jurídica é uma das principais causas da situação econômico-financeira negativa vivida pelas empresas.

Professor e doutor, especialista em direito administrativo econômico e em direito do estado, Schirato frisou no seminário que, de modo geral, segurança jurídica é algo que não ocorre no Brasil, pois vigora no país a cultura do desrespeito ao que foi estabelecido e do calote ao que foi acordado. Ele assinalou que os contratos de concessão pública e de segurança jurídica só vão ter uma mudança se a regra acordada for cumprida. E disse que atualmente vale o que os gestores ou o juiz decidem ser o correto. E que a cada quatro anos entra um novo gestor e descumpra a lei porque acha que o projeto anterior não é bom. Além disso, mesmo reajustes estipulados em contrato têm sido objeto de inquéritos do Ministério Público e de questionamento na Justiça.

Para o advogado Maurício Portugal Ribeiro é preciso que os contratos de concessão sejam mais rígidos e estruturados e estipulem taxas de retorno referencial.

SUSTENTABILIDADE – Se a apresentação da pesquisa e a exposição inicial de Otávio Cunha apresentaram um diagnóstico da situação das empresas de transporte por ônibus, a exposição do diretor administrativo e institucional da NTU, Marcos Bicalho dos Santos, no último painel, trouxe um conjunto de propostas do setor. Também participaram desse painel Felício Ramuth, prefeito de São José dos Campos/SP, vice-presidente de Mobilidade Urbana da Frente Nacional de Prefeitos (FNP) e o deputado federal Carlos Zarattini.

O diretor da NTU apontou a diferenciação que a Lei de Mobilidade Urbana (Lei

12.587/12) faz entre tarifa pública e tarifa de remuneração – preço público cobrado do usuário e que normalmente reflete uma decisão política do administrador público, e a tarifa de remuneração, que considera o custo real do serviço mais a remuneração do operador e que consubstancia o custo total.

Salientou que na lógica da atual política tarifária, a tarifa pública cobre 100% dos custos operacionais, além das gratuidades e benefícios – estes, em atendimento, por exemplo, a estudantes, pessoas carentes e idosos, financiando, dessa forma, outras políticas públicas, cuja manutenção

caberiam às áreas da educação, assistência social e atenção aos idosos. Segundo Bicalho, a receita para cobertura dos custos totais deve advir da receita da tarifa pública somada a uma cesta de receitas extratarifárias, de modo que tarifa pública não seja fator limitador da qualidade do serviço.

RECEITAS EXTRATARIFÁRIAS – Didaticamente, o dirigente mostrou um quadro com as possibilidades de fontes não tarifárias de recursos para custeio do serviço de transporte público urbano. Nesse quadro, a sociedade contribui com os recursos do orçamento geral e dos fundos vinculados a

PESQUISA MOSTRA ASPECTOS DRAMÁTICOS DA REALIDADE DO SETOR

A pesquisa encomendada pela NTU ao Instituto de Pesquisa PBS e apresentada no seminário “Transporte Público: desafios e oportunidades” teve como objetivo mapear e recolher informações estratégicas com empresários do setor de transporte público urbano sobre a situação econômico-financeira do setor. Foram entrevistados telefonicamente, entre 23 de março e 12 de maio de 2017 executivos de 225 empresas de 115 municípios, compondo uma amostra representativa das empresas de transporte público associadas à NTU. A margem de erro é de 4,8%, com intervalo de confiança de 95%.

Em termos regionais, as 225 empresas se distribuíram desta maneira: 14 atuam no Centro-Oeste; oito no Norte; 43 no Nordeste; 119 no Sudeste e 41 no Sul. Quanto ao porte, a distribuição foi a seguinte: 27 grandes empresas (faturamento anual superior a R\$ 90 milhões); 120 médias (faturamento entre R\$16 e R\$ 90 milhões) e 78 pequenas (com faturamento de até R\$ 16 milhões por ano).

FROTA E EQUIPE – Entre as empresas entrevistadas, 218 informaram a frota: no conjunto, essas empresas possuem 32.394

veículos, com média de 148 veículo por empresa. Foram 206 as empresas que informaram o número de funcionários: no conjunto, elas empregam 133.547 funcionários, com média de 648 funcionários por empresa.

As grandes empresas ouvidas possuem 9.619 veículos, com média de 369 por empresa, e empregam 47.124 funcionários, com média de 1.812 funcionários por empresa. As empresas de médio porte somam 18.227 veículos, com média de 158 veículos por empresa, e empregam 67.140 funcionários, com média de 622 por empresa. As pequenas empresa possuem 4.503 veículos, representando média de 58 por empresa, e empregam 19.283 funcionários, com média de 268 por empresa.

IDADE DA FROTA– A pesquisa constatou que a idade máxima prevista em contrato para a frota é de aproximadamente 9 anos, sendo maior no caso das pequenas empresas (9 anos e 7 meses) e menor no caso das grandes empresas (8 anos e 8 meses). Por região, a previsão contratual da idade da frota é maior no Norte (10 anos e 3 meses) e menor no Centro-Oeste (6 anos e 9 meses).

A idade média da frota entre as empresas pesquisadas é de 5 anos e 3 meses. As pequenas têm frota com idade mais elevada (5 anos e 7 meses) e as grandes possuem frotas mais novas (4 anos e 3 meses). Por região, o conjunto das empresas entrevistadas no Sul apresenta frota mais antiga (6 anos e 4 meses), enquanto as frotas mais novas estão no Nordeste e no Sudeste (4 anos e 10 meses).

FUNCIONÁRIOS POR ÔNIBUS – A pesquisa mostra também uma relação do número de funcionários por ônibus. No conjunto das empresas ouvidas, há 4,1 funcionários por ônibus; nas grandes empresas, a relação alcança 4,9 funcionários por ônibus, enquanto nas empresas de pequeno porte a razão é de 4,3 funcionários por ônibus e nas médias empresas é de 3,7 funcionários por ônibus. Em termos regionais, observa-se que as empresas do Sudeste e do Sul têm 4,4 funcionários por ônibus, enquanto nas outras regiões a relação é menor: 4,2 no Norte, 3,8 no Nordeste e 2,9 no Centro-Oeste.

SITUAÇÃO CONTRATUAL – A pesquisa mostrou que 92,4% das empresas operam sob contrato de concessão ou permissão; 5,3% por meio de autorização precária,



Marcos Bicalho defende a criação da Cide Municipal como fonte de recursos perenes

outras políticas públicas, como as que atendam estudantes, pessoas carentes e idosos. Os usuários de automóveis participam com a taxa de combustíveis, do uso da via ou de estacionamentos públicos e privados, e os proprietários de automóvel, com tributos incidentes sobre a produção, comercialização e propriedade dos veículos individuais. O setor produtivo, que já arca com parcela do vale-transporte, pode ser alcançado com um tributo sobre a folha de pagamento. Os proprietários cujos imóveis tenham sido beneficiados pelos investimentos em transporte podem ser alvo de instrumentos de captura da valorização dessas propriedades. Também

devem ser consideradas receitas agregadas de comércio, serviços e publicidades, que constituem rendas associadas aos sistemas de transporte.

CIDE MUNICIPAL – Marcos Bicalho traçou a criação da Cide Municipal como fonte de recursos perenes para cobrir parte dos custos de produção dos serviços – proposta em tramitação no Congresso Nacional e que tem a forma de um tributo sobre combustíveis utilizados no transporte individual. Os principais resultados seriam 6% de aumento no preço dos combustíveis, o que significaria, segundo estudos da NTU,

1,3% com base em contrato provisório e 0,9% não soube informar.

MÃO DE OBRA – Em dois anos (2014 a 2016), a evolução tecnológica e a crise econômica reduziram a mão de obra em 5,1%.

ENDIVIDAMENTO DAS EMPRESAS – Uma parte substancial da pesquisa procurou identificar as características das dívidas das empresas. A União representa a maior parte das dívidas tributárias das empresas. Entre as empresas ouvidas, 36,9% têm débitos dessa natureza com a União; 19,6% com o Município e 11,1% com o Estado. As dívidas com a Previdência Social foram informadas por 29,9% das empresas. Quase a metade das empresas (48,4%) possui algum outro tipo de dívida.

Das empresas ouvidas, apenas 32,4% não possuem dívidas. Os restantes 67,6% possuem ao menos um tipo de dívida, com a seguinte distribuição: uma dívida, 30,2%; duas dívidas, 10,7%; três dívidas 14,2%; quatro dívidas, 10,7% e cinco dívidas, 1,8%.

Entre os 67,6% de empresas endividadas, 37,6% possuem dívidas públicas e outras dívidas; 34,2% possuem apenas

outras dívidas e 28,2% possuem apenas dívidas públicas. Outro número significativo: 29,1% das empresas possuem dívidas superiores a 40% do faturamento anual; o endividamento médio é de 33% do faturamento anual. Neste quesito, 50 empresas se recusaram ou não souberam informar.

RECUPERAÇÃO FISCAL – A pesquisa revelou também que 28,4% das empresas estão em algum programa de recuperação fiscal e que 45,3% das empresas inscritas em algum programa de recuperação fiscal ingressaram a partir de 2014. E constatou que 31,5% das empresas têm plano de aderir ao novo Refis, criado pela ao novo Refis, criado pela Medida Provisória número 766, editada no primeiro trimestre do ano pelo governo federal.

Das 64 empresas (28,4%) que atualmente participam de algum programa de recuperação fiscal federal, 29,7% “já aderiram ou com certeza vão aderir ao novo Refis”; 40,6% “provavelmente farão tal adesão”, 21,9% “não irão aderir” e 7,8% “não souberam responder”.

REAJUSTE TARIFÁRIO – Entre 2014 e 2016, em média, 25,9% das empresas ficaram sem reajuste de tarifa a cada ano.

Em 2014, 31,6% não tiveram o reajuste; em 2015, o índice foi de 21,8% e em 2016, de 24,4%. Outras revelações importantes: 41,3% das empresas não tiveram pelo menos um reajuste tarifário devido nos últimos três anos (2014 a 2016). Um total de 15,1% tiveram dois dos três reajustes; 8,9% tiveram um dos três reajustes devidos, e 17,3% não tiveram nenhum dos três reajustes devidos.

FIM DE OPERAÇÃO – O relatório da pesquisa mostra ainda o número de empresas filiadas à NTU que deixaram de operar nos três últimos anos. Foram 16 empresas em 2014, 27 em 2015 e 13 em 2016, significando que, no período recesivo, 56 empresas, ou seja, 9,9% das empresas filiadas à entidade deixaram de operar.

O fim da operação determinado por falência alcançou duas empresas em 2014, dez em 2015 e outras quatro em 2016, totalizando 16 empresas no período. Nesses três anos, 28 outras empresas encerraram atividades, sendo 13 em 2014, de nove em 2015 e seis em 2016. A não participação ou derrota em licitação fez com que 12 empresas não pudessem operar no mesmo triênio, sendo uma em 2014, oito em 2015 e três em 2016.

algo em torno de R\$ 11,9 bilhões de arrecadação total, com potencial de subvenção de 29,1% dos custos do transporte público. O impacto desse tributo seria positivo: deflação de 0,40%, pois o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) acusaria simultaneamente acréscimo de 0,37% referente ao aumento do preço dos combustíveis e redução de 0,77% com a subvenção dos custos do transporte.

Outro aspecto salientado é a importância de as gratuidades e benefícios tarifários passarem a ser cobertos com recursos dos orçamentos públicos ou dos fundos específicos já existentes, como Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), Fundo Nacional de Assistência Social (FNAS) e Fundo Nacional do Idoso.

PRIORIDADE PARA OS ÔNIBUS – Marcos Bicalho também mostrou um balanço geral da situação dos projetos de priorização do transporte público por ônibus no país, com dados atualizados em abril de 2017. Esse levantamento mostra que o país conta com 471 empreendimentos de BRT (Transporte Rápido por Ônibus), corredores e faixas exclusivas em 79 cidades (algumas contabilizadas duas ou três vezes, por terem recebido mais de um tipo de empreendimento), com extensão total de 4.406 quilômetros; desses empreendimentos, 187 estão em operação, 76 em obras e 208 em fase de projeto.

Bicalho fez também referência ao Programa Emergencial de Qualificação dos Serviços Convencionais, idealizado pela NTU, cuja proposta é pressupõe a aplicação de recursos federais de R\$ 1 bilhão anuais para a implantação de 3,3 mil quilômetros por ano de faixas exclusivas, englobando até 110 cidades onde moram 86 milhões pessoas. Entre os principais resultados dessa a medida estaria a redução de mais de 1,5 milhão de toneladas de dióxido de carbono por ano, além da redução de material particulado e óxidos de nitrogênio.

Segundo a NTU, o projeto tem rápida concepção e execução, considera a reorganização da operação dos sistemas, aumento da velocidade operacional, aumento da confiabilidade e redução dos custos, num contexto de melhoria da qualidade do transporte público, incluindo a qualificação dos pontos de parada, com a aplicação de abrigo e disponibilização de informações básicas aos usuários. Um croqui exibido por Bicalho como exemplo apresentava faixa contínua de sinalização horizontal defendida com tachões, recuo da parada de ônibus, radar eletrônico, sinalização vertical abrigo e painel de informações, com mapa de itinerários e quadro de horários.

OUTROS ASPECTOS – O dirigente assinalou no final de sua exposição que o transporte público deve merecer tratamento tributário diferenciado por ser um serviço público essencial (conforme a Constituição Federal, Artigo 30, Inciso V) e um direito social do cidadão (conforme Constituição Federal, Artigo 6º). Com essas qualificações, é equiparado pela Constituição Federal à saúde, educação e segurança. Ele também informou que está para ser concluída uma nova metodologia para cálculo dos custos do transporte público por ônibus, que pretende propiciar transparência nas informações para a sociedade; apropriação “justa, real e atualizada” dos custos, avaliação e divisão dos riscos e remuneração do operador. Ele lembrou ainda a necessidade de haver linhas de financiamento para o setor, cobrindo infraestrutura, veículos e tecnologias referentes aos Sistemas Inteligentes para Transporte (ITS).

RECADOS DO GOVERNO – O secretário Nacional de Mobilidade Urbana do Ministério das Cidades, José Roberto Generoso falou na abertura do seminário, destacando a importância do Plano de Mobilidade para a obtenção recursos do governo federal. Ele chamou a atenção para o fato de o plano municipal de mobilidade urbana,



José Generoso destaca a importância do Plano de Mobilidade dos municípios

que já é obrigatório para a obtenção dos recursos do Orçamento Geral da União (OGU), passará a ser obrigatório para os financiamentos federais. E também sublinhou a importância dos estados e municípios elaborarem projetos integrados para garantir a efetivação da obra.

Com relação ao transporte público coletivo, objeto do seminário, o secretário nacional de Mobilidade Urbana disse que um dos meios para incentivar a melhoria do setor foi a criação do programa Refrota 17, que conta com uma linha de financiamento de R\$ 3 bilhões em recursos do FGTS para o financiamento de 10 mil novos ônibus. No bloco final do seminário, o vice-presidente da Caixa Econômica Federal, Roberto Derziê de Sant’Anna também se referiu ao Refrota 17, destacando que o programa está disponível a todos os estados e ao Distrito Federal.

Generoso também se referiu ao programa Avançar Cidades – Mobilidade, uma nova proposta que atenderá municípios menores. Disse que o governo está lançando agora uma nova seleção com dois grupos, o primeiro para cidades com até 250 mil habitantes e o segundo grupo com municípios com população maior que essa marca. O Avançar Cidades – Mobilidade tinha o começo previsto para junho de 2017, com previsão inicial de R\$ 3,7 bilhões em recursos do FGTS, no âmbito do Programa Pró-Transporte. ■



**INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE
PARA O 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.

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA | 0300 77 FROTA

• 0800 33 37682

• 0300 77 37682



MONITORAMENTO
ONLINE



TERMINAL
REMOTO



RELATÓRIOS
BI



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



SAFETY
ARI



RASTREADOR
BACKUP



ITURAN
ÔNIBUS



ITURAN
DIAGNOSTIC



ITURAN
APP



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

ituran.com.br



Marcopolo lança o Torino S

Além da robustez, do conforto e da segurança, o destaque deste veículo está na manutenção simples e rápida, garantindo aos empresários uma maior eficiência na operação e um custo menor

■ SONIA MORAES

Atenta às sinalizações de melhora no mercado de ônibus e às necessidades dos empresários de poder contar com um produto mais eficiente a Marcopolo lançou a nova versão do seu modelo urbano, o Torino S, que traz como destaque a manutenção mais simples para garantir maior eficiência operacional e redução de custos.

Com o S, de Soluzione, incorporado ao novo Torino a Marcopolo procura destacar as cerca de 30 modificações feitas ao modelo urbano para oferecer aos empresários uma nova solução que ajudará a enfrentar este momento de dificuldades com

baixa demanda de passageiros e a suspensão de subsídios das tarifas nas operações do transporte público em algumas cidades brasileiras.

“Criamos uma solução para que o veículo pare menos na manutenção e que seja mais rápido na sua operação. Estamos propondo ao empresário uma economia de custos que pode variar entre 5% e 10%”, afirma Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo.

Entre as adaptações feitas ao novo Torino S a Marcopolo destaca o design limpo, com lanternas e faróis que trazem maior

eficiência luminosa pelas lâmpadas em Led e são intercambiáveis, assegurando um custo de manutenção e reparo menor e mais rápido.

A nova versão do Torino S ganhou também saias laterais retas, aros de roda em borracha, placa do veículo fixada acima do para-choque traseiro e vidros laterais intercambiáveis em um único tamanho. O veículo conta ainda com espelhos retrovisores mais modernos e eficientes, tomadas de ar de teto com novo formato e sistemas de fixação e vedação, de fácil acesso e manuseio para os usuários.

Até mesmo os chicotes elétricos foram separados em dianteiro e traseiro, redesenhados e reposicionados, facilitando o acesso e a manutenção. O resultado de todo este trabalho de marketing e engenharia da Marcopolo é a redução do tempo do veículo parado para manutenção, com serviços facilitados.

Internamente o novo Torino S ganhou maior espaço, assegurando mais conforto aos passageiros. O local do motorista foi totalmente redesenhado e teve a sua largura aumentada em 60 mm para melhorar o conforto, a ergonomia e facilitar o acesso aos comandos. Ganhou console mais ergonômico, que proporciona mais espaço para pernas e para a sua movimentação. Também passou a contar com novas saídas de ar no painel, no teto e para as pernas, com ventilação mais forte e eficiente.

PRODUÇÃO – O novo Torino S, que foi desenvolvido ao longo de dois anos, será produzido na fábrica da Marcopolo Rio em Xerém, Duque de Caxias (RJ), em uma linha totalmente dedicada ao modelo, que permite a entrega do produto em até 60 dias. O veículo terá 24 diferentes configurações e será montado em cinco tipos de chassis, sendo dois VW, nas versões 15.190 OD e 17.230 OD, e três Mercedes-Benz, nas versões OF 1519, 1721 e 1721 L, de 11,2 metros até 13,2 metros de comprimento. Segundo o diretor da Marcopolo, esses chassis têm 80% de representatividade no mercado de ônibus.

A expectativa da Marcopolo é comercializar mais de 1.000 unidades do Torino S em 2017 e que esta nova versão tenha uma expressiva participação no volume total de ônibus urbanos vendidos no país.

A Marcopolo decidiu manter uma linha dedicada à produção do novo Torino S para garantir um foco maior na produtividade.

Paulo Corso: “Criamos uma solução para que o veículo pare menos na manutenção e que seja mais rápido na sua operação”



Marcopolo mantém uma linha dedicada à produção do Torino S para garantir produtividade

“Desta forma é possível utilizar a quantidade exata de materiais e evitar retrabalho, entregando o veículo dentro do prazo”, explica Lusuir Grochot, diretor de operações industriais da Marcopolo.

Para tornar mais eficiente a operação dos veículos, a Marcopolo dedicou ao novo projeto especial atenção à padronização de componentes. Com isto, conseguiu diminuir a necessidade de itens de reparo em estoque nas garagens. Vidros laterais intercambiáveis, saias laterais retas, faróis redondos com lâmpadas de Led e as opções de chassis são alguns exemplos adotados para ampliar a velocidade de entrega do veículo.

“Para alcançar essa eficiência fizemos uma revitalização do processo produtivo, adequando ao sistema lean, e treinamos os empregados”, explica Grochot. “Foram identificadas todas as oportunidades de

melhorias e um plano de ação foi gerado exclusivamente. Por ser dedicada à fabricação do modelo Torino S, a linha também recebeu pintura diferenciada na cor cinza claro”, destaca o executivo.

A fábrica da Marcopolo Rio está preparada para produzir até dez carrocerias por turno em uma única linha de montagem, seguindo o padrão de segurança, qualidade e produtividade.

Segundo Luciano Ricardo Resner, diretor de engenharia da Marcopolo, a nova versão do Torino foi desenvolvida com base no que os clientes desejam, com as principais informações transmitidas para a rede de representantes em todo o Brasil. “Nosso trabalho foi ampliar ainda mais a vocação do modelo para a aplicação pesada e contínua. Suas características de manutenção mais fácil, rápida e barata, vão proporcionar ao transportador manter o veículo mais tempo em operação e realizar quaisquer reparos da forma mais rápida”, enfatiza o executivo.

