

SÃO PAULO ANUNCIA A REMODELAÇÃO DO SISTEMA DE TRANSPORTE COLETIVO



**Mercado de ônibus estabiliza
queda de demanda**

**MAN Latin America prepara-se
para a ascensão do mercado**

**Banco Mercedes fecha o maior
Contrato pelo programa Refrota**

**Os planos da BYD para
crescer no Brasil**

**Ônibus de 15 m da Scania avança
no segmento de rodoviários**

**Volare desenvolve veículos
para aplicações especiais**

**Laureadas as melhores
empresas do setor de transporte**

**Abrati premia operadoras
por boas práticas**

Financiar a mobilidade é acreditar em cidades cada vez mais modernas, integradas e sustentáveis. Para a Caruana, isso não é só um compromisso. Já faz parte da nossa história.



A Caruana acredita, a Caruana faz.

No mercado desde 2008, a Caruana é uma instituição financeira autorizada pelo Banco Central do Brasil, alinhada com o que há de mais avançado em tecnologia para serviços financeiros. Especializada no segmento de transporte de passageiros, tem entre seus objetivos financiar a mobilidade, através de produtos especialmente desenvolvidos para este mercado, como Crédito Direto ao Consumidor para financiamento de ônibus urbanos, rodoviários ou fretados, além de soluções inovadoras em meios de pagamentos para empresas e usuários de transporte. É pautada pelos princípios de valorização do capital humano, ética nos negócios e geração de valor para as atividades de seus clientes. Consulte um profissional Caruana e conheça todas as nossas soluções para impulsionar o seu negócio. **Afinal, de mobilidade a gente entende.**

Tel.: +55 (11) 5504-7850
Ouvidoria: 0800 772 7210
ouvidoria@caruanafinanceira.com.br
www.caruanafinanceira.com.br



CARUANA
FIDES - HONOR - LABOR

Financiando a mobilidade

A reorganização do sistema de transporte coletivo de São Paulo

Às vésperas da chegada do Ano Novo, a gestão João Doria anunciou as principais mudanças no transporte público a vigorar após a licitação prevista para 2018 que valerá nos próximos 20 anos. É uma grande oportunidade para fazer uma ampla reformulação do sistema de transporte público de São Paulo, após duas décadas.

As mudanças devem ser implementadas a partir do fim de 2018 até 2021. Pela proposta apresentada pelo prefeito da capital paulista, o número de empresas prestadoras do serviço de transporte aumentará de 22 para 29, em três sistemas complementares – em comparação com os atuais sistemas local e estrutural –, adicionando um sistema intermediário, com ônibus de porte médio que ligam o bairro aos grandes corredores, mas com redução do número total de linhas e de veículos. Até 2021 deverão ser retirados de circulação cerca de mil ônibus e a frota de ônibus convencionais diminuirá de 13.600 para 12.600. Menos ônibus nas linhas significa menos tempo perdido nos congestionamentos. A prefeitura também projeta uma redução de 5% no tempo total de viagem.

A ideia é diminuir a sobreposição de linhas, que eleva o custo, e economizar recursos para a aquisição de veículos mais modernos, com rede wi-fi e câmeras de monitoramento, além de aumentar a quantidade de ruas por onde passam ônibus. A cobertura passará dos atuais 4.680 quilômetros para 5.100 quilômetros. Para isso, o plano prevê a alteração de 43% das linhas de ônibus na cidade.

Com as mudanças, haverá mais oferta de lugares, mesmo com uma frota total menor de ônibus, já que se prevê a compra de veículos maiores. Além disso, a frota de ônibus deverá reduzir em 50% as emissões em dez anos e chegar ao índice zero em vinte anos.

A intenção de reformular o sistema de transporte público da cidade é elogiável, apesar de ter demorado para acontecer. Introduzir melhorias regulares no sistema de transporte para acompanhar as novas exigências de mobilidade urbana é o ideal.



Ano 26 - Nº 132 - Nove-Dez/2017 - 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
carloscriscuolo@otmeditora.com

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

CURSOS CORPORATIVOS

cursos@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tanianascimento@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

SÃO PAULO

Prefeitura de São Paulo publica o edital da licitação do sistema de transporte coletivo, com mudanças que incluem redução da frota e de linhas 6

MERCADO

Com o modelo K 440 8x2 de 15 metros, a Scania vem se sobressaindo no segmento de ônibus rodoviários 10

BALANÇO

A MAN Latin América trabalha com perspectiva melhor para 2018 e projeta um aumento de 24% na produção em Resende 12

MICRO-ÔNIBUS

A Iveco Bus apresenta o conceito Daily Life, cujo diferencial é o dispositivo para acesso do motorista portador de deficiência 16

TRANSPORTE PÚBLICO

A chinesa BYD aguarda a aprovação da lei de mudanças climáticas para que seus veículos entrem em operação na cidade de São Paulo 18

VEÍCULOS ESPECIAIS

A Volare investe em novos nichos e desenvolve na base do W9 o veículo odontológico e sobre o modelo V8L 4x4, o motorhome 20

MERCADO

O setor de ônibus começa sinalizar melhora e poderá encerrar 2017 com 14,6 mil unidades produzidas, superando o volume de 2016 22

LINHA DE CRÉDITO

Banco Mercedes-Benz disponibiliza por meio do Refrota R\$ 80 milhões para a VIP Transportes comprar 112 ônibus 24

CENÁRIO ECONÔMICO

O Brasil inicia 2018 mais fortalecido, continuando de forma lenta a recuperação, com estimativa de PIB avançar para 3% 26

PREMIAÇÃO

A 30ª edição das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte homenageou as empresas que se destacaram no setor de transporte 28

EVENTO

Empresários, fabricantes e especialistas se reuniram em evento para debater as perspectivas para o setor de fretamento e turismo 32

COMÉRCIO EXTERIOR

A Plusmar, importante operadora de transporte da Argentina, comprou 30 ônibus Paradiso 1800 Double Decker da Marcopolo 38

MOTORES

A Mercedes-Benz do Brasil alcançou no final de outubro o marco histórico de três milhões de motores produzidos desde 1956 40

PROPULSÃO ELÉTRICA

Mercedes-Benz da Alemanha prepara a produção em série do ônibus urbano Citaro elétrico, que passou por testes iniciais 42

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIRO

A Expresso Princesa dos Campos recebe o prêmio ANTP-Abrati pelas boas práticas no setor 44

BILHETAGEM

Empresa 1 discute em seminário as possíveis vulnerabilidades do uso dos cartões sem contato e prevê informações para o combate às fraudes 46

TECNOLOGIA

A Fret Solutions desenvolve a solução Easy Course para aprimorar a produtividade das empresas de fretamento 48

SEGUROS

A Essor Seguros traz ao mercado de transporte de passageiros o seguro que protege as garagens de ônibus e a frota 50

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A Cittati lança ferramenta de controle de ponto dos trabalhadores das empresas operadoras de ônibus 52

CARUANA

A Caruana Financeira, especializada no segmento de transportes de passageiros, diversifica seu portfólio de atividades 54

CONTINENTAL

Empresa lança banda de rodagem para ônibus que utiliza um composto especial para aumentar a quilometragem 56

SUSTENTABILIDADE

Instituto Besc de Humanidades e Economia destaca projetos inovadores no transporte de cargas e passageiros 66

SEÇÕES


Editorial 3 | Panorama 60 | Artigos 58, 65

Pela vida. Escolha o trânsito seguro.



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

Pensando no coletivo. Pensando no futuro.

 [mercedesbenzonibus](#)

Quando a Mercedes-Benz cria um chassis 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

Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.





Novas regras buscam mais eficiência para o transporte público

Minuta do edital da concorrência do transporte coletivo de São Paulo está em fase de consulta pública; o documento procura garantir mais benefícios aos usuários e maior cobertura do sistema viário da cidade

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Após uma série de adiamentos e atrasos, a Secretaria de Mobilidade e Transportes da Prefeitura de São Paulo apresentou, no dia 21 de dezembro, para consulta pública, o edital da licitação do sistema de transporte coletivo municipal. Por 45 dias, empresas, usuários e a população poderão esclarecer dúvidas e dar sugestões. O documento definitivo deve ser publicado na primeira semana de março, quando haverá um prazo para que as empresas interessadas apresentem as suas propostas. "O processo deve estar pronto no início de junho, mas é bom

destacar que nesse tipo de procedimento podem ocorrer atrasos, devido aos questionamentos da sociedade, entidades e órgãos envolvidos", enfatiza o secretário Sérgio Avelleda. Neste ano, já foram realizadas 33 audiências públicas sobre a licitação.