CAPACIDADE – A fábrica da Marcopolo Rio tem capacidade para produzir 30 ônibus por dia. Em 2012 (época em que o mercado estava no auge), quando empregava 2.200 funcionários, chegou a produzir 28 veículos diariamente. Naquele ano o mercado brasileiro produziu 32.548





Fábrica de Xerém pode produzir até dez carrocerias por turno em única linha de montagem

veículos, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus). “Hoje fabricamos sete ônibus por dia e empregamos 700 funcionários”, diz Corso. “Trabalhar com um volume de produção 70% menor é muito difícil e causa um impacto muito grande para a empresa.”

Corso destaca que hoje, com o mercado paralisado, o setor de ônibus tem fábricas sobrando no Brasil. “Para este ano havíamos projetado um mercado 5% maior, mas o primeiro trimestre ficou 30% menor. Mesmo assim, não acho que este ano está perdido”, avalia.

A expectativa positiva do diretor da Marcopolo está baseada em alguns indicadores que ele aponta como favoráveis para o crescimento. “A inflação está menos de 4%, a taxa de juros caindo. São números que nos fazem crer que a economia começará a se recuperar. Estamos confiantes”, diz Corso.

Para a Marcopolo não será um ano ruim, segundo Corso, porque a empresa realizou boas vendas no segundo trimestre. “Estamos com um volume de produção que a

empresa se propôs a fazer, que são sete a oito carros na fábrica de Xerém, mais 12 urbanos em Caxias do Sul, 16 rodoviários e 12 micro-ônibus. Com esses veículos estamos retomando a nossa posição e o Torino S é uma estratégia para recuperar o market share no mercado de urbanos”, comenta.

Corso também está confiante no crescimento da Marcopolo no segmento de ônibus rodoviários, devido ao volume já encomendado pelas empresas. “Para o terceiro trimestre temos entregas importantes de modelos rodoviários”, afirma o diretor. Até agosto serão entregues 1.200 unidades para a Viação Garcia, Águia Branca, Viação 1.001 e empresas do Grupo Constantino.

No mercado brasileiro a Marcopolo atua em três segmentos. No micro-ônibus a empresa pretende alcançar uma participação de 20% a 25% este ano, segundo Corso. “No rodoviário pretendemos crescer e podemos chegar a uma fatia de 65%. No urbano, estamos mal posicionados com as paradas que fizemos (foram três meses de férias coletivas em 2016), mas a intenção é atingir entre 20% e 25% de participação.

Vamos tentar recuperar este mercado e chegar a estes patamares”, destaca o diretor.

O mercado de ônibus urbano chegou a produzir 17 mil unidades em 2015, recorda Corso. “Mas não acredito que volte a este número. Espero que o volume fique num patamar entre 12 mil e 15 mil unidades”, diz Corso. “Estamos num período de quatro anos esperando a melhora deste mercado”. No acumulado de janeiro a maio deste ano foram produzidos no Brasil 5.027 carrocerias de ônibus, segundo a Fabus.

Para o segmento rodoviário a Marcopolo produziu no ano passado 850 ônibus e teve 60% de market share. “Isso não é nada ao comparar com os 3.500 veículos que já produzimos”, diz Corso.

O fretamento no Brasil é um setor muito forte, segundo Corso, e demanda 30% do volume de ônibus rodoviários. “Mas faz três anos que não se compra absolutamente nada. Por isso, mesmo que a economia retome este ano haverá um prazo para começar a produzir os modelos para este segmento porque sobram ônibus no mercado”, relata.

Na fábrica de Caxias do Sul (RS), onde fica a sede da Marcopolo, são produzidos hoje 17 ônibus rodoviários por dia, volume que chegou a 33 unidades diárias.

Para o segmento urbano, a empresa fabrica diariamente em torno de 10 a 12 ônibus e tem capacidade para produzir 27 unidades por dia. Por causa da baixa demanda do mercado a Marcopolo pretende ajustar a sua estrutura de produção ao transferir a linha de montagem da unidade que fica no bairro Planalto em Caxias do Sul, onde são produzidos os miniônibus Volare para a fábrica da Neobus, que está instalado no bairro de Ana Rech.

“Estamos trabalhando para realizar a transferência, pois a fábrica da Neobus tem um grande espaço sobrando e, pela localização, não há vantagem de fazer investimentos na unidade Planalto”, destaca Corso. ■

Câmera de reconhecimento facial para controle de gratuidades por monitoramento.

dg smart

Dê passagem à tecnologia no controle de benefícios.



O dg smart é um validador para transporte urbano de alta performance. Sua interface intuitiva e leitor de cartões eficiente garantem fluidez na passagem pela catraca. Possui câmera associada ao sistema, permitindo controle de gratuidades e benefícios. Suporta tecnologia NFC e cartões que dão maior segurança à solução. Tudo isso com o atendimento e o suporte técnico que só os 40 anos de experiência da Digicon podem garantir.

- **DIFERENCIAIS:**
- Display LCD com touch screen
 - Módulo de comunicação múltiplo (3G/ 4G, WiFi)
 - Módulo GPS integrado
 - Câmera de reconhecimento facial



Tecnologia de acessibilidade, o destaque do micro-ônibus Iveco SoulClass

Ao prosseguir na sua estratégia de oferecer veículos com avançado sistema de acessibilidade aos usuários, a Iveco Bus lançou o micro-ônibus SoulClass com carroceria Caio

A Iveco Bus, em parceria com a Caio Induscar apresentaram o SoulClass, primeiro micro-ônibus equipado com o dispositivo de poltrona móvel da marca Elevittá. Vai cumprir a portaria 269 do InMetro, que entra em vigor em julho deste ano, exigindo dos novos veículos equipamentos para embarque e desembarque de pessoas com deficiência ou mobilidade reduzida em ônibus rodoviários, disponibilizados também para outras versões, como os escolares.

Humberto Spinetti, diretor de negócios da Iveco Bus para a América Latina, ressalta que o mercado de transporte de passageiros necessita, cada vez mais, de

veículos que ofereçam bem-estar e inclusão aos ocupantes, e que possibilitem ao empresário ter retorno financeiro na operação. “Aumentamos nosso leque de produtos com um veículo que, além de proporcionar um conceito de experiência em acessibilidade ampliada, se destaca pelo baixo custo operacional e pelo melhor consumo de combustível do segmento”, explica o executivo.

O modelo possui características de carroceria e chassi inspiradas em automóveis, que o tornam único e à frente de seus concorrentes, segundo a fabricante.

Com o dispositivo de poltrona móvel, a

Iveco Bus e a Caio Induscar lançaram o micro-ônibus SoulClass nas versões Executivo e Escolar. O que diferencia esse veículo é que em vez do passageiro com mobilidade reduzida ser transportado sobre a cadeira de rodas, ele passa para uma poltrona preferencial que desloca do ônibus por uma porta exclusiva até a altura do chão, para que o passageiro cadeirante possa fazer diretamente a mudança de sua cadeira de rodas para esse assento especial. O assento retorna para o interior por meio de um sistema eletro-hidráulico. O sistema permite uma viagem bem mais segura.

A ação de embarque e de desembarque

dessa poltrona preferencial é feita com um simples aperto de botão do dispositivo. A poltrona móvel suporta até 150 kg.

Para acelerar a operação, a porta de embarque/desembarque de cadeirantes pode permanecer aberta junto com a porta principal, sem que uma atrapalhe a funcionalidade da outra.

O SoulClass foi desenvolvido a partir do chassi do Iveco Daily 70C17. A versão Executivo possui 24 poltronas, sendo duas para portadores de deficiência física e acesso exclusivo pela porta que fica ao lado das poltronas. O modelo Escolar transporta até 29 estudantes e, neste caso, em vez da poltrona, o banco que é inteiro nos demais assentos, é dividido em dois para que um possa sair do ônibus pelo dispositivo eletro-hidráulico para fora do ônibus. Tanto no Executivo como no Escolar, sobe um passageiro por vez. Quando o primeiro passageiro está dentro do ônibus, ele passa para o outro assento para que o segundo possa entrar.



O assento preferencial desloca do ônibus até a altura do chão, para que o passageiro cadeirante possa fazer diretamente o embarque

gerente de marketing de produto da Iveco Bus.

Seguindo a tendência no desenvolvimento de veículos que ajudam a redução do custo operacional, a Caio Induscar desenvolveu a carroceria do SoulClass de modo que todo o acesso ao motor é feito pelo frontal do veículo, tornando mais rápida e simples a manutenção. Toda a manutenção do motor é feita pela grade dianteira removível. Com o mesmo conceito, os vidros laterais são colados, o que melhora a aerodinâmica e o visual do micro-ônibus. O painel é o mesmo do Daily, completo, moderno e bem integrado à carroceria. A tampa traseira foi feita de alumínio, mais leve. Ela também avança sobre o para-choque para facilitar a carga e descarga. Além disso, o porta-malas conta com acesso lateral. O comprimento é de 8,12 metros, largura de 2,2 metros, altura externa de 2,85 metros (sem ar-condicionado) e 3,1 metros (com ar-condicionado). A altura interna é de metros.

As cadeiras de roda ficam no porta-malas, no caso do Executivo, e em um espaço dedicado a elas no Escolar.

Em caso de qualquer pane na parte elétrica ou na bateria, o desenvolvimento do dispositivo de poltrona móvel feito pela Elevittá pode ser acionado manualmente por alavanca, explica Gustavo Serizawa,

Quando a Iveco nos procurou, vimos a viabilidade desse modelo tanto para o mercado interno quanto para o mercado externo”, afirma Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio Induscar. Ele acredita no potencial de mercado do SoulClass para venda no varejo para setores como fretamento rodoviário e turismo, principalmente diante da obrigatoriedade de acessibilidade a partir de julho deste ano. A previsão é que o SoulClass chegue às concessionárias nos próximos meses. A possibilidade de cores na carroceria, segundo a Caio, está em aberto, mas prevê que o branco, o prata e o amarelo serão em maior número.



O modelo Escolar transporta até 29 estudantes, incluindo o ocupante da cadeira móvel



Perspectiva de recuperação

Depois de enfrentar nos últimos três anos o maior retrocesso nas vendas em toda a sua história, o mercado de ônibus rodoviários começa apresentar uma ligeira reação, que animam os fabricantes

■ SONIA MORAES

Com a perspectiva de melhora nas condições macroeconômicas do país e a volta da confiança dos investidores, mesmo diante do agravamento da crise política, o mercado de ônibus rodoviário que enfrentou nos últimos três anos o maior retrocesso de toda a sua história, começa apresentar uma pequena reação nas vendas.

A estimativa da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) é que

em 2017 o setor já registre alguma retomada na comercialização de ônibus. “Não será um ano de grandes comemorações, mas não teremos essa queda brutal”, analisa José Antonio Fernandes Martins, presidente da Fabus.

Na avaliação de Martins, as empresas que operam as linhas rodoviárias foram brindadas pelo sistema de autorização determinado pela Agência Nacional

de Transportes Terrestres (ANTT). “Com essa decisão, a Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati) tem um prazo de quatro anos para reduzir a idade média da frota, de 9,8 anos para cinco anos e comprar 2.500 veículos. Nós esperamos que essa compra comece neste ano”, avalia.

Somente o Grupo JCA, um dos maiores operadores de transporte rodoviário do



país, adquiriu 254 ônibus Marcopolo para a operação das suas empresas Auto Viação 1001, Auto Viação Catarinense, Viação Cometa e Expresso do Sul. A entrega dos veículos foi concluída no final de junho.

Do total comercializado, 93 unidades são do modelo Paradiso 1800 DD, que contam com chassi Scania 8x2, sistema audiovisual, ar-condicionado e sanitário. O veículo tem capacidade para transportar 54 passageiros, sendo 46 poltronas semileito no piso superior e oito poltronas do tipo leito cama no piso inferior.

Outras 82 unidades são do modelo Paradiso 1050 com chassi Scania 4x2 com 46 poltronas semileito, além de 64 unidades do Paradiso 1200 com chassi Scania 6x2 e 46 lugares em poltronas semileito



Ônibus novo da Cometa, uma das empresas da JCA, já em operação em linha rodoviária



O Grupo JCA adquiriu 254 ônibus Marcopolo para a operação das suas empresas rodoviárias

e 15 ônibus Viaggio 900 com chassi Mercedes-Benz de motor dianteiro e poltronas do tipo Executiva. Todos os veículos contam com sistema audiovisual, ar-condicionado e tomadas de 110 volts com entrada USB para carregamento de aparelhos eletrônicos.

O Grupo JCA, que controla também as empresas Rápido Ribeirão Preto, Rápido Macaense e Opção, mantém investimentos constantes nos diversos ramos de transporte e turismo. As rotas da operadora

cobrem os estados de Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro.

Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo, o Grupo JCA se destaca por seu dinamismo e por possuir uma das frotas mais novas do mercado brasileiro. “Em razão da sua ampla atuação e cobertura em regiões diversas, a operadora tem como característica adquirir modelos distintos, que melhor possam servir as várias rotas e serviços”,



O Grupo Comporte programou para este ano a compra de mais de 500 ônibus novos para manter a idade média de suas frotas

afirma o diretor da Marcopolo.

Outro grupo importante do país, o Comporte, tem programado para este ano a compra de mais de 500 ônibus novos, quase metade são modelos rodoviários que estão sendo distribuídos com o objetivo de manter equilibrada a idade média da frota das suas empresas. “No setor rodoviário, houve queda de demanda por três anos seguidos, de 2014 a 2016, que significaram quase 6% de passageiros a menos, em média. Evidentemente que é uma redução grave, mas considerando o que aconteceu em outros setores da economia, bem como a estabilidade do número, ou a queda menor, em 2017, o cenário é de esperança”, afirma Robson Rodrigues, executivo do Grupo Comporte.

Rodrigues ressalta que os investimentos em frota, e também em outros recursos, são realizados permanentemente pelo Grupo Comporte não somente para

manter a qualidade, mas também pela exigência dos contratos vigentes. “As empresas do grupo buscam trabalhar com idades médias e máximas acima dos padrões de exigência, oferecendo ônibus mais novos.”

O executivo do Grupo Comporte comenta que sempre há expectativa de crescimento no fluxo de passageiros na linha rodoviária. “O empenho de todas as empresas do grupo está em oferecer o que há de melhor aos clientes. Itens como ar-condicionado e



José Fernandes Martins: “Não será um ano de grandes comemorações, mas não teremos essa queda brutal”

wi-fi já são, há algum tempo, comum nas frotas do grupo”, destaca Rodrigues.

Em sua frota o Grupo Comporte mantém veículos com idade média de cerca de quatro anos e opera serviços interestaduais e intermunicipais no Centro-Sul do país nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Goiás.

Mesmo com os cenários preocupantes o Grupo Comporte analisa criteriosamente a possibilidade de crescimento sustentável e está sempre atento a oportunidades tanto no setor rodoviário, quanto no urbano, onde opera até com VLT (Veículo Leve sobre trilhos) por meio de uma Parceria Público-Privada (PPP). “Também há interesse em fretamento e turismo, que sofreu um maior ainda impacto com a atual situação nacional. No entanto, a visão dos nossos acionistas é a de que tanto os bons momentos de mercado quanto os mais desafiadores são cíclicos. Não se pode nem se empolgar com um, nem se desesperar com o outro”, afirma Rodrigues. ■

550
ÔNIBUS
INSTALADOS
COM
EQUIPAMENTOS
Wi-Fi

GERENCIAMENTO EM TEMPO REAL



PRODATA
mobility Brasil

A MELHOR E MAIOR EMPRESA
DE BILHETAGEM DO BRASIL
AGORA TAMBÉM A MAIOR EM Wi-Fi PARA ÔNIBUS



Mercedes-Benz: Double Deckers de 15 m para linhas rodoviárias

Para oferecer serviços diferenciados aos clientes mais exigentes, algumas operadoras começam a utilizar nas linhas rodoviárias ônibus Double Decker, como o modelo O 500 RSDD 8x2 da Mercedes-Benz

O chassi de ônibus rodoviário O 500 RSDD 8x2 da Mercedes-Benz para carrocerias de 15 metros de comprimento começa a ganhar aprovação de importantes empresas de transporte de passageiros. Uma delas, a Viação Águia Branca, do Espírito Santo, adquiriu 12 unidades, que estão sendo implementadas com carroceria Double Decker. A Viação Garcia, do Paraná, encomendou outras 12 unidades, com carroceria Marcopolo. Dessa forma, pode oferecer serviços diferenciados que atraiam mais clientes e resultem em fidelização a

viagens com mais conforto e segurança.

“Nosso O 500 RSDD 8x2 na aplicação Double Decker já conquistou aprovação da Águia Branca, que passou a contar agora com 20 unidades desse modelo na frota, sendo 8 de 14 metros e 12 de 15 metros”, diz Walter Barbosa, diretor de Vendas e Marketing de Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “A empresa escolheu o nosso RSDD para uma oferta diversificada de conforto aos seus passageiros. São duas categorias de serviço num mesmo ônibus double decker: seis poltronas leito-cama

com reclinção de 180 graus na parte inferior do veículo e 44 poltronas semileito no piso superior.”

Com quatro eixos o modelo complementa a linha de ônibus rodoviários da Mercedes-Benz e destina-se a configurações Double Decker (ônibus de dois pisos com assentos para passageiros) e High Decker (piso superior com os assentos e piso inferior somente para bagagens), ideais para linhas regulares de médias e longas distâncias, bem como para turismo de luxo.

Atualmente os veículos 8x2 de 14



**Chassi Mercedes-Benz
O 500 RSDD 8x2**

metros respondem por 3% das vendas de ônibus rodoviários. A expectativa da Mercedes-Benz é que os de 15 metros alcancem 15% das vendas no segmento. A configuração 6x2 é a mais comercializada, com 50% das vendas. Com o 8x2 Double Decker de 15 metros, que pode transportar 72 passageiros, ganha-se mais capacidade em comparação ao ônibus High Decker 6x2 que leva 48 passageiros.

“A configuração de quatro eixos garante mais estabilidade e melhor desempenho do ônibus durante as viagens, com uma operação segura e econômica, além da suspensão inteligente e confiável”, afirma Renan Chieppe, diretor geral da Divisão Passagens da Grupo Águia Branca. “Além disso, os veículos O 500 também se destacam por oferecer mais conforto aos nossos passageiros e por agradar aos motoristas

pela sua tecnologia superior, especialmente o câmbio totalmente automatizado, sem pedal de embreagem, o que amplia muito o conforto de dirigibilidade, além de reduzir o consumo de combustível e a emissão de poluentes.”

Com sede na cidade capixaba de Cariacica, a Viação Águia Branca transporta aproximadamente 11 milhões de passageiros ao ano, para cerca de 700 localidades. São mais de 330 linhas interestaduais e intermunicipais das regiões Sudeste e Nordeste. Os ônibus O 500 RSDD Double Decker interligam, por exemplo, cidades como Vitória, Rio de Janeiro, São Paulo, Porto Seguro e Vitória da Conquista. A empresa planeja adquirir mais 100 ônibus enquanto espera autorização da ANTT para a transferência e operação de uma nova linha rodoviária.



Walter Barbosa: “Nossa expectativa é alcançar cerca de 50% de participação do mercado total de ônibus rodoviários neste ano”

A frota da Viação Águia Branca é composta por 800 ônibus na alta temporada, 100% da marca Mercedes-Benz, dos quais mais de 600 são ônibus rodoviários RSD 6x2.

A Mercedes-Benz, líder nas vendas de ônibus no Brasil, projeta um crescimento na comercialização de chassis rodoviários em 2017: espera vender entre 1.200 e 1.400 unidades. “Somente no primeiro trimestre deste ano já registramos vendas de 450 chassis da linha rodoviária”, informa Walter Barbosa. “Nossa expectativa é alcançar cerca de 50% de participação do mercado total de ônibus rodoviários neste ano.”

De acordo com o executivo, entre os fatores que deverão impulsionar o crescimento nas vendas de ônibus rodoviários destaca-se a nova legislação que autoriza a utilização de carrocerias com até 15 metros de comprimento. “Isso significa aumentar a capacidade de transporte de passageiros e mais espaço para bagagens e encomendas, o que otimiza o custo da operação para as empresas de transporte e assegura mais rentabilidade.”



A frota da Viação Águia Branca é composta por 800 ônibus, 100% da marca Mercedes-Benz

Em compasso de espera

Dúvidas e incertezas cercam a licitação para concessão do transporte público por ônibus na cidade de São Paulo, principalmente relativas a prazo de vigência, operação e remuneração

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O sistema de transporte coletivo na cidade de São Paulo conta com uma frota de 14.512 ônibus, dos quais 13.133 veículos já são acessíveis, ou seja, 90,5% do total. Atualmente, circulam 804 ônibus com wi-fi. Todos os dias, seis milhões de pessoas circulam pelo sistema. Cada novo veículo incorporado à frota tem que ser acessível e equipado com tecnologias de conforto ao usuário, processo de renovação que está acontecendo gradativamente. A idade média da frota de ônibus hoje é de cinco anos e dez meses no subsistema estrutural e de cinco anos e um mês no subsistema local, de acordo com informações da SPTrans, gestora do sistema de transporte.