O processo licitatório esteve suspenso desde 2015, por determinação do Tribunal de Contas do Município (TCM). 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, 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. O sistema da capital paulista transporta 9,5 milhões de passageiros por dia.

Pela minuta, o prazo de vigência do contrato ainda é de 20 anos (com possibilidade de renovação por mais 12 meses). Entretanto, a prefeitura quer alterar o período para

15 anos. “Nosso desejo é que o tempo de contrato seja reduzido. Para isso, é preciso que haja alteração da lei municipal. O projeto de lei já foi encaminhado para a Câmara de Vereadores”, afirma Avelleda. Para Francisco Christovam, presidente da SPUrbanuss (Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo), as questões econômicas precisam ser avaliadas. “As empresas teriam um tempo menor para amortizar seus custos”, destaca.

Avelleda acredita que há perspectiva de redução de custos e ganho de produtividade em decorrência das novas regras, principalmente em virtude da eliminação das sobreposições de linhas, aquisição de ônibus mais econômicos e modernos e com a eliminação da figura do cobrador. O secretário, porém, garante que não haverá demissões. “Saem 2,5% dos cobradores do sistema por mês, por aposentadoria, mudança de emprego ou outros motivos. O que vai ocorrer é que não haverá reposição destes profissionais. E muitos cobradores poderão ser aproveitados pelas empresas em outras funções”, observa.

MUDANÇAS – A minuta prevê que os ônibus alcancem mais ruas e percorram uma extensão maior do sistema viário urbano. Haverá veículos operando em 5,1 mil quilômetros de vias, contra os 4,6 mil quilômetros cobertos agora, ou seja: a área atendida na cidade será 9% maior do que é atualmente. A rede de transporte projetada pressupõe que as linhas sejam reorganizadas para haver ganho de eficiência, redução do tempo médio das viagens e diminuição das sobreposições de itinerários. As mudanças serão planejadas e colocadas em prática, gradativamente, ao longo dos três anos seguintes à assinatura do contrato.

Para evitar sobreposições, como ocorre hoje na avaliação da secretaria, 260 linhas serão unificadas, 44 terão novos itinerários, 283 serão seccionadas ou alteradas, enquanto 720 serão mantidas, assim como

as 150 linhas noturnas. A oferta de lugares deve aumentar em 10%, de acordo com Avelleda. Os veículos serão maiores, pois a frota do modelo articulado, com 23 metros de extensão, crescerá, e a capacidade de transporte de passageiros será ampliada, dos atuais 1.033.354 lugares para 1.135.826 lugares. Com isso, a prefeitura acredita que será possível atender mais passageiros com uma quantidade menor de veículos, circulando em intervalos menores.

Todos os ônibus deverão ser acessíveis, e a frota do serviço Atende, destinado a pessoas com deficiência motora severa, será ampliada das atuais 428 para 500 vans. Para integrar a frota, os ônibus deverão estar equipados com ar-condicionado, rede wi-fi e tomadas USB. Os articulados contarão com suportes internos para bicicletas, estimulando assim a integração e o uso de diferentes modais na cidade. Outras novidades importantes são a instalação de câmeras de segurança dentro dos ônibus e a adoção gradativa de combustíveis menos poluentes, em conformidade com a nova legislação.

Antes, previa-se que até 2020 a renovação normal da frota levaria a 65% da oferta de lugares com ar-condicionado. Essa projeção foi ampliada: “Vamos entregar 75%, sem custo adicional pela antecipação. Até 2022, a oferta de lugares com ar-condicionado seria de 85%, mas vamos ter 100%, sem custo adicional pela antecipação”, explica Avelleda. Além da climatização dos ônibus de São Paulo, os novos contratos preveem diversas melhorias para o sistema, principalmente no que se refere à tecnologia embarcada: GPS, circuito fechado de TV, terminal para o motorista, telemetria, painel interno, sistema de janelas com vidros colados (por causa do ar-condicionado), bloqueio de portas, limitador de velocidade, sistema de movimentação vertical da suspensão.

A minuta prevê metas claras para as vendedoras, que deverão reduzir a emissão



Sérgio Avelleda: “Nosso desejo é que o tempo de contrato seja reduzido”

de poluentes ao longo dos contratos. Para atender essa exigência, o contrato também prevê o desenvolvimento de alternativas energéticas, visando à substituição de combustível fóssil. Avelleda indica algumas tecnologias já utilizadas na cidade ou não: diesel de cana-de-açúcar, biodiesel, elétricos a bateria, elétrico híbrido, biometano. “Não iremos impor a forma com que as empresas irão reduzir as emissões. O substitutivo que altera a Lei de Mudanças Climáticas já foi aprovado pela Câmara e aguarda sanção do prefeito”, diz o secretário.

No total, serão licitados 29 lotes, distribuídos em três grupos operacionais: estrutural, articulação regional e distribuidor. Esta divisão permitirá melhor integração entre os diferentes bairros e regiões atendidas na cidade, de acordo com Avelleda. Os passageiros vindos do bairro utilizarão linhas mais curtas até o ponto de conexão, onde veículos maiores transportam os mesmos usuários, melhorando a fluidez do viário e reduzindo o intervalo entre ônibus. Com a mudança, a SPTrans espera que haja um aumento de 4% no número de integrações, mas estima que isso diminua em 5% o tempo geral de deslocamento por ônibus na cidade.

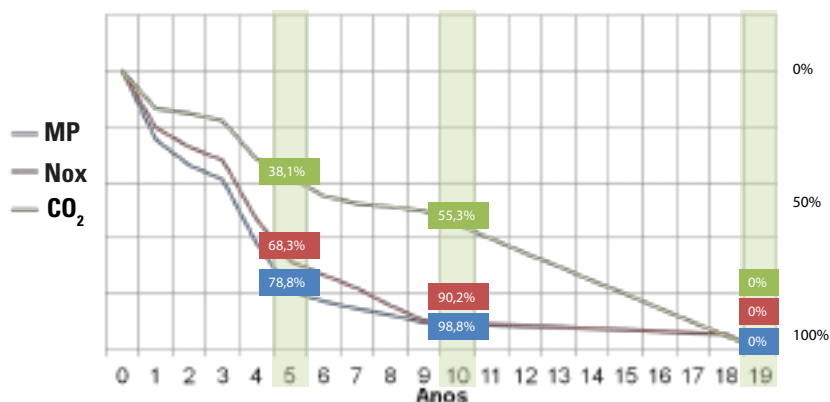
Uma das principais alterações com relação ao sistema vigente será a forma de

Dados Comparativos

ITEM	Atual (Nov/17)	Nova Rede	Prazo
Frota operacional	13.603	12.667**	Até 3 anos*
Cobertura de rede (km)	4.680	5.100	Até 3 anos*
Oferta de lugares (real)	1.033.354	1.135.826	Até 3 anos*
Oferta de lugares por veículo (média)	76	90	Até 3 anos*
Linhas	1.336	1.187	Até 3 anos*
Serviço ATENDE +	428	500	Até 6 meses
Demanda (dia útil)	9.330.040	10.272.674	Até 3 anos*

*Início em 6 meses após assinatura de contratos ** Frota patrimonial de 13.427

Cronograma de redução de emissões de poluentes da frota



*Aprovado na Câmara e discutido com entidades ambientais

remuneração das concessionárias, que passará a considerar o custo integral do sistema e não mais o passageiro transportado, como ocorre hoje. A taxa interna de retorno para os empresários, que é de 18%, passa para 9,85% no novo edital, sendo que o custo anual do sistema será de R\$ 7,8 bilhões. O cálculo da remuneração parte de uma análise dos custos das operadoras, em que serão levados em conta gastos com pessoal, despesas fixas (garagens e manutenção), custos variáveis (combustíveis, lubrificantes e pneus) e os gastos com a frota de reserva.