A Secretaria de Mobilidade e Transportes, por meio da SPTrans, finaliza o edital da nova licitação para a concessão do transporte coletivo de passageiros de São Paulo, com objetivo de torná-lo “mais moderno, seguro e com nova tecnologia, além de incluir metas para a adoção de energias renováveis. Esta é uma das principais prioridades da atual administração, desde quando assumiu, em janeiro deste ano”, informa a autarquia. O edital foi submetido à consulta pública em junho. “Estamos definindo diretrizes. A tarefa é complexa: a licitação em São Paulo é a maior do mundo”, afirma Sérgio Avelleda, secretário de Mobilidade e Transporte da cidade.

A Secretaria de Mobilidade e Transportes realizou, entre 26 e 28 de junho, 32 audiências públicas, nas quais foram colocadas as principais demandas da população para a realização de licitação. As reuniões contemplaram todas as prefeituras regionais da cidade. Durante os encontros, foram apresentadas à sociedade as premissas sobre a



Sérgio Avelleda: “Estamos definindo diretrizes, a tarefa é complexa”

organização do sistema de ônibus da capital para os próximos anos. A publicação do edital para fase de consulta pública está prevista para após a avaliação das sugestões recebidas na audiência.

O processo licitatório esteve suspenso desde 2015, por determinação do Tribunal de Contas do Município (TCM). A atual gestão trabalha para realizar as adequações apontadas pelo órgão e revisar o edital para dar continuidade ao certame e ao processo de contratação de um serviço essencial ao cidadão com maior qualidade, informa a SPTrans. As principais exigências e questionamentos do TCM são: excluir ou precificar o centro de controle operacional (CCO), definir indicadores de qualidade, adequação dos custos operacionais e da metodologia de remuneração, definição do modelo de desapropriação das garagens, além de estudos de viabilidade e questões relativas a seguro.

De acordo com dados da SPUrbanuss (Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São

Paulo), a operação do sistema tem um custo de R\$ 8 bilhões por ano e uma arrecadação de R\$ 5 bilhões, sendo que a diferença é subsidiada pelo poder público. “Se não houvesse subsídio aos passageiros, a tarifa deveria ser de R\$ 5,80”, informa o presidente da entidade, Francisco Christovam. A licitação e a discussão do processo com todos os envolvidos são de grande importância para as empresas. “Há muitas questões que precisam ser claramente definidas. O setor entende que a licitação é necessária, mas sua materialização é bastante complexa, pelo próprio tamanho do sistema e volume de passageiros transportados”, afirma.

PROPOSTAS – Atualmente, a remuneração das operadoras é calculada pelo número de passageiros multiplicado por uma tarifa de remuneração. “Na audiência pública, foi informado que a remuneração passará a ser feita pelo custo, acrescido de um fator de qualidade. É fundamental definir muito bem qual seria o critério para avaliar a qualidade do serviço prestado”, ressalta Christovam. Outro ponto crucial, na visão da SPUrbanuss, é o prazo de vigência do contrato, que hoje é de 20 anos. “É razoável que se questione esse prazo, mas os fatores econômicos precisam ser avaliados, pois as empresas precisam amortizar seus custos”, diz.

A proposta da SPTrans é dividir a cidade em 21 setores, agrupados em oito áreas operacionais e organizados em três grupos: distribuição (local), articulação regional (linhas que fazem a integração com as linhas estruturais e com outros modais) e estrutural (atende diferentes áreas e a

região central da cidade). Na audiência pública, a SPTrans informou que as centralidades da cidade serão “consideradas no planejamento e organização dos serviços”. Para Christovam, é importante deixar claro se o modelo operacional permanecerá o mesmo ou haverá mudanças.

Os ônibus que servirão ao sistema de transporte da capital terão capacidade variável, de 41 a 194 passageiros. A fiscalização, hoje, é feita eletronicamente pelo Sistema Integrado de Monitoramento, de acordo com o Regulamento de Sanções e Multas (Resam) do sistema de transportes. “Era um anexo dos contratos, não sabemos se haverá alteração”, destaca o presidente da SPUrbanuss. O serviço Atende, voltado a pessoas com dificuldades de locomoção, será organizado a partir do grupo local de distribuição e o sistema de remuneração deverá ser o mesmo.

No que se refere às alternativas energéticas, a SPTrans divulgou que serão especificadas metas de redução na emissão de poluentes, como CO₂, material particulado e NOx, durante o período de concessão. A lei municipal de Mudanças Climáticas, de 2009, estabelece a redução de 30% nas emissões de gases de efeito estufa da capital, sendo que até 2018 todos os ônibus da cidade deveriam ser movidos a combustíveis renováveis, ou seja, não fósseis. A renovação da frota necessária para cumprir a lei não ocorreu no ritmo adequado.

A mudança sinalizada pela prefeitura é vista com bons olhos pelas empresas. “Essa meta não poderá ser cumprida, isso é fato. Acreditamos que o correto é determinar os níveis de emissão e não o tipo de combustível, dando mais opções às empresas. Quando se determina que o

Tecnologia veicular

Capacidade de 41 até 194 passageiros

Miniónibus
Capacidade: 41



Midiónibus
Capacidade: 54



Básico
Capacidade: 75



Padron
Capacidade: 84



Padron 15 m
Capacidade: 102



Articulado
Capacidade: 115



Articulado 23 m
Capacidade: 171



Biarticulado
Capacidade: 194



combustível não pode ser fóssil, limita-se o leque de opções tecnológicas”, comenta Christovam. “O edital não deve impor uma tecnologia específica, cabendo aos operadores fazer a escolha.”

RESPONSABILIDADES – A implantação de centro de controle operacional (CCO), que havia sido incluída no projeto da administração anterior e foi questionada pelo TCM, deve ser retirada da licitação, ou seja, não será de responsabilidade dos operadores. “O CCO é único e monitora todo o sistema. Já os COC (centros de operacional de controle) são regionais e ficam aos cuidados dos operadores. É muito importante fazer essa distinção”, explica Christovam.

A atual administração já manifestou interesse em passar a gestão do Bilhete Único para a iniciativa privada. “Essa é outra questão que está em aberto”, lembra

Christovam. Com a terceirização do Bilhete Único, a prefeitura estima que deixará de gastar cerca de R\$ 456 milhões por ano com o gerenciamento financeiro do serviço, que atualmente fica a cargo da SPTrans. Segundo o secretário Sérgio Avelleda, a medida já foi aprovada pela Secretaria Municipal de Privatização e Parcerias e deve se concretizar em 2017. “Iremos assinar os contratos ainda neste ano. Com isso, a gestão poderá se modernizar, e o cartão poderá ter outros usos, além do transporte. É muito importante que o poder público estabeleça parcerias”, acredita.

Outro ponto que tem preocupado as empresas operadoras é a manutenção dos terminais existentes e a implementação de novos. Foi divulgado que a Secretaria Municipal de Mobilidade e Transportes poderá passar os encargos da manutenção do viário dos corredores e da rede de trólebus para as empresas operadoras. “Isso ainda não foi definido, ainda está em avaliação”, diz Christovam. Também está previsto que seja feita a atualização tecnológica do sistema, com equipamentos certificados e sistema integrado de monitoramento.

Atualmente, o transporte público de São Paulo é realizado por nove consórcios, formados por empresas concessionárias, que atuam em oito áreas da cidade. O serviço remete a um contrato de 2003, firmado na gestão da prefeita Marta Suplicy, com prazo de dez anos. Após seu vencimento, em 2013, foi feita uma renovação por mais cinco anos, que irá vencer em julho de 2018. Também atuam na cidade empresas permissionárias, cujos serviços vêm sendo renovados por contratos emergenciais. ■

Recide renova frota com ônibus Mercedes-Benz

Sete empresas de transporte coletivo de Recife adquiriram recentemente 200 chassis de ônibus OF 1721, que serão entregues até agosto



Entre os itens de série do OF 1721 incluem-se o exclusivo freio-motor Top Brake, sistema de freio ABS, caixa de mudanças G 85 de 6 marchas com radiador de óleo, polia adicional para ar condicionado e conexão para extração de dados de telemetria

A Mercedes-Benz foi a marca escolhida para renovação de frota de ônibus urbanos no Nordeste do Brasil. Sete empresas de transporte coletivo de Recife (Caxangá, Metropolitana, Mirim, Mobibrasil, Pedrosa, São Judas Tadeu e Rodotur), capital de Pernambuco, adquiriram recentemente 200 chassis de ônibus OF 1721, que serão entregues até agosto. Essas vendas foram realizadas com financiamento do Banco Mercedes, por meio do Finame e CDC.

“O chassi OF 1721 oferece robustez e resistência para severas operações do transporte urbano de massa, daí a ampla preferência por esse modelo nas renovações de frotas de diversas regiões metropolitanas do país” diz Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Além disso, os chassis da nossa marca são reconhecidos no mercado pelo ótimo nível de conforto e segurança que oferece aos usuários e ao motorista, bem como pelo reduzido consumo e baixo custo operacional para as empresas.

Isso contribui para a obtenção da rentabilidade desejada.”

Segundo Barbosa, o OF 1721 é o grande campeão de vendas da história da montadora e nesse ano continua à frente. “E levando em conta uma aquisição tão expressiva como essa de 200 unidades para frotistas de Recife, o sucesso de vendas do veículo continuará neste ano”, ressalta.

Essa importante venda reforça a liderança da Mercedes-Benz na região nordeste, onde se destaca com 50% de market share em 2017, até o mês de maio. “Acredito em outros negócios na região até o final do ano, levando nossa participação de mercado a um patamar ainda maior”, completa o executivo.

A liderança nas vendas de ônibus no Nordeste demonstra o êxito do trabalho que a Mercedes-Benz vem desenvolvendo na região para maior aproximação com os clientes do segmento. “Isso inclui, por exemplo, o atendimento especializado dos concessionários Center Bus”, afirma Barbosa. “Eles

oferecem uma estrutura voltada exclusivamente para ônibus, na qual os clientes encontram uma equipe de profissionais treinados para essa finalidade, com gerentes, vendedores e assessores ao frotista.”

Por meio do Center Bus é dado todo apoio ao cliente, desde o processo de vendas até o treinamento de seus motoristas e mecânicos, além da disponibilização de oficinas volantes, devidamente equipadas para atender às necessidades de assistência técnica dos frotistas onde eles precisarem.

Segundo a Mercedes-Benz, o chassi OF 1721 é especialmente indicado para o transporte urbano de passageiros. Supre também demandas de clientes que atuam com fretamento contínuo, como o transporte de funcionários, e fretamento eventual, em caso de grupos de turistas, além de transporte rodoviário de curtas distâncias. Nestes casos, os veículos recebem carrocerias com características de ônibus rodoviários, proporcionando mais conforto e bem-estar a bordo.

Desenvolvido para receber carrocerias de até 13,2 metros, o OF-1721 vem equipado com o motor eletrônico OM-924 LA de 4 cilindros, que oferece potência de 208 cv a 2.200 rpm e torque de 780 Nm de 1.200 a 1.600 rpm. Este motor se destaca pela economia no consumo de combustível e por um alto torque em baixas rotações, segundo a fabricante.

Além da tradicional configuração com suspensão metálica, o OF 1721 é oferecido também com suspensão pneumática, aumentando a satisfação dos passageiros e do motorista em relação à comodidade do veículo. ■

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





Fabricantes de ônibus projetam melhora no segundo semestre

A queda na taxa de juros e a inflação controlada trouxeram de volta a confiança dos empresários que estão aumentando as consultas e buscando novas propostas de negócios

■ SONIA MORAES

Apesar da queda de 22,5% no volume de ônibus emplacados no acumulado de janeiro a maio (de 4.701 unidades vendidas nos cinco meses de 2016 o volume caiu para 3.643 unidades no mesmo período deste ano), a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) está confiante na retomada do setor no segundo semestre.

Além da estabilidade nas condições macroeconômicas do país, com a queda na taxa de juros e a inflação controlada, a perspectiva de melhora para o setor de ônibus, segundo a Anfavea, deve-se ao aumento de consultas recebidas pelas montadoras, pois com a volta da confiança muitos empresários estão buscando novas propostas de negócios. “O segmento de rodoviário, embora seja menor quando comparado ao urbano, já sinaliza uma retomada com um pequeno aumento

nas encomendas”, afirma Luiz Carlos Gomes de Moraes, vice-presidente da Anfavea.

Segundo Moraes, o segmento de ônibus rodoviário deve crescer porque tem uma frota muito antiga que precisa ser renovada para garantir a qualidade dos serviços e evitar um aumento de custos com os gastos nas manutenções.

Dados da Anfavea mostram que até maio foram produzidos 7.737 chassis de ônibus, o que representou um crescimento de 4,3% sobre o mesmo período de 2016, quando foram fabricados 7.415 chassis. Os modelos rodoviários aumentaram de 2.068 unidades para 2.616 unidades. E os urbanos de 5.347 para 5.576 unidades.

No mercado de urbanos o vice-presidente da Anfavea espera uma reação no segundo semestre por causa da abertura

das licitações. “A principal é da cidade de São Paulo que começa entrar em discussão e a expectativa é de conseguir números mais robustos para fechar o ano com um pequeno crescimento”, destaca Moraes.

Sobre o Refrota 17, programa anunciado em dezembro do ano passado para o financiamento de ônibus urbanos, Moraes avalia que esta nova modalidade de crédito com recurso proveniente do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) administrado pela Caixa Econômica Federal, pode favorecer um pouco o mercado de ônibus. “São alguns fatores que ajudarão esse setor, que está muito fragilizado, a se recuperar.”

CARROCERIAS – A Associação Nacional das Fabricantes de Ônibus (Fabus), que representa as carroçadoras de ônibus,

também espera que 2017 seja um ano melhor para o setor. "Não haverá euforia, mas pelo menos não teremos essa queda expressiva registrada no início do ano", analisa Antonio Martins, presidente da Fabus.

No acumulado de janeiro a maio as empresas produziram 5.027 carrocerias de ônibus, uma redução de 6,7% em comparação ao mesmo período de 2016, quando o volume fabricado totalizou 5.389 unidades, segundo dados divulgados pela Fabus.

As razões para a queda na produção de carrocerias, segundo o presidente da Fabus, são decorrentes da paralisação na entrega de chassis em meados de fevereiro. "Com a baixa demanda do mercado de ônibus, as montadoras tiveram que dar férias coletivas, interrompendo a produção", explica Martins.

Na avaliação de Martins o que está salvando a fabricantes de carrocerias são as exportações. De janeiro a maio deste ano as empresas venderam ao mercado externo 1.793 carrocerias, segundo a Fabus. Este volume é 38,7% superior às 1.292 unidades embarcadas no mesmo período de 2016. "Apesar da melhora, a quantidade de carrocerias exportadas não foi suficiente para compensar a queda do mercado interno", destaca o presidente da Fabus.

Os dados da Anfavea também mostram um desempenho positivo nas exportações de ônibus. No acumulado de janeiro a maio foram enviados ao mercado externo 3.054 veículos prontos, um crescimento de 5,1% sobre os cinco meses de 2016. O embarque de modelos rodoviários teve um aumento de 9,5%, de 1.004 unidades

para 1.099 unidades. A quantidade de urbanos vendidos no exterior avançou 2,8% de 1.902 para 1.955 unidades.

Além do Refrota 17 e do sistema de autorização para as empresas operar as linhas interestaduais, o presidente da Fabus também aposta em outros fatores que poderão ajudar a estimular o mercado de ônibus, como a decisão do Ministério da Educação por meio do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) de abrir este ano a concorrência pública para a compra de 4.500 ônibus escolar. "Além disso, estamos trabalhando para a aprovação da Cide Municipal (imposto sobre os combustíveis). Se der certo, vai contribuir para a tarifa de ônibus em 30% e, aumentando a receita, os empresários vão comprar mais ônibus", aposta Martins. ■

www.comilbus.com.br

CAMPIONE INVICTUS

A durabilidade e a robustez de sempre, agora aliados ao design.

1050 1200 HD DD 15 metros

COMIL

Ônibus na medida certa.

f Azimilbus

@comilbusoficial

BluMob compra 21 ônibus Scania

Os veículos são os primeiros modelos de 15 metros a circular em Blumenau e vão atuar nas vias de maior demanda da cidade catarinense

■ SONIA MORAES



A BluMob, empresa do Grupo Comporte e nova concessionária de transporte coletivo urbano da cidade de Blumenau (SC), comprou 21 ônibus Scania, modelos K 310 6x2/4 de 15 metros para atuar nas vias de maior demanda de passageiros. Os veículos entraram em operação dia 1º de julho.

“Escolhemos o modelo de 15 metros da Scania pela versatilidade. Vamos ganhar em desempenho de arrancada e de torque para carregar mais pessoas do que no ônibus convencional, ainda teremos maior velocidade média e menor consumo de combustível”, afirma Maurício Garroti, diretor da BluMob. “O ônibus Scania de 15 metros será o carro-chefe da nova frota de Blumenau. Estamos com uma expectativa muito positiva para utilizá-los. A maior beneficiada será a população, que terá uma frota zero quilômetro mais eficiente e confortável.”

Os 21 ônibus Scania K 310 6x2/4 de 15 metros terão carroceria Torino da Marco Polo e estão equipados com caixa automática Voith Diwa.5. Os veículos vão operar,

principalmente, na linha troncal 10, a de maior demanda da cidade de Blumenau. Todas as unidades rodarão em média 110 mil quilômetros por mês. Entre os benefícios para os passageiros estão os sistemas wi-fi gratuito, carregadores de celular, tablets e as duas catracas eletrônicas para agilizar o embarque.

“A Scania, referência em transporte sustentável, oferece soluções de veículos e serviços para o segmento urbano, e o ônibus de 15 metros tem se mostrado um grande aliado para as operadoras com sua eficiência e rentável menor custo por quilômetro rodado”, afirma Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus da Scania no Brasil. “Outra grande vantagem é que os modelos têm motor traseiro e, desta forma, a população vai sentir um conforto maior. É uma venda importante e consolida a nossa participação neste segmento.”

Outro diferencial do modelo de 15 metros urbano da Scania é que o seu terceiro eixo é direcional, o que permite um maior grau de

manobrabilidade e facilita a vida do motorista, pois o ajuda a melhorar a performance nas curvas (normais ou acentuadas) e garantir maior conforto aos passageiros.

“São os primeiros 15 metros de Blumenau. Estamos muito satisfeitos com a venda, que representará novos tempos no transporte público da cidade. É um case de sucesso, que começou há quatro anos com demonstrações do produto ao órgão gestor local. Pudemos comprovar todas as vantagens desta solução, o que nos homologou como opção para o edital”, afirma Rodrigo Clemente, gerente de vendas da concessionária Casa Scania Mevepi.

Nesta negociação a BluMob optou pelos serviços Scania. “A operadora adquiriu o programa de manutenção Standard para todos os chassis e habilitou a frota com os serviços conectados, a novidade de gestão da marca”, destaca o gerente.

O programa Standard engloba as revisões previstas e trocas de óleo, de filtros em geral e lubrificações específicas. Os serviços conectados são uma solução inovadora para ajudar o transportador a fazer a gestão de sua frota por meio do uso inteligente de dados do veículo e parceria com a rede de concessionárias da marca.

“A Scania vai além da telemetria e ajuda o cliente a chegar a um novo patamar de rentabilidade. A BluMob escolheu o pacote Análise. Com ele, tanto o cliente quanto a concessionária terão uma visão geral da frota conectada por meio de relatórios semanais e mensais, com dados operacionais recebidos por e-mail de forma automática. É possível ter acesso ao Portal de Gestão de Frotas para planejar antecipadamente as paradas para manutenção”, afirma Clemente. ■

Eberspaecher

TRADIÇÃO. VISÃO. INOVAÇÃO.

O Grupo Eberspaecher é um dos principais fornecedores e desenvolvedores de sistemas para a indústria automotiva internacional. Com suas três divisões - Tecnologia de Exaustão, Sistemas de Controle Climático e Controles Automotores - a empresa é um importante parceiro de inovação e referência para fabricantes de automóveis em todo o mundo.

“Esforçamo-nos para consolidar e expandir ainda mais essa posição, e o reconhecimento como líder de mercado em tecnologia e qualidade. Os prêmios e o reconhecimento de nossos clientes demonstram nossa dedicação e contribuem para nosso progresso.”, afirma o Diretor Geral, Sr. Maycon Largura.

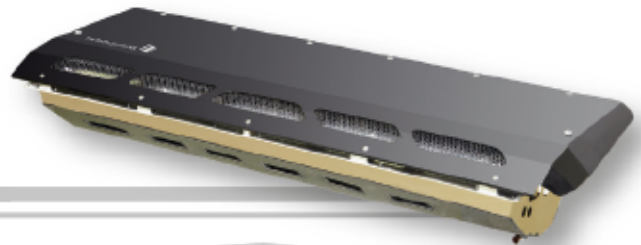
A divisão de ar condicionado de ônibus do grupo, “Eberspaecher Climate Control Systems – Bus & Coach”, localizada em Sorocaba-SP, completará um ano de operação no mês de Julho, em comemoração, será lançado um novo aparelho Premium. O inovador AC 188 “Split-System” é um sistema instalado e integrado ao teto do ônibus. Uma solução de aquecimento, ventilação e ar-condicionado adaptável que proporciona o conforto ideal aos passageiros do ônibus rodoviário e duplo piso. Com altura e peso reduzidos, integração no duto de distribuição de ar do ônibus, o AC 188 diminui a resistência do ar, contribuindo consideravelmente para uma eficiência ainda maior do ônibus.

O novo produto será apresentado e exposto ao público, durante a feira TRANSPUBLICO 2017, que acontecerá na Transamérica EXPOCENTER – São Paulo nos dias 29,30 e 31 de agosto.

A Eberspaecher também levará para feira mais equipamentos do seu amplo portfólio de produtos, além do lançamento AC 188.



AC 188 LANÇAMENTO 2017



EFICIÊNCIA ENERGÉTICA



LEVE



CUSTOS DE CICLO DE VIDA



PROTEÇÃO AMBIENTAL



VENTILADORES ELETRÔNICOS

- Fácil manutenção graças ao acesso às peças de manutenção pelo exterior do ônibus
- A instalação simples reduz o trabalho de montagem dos fabricantes de ônibus
- Opção de renovação de ar com até 100% de ar externo
- Evaporador adicional disponível para ônibus de duplo piso
- Abertura integrada de saída de ar com recirculação patenteada, difusor de renovação de ar e de saída de ar



DRIVING THE MOBILITY OF TOMORROW
TECNOLOGIA ALEMÃ PRODUZIDA NO BRASIL



Eberspächer

UITP: o futuro dos transportes

Congresso mundial realizado em Montreal, Canadá, reuniu 2,5 mil participantes de 84 países para debater tendências e trocar experiências na área de transportes, além de premiar projetos inovadores

O Congresso Mundial de Transporte Público da UITP (Associação Internacional de Transporte Público), realizado em maio de 2017, em Montreal no Canadá, apresentou um olhar convidativo sobre o futuro do mercado de transportes públicos, que está evoluindo rapidamente. O tema central do encontro foi “liderar a transição” e serviu para destacar a necessidade de que os transportes públicos assumam a dianteira nas mudanças e desafios que se apresentam, como a digitalização, os avanços na energia verde e o surgimento de novos players no mercado de mobilidade. O evento também serviu para destacar a grande quantidade de inovação no setor, desde assistentes de dados até os primeiros veículos autônomos.

Os assuntos discutidos no evento foram variados. “Para liderar a transição, o modelo de negócios dos transportes públicos precisará mudar, e já está mudando para integrar novos serviços como a bicicleta ou carros compartilhados”, diz o secretário-geral da UITP, Alain Flausch. Os usuários precisam ser colocados no centro das empresas de transporte público. “Trabalho colaborativo será fundamental. O transporte público está fazendo grandes esforços para descarbonizar e deve liderar o show, dando o exemplo para o resto do setor de transportes”, acrescenta. Contudo, em uma época em que as expectativas de entrega rápida são tão elevadas, o



transporte público precisa ser mais reativo e aumentar o tempo de mercado dos projetos.

O último mote do evento foi o conceito de parceria: “Trabalhar em conjunto com parceiros como os novos players de mobilidade permitirá que o setor se torne mais ágil”, comenta Flausch. A Congresso Mundial de Transporte Público da UITP foi verdadeiramente global: 2,5 mil participantes de 84 países compareceram para o intercâmbio de boas práticas e para trocar conhecimento com especialistas e organizações internacionais. Cerca de 330 empresas de 30 países exibiram novidades em produtos e soluções inovadoras na exposição de 25 mil metros quadrados, que atraiu 13 mil visitantes durante os três dias.

O evento, organizado em parceria com os operadores de transporte locais AMT e STM, colocou em evidência o extenso sistema de

transporte público integrado de Montreal e os principais avanços do Canadá em transporte urbano: “Nesta cúpula da UITP, a indústria canadense de transporte marcou presença no cenário mundial”, explicou Patrick Leclerc, CEO da Canadian Urban Transit Association.

O próximo congresso será em 2019, em Estocolmo, capital sueca, com Pere Calvet como o novo presidente da UITP. Calvet, engenheiro civil com mais de 30 anos de experiência em transportes públicos, a maior parte em trilhos urbanos, foi eleito durante o evento. “Esta-

mos prestes a entrar em uma nova era no transporte público, impulsionada por grandes mudanças tecnológicas. Estou ansioso para continuar o excelente trabalho de Masaki Ogata como presidente da UITP. A instituição tem um papel importante a desempenhar nesse novo cenário. A UITP liderará a evolução para cidades mais habitáveis e uma sociedade mais equitativa, promovendo transportes públicos modernos, eficientes e sustentáveis.”

PREMIAÇÃO — Os prêmios UITP 2017 destacam projetos de sucesso implementados em todo o mundo no período 2015-2017, que colocam os transportes públicos no centro do sistema de mobilidade urbano e local. Os projetos devem ser ambiciosos, inovadores e aplicáveis em outras cidades e regiões. Os vencedores foram selecionados por um painel internacional de

especialistas e anunciados na cerimônia de encerramento do congresso. “Estou muito satisfeito por anunciar os vencedores dos prêmios UITP 2017. Recebemos mais de 230 inscrições para a premiação, e isso demonstra o compromisso do setor de transportes públicos com a prestação de serviços inovadores para atender à crescente demanda de mobilidade nas cidades ao redor do mundo”, disse Alain Flausch.

VENCEDORES DOS PRÊMIOS UITP 2017:

Estratégia de transporte público- Autoridade de Transportes e Desenvolvimento Urbano da Cidade do Cabo, África do Sul, com “Estrutura Estratégica de Desenvolvimento Orientado para o Trânsito da Cidade do Cabo”. O projeto representa uma mudança de paradigma na abordagem da cidade com áreas integradas, desenvolvimento do transporte público e gestão do crescimento. A abordagem e a metodologia poderiam ser replicadas em muitas outras cidades em desenvolvimento. A implementação efetiva do sistema resultaria em uma melhoria de 20% em compartilhamento de modo de transporte público até 2032, o que, por sua vez, resultaria em menos emissões de dióxido de carbono para o setor de transportes na Cidade do Cabo.

Experiência do cliente – O governo municipal de Muntinlupa e Fundação Lingkod Muntinlupa, nas Filipinas, com “Liderando a revolução e-Jeepney nas Filipinas”. O projeto redefine de forma criativa a experiência do público no serviço flexível de transporte, que é uma característica central da mobilidade nas Filipinas. Utiliza novas tecnologias para permitir a reserva e pagamento, e um veículo ecológico para o serviço de entrega, com base em uma abordagem centrada no cliente para o design do serviço. É um projeto exemplar para redefinir serviços flexíveis de mobilidade que é adaptável para muitas regiões em desenvolvimento do mundo.

Excelência operacional e técnica – Vasttrafik e Volvo Group com o projeto “ElectriCity”, de demonstração de ônibus elétrico multi-stakeholder implementado em Gotemburgo, na Suécia, na linha de transportes públicos 55, ligando dois campus universitários. Este projeto integra com sucesso todos os elementos das modernas soluções de mobilidade baseadas em ônibus e é voltado para o futuro dos serviços de ônibus em todo o mundo. Sua tecnologia inovadora é implantada em condições reais de operação e está perfeitamente integrada no sistema de transporte público.

Financiamento inteligente e modelos comerciais – Addax Assessoria Econômica e Financeira, Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de São Paulo (EMTU-SP), com “Parceria público-privada, na Baixada Santista - Sistema de integração de ônibus e VLT”. Prêmio simultâneo de transporte público de uma região metropolitana para uma empresa privada de concessão parceira, incluindo os modos VLT e ônibus. Modelo de financiamento amplo, com receitas adicionais possíveis e planejadas, abordagem integrada de transporte. Um exemplo de como financiar os novos sistemas de transporte público, necessários para responder à crescente demanda por mobilidade em economias em desenvolvimento.

Comunicação de promoção de mobilidade urbana – A Autopass ganhou o Prêmio UITP com o programa “Melhores Práticas de Promoção e Comunicação de Mobilidade Urbana UITP América Latina”, na categoria comunicação, que contou com 46 projetos inscritos, de 14 cidades, de cinco países. A Autopass foi premiada pela campanha desenvolvida para o cartão BOM, “Mais de 6 milhões de cartões. E milhares de histórias”, em comemoração a marca de seis milhões de cartões emitidos.

Pequenas cidades – Nordjyllands Trafikselskab, autoridade de transporte público da Dinamarca do Norte com o projeto “Ao redor do seu mundo”, que oferece uma excelente e completa solução de mobilidade integrada para residentes em ambientes regionais de baixa densidade, incluindo: serviços por hora durante todo o dia, um serviço sensível à demanda e um planejador de viagens. A estratégia abrange toda a região do Norte da Dinamarca e todos os modos de transporte, incluindo caronas e carros compartilhados.

Design – Atkins, Network Rail e MACE (Reino Unido) com o “Birmingham Gateway Project”, transformação de £ 750 milhões da Birmingham New Street Station. O projeto aumentou significativamente a percepção espacial dos usuários e do fluxo de pessoas dentro do prédio, com plataformas mais brilhantes e limpas, e um acesso melhor. Uma estação contemporânea cujo exterior reflete o dinamismo da cidade. O projeto integra novas ligações para pedestres em todo o centro da cidade, dando acesso integrado à parada de metrô planejada na rua Stephenson.

Outros projetos - A UITP entregou reconhecimentos especiais a dois projetos abrangentes que demonstram compromisso estratégico excepcional. Foi prestigiada a Societé du Grand Paris com o projeto “Grand Paris Express”: o novo metrô automotivo que circunda Paris responderá ao esperado aumento de passageiros no transporte público, aumentando e reforçando o serviço em áreas mal servidas hoje.

O governo da cidade de Moscou, Mosgortrans e Metrô de Moscou foram reconhecidos pelo sucesso da implementação de uma estratégia de transporte urbano integrado. Nos últimos cinco anos, Moscou passou pela atualização da rede de transporte terrestre, extensão e modernização da rede subterrânea e a renovação e conclusão do círculo central de Moscou. ■



As melhores práticas

Especialistas e gestores debatem a situação atual do transporte urbano de passageiros no Brasil e no mundo, com foco nas inovações tecnológicas e seus impactos no setor

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A 4ª Semana UITP América Latina 2017 discutiu modelos e soluções em transporte e mobilidade, com a apresentação de experiências em diferentes cidades. Um dos temas abordados é a necessidade de uma autoridade metropolitana de transportes, com a apresentação dos casos de Londres, Madri e Frankfurt. Segundo Alex Carver, sócio da Freshfields Bruckhaus Deringer, que atua no transporte público da capital inglesa, estabelecer uma autoridade metropolitana traz várias vantagens, como facilitar a implementação de projetos e parcerias na região, simplifica os meios de pagamentos entre os diferentes modais e amplia o uso do transporte público. Carver também destaca que a atuação governamental no transporte público é fundamental. “Já tivemos parcerias entre governo e empresas privadas, mas retornamos ao modelo estatal.”

De acordo com Cláudia Helena Bonelli, da Tozzini Freire Advogados, já é juridicamente viável no Brasil a implantação de um sistema integrado metropolitano de transporte de passageiros, envolvendo

todos os meios de transporte. A advogada apresentou um modelo institucional para o Brasil, com base no Estatuto das Cidades e nas leis de consórcio e de mobilidade urbana. “Podemos utilizar as ferramentas que a legislação permite. O maior desafio é político: promover a união entre prefeitos e o governador”, afirma.

O diretor-presidente interino da Empresa Paulista de Planejamento Metropolitano, Luiz José Pedretti, explica que as agências metropolitanas podem ser titulares dos serviços públicos de transporte de passageiros, desde que sejam criadas no âmbito dos conselhos de desenvolvimento das regiões metropolitanas, a partir de um modelo técnico e econômico-financeiro. Pedretti lembra que a Lei 13.089, conhecida como Estatuto da Metrópole, estabelece diretrizes gerais para o planejamento, a gestão e a execução das funções públicas de interesse comum. “Com a integração e o compartilhamento de políticas públicas é possível melhor aproveitamento dos recursos”, observa.

O secretário de Transportes Metropolitanos do Estado de São Paulo, Clodoaldo Pelissioni, também ressalta a necessidade das agências reguladoras metropolitanas. “Os sistemas de bilhetagem precisam ser integrados e, para isso, as prefeituras têm que abrir mão de seus sistemas”, diz. A integração de diferentes meios de transporte é outra tendência no setor. A ideia é integrar, além de ônibus e transporte metroferroviário, táxis e até bicicletas, principalmente no último trecho da viagem. “Na integração de tecnologias e dados, é preciso incluir o transporte individual, com integração tarifária. O bilhete único, por exemplo, poderia ser usado também nos táxis. A dificuldade é que cada cidade tem uma regulação própria. É importante que haja uma forma centralizada de distribuir e monitorar o trânsito, regulando os fluxos urbanos de acordo com a demanda”, explica Fernando Matias, da Easy Táxi.

As bicicletas também podem contribuir para a mobilidade urbana, se estiverem integradas aos demais modais. “O modelo de bicicletas compartilhadas é muito



interessante. Temos um case na Universidade Federal do Acre, no campus Rio Branco. É uma experiência, em uma área restrita, mas que pode mostrar que a ideia é viável no Brasil, como em outras partes do mundo”, informa Ivo Pons, diretor do Scipopulis. A secretária de Mobilidade Urbana de Natal, Elequicina Maria dos Santos, mostra a realidade na capital do Rio Grande do Norte, que conta com sistema de integração eletrônica e estações de transferência. A cidade está investindo na instalação de ciclovias e ciclofaixas. “Existe uma necessidade crescente por sustentabilidade e melhoria de qualidade na mobilidade das cidades. Neste cenário, o transporte público é peça fundamental para atingir tais objetivos”, informa.

Jurandir Fernandes, presidente honorário da UITP, chama a atenção para a importância da tecnologia nos transportes e faz um alerta. “O transporte individual por demanda já é uma realidade, e o veículo compartilhado começa a se popularizar. Precisamos nos preparar para as mudanças que irão acontecer no transporte

coletivo, antes que elas cheguem ao país. O setor não pode ser pego de surpresa, como aconteceu com o Uber: depois que a empresa se instalou é que se começou a pensar na regulamentação do serviço. Os empresários brasileiros precisam estar atentos às tendências mundiais”, afirma.

Atilio André Pereira, secretário de Mobilidade Urbana de Hortolândia e presidente do Fórum Paulista de Secretários de Mobilidade Urbana, salienta que a entrada no mercado de empresas de transporte privado urbano, como o Uber, trouxe impactos muito significativos para o transporte público. “Esse sistema de ‘carona remunerada’ conquista usuários, principalmente entre os mais jovens, já que a possibilidade de compartilhar o mesmo veículo com outras pessoas reduz o custo para o passageiro. O transporte compartilhado é uma tendência mundial”, diz. Essas inovações estão chegando ao país rapidamente: o Carpool, lançado pela Moovit em junho no Brasil, é um sistema de carona compartilhada, que conecta passageiros do transporte público a motoristas viajando na mesma direção.

BIG DATA – Os sistemas de transporte geram uma quantidade enorme de dados não estruturados, principalmente por meio de aplicativos e sistemas de gestão. “É importante transformar dados em informações relevantes, permitindo assim uma melhor gestão do sistema. Temos uma solução de interface que acessa a base de dados e extrai informações consideradas prioritárias para a empresa”, explica Sebastião de Amorim, diretor técnico-científico da Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas (Emdec).

Para transformar esses dados em informação útil, que possa ser usada no planejamento das cidades, a inteligência artificial se tornou uma alternativa viável. A IBM desenvolveu Watson, um sistema cognitivo que possibilita uma parceria

entre pessoas e computadores. “O Watson está sendo usado em diversas áreas, como medicina, administração, finanças e indústria automobilística, apenas citando alguns exemplos”, afirma Guilherme Araújo, líder de Watson da IBM Brasil.

O aplicativo Moovit registra milhões de viagens e trajetos nas mais diversas cidades no mundo, com isso tem acesso a dados importantes sobre mobilidade, que, ao serem disponibilizados, podem ajudar o poder público e os gestores a organizar informações importantes para os sistemas de trânsito e transporte. “Extraímos dados da nossa comunidade de editores, composta por mais de 150 mil pessoas ao redor do mundo, além de uma base mundial de usuários com mais de 50 milhões de passageiros. É muito bom quando a tecnologia e a colaboração se unem. Esse é o poder do Big Data, que queremos transformar em utilidade pública”, afirma Yovav Meydad, vice-presidente de produtos e marketing da Moovit.

INOVAÇÃO – O grupo Sales Soluções foi o vencedor da 1ª Hackatona Metropolitana EMTU-Metra e como prêmio pôde apresentar seu trabalho na Hackatona internacional no Congresso Mundial da UITP, em Montreal, Canadá. A equipe vencedora foi anunciada durante a 4ª Semana UITP América Latina. O grupo Sales Soluções apresentou uma ferramenta para aprimoramento das informações para os clientes dos serviços com base na comunicação entre os usuários por meio de aplicativo. A Hackatona Metropolitana EMTU-Metra, 26ª realizada e a primeira no Brasil dedicada ao transporte público metropolitano, teve como tema “O Transporte Público Sustentável e Acessível como Centro das Soluções de Mobilidade Multimodal” e contou com apoio da Associação Internacional do Transporte Público (UITP) e da Fundação Youth for Public Transport (Y4PT). ■

Conectividade e negócios

A segunda edição de Frotas Conectadas mostra as principais tendências em tecnologia no transporte e as oportunidades que se abrem para as empresas em sintonia com as mudanças no mercado e na sociedade

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

Integração, mobilidade e conectividade são conceitos cada vez mais utilizados no setor de transportes e logística, que passou a fazer da tecnologia uma aliada importante na busca por mais produtividade, eficiência e competitividade. “As mudanças tecnológicas a que assistimos trazem impactos reais nos negócios, abrindo novas possibilidades”, afirma Wagner Fonseca, da Netz Engenharia. Para discutir oportunidades, tendências e caminhos desse mercado, em constante transformação, foi realizada em maio a segunda edição de Frotas Conectadas na capital paulista. “É o mais importante evento da América Latina sobre novas tecnologias aplicadas à indústria automobilística”, resume Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, organizadora do encontro.

“A tecnologia é fundamental para repensar os negócios nos dias atuais”, ressalta Ricardo Altman, diretor da Lunica Consultoria. “A inovação e a tecnologia abrem oportunidades para que as empresas tenham ganhos em eficiência e competitividade”, completa Carlos Mira, CEO da TruckPad. João Pimentel, chairman do Congresso SAE e diretor da Ford Caminhões, destaca que está em curso uma transformação nos negócios das montadoras, impactados pelas inovações tecnológicas e por uma nova percepção do cliente. “Observamos que houve uma mudança na relação das pessoas com os veículos. A tendência de crescimento da classe média e da economia compartilhada está criando novos modelos de negócios”, acredita.



Para Rogério Tamassa, da Liga Ventures Oxigênio, as startups têm papel fundamental nessas mudanças no cenário atual. “Fazemos um trabalho de aproximação das startups com as empresas tradicionais. As experiências têm sido muito interessantes, mas é preciso que os dois lados se preparem para isso. Podemos citar muitos exemplos de parcerias de sucesso no setor como da TruckPad, plataforma que conecta motoristas com a demanda por frete, com a Mercedes-Benz”, observa.



MOBILIDADE – Sérgio Avelleda, secretário municipal de Mobilidade e Transportes de São Paulo, acredita que a tecnologia é um caminho para “empoderar” o cidadão, permitindo que ele interaja com os demais atores sociais. “Hoje, quando se fala em mobilidade urbana, precisamos pensar em uma cidade integrada e conectada, e

também no cidadão com acesso à informação e em condições de avaliar o que o cerca. A tecnologia já permite que as pessoas busquem e produzam informações. A produção de inteligência está ligada às formas colaborativas e às parcerias”, diz.

Em São Paulo, existe a necessidade de maior integração com as cidades da região metropolitana para um planejamento mais eficiente das linhas de transporte, uso de meios de pagamento e conexão entre os diferentes modais. “A cidade integrada e inteligente precisa incluir também o transporte individual (carros), bicicletas e pedestres, principalmente no que chamamos de última milha ou last mile”, diz Avelleda. O secretário destaca a importância de existir uma variedade de redes de transporte público coletivo, com atendimento complementar táxis e serviços de compartilhamento para o uso intensivo do viário e variedade de modais de deslocamento. O transporte também pode contribuir para novos eixos de desenvolvimento, criando centralidades.

Carlos Roma, da BYD: impostos e bateria são obstáculos para os elétricos

As questões ambientais, principalmente no que se refere ao controle de emissões de poluentes e gases de efeito estufa, também assumem papel central nesse contexto. Até abril de 2017, o licenciamento de veículos verdes (híbridos, híbridos plug-in e elétricos) no Brasil era de 4.033, comparados a apenas 36 em 2013, ou seja, houve um incremento de 11.103%. Carlos Roma, diretor de Vendas de Veículos Comerciais, Planejamento de Produto e Infraestrutura da BYD, empresa fabricante de ônibus, caminhões e carros elétricos, além de baterias e carregadores, informa que 80% do percurso diário dos veículos em São Paulo é de até 70 quilômetros. “Isso significa que a carga residencial já é suficiente para a maioria dessas viagens. Infraestrutura não é problema. Impostos e custo da bateria são a chave da equação para difusão do veículo elétrico”, informa.

OPORTUNIDADES – Para existir a cidade “inteligente”, é preciso que haja infraestrutura digital, e as cidades chinesas surpreendem nesse aspecto. “Esqueça todos os clichês quando pensar na China: estamos longe de ser aquele lugar atrasado que muita gente imagina. O país conta com mais 720 milhões de usuários de internet, ou seja, quase 50% da população têm acesso à internet. Sendo que 95% dos usuários são mobile. A adesão massiva à internet móvel aconteceu com a popularização de smartphones, devido



Henrique Miranda: 20 mil veículos BMW estão conectados no Brasil

ao barateamento e a existência de muitas marcas locais. A cobertura é ampla e rápida”, afirma In Hsieh, representante da China Brasil Internet Promotion Agency.

A penetração do e-commerce, em relação ao setor de varejo na China, é de 19,6%, enquanto que, no Brasil, o índice é de apenas 4,8%. A utilização de mobile payment entre usuários de Internet nos Estados Unidos é de 19% e na China, 55%. “O Didi, um aplicativo chinês de mobilidade e transporte, levou um ano para atingir a marca de um bilhão de viagens, enquanto que o Uber demorou cinco anos. As empresas chinesas são plataformas de negócios centradas na relação com o cliente por meio do uso de dados. Outro dado interessante: a China representou mais de 40% das vendas de veículos elétricos do mundo em 2016”, diz Hsieh. E ele termina sua apresentação com uma pergunta: “Como sua empresa se encaixa nesse cenário?”

VEÍCULOS CONECTADOS – A parceria entre a Vodafone, uma das maiores empresas de telecomunicações do mundo, e o BMW Group resultou na tecnologia ConnectedDrive, que foi lançada em 2014. Hoje, todos os veículos que saem das fábricas da montadora alemã contam com essa solução. No Brasil, cerca de 20 mil carros da marca já circulam com o sistema. O Connected Drive permite acesso à internet em uma tela widescreen localizada

“Esqueça os clichês sobre a China”, diz In Hsieh

no painel, possibilitando a interação com smartphones a partir de diversos aplicativos da BMW, além de calcular rotas com base em informações de trânsito em tempo real por GPS e acessar redes sociais.

O sistema também disponibiliza um serviço de concierge com uma central telefônica, por onde o usuário pode contatar a central de atendimento e pedir para que seja localizado algum estabelecimento nas imediações ou solicitar informações turísticas, por exemplo. “Registramos mais de quatro mil chamadas mensais ao concierge e 900 chamadas teleserviços mensalmente”, informa Henrique Miranda, gerente de Projetos de Marketing, da BMW Brasil.

Marco Pacheco, CEO da Ituran Road Track, destaca que a tecnologia OnStar, desenvolvida para os veículos GM Chevrolet, presente no mercado brasileiro há 18 meses, já conquistou 180 mil clientes ativos, registrando mais de um milhão de chamadas, 1,3 milhão de utilizações do aplicativo e 99% recuperação veicular. “O sistema permite o monitoramento de rotas, socorro em caso de acidentes, diagnóstico do veículo e muitos outros serviços, como o de concierge. É um caso de veículo conectado, que trabalha com a captação de dados e interação com o condutor”, explica. Ao se conectar com OnStar, o motorista tem acesso a rotas, pontos de interesse, notícias ou informações em tempo real, conexão a serviços de assistência em caso de emergência e recuperação de veículo, em caso de roubo ou furto.

A Continental desenvolve soluções conectadas em pneus para o cliente. “Lançamos no mercado sensores conectados nos pneus, que vêm de fábrica em algumas linhas de produto. A ferramenta capta dados de temperatura e pressão dos pneus e transmite em tempo real para o condutor ou gestor da frota, permitindo uma manutenção adequada”, explica Carolina Wagner, head de Marketing da Continental Pneus para o Mercosul.





João Pimentel, da Ford:
novos modelos de negócio

DRONES – A Gerdau iniciou em 2015 a implementação da Usina Virtual, projeto inspirado nos métodos da Indústria 4.0. Os resultados têm sido bastante positivos: redução de custos, economia de energia e processos mais eficientes. Com a proposta, a companhia, que é uma das principais fornecedoras de aços especiais no mundo, já registra retorno anual de R\$ 15 milhões em suas unidades. A utilização de drones para monitoramento e inspeção de operações é uma das iniciativas relacionadas ao projeto.

Os equipamentos sobrevoam áreas de tratamento, de transporte de material e de abastecimento, monitoram estoques de minérios e áreas administrativas, e cuidam das drenagens das águas pluviais que se direcionam para os rios. “Os drones também são usados para segurança patrimonial e de equipamentos, evitando o deslocamento de equipes pelas plantas da empresa. Na verdade, eles têm várias funções como a verificação do inventário de granéis e de sucata, inspeção de telhados e galpões, e de caixas d’água”, informa Gustavo França, gerente de TI da Gerdau.

A UPS testou com sucesso um drone que é lançado do teto de um carro da companhia e entrega de forma autônoma um pacote em uma residência, retornando depois ao veículo, enquanto o motorista continua a rota para fazer uma entrega diferente. O teste foi feito em Tampa, na Flórida, em

Gilson Santiago: carretas conectadas
para aumentar a produtividade

parceria com o Grupo Workhorse, uma desenvolvedora de caminhões elétricos e drones, com sede em Ohio. A Workhorse construiu o drone e o carro de entrega elétrico da UPS utilizado no teste.

Em setembro, a empresa encenou uma entrega fictícia urgente de um medicamento de Beverly, em Massachusetts, para uma ilha no Oceano Atlântico, a cinco quilômetros da costa. “A UPS está usando drones para ajuda humanitária, em parceria com organizações terceirizadas, para entregar sangue e vacinas, em locais de difícil acesso em Ruanda, na África. Outra vantagem desse tipo de equipamento é a redução de emissões de gases de efeito estufa”, destaca Jéssica Viegas, supervisora de Customer Solutions da UPS. Os drones também estão sendo utilizados pela UPS para conferir inventários em prateleiras de armazenamento em grandes alturas, em seus armazéns.

CARGAS – A Autotrac e a Ford desenvolveram o FordTrac, que na sua versão Cargo vem instalado de fábrica. “O sistema permite acesso direto as informações de telemetria dando uma visão ainda mais completa do que se você estivesse dirigindo o caminhão”, explica Rodrigo Piquet, diretor de Novos Negócios da Autotrac. Para a operação, o cliente utiliza o software SuperVisor Web, que é compatível com todos os demais produtos da marca, reduzindo assim a necessidade de investimentos em informática. O produto conta ainda com



Carolina Wagner: a Continental desenvolve
soluções conectadas em pneus

blindagem eletrônica (bloqueio via barramento CAN) e telemetria do veículo via barramento CAN.

A DSR Cargo, situada em Curitiba, no Paraná, é especializada no transporte de latas, cosméticos e alimentos, e conta com uma frota de 500 carretas e cem cavalos mecânicos. A empresa implementou os serviços da Sascar, do grupo Michelin. “Era necessário planejar melhor a distribuição das carretas para que não houvesse equipamentos ociosos, o que significava um grande desperdício de energia. Com as nossas soluções, houve redução de 39% dessa ociosidade, o que representou um ganho significativo de produtividade”, explica Gilson Santiago, CEO da Sascar.

Já existem mais de dois mil veículos conectados Scania no Brasil, utilizando ferramentas de telemetria e serviços de consultoria. “Entregamos soluções com foco em gestão da operação, da condução e manutenções, para redução dos custos com combustível, manutenção, pneus e aumento do tempo do veículo rodando. Temos uma parceria com a Vivo para poder oferecer mais eficiência para o cliente. Há diferentes tipos de planos e pacotes voltados para o diagnóstico da frota, desempenho de cada veículo e motorista”, informa Alex Barucco, head de Serviços Conectados da Scania no Brasil. ■

BYD Líder Mundial na Fabricação de Chassis de ônibus **elétricos**



D7M

D9W

 **Emissão zero** e silencioso

 Até **300** km de autonomia

 **Baixo custo** de manutenção

 Garantia de **8 anos** para o trem de força

Dia da Mobilidade Elétrica reuniu 500 pessoas e 127 veículos em São Paulo

Evento teve como objetivo chamar a atenção aos benefícios ambientais, sociais e econômicos de uma frota limpa



O Dia da Mobilidade Elétrica, comemorado em 27 de maio na cidade de São Paulo, foi um grande sucesso. Além da presença de grandes montadoras e autoridades estaduais e municipais, o comboio de híbridos e elétricos dos mais variados segmentos reuniu 127 veículos, incluindo automóveis, utilitários, ônibus, caminhão, motos e bicicletas. Com isso, cerca de 500 pessoas seguiram o trajeto entre as praças Amadeu Amaral (R. Treze de Maio) e Charles Miller, em frente ao Estádio do Pacaembu, cruzando toda a Av. Paulista. Participaram da carreta veículos

das marcas Mercedes-Benz, Renault, Volvo, Ford, Porsche, Toyota, Lexus, BYD, Eletra, Volkswagen e Nissan,

A iniciativa teve como objetivo chamar a atenção aos benefícios ambientais, sociais e econômicos que uma frota limpa, eficiente e silenciosa traz aos grandes centros urbanos. Em sua segunda edição, a mobilização levou às ruas as bandeiras verdes e sustentáveis ao trânsito de São Paulo. "Chamar a população para fazer parte de um evento como esse e focar nos gargalos de grandes metrópoles, como a emissão excessiva de

gases de efeito estufa, poluição sonora e alto custo do combustível é de crucial importância. E nisso, fomos bem sucedidos nesta edição", comenta Ricardo Guggisberg, presidente da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE), que esteve à frente do evento.

A movimentação em torno do tema, porém, não para por aí. Entre os dias 21 e 23 de setembro, acontece no Expo Center Norte, na capital paulista, a 13ª edição do Salão Latino-Americano de Veículos Híbridos-Elétricos, Componentes e Novas

Tecnologias. O evento irá apresentar novas soluções e inovações ao público, para que a população se familiarize com o tema e, assim, fomentar o debate acerca das necessidades de evolução da infraestrutura e tecnologia no

país, tornando os veículos movidos a energia limpa uma realidade para todos.

A missão do evento é levantar uma série de pautas que envolvem a capacidade de desenvolvimento tecnológico, a melhoria da

infraestrutura no país e o apoio a licitações voltadas ao aprimoramento do transporte público, sempre destacando os benefícios que uma frota híbrida e elétrica proporciona à população e às cidades.

De olho nos benefícios da mobilidade elétrica

Metas começam a sair do papel e empresas investem para atender à demanda crescente por alternativas de transportes coletivos menos poluentes

Conversão da frota de ônibus da capital de São Paulo para uma matriz de combustíveis não poluentes, começando por veículos novos. Essa é a grande aposta de Ieda Alves Oliveira, gerente comercial da Eletra, empresa brasileira especializada nessa tecnologia.

Apresentada em reunião da Comissão de Trânsito, Transporte, Atividade Econômica, Turismo, Lazer e Gastronomia, a proposta faz parte do plano da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE) – da qual a executiva também é vice-presidente – para renovar os 15 mil ônibus da maior cidade do país. “Nosso desejo é que toda a frota de ônibus novos estaria convertida para uma matriz de combustíveis não fósseis em dez anos (2027). E a frota total, em 15 anos (2032)”, revela Ieda Oliveira.

A Eletra, que fabrica veículos com tração elétrica nas versões trólebus (rede aérea); híbrido (grupo motor gerador + baterias); e elétrico puro (baterias), que podem ser adotadas em veículos para transporte urbano de passageiros, criou o primeiro ônibus elétrico híbrido com tecnologia brasileira. Hoje, a marca está presente em 300 trólebus e em 45 híbridos em operação na Grande São Paulo, além de cidades como Rosário, na Argentina, e Wellington, na Nova Zelândia.

Além de ter sido bem aceito pelos vereadores paulistanos e pelo presidente da Comissão de Transportes, Senival Moura (PT), o plano da ABVE visa chamar a atenção para os benefícios ambientais, sociais e econômicos deste tipo de modal (veículos



Dual Bus da Eletra pode ser alimentado por várias fontes de energia

híbridos e elétricos). Dual Bus da Eletra, foi apresentado no “Dia da Mobilidade Elétrica” em São Paulo. “A grande novidade tecnológica do veículo é o sistema padronizado de tração, que pode ser alimentado por várias fontes de energia

Essas propostas estão alinhadas com algumas das definições apresentadas, no início de junho, pela Secretaria Municipal de Transportes de São Paulo nas diretrizes gerais da tão aguardada licitação para renovar os contratos de operação dos quase 15 mil ônibus da capital paulista, realizada no início de junho.

Apesar de ainda polêmica, a redução de poluição foi um dos destaques entre vários outros pontos abordados na oportunidade pelo secretário municipal de Transportes e Mobilidade, Sérgio Avelleda. “Vamos

determinar metas gradativas de redução de emissões de poluição, sem, no entanto, obrigar o empresário a escolher que tipo de ônibus não poluente terá de comprar”, afirmou Avelleda.

A Lei de Mudanças Climáticas, assinada em 2009, e que, desde então, previa anualmente a troca de 10% dos ônibus a diesel por veículos com outras tecnologias para que até 2018, nenhum coletivo municipal dependesse exclusivamente de óleo diesel para se movimentar ainda não foi cumprida. Até a metade de 2017, apenas 6% de toda a frota dos 14.700 ônibus em São Paulo conseguiriam cumprir essas exigências.

Reticente até saber quais serão os critérios de redução dessas emissões de materiais particulados, gás carbônico e óxidos de nitrogênio, Ieda Oliveira comemora o fato

de a licitação levar em conta a questão ambiental. “Também esperamos que sejam definidas no edital metas de emissões que tragam ganhos em relação à legislação atual, do Euro 5, que já determina redução de poluição pelo diesel”, afirma.

A gerente comercial da Eletra destaca ser difícil determinar qual vai ser a tecnologia de mudança da matriz energética de uma cidade como São Paulo.

“Deveria haver um mecanismo que permita que todas as tecnologias tenham espaço. Nós defendemos o trólebus, o elétrico e o híbrido, mas ainda tem o álcool, o gás natural o B-100 (100% de biodiesel)”, ressalta.

DUAL BUS – O ônibus elétrico de conceito inédito, Dual Bus da Eletra, foi apresentado no “Dia da Mobilidade Elétrica” em São Paulo. “A grande novidade tecnológica do veículo é o sistema padronizado de tração, que pode ser alimentado por várias fontes de energia. O mesmo ônibus pode circular em duas configurações diferentes: híbrido ou trólebus e híbrido ou elétrico puro”, explica Ieda Oliveira.

De acordo com a Eletra, o Dual Bus é extremamente versátil, capaz de atender a todas as necessidades dos operadores dos serviços de transportes, com o mesmo desempenho em qualquer versão. “O Dual Bus incorpora uma série de novidades tecnológicas que asseguram essa versatilidade, todas desenvolvidas pelos técnicos e engenheiros da Eletra. A novidade é que não é apenas um trólebus, ou um híbrido, mas, sim, as duas tecnologias no mesmo ônibus e com o mesmo desempenho operacional e ainda permite o deslocamento só com baterias, em pequenos trechos”, reforça.

“A possibilidade de o mesmo ônibus operar como elétrico híbrido ou trólebus ou elétrico puro agrega vários benefícios para a operação, pois com a mesma frota é pos-



Ieda Oliveira comemora o fato de a licitação de São Paulo levar em conta a questão ambiental

sível atender vários sistemas. Além disso, a matriz energética pode ser modificada de acordo com a evolução da tecnologia de geração e armazenamento ou mesmo dos custos envolvidos”, afirma. Como exemplo, a executiva cita uma frota de híbridos que pode se transformar em trólebus ou elétrico puro e vice-versa, ou seja, “um ônibus elétrico desenvolvido pela Eletra pode operar com duas fontes distintas de energia ou trocar estas fontes de acordo com as demandas exigidas para o sistema de transporte”. De acordo com a gerente da Eletra, esta flexibilidade permite que o gestor público tenha mais segurança na especificação das frotas com menos emissão, já que a tecnologia pode evoluir no mesmo ônibus.

O Dual Bus é tracionado apenas pelo motor elétrico e a energia para mover esse motor vem de um banco de baterias e de um motor gerador – esse conjunto também tem a função de recarregar as baterias do veículo. “Esse modelo de veículo elétrico híbrido funciona com as duas fontes de energia (motor gerador e baterias) operando simultaneamente”, ressalta Ieda Oliveira. Como o motor gerador só é usado para produção de energia (e não para tracionar o ônibus), ele é menor que um motor convencional a diesel. “O resultado é uma diminuição de emissão de poluentes de 95% em relação à de um ônibus a diesel comum”, ressalta.

Segundo a gerente comercial da Eletra,

o modelo híbrido traz ainda a vantagem de reduzir significativamente a emissão de poluentes e pode chegar a zero na operação com o motor-gerador desligado. “O consumo de combustível na versão híbrida tem redução de 28%, e como elétrico puro ou trólebus, além de emissão zero, consome 33% menos energia, pela eficiência na frenagem regenerativa”, exemplifica.

Com 23 metros de comprimento e a capacidade de transportar 153 passageiros, o Dual Bus tem chassi articulado de quatro eixos e motor elétrico desenvolvido pela Weg. O gerador, por sua vez, é formado por um motor veicular movido a diesel de cilindrada reduzida de 12 para 7 litros e desenvolvido pela Mercedes-Benz especialmente para o projeto, e um gerador também feito pela Weg.

Na versão trólebus, a novidade é o sistema pneumático de recolhimento das alavancas coletoras de energia. Nos trólebus comuns, as hastes no teto que se ligam à rede aérea de energia são recolhidas manualmente. “No Dual Bus, elas podem ser acionadas diretamente pelo motorista no painel. O ônibus, assim, se desconecta da rede aérea e passar a mover-se por suas próprias baterias sem interromper a viagem”, explica Ieda Oliveira.

Os usuários que utilizam diariamente o Corredor ABD São Mateus-Jabaquara, em São Paulo, já podem avaliar o novo veículo Dual Bus, que começou a ser testada no início de junho pela empresa Metra, uma das empresas do grupo Auto Viação ABC. Sua frota possui cerca de 270 veículos com tecnologias sustentáveis, como os Trólebus e o elétrico puro que não emitem CO² e os veículos elétricos híbridos com baixa emissão de CO².

COPILOTO

Comboio
é coisa do
passado.



O Copiloto auxilia o motorista a regular a frequência da linha, mantendo o equilíbrio e o espaço uniforme entre os carros. Sua empresa ganha maior eficiência e rentabilidade nas linhas.



Aumento do número de viagens



Aumento da rentabilidade das linhas



Redução de custos e aumento da velocidade média da linha



Mais conforto e rapidez no atendimento aos usuários



Confiabilidade dos usuários

CONHEÇA ESSA E OUTRAS SOLUÇÕES INTELIGENTES DA M2M SOLUTIONS.
m2msolutions.com.br | RJ (21) 3485-1234 SP (11) 5181-2699 CE (85) 3052-1234



Mobilidade Inteligente

VLT se consolida como meio de transporte entre Santos e São Vicente

Extensão do horário pleno de atendimento, das 5h30 às 23h30, eleva atendimento para 22 mil usuários, em média, nos dias úteis

Sonho de consumo das demais cidades da Baixada Santista, o Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) segue se firmando como um importante meio de transportes entre São Vicente e Santos. Durante a 210ª reunião do Conselho de Desenvolvimento da Baixada Santista (Condesb) para debater as novas fases de implantação do VLT na região, com o presidente da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU), Joaquim Lopes da Silva, no final do mês de maio, foi a vez do vice-prefeito de Cubatão, Pedro de Sá Filho, pleitear a extensão do transporte até esta cidade. O mesmo pedido já tinha sido feito no início do ano, pelo prefeito de Praia Grande, Alberto Mourão.

As solicitações são pautadas na trajetória de sucesso que o VLT da Baixada Santista vem obtendo. Desde o final de abril, com a extensão do horário pleno de atendimento, das 5h30 às 23h30, ou seja, três horas e meia a mais do serviço, foram beneficiados usuários que trabalham à noite e estudantes que frequentam as aulas no período noturno em universidades de Santos e São Vicente.

“O VLT é o maior investimento em mobilidade na Baixada Santista nos últimos 50 anos. O governo do estado abraçou este grande desafio e hoje este moderno sistema de transporte interliga Santos e São Vicente, as maiores cidades da região, e se firma como eixo indutor de melhorias nos deslocamentos metropolitanos e desenvolvimento urbano”, reforça Joaquim da Silva.

De acordo com o presidente da EMTU, no momento, a prioridade é concluir o projeto executivo do trecho Conselheiro Nébias – Valongo do VLT, que tem previsão

de publicação do edital de obras no final de 2017. “A expansão do VLT da Baixada Santista também está em andamento com os projetos em elaboração para atender o centro histórico de Santos e mais adiante a região continental de São Vicente. A população só tem a ganhar com um serviço seguro, não poluente, rápido e totalmente integrado com o meio urbano”, afirma.

Com crescimento progressivo no número de passageiros transportados, o VLT atende diariamente, em média, 22 mil usuários, nos dias úteis entre São Vicente e Santos.

“Em relação a novembro de 2016, quando a média diária era de cerca de 4.400 passageiros, houve um acréscimo na demanda de 390%”, comemora Lopes. No total, desde fevereiro de 2016, quando o Consórcio BR Mobilidade assumiu definitivamente a operação do VLT da Baixada Santista, o sistema já transportou 2,5 milhões de passageiros.

INTEGRAÇÃO TARIFÁRIA – No início do mês de julho, deve ser iniciada a integração do VLT com as linhas municipais de



NOVOS TRECHOS

Trecho Conselheiro Nébias - Valongo

Com extensão de 8 km, o projeto básico do trecho foi concluído e o projeto executivo está em execução. Com infraestrutura de um terminal (Valongo) e 13 estações de embarque/desembarque, a estimativa é transportar 70 mil passageiros por dia útil.

Trechos Barreiros - Conselheiro Nébias e Conselheiro Nébias - Valongo

Valor do investimento previsto: R\$ 320 milhões.

Trecho Barreiros - Samaritá

Com extensão de 7,5 km, o projeto básico deste trecho está em elaboração. Quatro estações estão projetadas.

Santos nas estações do VLT do município. “O projeto é integrar o transporte metropolitano ao VLT, por meio de 37 linhas intermunicipais, do total de 66 linhas gerenciadas pela EMTU na região”, completa.

As regras de integração com as linhas de São Vicente já estão definidas. A EMTU aguarda a licitação do transporte municipal que está sendo providenciada pela prefeitura de São Vicente para integrar os dois sistemas.

Portas-plataforma que têm a função de proporcionar mais segurança e organizar o fluxo de usuários também estão em instalação. “Já foram instaladas nas estações Bernardino de Campos e Ana Costa”, completa o presidente da EMTU. A previsão é de que até o final de 2017, as 15 estações do trecho Barreiros-Porto tenham este equipamento.

Em relação às obras de infraestrutura, está prevista a entrega do pátio de

estacionamento e manobras localizado no Terminal Barreiros. “O local terá capacidade para seis VLTs”, exemplifica Lopes.

Além disso, devem ser entregues o edifício de apoio, também no Terminal Barreiros, com sala administrativa e sanitários, e o bicicletário com capacidade para 100 bicicletas. “Nas demais estações do VLT foram instalados paraciclos (estrutura de metal onde a bicicleta é estacionada e presa)”, afirma.

PREMIADA – A Parceria Público-Privada (PPP) do Sistema Integrado Metropolitano - SIM/VLT, voltada à prestação de serviços de transporte intermunicipal, incluindo a operação do VLT e dos ônibus, além do fornecimento de sistemas e de veículos nos nove municípios da Baixada Santista, foi a grande ganhadora do UITP Awards 2017 – prêmio da Associação Internacional de Transporte

Público – na categoria Modelos de Negócio e de Financiamento Inovadores.

A EMTU recebeu o prêmio durante o encerramento do Congresso Mundial da UITP em Montreal, Canadá, em maio. Além do troféu, a empresa recebeu a autorização do uso do selo de vencedor em todos os seus documentos corporativos.

Na apresentação enviada à UITP pela Addax Assessoria Econômica e Financeira, em conjunto com a EMTU, foi destacado que “um dos aspectos inovadores da modelagem financeira é a possibilidade de um único parceiro privado operar os dois modais (VLT e ônibus) ao longo de uma região onde, até então, apenas um dos sistemas operava”. Outro aspecto positivo é o modelo de financiamento e compartilhamento de riscos desenvolvido a partir da legislação federal de PPP aprovada em 2004 (Lei 11.079). ■

A TV DIGITAL CHEGOU TAMBÉM PARA SEU ÔNIBUS



Imagem com qualidade HD

O Receptor de TV digital da REI Brasil foi desenvolvido para utilizações em ambientes sujeitos a vibrações, esforços dinâmicos, altas temperaturas e umidades. Com as tecnologias de sinal 1-Seg e Full-Seg automáticas, garante que não ocorra a perda de informações da TV, além de uma ótima qualidade de reprodução do sinal de vídeo. Conecte o receptor nos monitores da marca REI e atinja o máximo da qualidade digital.

► Fácil instalação ► Funções otimizadas ► Operação simples ► Versatilidade

Solicite já a demonstração do produto.

(19) 3500-4860 | (19) 3500-4859 | contato@reibrasil.com.br | reibrasil.com.br



REI
Sua melhor imagem a bordo.

Mudando paradigmas

BgmRodotec anuncia investimentos em novos produtos e serviços, além da aquisição de empresas que agreguem novas soluções ao seu portfólio

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A BgmRodotec investe R\$ 20 milhões em novas tecnologias, com o objetivo de ampliar a sua atuação no mercado. Especializada em soluções de gestão para transporte de passageiros e de cargas, a empresa desenvolve novos módulos e funcionalidades para o carro-chefe dos serviços oferecidos pela companhia, o software Globus. A nova geração do sistema conta com plataformas prescritivas, que indicam as soluções mais adequadas para melhorar os processos, e cognitivas, que tomam algumas decisões de forma automática. “Desenvolvemos soluções dentro do Globus e também novas ofertas de serviços e tecnologias independentes”, informa Lauro Freire, diretor e sócio fundador da empresa.

A BgmRodotec adquiriu a Hive.cloud, companhia que atua no fornecimento de softwares para empresas de pequeno e médio portes no setor de logística e transporte. A parceria foi consolidada no início deste ano e faz parte da estratégia de expansão da empresa por meio da união com outras companhias. “Queremos atender às empresas menores que representam um mercado significativo e têm condições de crescer. Nosso objetivo é cercar os diferentes setores do mercado”, explica Freire. Transportadoras com frotas pequenas ou mesmo caminhoneiros autônomos representam um nicho importante e podem se beneficiar da tecnologia, para emissão de conhecimento de transporte ou frete, e com o uso de Transportation Management Systems (TMS), uma ferramenta logística de controle do sistema de gerenciamento de transporte.

Entre as novidades anunciadas pela

companhia está uma solução voltada para o transporte de passageiros que permite o planejamento das linhas de acordo com a demanda dos usuários. “São cruzados os dados sobre demanda, localização, horários e frota disponível. Assim, o gestor pode fazer a alocação dos veículos de acordo com os horários e rotas de maior movimento, melhorando a produtividade e o serviço ao usuário. Essa solução deve ser lançada ainda este ano”, explica Freire.

Também no transporte de passageiros, a empresa desenvolve uma solução de aperfeiçoamento de avaliação de imagens. “A ferramenta irá permitir a contagem de passageiros (entrada e saída) por meio da análise das imagens capturadas pelas câmeras embarcadas, de forma automática, sem a necessidade de muitos operadores. As imagens hoje são mais utilizadas no controle das fraudes, mas podemos avançar. Essa é uma tecnologia ainda em desenvolvimento, para a qual buscamos parceiros em nível mundial”, diz Freire.

A ferramenta 99 Kote, que chega ao mercado em agosto, é uma evolução do Globus Parts, um portal especializado em compra e venda de autopeças, pneus, combustível, serviços e material de limpeza, destinado especialmente a empresas de transportes. “É um sistema com mais recursos e mais avançado tecnologicamente que o Globus Parts. A ferramenta ajudará na escolha de produtos e serviços no setor de autopeças, tanto para comprador quanto para o vendedor. É uma solução global, que irá abranger outros países. Está em fase de homologação e em breve será lançada”, diz Freire.

A BgmRodotec também passou a

oferecer soluções Warehousing Management Systems (WMS), desenvolvidas para gestão de armazéns. “Antes atuávamos apenas em gestão empresarial, mas agora estamos nos consolidando em outros segmentos de mercado, trazendo um vasto leque de tecnologias e de novas ofertas de serviços, com tecnologia própria ou de terceiros. Criamos um departamento de Business Foundation para viabilizar parcerias com outras empresas”, informa Freire. Ainda em 2017, a BgmRodotec deve anunciar a aquisição de outras empresas no segmento de telemetria e monitoramento. “Não podemos ainda divulgar quais são, mas buscamos parceiros em tecnologias complementares à nossa”, completa.

Segundo Freire, é muito importante estar atento à evolução tecnológica no setor de transportes. “Entendemos que para nos manter em ascensão é preciso acompanhar as inovações do mercado. Atualmente, existem muitas soluções disruptivas, que quebram paradigmas e rompem com o tradicional, abrindo espaço para novas ideias. Mas para que possamos oferecer essa novidade para nossos clientes é preciso que eles entendam como isso pode agregar valor ao seu negócio”, acredita. A empresa promoveu o evento “Disruptura no Transporte”, em abril, para discutir essas questões com empresários, gestores e especialistas.

Atualmente, há muitas ferramentas para facilitar a gestão das empresas, além de maior disponibilidade e acesso às novas tecnologias, evolução das escolas de negócios e funcionários cada vez mais especializados e capacitados. Mesmo assim,

A BOTOEIRA INTELIGENTE
BENEFICIA PESSOAS COM
A MOBILIDADE REDUZIDA
AUMENTANDO O TEMPO DA
TRAVESSIA E TAMBÉM
DEFICIENTES VISUAIS, ATRAVÉS
DE UM SINAL SONORO.



Lauro Freire: "Queremos atender às empresas menores que representam um mercado significativo"

algumas companhias têm dificuldade em manter a competitividade. "A inovação aliada ao aumento da aderência à digitalização e automação de processos é essencial para o sucesso da empresa. Porém, não podemos subestimar o bom relacionamento com os clientes", destaca.

Para alinhar a estratégia comercial aos conceitos inovadores e de geração de valor ao cliente, a BgmRodotec criou uma área corporativa, baseada na ideia de sucesso do cliente. "Queremos garantir que nosso foco será o alinhamento do desenvolvimento estratégico com os bons resultados dos clientes, indo além da venda e implantação de softwares. Assim podemos construir uma relação benéfica e longa com nossos parceiros", informa Valter Luiz da Silva, responsável pelo novo departamento.

TENDÊNCIAS – Para Freire, o segmento de transporte está em transformação e é preciso ter coragem para divergir de atitudes aparentemente seguras. "Nosso olhar está voltado ao mercado e novas tecnologias, porém a evolução deve acontecer também na empresa, reavaliando nossas premissas e modelo de negócio, se for preciso. A mudança e a inovação são processos inevitáveis e desafiadores que nos inspiram a alcançar novos e melhores resultados", acredita.

O mercado mundial passa a atuar sem mediações, graças à tecnologia, e isso traz mudanças significativas no setor de transportes de passageiros e cargas. "É uma tendência mundial: o Uber transporta milhões de pessoas sem ter nenhum veículo. E isso tem acontecido em diversos setores, a tecnologia aproxima o comprador do serviço das empresas, sem necessidade de intermediários. O Brasil segue a tendência mundial. Todas essas novidades mudarão o mercado e precisamos nos preparar para isso", acredita Freire.

Os carros autônomos, a automatização das rotinas, a comunicação e a integração dos diferentes atores do mercado já começam a impactar o setor. "O veículo autônomo ainda não é uma realidade no Brasil, mas irá chegar, sem dúvida. E terá grande impacto nos transportes, reduzindo acidentes e trazendo mais produtividade. Há muitos processos automatizados que já fazem parte da rotina das empresas. O futuro está chegando rapidamente graças à tecnologia", destaca Freire.

No Brasil, apesar das dificuldades do momento atual, a BgmRodotec aposta na recuperação do setor e na retomada do crescimento em breve. "Acreditamos no mercado brasileiro, tanto que mantivemos nossos investimentos, mesmo em um cenário desafiador, para que, quando o setor voltar a crescer, estejamos preparados para acompanhar essa evolução", diz. A BgmRodotec completou 35 anos em 2016 com destaque para a plataforma Globus, que atende a todas as áreas e departamentos de transportadoras. "A maioria de nossos clientes são transportadoras, mas também atendemos empresas de outras áreas, com frota própria ou terceirizada", informa Freire.

A companhia conta com uma carteira de mais de dois mil clientes, atendidos por uma equipe de 250 colaboradores distribuídos em sete unidades, em São Paulo, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Minas Gerais, Pernambuco e Espírito Santo. ■

Nossas Soluções

Bilhetagem Eletrônica - Telemetria
Prioridade Seletiva - Gestão de Frotas
PMV - Controle de Comboio - CFTV
Biometria Facial - Detecção Veicular
Controladores Semafóricos Inteligentes
Controladores de Passagem em Nível
Sistema de Fiscalização Eletrônica

contato@dataprom.com

www.dataprom.com

R. Tenente Francisco Ferreira de
Souza, 470 - Hauer - Curitiba/PR

Fone: (41) 3014-1300

Menos dinheiro, mais segurança

Empresa 1 desenvolve soluções tecnológicas para ampliar as opções dos usuários na hora de pagar suas passagens; atualmente, 35% dos passageiros ainda utilizam dinheiro

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A empresa Coletivos São Cristóvão, que atua no transporte público da cidade de Garanhuns, em Pernambuco, investiu na atualização dos validadores de toda frota, que passaram a aceitar bilhetes com QR Code, um código bidimensional com alto nível de segurança. Rapidez na leitura e grande capacidade de armazenamento de informações são os diferenciais deste código, que consiste em módulos pretos distribuídos dentro de um formato padrão, com fundo branco. Os equipamentos são da Empresa 1, que completou 20 anos de atuação no mercado em 2017.

Com a tecnologia, passageiros que não têm o cartão de transporte e ainda pagam em dinheiro poderão adquirir bilhetes avulsos para pagar a tarifa, que serão comercializados nos principais pontos de embarque da cidade. Ao substituir o pagamento

em dinheiro dentro dos ônibus a nova solução oferece mais rapidez no embarque. De acordo com a Empresa 1, o sistema permite a redução dos custos de logística, segurança e armazenamento envolvidos no processo de venda de crédito. "A aplicação de novas tecnologias, associadas a processos mais eficientes, é uma alternativa para driblar o alto custo da operação e criar condições de continuar investindo em melhorias para a população", explica Romano Garcia, diretor comercial da Empresa 1.

A Coletivos São Cristóvão possui uma frota de 38 veículos, todos equipados com os novos validadores. "Estávamos buscando uma solução que tornasse o embarque mais ágil nos pontos de grande concentração de passageiros, diminuísse a quantidade de dinheiro em espécie dentro dos ônibus, para evitar assaltos, e contribuisse

para melhorar a qualidade de vida no trabalho dos motoristas, já que em Garanhuns é o próprio condutor quem cobra a passagem", informa Raquel Lopes, diretora jurídica da companhia.

Lopes destaca que a solução é uma opção econômica tanto para o usuário quanto para o operador. "O cartão é uma excelente opção, porém o passageiro que geralmente paga em dinheiro não quer investir na compra do cartão e nem empregar recursos adquirindo vários créditos. Com isso, esta solução se torna inviável na perspectiva financeira. O QR Code usa uma fita térmica de custo muito baixo, se comparado ao casco do cartão, e permite que o passageiro faça o pagamento de sua passagem de forma antecipada. Trazendo assim benefícios para ele e para a empresa. Estamos muito satisfeitos com nosso

DURABILIDADE E TECNOLOGIA MAIS ATUAL

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

investimento”, afirma.

O QR Code tem sido bem aceito pelos passageiros de Garanhuns. “Aqueles que ainda não conheciam o sistema ficam um pouco desconfiados, a princípio. Mas quando os usuários experimentam a novidade, compram novamente os tíquetes, que são muito práticos. Enquanto aguarda o ônibus, o passageiro pode adquirir seu tíquete de forma mais tranquila e confortável”, comenta Raquel Lopes. O validador que faz a leitura de tíquetes com QR Code faz parte de um conjunto de inovações desenvolvido pela Empresa 1 para viabilizar novas modalidades de pagamento, em um movimento a favor da criação de alternativas para que a população possa aderir ao pagamento eletrônico, seja dentro dos ônibus ou em estações e terminais de embarque.

SEM CONTATO – A Empresa 1, em parceria com a Mastercard, desenvolveu um projeto para viabilizar o pagamento da tarifa de transporte público com cartões bancários, de débito ou crédito, diretamente no validador. A tecnologia está operando em um projeto piloto nas estações da



Validadores passaram a aceitar bilhetes com QR Code, uma alternativa para substituir o pagamento em dinheiro dentro do ônibus

Supervia, concessionária dos trens metropolitanos do Rio de Janeiro. A nova forma de pagamento visa atingir cerca de 35% dos usuários de trem que ainda pagam suas passagens em dinheiro. A funcionalidade estará disponível para cartões que tenham a função de pagamento por aproximação, sem contato.

O projeto piloto está implantado em dois equipamentos da estação Central do Brasil, com cerca de 50 usuários cadastrados. Até o final de junho, a novidade pode ser

usada pelo passageiro comum. Philippe Martins Franco Brito, responsável pela bilhetagem eletrônica da Supervia, informa que a ampliação da solução será feita de forma gradual. “Vamos observar o comportamento dos usuários por uma semana, depois já instalar mais cinco equipamentos. A ampliação do sistema será realizada em etapas, da forma correta”, explica.

O usuário pode usar o cartão bancário da mesma forma como utiliza o do transporte, sem a necessidade de digitar a senha. Não se trata também de cartão pré-pago, presente em alguns sistemas no país. Neste caso, os validadores irão integrar a tecnologia existente, de leitura de cartões Mifare, com o padrão EMV (Europay, Mastercard e Visa). A especificação voltada para pagamentos eletrônicos seguros de débito e crédito é hoje o modelo utilizado pelas principais bandeiras no mundo.

De acordo com a Empresa 1, o novo modelo promete facilitar o pagamento da tarifa de transporte, atrair novos usuários e melhorar o resultado do setor. Para impulsionar esta proposta, a Mastercard pretende colocar um milhão de cartões EMV no mercado brasileiro. ■

CONTADOR DE PASSAGEIROS EMBARCADO MPI®

- O MPI é um sistema que permite saber onde e quando os passageiros embarcaram e desembarcaram, calcula a demanda de passageiros por todo o trajeto do ônibus, e assim possibilitam um controle eficiente para a empresa.

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

Michelin lança pneu para o transporte urbano de passageiros e carga

O novo modelo X Incity Z foi desenvolvido pela fabricante francesa para assegurar mais segurança e economia, com ganhos de até 10% no rendimento quilométrico em sua primeira vida

■ SONIA MORAES

A Michelin lança no mercado brasileiro o pneu X Incity Z para uso no transporte urbano de passageiros e de carga. O novo modelo foi desenvolvido pela fabricante francesa para assegurar mais segurança e economia, com ganhos de até 10% no rendimento quilométrico em sua primeira vida em relação ao pneu 275/80 R22.5 X Incity XZU3.

“Contribuir para a melhor mobilidade das pessoas e dos bens é a razão de ser da Michelin. A inovação está em nosso DNA e, com o lançamento do pneu X Incity Z, mais uma vez, mostramos que estamos atentos às necessidades de nossos clientes, agregando valor ao transporte urbano do Brasil”, afirma Nour Bouhassoun, presidente da Michelin América do Sul. Desenvolvido para uso em todos os eixos e otimizado para eixo direcional de ônibus urbano e caminhões, o novo modelo reúne o mais moderno conjunto de tecnologias em um único pneu, segundo a fabricante. “Entre os grandes diferenciais do Michelin X Incity Z está na escultura inovadora, que se transforma durante o uso, o que faz com que o pneu ganhe uma nova cara conforme sua utilização. O resultado para o cliente é maior segurança durante a rodagem, devido à manutenção do mesmo nível de aderência durante toda a primeira vida do pneu, e a redução do custo operacional com a maior quilometragem”, explica Renato Silva, gerente



Pneu Michelin X Incity Z

de marketing produto da Michelin América do Sul.

Entre as novidades incorporadas ao novo pneu a Michelin destaca a tecnologia Regenion. Com esta solução, o pneu X Incity Z inicia sua vida com três sulcos expostos e termina com cinco.

A escultura do novo pneu evolui com o uso, transformando-se e garantindo o mesmo nível de aderência em toda a primeira vida

Devido ao novo desenho da banda de rodagem, a escultura do novo modelo evolui com o uso, transformando-se e garantindo o mesmo nível de aderência em toda a primeira vida, além de uma maior quilometragem.

A nova escultura tem ainda blocante 3D desenvolvida para minimizar o processo de deformação da banda de rodagem do pneu em arancadas e freadas do veículo, oferecendo mais aderência do pneu com o solo, maior estabilidade do veículo e maior quilometragem em sua primeira vida.

Outra novidade acrescentada ao modelo é a tecnologia forcion (inovadora mistura de borracha da banda de rodagem) que proporciona maior resistência à abrasão com o solo, menor tempo de desgaste do pneu e menor resistência ao rolamento do pneu.



O pneu está entre os principais custos dos transportadores, segundo Antonio Crespo, diretor de marketing e vendas de pneus de ônibus e caminhão da Michelin América do Sul. "A Michelin trabalha permanentemente no desenvolvimento de novos produtos e serviços que contribuem para uma operação financeira saudável, com mais produtividade para o transportador e segurança para a sociedade", afirma o diretor.

Assim como os demais modelos da marca, o novo pneu X Incity Z traz a tecnologia X Core, que garante mais segurança nas estradas, mais economia para o operador e menor impacto ao meio ambiente.

A tecnologia X Core foi desenvolvida para suportar fortes solicitações em freadas, arrancadas, manobras e curvas no uso urbano com o novo composto interno



de borracha, que reduz a infiltração; com o talão reforçado que dá maior resistência à sobrecarga e aquecimento, além da

redução da distância entre os cabos internos para uma maior resistência às agressões e danos na banda de rodagem. ■

A FEIRA DO ÔNIBUS MAIS IMPORTANTE DO MUNDO RETORNA À COLÔMBIA



busworld®

www.busworldlatinamerica.org

- Construtores de Carrocerías
- Produtores de Chassis
- Fabricantes de Acessórios

**LATIN AMERICA
MEDELLÍN**

05-07 DEC 2017

**PLAZA
MAYOR
MEDELLÍN**
CONVENCIONES Y EXPOSICIONES



Fabio Rodríguez

Phone: (+57) 311 236 2228 / e-mail: fabio.rodriguez@busworld.org

Charlie Rodríguez

Phone: (+57) 313 496 2180 / e-mail: charlie.rodriguez@busworld.org

www.busworldlatinamerica.org



Pirelli investe em tecnologia para sobreviver na crise

No momento difícil a empresa acelerou os projetos de eficiência, restabeleceu atividades e responsabilidades, além de rever tudo na área de distribuição

■ SONIA MORAES

Diante de uma situação difícil que ainda enfrenta toda a indústria automobilística, os fornecedores de componentes buscam alternativas para conseguir superar a crise e manter o ritmo de produção no momento de forte retração do mercado interno.

A Pirelli, que está há quase 100 anos no Brasil e mantém quatro fábricas – em Santo André, no ABC paulista; em Campinas, interior de São Paulo; em Feira de Santana (BA); em Gravataí (RS) – e um campo de provas na cidade de Sumaré (SP), investiu na tecnologia para sobreviver durante o período de crise. “A visibilidade da entrega foi o item que a empresa encontrou maior valor agregado usando a tecnologia, pois hoje sabemos de que forma a Pirelli chega ao cliente com a informação que antes não existia e com todos os desafios de segurança”, afirma Rodolfo Giotto, gerente de logística e transporte da América Latina da Pirelli.

O fato de a Pirelli ter fábricas especializadas e produzir nestas unidades pneus com medidas diferentes é preciso ter habilidade

para vencer a complexidade logística para suprir os clientes em todo o território nacional. “Apesar de 100 anos de estrada fabricando pneus, não somos especialistas em logística, mas precisamos entregar os produtos aos clientes com rapidez e com uma dificuldade cada vez maior”, destaca Giotto.

O gerente da Pirelli lembra que em 2013 e início de 2014 havia um crescimento de dois dígitos tanto na venda de caminhões quanto de carros. “O ambiente que se trabalhava tinha que ser pujante e era preciso entregar rapidamente os produtos ao cliente porque o mercado era crescente.”

Diante do momento de grande euforia no mercado brasileiro a área de desenvolvimento, marketing e vendas da Pirelli trabalhava para criar novos produtos porque a empresa precisava atingir mercados diferentes e havia uma demanda maior em todo o mercado nacional.

“Na época a Pirelli tinha somente um único canal de distribuição e se deparou

com as áreas de negócios pedindo novos canais e a empresa tinha que melhorar e aumentar as vendas para os frotistas, para as companhias de ônibus, vendendo diretamente. Então, passamos a trabalhar com o e-commerce e a atender o consumidor final. Os mercados passaram a ser uma parcela importante para a companhia e as concessionárias, que antes vendiam somente os serviços de garantia de manutenção do carro, perceberam que a venda de pneu era um negócio centrado”, conta Giotto.

O cenário em que se trabalhava em 2013, segundo Giotto, era de 3,5 milhões de veículos produzidos e com projeção de chegar a 4,5 milhões de unidades fabricadas em 2017. “Tínhamos uma projeção de estar produzindo três vezes mais este ano e hoje o mercado está metade do que era em 2013”, compara o gerente.

O gerente da Pirelli recorda que nos últimos anos o Brasil tinha uma economia crescente, um aumento da demanda, na quantidade de itens comercializados e um avanço no número de canais, mas num intervalo de dois anos o país passou a ter crise com lacuna de estrutura. “O mercado mudou muito rápido e a estrutura nacional continuou a mesma ao longo de décadas com o desbalanceamento da matriz de transporte”, ressalta Giotto.

Agora, com a situação macroeconômica do país ainda fragilizada por causa do forte impacto da crise política e a indústria automobilística apresentando resultados negativos, a Pirelli se depara com um panorama bem diferente. “Enquanto em 2013 se discutia o que fazer para garantir a entrega de pneus para 4,5 milhões de veículos (caminhões e automóveis), hoje a situação é inversa. Com as vendas de carros e de caminhões caindo, a logística e toda a dinâmica de distribuição mudou completamente”, ressalta Giotto.

Diante deste cenário, o que fazer? Enquanto a maioria das empresas cortou investimentos em tecnologia e pessoas a Pirelli fez o caminho inverso. “Passamos a

olhar para dentro de casa e a pensar em como trabalhar no futuro. Avaliamos a matriz de distribuição, dividimos as atividades entre operacional, tático e estratégico e percebemos que efetivamente transporte não é somente execução e chegamos à seguinte reflexão: precisávamos ter mais foco, dar mais autonomia aos nossos fornecedores e aumentar a participação da responsabilidade na execução dos nossos fornecedores”, explica Giotto.

Hoje a Pirelli tem quase 50 fornecedores de transporte fazendo o trabalho de distribuição. “Eu aumentei a autonomia de trabalho, a autoridade, mas não a responsabilidade que continuou sendo da Pirelli”, destaca Giotto.

Outra ação da Pirelli durante a crise foi concentrar as suas estratégias na atividade de compra, no embarcador e dar mais autonomia ao operador. A empresa delegou

as atividades para os fornecedores e dividiu as funções dentro da companhia. Para tudo funcionar perfeitamente, passou a usar a tecnologia.

Neste momento de crise, comenta Giotto, a Pirelli teve que acelerar os projetos de eficiência, restabelecer atividades e as responsabilidades. Também revisou tudo o que era feito na área de distribuição. “Tivemos que mudar a gestão interna, trazer para dentro de casa a área financeira e de vendas porque com a crise as atividades eram cada vez mais cirúrgicas”, relata.

A gestão externa tornou um papel essencial para que tudo funcionasse perfeitamente. “Precisava integrar os fornecedores e com a especialização de canais nem todos os provedores que antes estavam trabalhando com a Pirelli tinham capacidade de atender todos os novos meios de distribuição”, conta Giotto.

Para suportar a eficiência, diminuir os riscos e suprir as exigências dos clientes, o investimento em tecnologia foi fundamental. “Decidimos que o cliente precisava ter a informação de entrega que era um diferencial competitivo. E, para acelerar o pacote de eficiência, separamos a gestão da contratação e das funções. A operação passou a ter uma gestão mais focada na execução”, explica o gerente.

Com a ajuda da tecnologia, a área de compras ganhou um departamento de compras logísticas e a equipe passou a fazer a gestão de contratos e foi preciso mudar a gestão de fornecedores. “Passamos a usar o know how de alguns transportadores para a distribuição e a especializar no atendimento por canais. Criamos indicadores mais sólidos de gestão e passamos a fazer atualização constante de prática e métodos”, informa. ■

Geladeiras para Ônibus

Aquecedores de líquidos

Bebedouros

Geladeiras Portáteis

Geladeiras

A serviço do seu conforto.

ELBER
GELADEIRAS

(47) 3542-3000
www.elber.ind.br
facebook.com/elbergeladeiras

REPRESENTANTE AUTORIZADO:
CAIO COMIL Mascarello NEBUS

CVO VIDROS E PEÇAS PARA ÔNIBUS

Desde 2005 oferecendo o melhor no mercado de autopeças e vidros.

- **EXCELÊNCIA** no atendimento e preços competitivos.
- **ESTOQUE** de mais de 30 mil itens.
- **INSTALAÇÃO DE VIDROS** interna e no local.
- **ENTREGA** com frota própria.
- **NOVO PRÉDIO COMERCIAL** com amplo espaço para instalação e sala de espera confortável com ar condicionado.

(11) 2207-8800 | (11) 2955-0005 | www.cvovidrosepecas.com.br

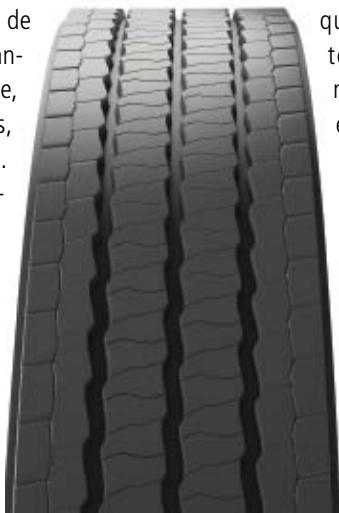
Matriz: Avenida Serafim Gonçalves Pereira, 87/119 - Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP
Filial: Rua 3° Sargento João Soares de Faria, 60 - Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP

Novos desafios para manter expansão

Bandag lança linha de bandas de rodagem para ampliar sua presença em diferentes nichos de mercado e manter ritmo de crescimento

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Comemorando 60 anos de atuação no mercado, a Bandag, empresa da Bridgestone, apresenta novos produtos, mais econômicos e leves. “Com a tecnologia e a qualidade de sempre, desenvolvemos bandas de rodagem para ônibus e caminhões que pesam menos, são 10% mais baratos que os produtos premium, em média, e apresentam durabilidade apenas 5% menor”, explica Concheta Feliciano, diretora de Marketing da Bridgestone do Brasil.



Nova banda de rodagem B163 da Bandag

O ano passado foi considerado “difícil” pela empresa. Para enfrentar a concorrência dos produtos importados, a Bandag desenvolveu uma linha mais acessível. “Em um período como esse, é preciso ser criativo para manter os volumes de produção e vendas. Por isso, houve a ampliação do leque de produtos. É importante destacar que, apesar das dificuldades, aumentamos nossa participação no mercado. E com a nova linha, devemos crescer mais ainda em 2017”, diz Feliciano.

Atualmente, a Bandag conta com 95 recapadores no Brasil. “Nossa meta é ampliar esse número em 2017. Até o final do ano, iremos ultrapassar a marca de cem recapadores”, diz Feliciano. A companhia também quer aumentar a sua participação no mercado. “Hoje, nosso market share é de 25%, e queremos chegar a 27%, com a nova linha Protread. Em 2017, estamos registrando um crescimento nas vendas de 2%, em média, um pouco abaixo do

que esperávamos, mas a tendência é de melhora no setor. Recentemente, a empresa passou a atuar em segmentos novos, como o urbano, por exemplo”.

Concheta Feliciano destaca a qualidade dos produtos. “Continuamos a investir nos negócios da Bandag para reforçar ainda mais nosso desempenho em bandas de rodagem. A qualidade das bandas da marca continua melhorando, mesmo nessa época em que muitas alternativas de baixa qualidade estão entrando no mercado. A recapagem é a opção mais inteligente para os clientes que buscam maximizar o desempenho dos pneus e gerar economia em seus custos operacionais”, completa.

PRODUTOS – A linha Protread traz produtos com maior competitividade e produtividade para a rede de revendedores. A banda BRMS2 é voltada para o segmento misto de todas as posições para os veículos que trafegam em pistas pavimentadas e não pavimentadas. O produto, elaborado pensando na redução dos custos operacionais do usuário final, possui profundidade original nominal de 13 milímetros e apresenta mais leveza e gera menos calor, o que possibilita maior conservação da carcaça e maior recapabilidade. A BRMS2 pode ser aplicada nas principais dimensões de pneus: 295/80R22.5; 275/80R22.5; 11.00R22 e 10.00R20.

Com um desenho diferenciado e com alto

poder de tração, a banda de rodagem BDX2 é um lançamento da linha Protread também desenvolvida para o segmento misto, para veículos que trafegam em pistas pavimentadas e não pavimentadas. O produto possui profundidade original nominal de 17 milímetros. A BDX2 atende as principais dimensões de pneus na posição tração: 295/80R22.5; 275/80R22.5; 11.00R22 e 10.00R20.

Além da linha Protread, outros produtos se destacam no portfólio da empresa. Elaborada exclusivamente para uso em eixos livres do segmento rodoviário, a BTL3 tem como principal benefício a sua capacidade de alinhar competitividade em preço com durabilidade, proporcionada pela proteção à carcaça. Como os eixos livres possuem maior arraste lateral, a BTL3 foi desenhada com ombros arredondados e equipada com a tecnologia Miniwing (banda com aba) para evitar a quebra da carcaça, conservando a estrutura do pneu. A BTL3 serve para as seguintes dimensões: 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

A banda de rodagem B163 faz parte da nova geração de bandas Bandag que são desenvolvidas pensando no ciclo de vida total do pneu, para assim proporcionar uma solução completa aos clientes. Mesmo sendo um produto emulação do pneu Bridgestone R163, a banda pode ser aplicada a qualquer carcaça, independentemente de sua marca, atendendo as principais dimensões de pneus do segmento urbano: 295/80R22,5 e 275/80R22,5.

A BTL-SA2 é uma banda de aplicação específica para pneus radiais, posição de eixo livre, que promete máximo desempenho dos pneus e economia em percursos rodoviários. Os principais benefícios desta banda de rodagem são: excelente quilometragem, maior

proteção à carcaça proporcionada pelos ombros arredondados, tornando o pneu mais resistente ao arraste lateral. Atende as dimensões: 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

A BDR-HT2 foi desenvolvida para proporcionar maior rendimento quilométrico em tração de veículos de alto torque e potência, além de maior poder de tração e frenagem em todas as condições de operação, proporcionando maior segurança. Este produto atende as principais medidas de pneus: 315/80R 22,5; 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

A B729 foi desenvolvida exclusivamente para o segmento rodoviário posição de tração e para ser altamente resistente e adaptada às condições adversas das estradas e operações brasileiras. A banda é uma emulação do pneu Bridgestone



Concheta Feliciano: apesar das dificuldades, aumentamos nossa participação no mercado

trativo. O produto é adequado para pneus do segmento rodoviário de longa distância e regional: 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

A B268 foi elaborada para uso em eixos livres e de tração moderada de caminhões, ônibus e trailers. De acordo com o fabricante,

seus principais benefícios são: ótima tração e frenagem; e ombros arredondados com barras sólidas que trazem maior robustez e resistência ao desgaste irregular e ao arraste lateral. A relação entre desenho e composto oferece excelente desempenho quilométrico e maior proteção, possibilitando assim menor geração de calor e maior durabilidade da carcaça. A banda é voltada para pneus do segmento rodoviário: 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

CAMPANHA— A Bandag também lançou uma campanha global desenvolvida para revigorar a categoria de pneus reformados. A plataforma, chamada 'Desenvolvida para ser a Melhor', promove a união da marca em todo o mundo e posiciona a recapagem como solução de negócios para clientes de vários portes. ■



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 53 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2017



Pesquisa mapeia transporte público brasileiro

O levantamento em dez cidades do Brasil mostra dados referentes a tempo de espera e de viagem, passageiros que passam mais de duas horas em seu trajeto e número de baldeações

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Moovit realizou um levantamento exclusivo sobre o transporte público e o hábitos dos passageiros em dez cidades brasileiras, incluindo as regiões metropolitanas. O material traz uma análise significativa de Big Data do setor, com o registro de milhões de viagens e trajetos nas mais diversas cidades no mundo. Com dados inéditos sobre mobilidade, como tempo de espera em pontos e estações, o estudo traça diversas tendências e comparações com um grande número de amostras, com o objetivo de organizar informações sobre o trânsito.

Os dados, que cruzam informações de uso e respostas de uma pesquisa feita por meio do aplicativo, compõem um retrato diversificado de como os brasileiros se deslocam nas grandes cidades e mostram resultados contrastantes. Foram consideradas informações referentes a tempo de espera, tempo total de viagem, percentual de passageiros que passam mais de duas horas em seu trajeto e números de baldeações nos seguintes centros urbanos: Belo Horizonte, Brasília, Campinas, Curitiba, Fortaleza, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo.

As informações são fundamentais para planejar o sistema de transporte dos centros urbanos. O Moovit gera

cerca de 200 milhões de dados pontuais por dia, o que representa atualmente a maior fonte de dados de trânsito do mundo. “Extraímos dados da nossa comunidade de editores, composta por mais de 150 mil pessoas ao redor do mundo, além de uma base mundial de usuários com mais 50 milhões de passageiros. É muito bom quando a tecnologia e a colaboração se unem. Esse é o poder do Big Data, que queremos transformar em utilidade pública”, afirma Yovav Meydad, vice-presidente de produtos e marketing do Moovit.

Meydad destaca que os resultados obtidos são muito importantes para planejar o sistema de trânsito das cidades. “Para o gestor, informações como as rotas mais procuradas, os horários e trechos mais concorridos ou os principais pontos de chegada e destino podem embasar mudanças que tragam melhorias reais para o

usuário. Mensurar resultados é muito importante: qualquer alteração no transporte coletivo, ou mesmo no viário, pode ser avaliada em um período relativamente curto. Em três meses, é possível verificar se foi dado o resultado esperado, com base nos dados coletados”, observa.

Com a tendência da direção autônoma, que começa a se tornar realidade, as informações sobre o sistema de transportes e de trânsito se tornam ainda mais relevantes, quando devidamente analisadas. O Moovit conta também com um aplicativo bike sharing, que estimula o uso compartilhado de bicicletas. O Carpool, lançado em junho no Brasil, é um sistema de carona compartilhada, que conecta passageiros do transporte público a motoristas viajando na mesma direção. A ideia é que o sistema seja vantajoso para os dois lados: os motoristas economizam dinheiro ao dividir

os custos da viagem e os passageiros gastam um valor semelhante ao do transporte público pela carona.

RANKING – Enquanto Curitiba comprova a fama de “cidade modelo” em mobilidade no país, com tempo médio de viagem de 72 minutos (considerando ida e volta do trabalho), em Recife e Brasília essa média sobe para 96



* Tempo total que uma pessoa espera na estação se deslocando para o trabalho e voltando dele em um dia útil.

Relatório global sobre o uso do transporte público nas grandes cidades em 2016 - Brasil

DISTÂNCIA MÉDIA DA VIAGEM



* Distância média que uma pessoa percorre em uma única viagem em um dia útil.

minutos, sendo o maior tempo do ranking brasileiro. Em São Paulo, são necessários 93 minutos e, no Rio de Janeiro, são gastos 95 minutos para fazer o trajeto, em média. Na capital pernambucana, está o maior percentual (34%) dos que levam mais de duas horas para fazer esse trajeto diariamente. Em Curitiba, 21% dos que responderam levam mais de 120 minutos para ir e voltar do trabalho todos os dias.

A cidade pior colocada no ranking que mediu o tempo de espera em pontos e estações é Salvador, com média de 33 minutos. Com uma distribuição bastante específica, a capital federal vem logo depois, registrando média de espera diária de 28 minutos. Rio de Janeiro, São Paulo e Curitiba são as cidades que apresentaram os menores intervalos, com média de 19 (as duas primeiras) e 17 minutos, na capital do Paraná. Porto Alegre vem logo depois, com 20 minutos, em média.

Nas cidades pesquisadas, as distâncias percorridas durante um trajeto feito pelo Moovit (via ônibus, trem, metrô ou outro transporte público) giram em torno de sete a 15 quilômetros. Entre as capitais, Brasília é a que tem a maior distância média percorrida e também o maior percentual (50%) de pessoas que percorrem mais de 12 quilômetros por trajeto. A capital mineira aparece na terceira posição, ao lado de Recife e logo depois do Rio de Janeiro, com distância média de nove quilômetros

por dia. São Paulo, Salvador e Campinas apresentam distância média de oito quilômetros.

Quanto maior a cidade, maior a possibilidade de fazer combinações (de meios ou de linhas) para se chegar mais rápido ao destino. Com isso, o percentual de pessoas que fazem algum tipo de baldeação pelo menos uma vez durante o trajeto é bem alto em São Paulo (75%), assim como em Fortaleza (66%) e no Rio de Janeiro (62%). São Paulo, aliás, também é líder no ranking dos que mais fazem pelo menos duas baldeações por dia (25%). Já Porto Alegre é a que possui o maior número de viajantes diretas, com 50% dos respondentes afirmando pegarem pelo menos uma no trajeto.

NO MUNDO – A pesquisa foi realizada nos principais centros urbanos do mundo, o que permite fazer algumas comparações interessantes sobre a mobilidade no Brasil. Quando se avalia o tempo médio de percurso entre casa e trabalho (ida e volta), Berlim e Madri são as cidades melhor colocadas com apenas 62 minutos de viagem, seguida de Paris, com 64 minutos. Em São Paulo, cidade brasileira escolhida para fazer o comparativo, são gastos, em média, 93 minutos. Apenas Toronto supera essa marca. Buenos Aires fica em quinto lugar no ranking, com 79 minutos.

Na capital paulista, 30% dos usuários do transporte público demoram mais de

duas horas nesse trajeto, em Madri são apenas 15%; em Paris e Berlim, o percentual também é de 15%. O tempo médio de espera nas estações chega a 19 minutos em São Paulo e Istambul. Em Roma e Los Angeles, o tempo chega a 20 minutos. Berlim é a cidade em que os passageiros esperam menos pela sua condução: apenas dez minutos. A Cidade do México registra a média de 11 minutos, enquanto em Paris e Cingapura a espera é de 12 minutos.

São Paulo apresenta uma das distâncias médias de viagem mais baixas em comparação com as outras cidades ao redor do mundo, com nove quilômetros, atrás apenas de Roma (6,8 quilômetros) e Cingapura (7,3 quilômetros). Em Istambul, os usuários percorrem um percurso maior, com 12 quilômetros. Em Berlim e Cidade do México, 34% dos passageiros fazem, ao menos, duas baldeações em seu trajeto regular, já em São Paulo, esse percentual é de apenas 25%. Os usuários da Cidade do México são os que mais caminham ao longo do percurso: 39% se locomovem a pé em algum trecho de suas viagens. Em São Paulo, são 19%, enquanto que em Berlim e Londres, apenas 11% o fazem, seguidas por Cingapura, com 12%.

ALCANCE – O aplicativo já atende cem cidades brasileiras. No mundo, são mais de 1,2 mil cidades, em 75 países diferentes. De origem israelense, o Moovit completou seu primeiro ano de operação (2013) com três milhões de usuários ao redor do mundo. No ano seguinte, os usuários quadruplicaram, com 12,5 milhões utilizando o app e, em 2015, ultrapassaram os 32 milhões. O Moovit chegou a 52 milhões de usuários no final de 2016, considerando uma média de dois milhões de downloads do aplicativo por mês.

De acordo com Meydad, o Moovit simplifica a mobilidade urbana ao redor do mundo, permitindo utilizar o transporte público de forma mais fácil e inteligente. ■

QUALIDADE NO TRANSPORTE PÚBLICO: UMA DEMANDA SOCIAL

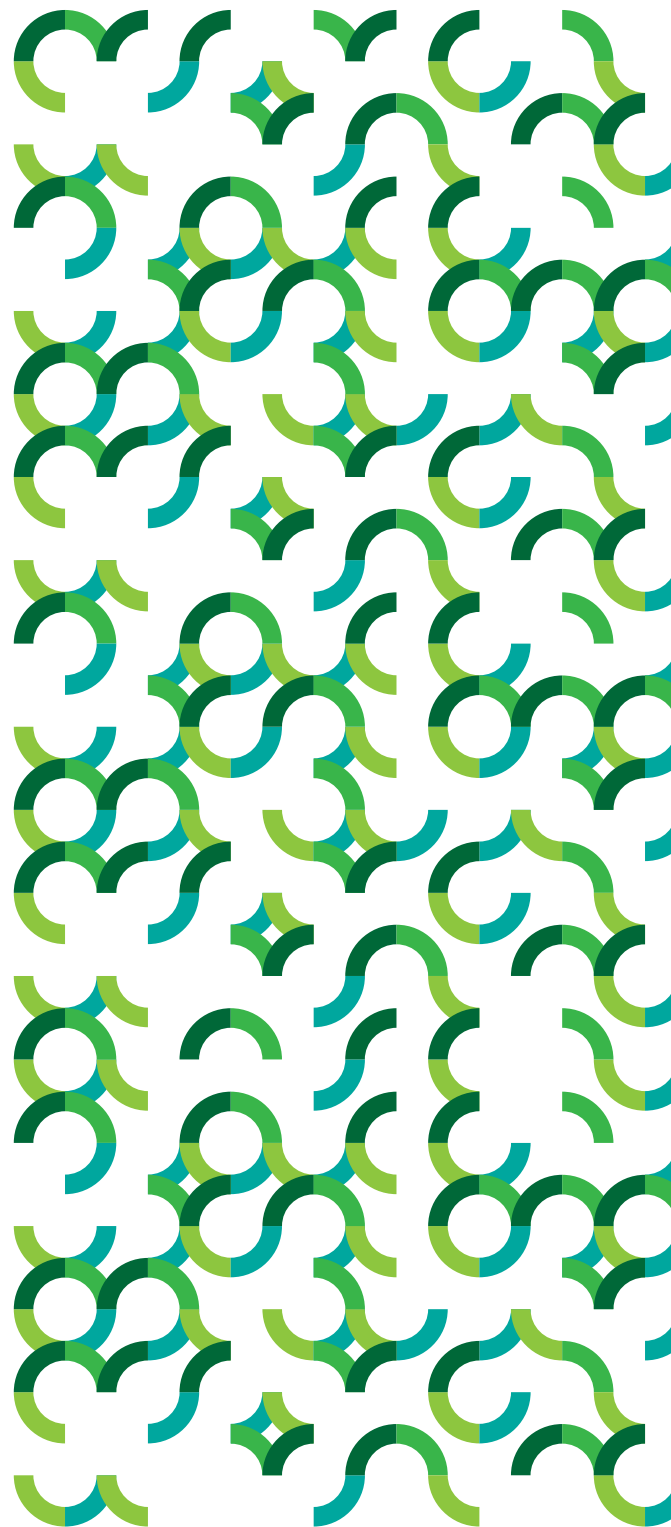
O Brasil vive atualmente um período crítico de declínio na demanda de transporte coletivo por ônibus. Uma das soluções para reverter essa situação está na melhoria da qualidade do serviço ofertado. Redes de transporte coletivo que atendam às expectativas dos cidadãos é uma demanda social e deve ser prioridade da gestão pública.

A percepção da qualidade do serviço pelos usuários passa pela regularidade, confiabilidade, acessibilidade, tempo de espera e de viagem, segurança, conforto, informação e outros fatores. Para atender aos principais quesitos de qualidade, é fundamental uma infraestrutura viária adequada que priorize o transporte coletivo, complementada por estações, pontos de parada, veículos e sistemas operacionais que garantam um bom nível de atendimento, fruto de um prévio e competente planejamento que deve ser continuamente atualizado.

Um dos principais embates é como se obter os recursos necessários para os investimentos contínuos na infraestrutura e para complementar os custos operacionais, considerando que as tarifas públicas tem que ser acessíveis a todas as classes sociais.

As alternativas de financiamento para o setor de transporte público urbano estão no cerne do debate na 32ª edição do **SEMINÁRIO NACIONAL NTU**, que celebra os 30 anos de atividades da Associação. A segurança jurídica nos contratos de transporte público, motivo de grande preocupação dos operadores, complementa a pauta do primeiro dia do evento.

Além das questões políticas e sociais que envolvem o setor de transporte público, a NTU promove no segundo dia a Oficina de Sistemas Inteligentes de Transportes com o objetivo de discutir, com uma visão de futuro, importantes questões tecnológicas para a excelência do serviço de ônibus.



REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



APOIO EDITORIAL



NTUurbano REVISTA

APOIO INSTITUCIONAL



WRI BRASIL | EMBARQ Brasil



SEMINÁRIO NACIONAL

NTU 2017

& TRANSPÚBLICO

QUALIDADE NO TRANSPORTE PÚBLICO: UMA DEMANDA SOCIAL

29-31 / AGOSTO / 2017

TRANSAMÉRICA EXPOCENTER SÃO PAULO

INSCRIÇÕES ANTECIPADAS

12 DE JUNHO A 25 DE AGOSTO

WWW.NTU.ORG.BR

LOCAL DO EVENTO

TRANSAMÉRIA EXPO CENTER

Av. Dr. Mário Villas Boas Rodrigues, 387 Santo Amaro
São Paulo-SP

Confira as diárias especiais para os participantes e
outras sugestões de hospedagem na página do evento!

WWW.NTU.ORG.BR

PROGRAMAÇÃO:

29 DE AGOSTO (TERÇA-FEIRA)

14:00 >> 17:00 Encontro dos Colégios da NTU
(exclusivo para associados à NTU)

14:00 Abertura da Feira Transpúblico 2017

19:00 Celebração do aniversário de
30 anos da NTU

22:00 Fechamento da Feira

30 DE AGOSTO (QUARTA-FEIRA)

FEIRA TRANSPÚBLICO

09:00 Abertura

22:00 Fechamento

SEMINÁRIO NTU

10:00 Abertura oficial

10:30 Painel "Financiamento versus
Qualidade nos serviços de transporte público"

13:00 Almoço

14:30 Painel "Infraestrutura do transporte
público: como garantir a continuidade dos
investimentos"

16:30 Painel "Segurança jurídica nos
contratos de transporte público"

18:00 Encerramento

31 DE AGOSTO (QUINTA-FEIRA)

FEIRA TRANSPÚBLICO

09:00 Abertura

22:00 Fechamento

09:00 Solenidade de entrega do Prêmio
ANTP de Qualidade

10:00 >> 13:00 Oficina de ITS

13:00 Almoço

14:30 >> 16h Oficina de ITS



Christopher Podgorski é o novo presidente da Scania Latin America

No ano em que comemora 60 anos no Brasil, a Scania anuncia a chegada de Christopher Podgorski para o cargo de presidente e CEO da segunda maior operação industrial da empresa no mundo, a fábrica de São Bernardo do Campo (SP).

Com isso, o executivo, que inicia seu 20º ano de atuação na montadora, passa a ser o primeiro brasileiro no comando da Scania Latin America. “Estou muito feliz por estar de volta, e honrado pela responsabilidade que me foi confiada, principalmente em um momento tão importante para a Scania. Hoje estamos em meio à introdução de novas tecnologias e soluções e passando por um excelente momento em território europeu. Além disso, temos forte



atuação nos mercados constituintes do chamado Bric, bem como em mercados importantes da América Latina, com desempenho destacado em países como Argentina, Chile e Peru”, afirma. “Outro motivo de satisfação é o fato de o Brasil estar dando mostras de retomada, ainda tímida, mas que demonstra que uma demanda reprimida de renovação de frota poderia

estar se realizando nos próximos meses.”

Em sua trajetória dentro da Scania, Christopher Podgorski ocupou, entre outros cargos, o de diretor geral da Scania Brasil. Em sua nova missão, ele tem como objetivo atender à produção para a América Latina e outros 30 mercados globais. “Aqui temos uma planta ‘espelho’ da Suécia, ou seja, somos a única fora a matriz que contém todos os processos fabris e produz o veículo completo”, ressalta. Além disso, o complexo industrial de São Bernardo do Campo conta com uma área de Pesquisa e Desenvolvimento e um Laboratório de Desenvolvimento e Teste de Motores que trabalha em paralelo com a Europa.

Para o executivo, que retorna ao Brasil após quase cinco anos na Suécia como vice-presidente sênior global para Vendas & Marketing de Caminhões,

acompanhando de perto as inovações implantadas pela Scania no sistema de transporte europeu, será motivador ver as mesmas transformações chegando à América Latina. “As tendências são globais: urbanização, digitalização e sustentabilidade. Isso vale para qualquer lugar do mundo, o que diferencia é o grau de maturidade de cada mercado para encontrar a solução que melhor se ajusta às suas particularidades”, ressalta. “Há muitas oportunidades na região para avançar em eficiência energética, na eficácia e segurança da logística de transportes, bem como a utilização de combustíveis renováveis, no qual a conectividade dos veículos e a utilização dos recursos de digitalização serão de vital importância para alcançarmos nossa visão de liderança em transportes sustentáveis”, ressalta.

Em 19 anos a Volare vendeu mais de 60 mil ônibus leves

A Volare, unidade de negócios da Marcopolo, comemora em junho 19 anos de atividades. Nesse período, a marca alcançou grande sucesso, no Brasil e no exterior, com a produção de uma linha diversificada de modelos, desde o compacto Volare Cinco até o W-L, para 36 passageiros, passando pelo Escolarbus e versões 4x4.

São mais de 60 mil unidades comercializadas, com destaque para o fornecimento



de aproximadamente 10 mil veículos para diversos municípios brasileiros dentro do programa Caminho da Escola, do governo federal, o que faz da marca a de grande sucesso neste importante segmento.

A Volare nasceu como um modelo leve para o transporte

de pessoas e se transformou em montadora de uma linha completa de veículos. Tendo como principal diferencial desenvolver veículos funcionais, práticos, robustos e diferenciados, produz miniônibus para os segmentos de turismo e fretamento, escolar, urbano, rodoviário e autoescolas.

“Nesses 19 anos, conquistamos a liderança de mercado no Brasil para veículos leves até 10 mil kg de PBT, com mais de 50% de market-sha-

re”, afirma João Paulo Ledur, gestor do Negócio Volare.

Segundo Ledur, a Volare é reconhecida pelo contínuo lançamento de novos modelos e versões que transformaram a marca em referência no transporte, para a aplicação urbana e para o uso no turismo ou como veículo de transporte de estudantes.

Com duas fábricas, em Caxias do Sul (RS) e em São Mateus (ES), a Volare comercializou 1.368 unidades em 2017, sendo mais de 400 para o mercado externo.



Marcopolo entrega 66 ônibus para a Viação Sorriso de Minas

A Viação Sorriso de Minas, operadora de transporte urbano, adquiriu 66 ônibus Marcopolo. São 53 unidades do Torino convencional, dez do modelo Senior e três do Torino Express Articulado. A compra dos novos veículos faz parte do programa de renovação de frota da empresa.

Pertencente ao Grupo Gulin, do Paraná, a Viação Sorriso de Minas optou por três diferentes modelos de ônibus Marcopolo e duas marcas de chassis (Mercedes-Benz e Volvo). Todos os veículos possuem itinerários eletrônicos e elevadores para acesso de pessoas com mobilidade reduzida. "O grupo tem um contínuo programa de renovação de frota para oferecer veículos

com mais conforto e segurança para os passageiros", afirma Paulo Corso, diretor de Operações Comerciais e Marketing da Marcopolo.

Do total adquirido pela Viação Sorriso, 40 ônibus irão operar na cidade de Uberlândia, sendo 37 unidades do Torino e três do Torino Articulado, todos equipados com chassis Volvo. Os outros 16 Torino, com chassis Mercedes-Benz, vão circular na cidade de Itabuna, na Bahia. O micro-ônibus Senior será utilizado em Toledo, no Paraná.

A Viação Sorriso de Minas conta com uma frota de 147 veículos, com idade média inferior a cinco anos, rigorosamente revisada, atualizada e monitorada.

Volksbus, o número 5.000 da produção da MAN no México

A MAN Latin America atingiu recentemente o marco de cinco mil veículos produzidos em sua fábrica de Querétaro, no México, com um modelo Volksbus 15.190. Em menos de um ano, foram mais de mil unidades, volume expressivo para a capacidade da operação.

Instalada naquele país desde 2004, a montadora acumula mais de 12.400 veículos mexicanos produzidos – a primeira fábrica da empresa funcionou de 2004 a 2009 na cidade de Puebla, a 330 quilômetros da sede atual.

A conquista em Querétaro

acompanha o ritmo acelerado de crescimento da montadora no país: no acumulado até maio, a empresa registrou uma alta de 28% em suas vendas, bem acima da média da indústria local, que ficou em 3%. "Os investimentos em 13 anos de operações mexicanas valeram a pena. Somos líderes em vendas de micro-ônibus de oito e nove toneladas há seis anos consecutivos, com 51% de participação. E estamos crescendo em outros nichos", afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.



Janiz Transportes adquire micro-ônibus Senior Turismo da Marcopolo



A Janiz Transportes Ltda, operadora de transporte rodoviário de Canoas, no Rio

Grande do Sul, adquiriu quatro novos micro-ônibus Senior Turismo da Marcopolo. Os veículos serão utilizados em linhas de fretamento na região metropolitana.

Equipado com chassis Volkswagen 9.160, o veículo tem capacidade para transportar 26 passageiros em poltronas do tipo Execu-

tiva 910 Soft. Com rádio e CD Player, o Senior possui sistema de calefação integrado, ar-condicionado e instalação para internet sem fio (wi-fi). O modelo foi desenvolvido estruturalmente seguindo as normas europeias (R66) com anéis estruturais antiesmagamento, porta de acesso pantográfica e vidros cola-

dos para aumentar o conforto interno.

Segundo a Marcopolo, além de proporcionar ao frotista o menor custo operacional entre os modelos comercializados no mercado nacional, o modelo Senior foi criado para garantir maior conforto e segurança, aliados à facilidade de manutenção.

Buslog: a nova marca do Grupo JCA em transporte de carga

Tradicional serviço de transporte de encomendas por meio das linhas de ônibus do grupo, com as empresas Cometa, Catarinense e 1001, a nova marca oferecer serviço expressos com alto nível de regularidade



Transportar encomendas e cargas fracionadas pelos passageiros dos ônibus é uma tradição brasileira, que ajudou a integrar o país nos últimos 80 anos, fazendo ir e vir tudo o que se consome e produz nesse território, encurtando as distâncias e ajudando as empresas a vender mais e estar perto de seus clientes.

O Grupo JCA, que tem mais de 70 anos de atividades, e suas empresas de ônibus Cometa, Catarinense e 1001, apresentou ao mercado a marca Buslog que, a partir de agora, engloba todos os serviços de despacho, transferência e entrega de encomendas e cargas em toda sua rede de cidades atendidas em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Segundo o grupo, toda a qualidade e tradição dos serviços de transporte de passageiros da Cometa, 1001 e Catarinense estão à disposição das operações da Buslog, que oferece serviços de transporte de encomendas e cargas fracionadas de até 50 kg, utilizando as rotas regulares em serviço, o que promove o compartilhamento do transporte de passageiros com o de cargas.

“Nossa proposta é reunir tudo de bom que construímos em nossa história como prestadores de serviços de transporte de passageiros, a tradição do Grupo JCA, que marcou época rodando o Brasil, e entregar aos clientes da Buslog, que será responsável pela transferência e, se for o caso, coleta e entrega das cargas. Estamos na

era da racionalização de recursos e é muito bom compartilhar o transporte por meio dos ônibus, otimizando as viagens e trazendo benefícios a todos”, comenta o diretor Marcelo Barreto, da Buslog.

Os clientes da Buslog têm à disposição diversas modalidades de serviços, desde o mais simples, em que ele entrega a carga em uma das unidades da empresa e o destinatário a retira na unidade da outra ponta, até o serviço completo, em que a Buslog faz a coleta da encomenda e a entrega na porta do destinatário.

PONTUALIDADE E CAPILARIDADE —

Os serviços de transporte de passageiros e de encomendas da Cometa, 1001 e Catarinense, reunidos na Buslog para os clientes empresariais de cargas, contam com uma rede operacional consolidada, com diversas bases para a troca e descanso de motoristas, além de ônibus de última geração, frota rastreada, com serviços de apoio 24 horas por dia e manutenção de alto padrão, de acordo com o Grupo JCA. A Buslog conta com certificação da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) para o transporte de medicamentos e equipamentos médicos e correlatos.

A Buslog é a transportadora de cargas expressas do Grupo JCA que utiliza a malha operacional e os passageiros das frotas de ônibus das empresas Cometa, 1001 e Catarinense, prestando serviços padronizados, com política de qualidade e certificação da Anvisa.

Ícone de localização | Ícone de Wi-Fi | Ícone de rede | Ícone de smartphone | Ícone de rede global

FÓRUM DE GESTÃO E CONECTIVIDADE DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



25 e 26
setembro
2017

AMCHAM | SP



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



Associação de **Gestão & conectividade de frotas**



www.otmeditora.com | [11] 5096-8104



Na cidade somos todos pedestres.


Imagens ilustrativas.



O que você faz pelo transporte é verdadeiro. E o que nós fazemos por você é genuíno.

Quem se importa de verdade com a segurança dos passageiros só usa Peças Genuínas e Serviços Mercedes-Benz. É a garantia de rodar sempre tranquilo, com gastos reduzidos e vantagens que só um concessionário Mercedes-Benz pode oferecer.

- 12 meses de garantia
- Redução de custos
- Rigoroso controle de qualidade
- Profissionais especializados
- Maior durabilidade

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

Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.