Além disso, haverá estímulo à qualidade, segurança e produtividade do

concessionário refletido na remuneração. O pagamento final de cada operador ainda será ponderado com base em indicadores de qualidade do serviço prestado, incluindo avaliações feitas pela própria SPTrans e pelos passageiros, por meio de pesquisas anuais. Haverá uma fórmula que pode reduzir ou aumentar a remuneração dos empresários de acordo com a demanda transportada. Para cada lote, a SPTrans irá definir uma demanda. Caso o número de passageiros não seja alcançado, haverá desconto na remuneração das empresas. O não cumprimento das viagens programadas também poderá acarretar descontos.

As empresas terão oportunidade de

recuperar suas perdas com redução nos índices de acidentes, renovação de frota, cumprimento ou antecipação das metas de emissão, além dos bons resultados na avaliação dos usuários. As operadoras poderão receber uma espécie de bônus, caso haja redução nos custos da operação. Para o início da operação, a concessionária deverá dispor de garagem para abrigo, abastecimento e manutenção da frota operacional, dentro da cidade de São Paulo. O licitante que não tenha garagem poderá obtê-la por meio de ação de desapropriação, sendo que a concessionária fica responsável pelos pagamentos das eventuais indenizações de desapropriação e pelo licenciamento ambiental dos espaços.

De acordo com a SPTrans, o número total de ônibus zero quilômetro é de 1.016 veículos, com um valor médio de investimento da ordem de R\$ 430 mil por veículo. A nova frota que passou a circular em 2017 representa a maior renovação feita em 12 meses nos últimos dez anos, segundo a prefeitura. Todos os veículos obedecem às especificações técnicas exigidas para acessibilidade e equipados com ar-condicionado. Com motores Euro 5, os ônibus já vêm preparados para instalação de sistema wi-fi e tomadas USB. Avelleda afirma que, com estes novos ônibus, São Paulo já tem uma frota com 92,3% de acessibilidade. O total estimado do investimento feito pelas operadoras na capital é de cerca de R\$ 450 milhões.

O secretário confirma ainda que haverá reajuste de tarifas em 2018, mas não informa qual será o percentual do incremento sobre o preço das passagens. Para ele, o possível reajuste irá manter o equilíbrio do sistema. "Haverá recomposição da tarifa no próximo ano, mas ainda não foi definido de quanto será", diz. O subsídio com o transporte da tarifa de ônibus neste ano foi de R\$ 2,9 bilhões. "O subsídio é uma política pública para incentivar o uso do transporte coletivo. Os sistemas de transporte de todas as grandes cidades do mundo contam com subsídios do poder público", enfatiza. ■

LEMFÖRDER



Todos juntos fazem um trânsito melhor.



Menos R\$
por KM

Sempre dá para ir mais longe com LEMFÖRDER.

As peças LEMFÖRDER conhecem tanto os desafios da estrada que mais de 70% da frota brasileira já sai de fábrica com elas. Suspensão, barramento e outros componentes de direção com peças que duram até duas vezes mais do que as da concorrência. É essa qualidade original que você também encontra para o mercado de reposição.

Faça como a Mercedes e a Volvo: siga com LEMFÖRDER.



0800 011 1100
www.zf.com/br/lemforder



Scania avança no segmento de rodoviários

A nova regulamentação das linhas interestaduais está levando os empresários rodoviários a optarem por ônibus mais rentáveis e o modelo K 440 8x2 de 15 metros vem se destacando no mercado

SONIA MORAES



Novo segmento permite utilizar nos chassis de 4 eixos carrocerias DD e 15 m de extensão

Com 215 unidades vendidas do K 440 8x2, de novembro de 2016 a novembro de 2017, a Scania vem se sobressaindo no novo segmento de ônibus rodoviários que permite utilizar nos modelos de chassis quatro eixos (tração 8x2), carrocerias de dois andares (DD) e 15 metros de comprimento.

Do total de ônibus comercializados, 93 unidades foram para o Grupo JCA, 15 unidades para a Auto Viação Progresso, de Pernambuco, e o restante foi comprado por clientes pequenos e médios, em negócios pulverizados por todo o país.

Segundo a Scania, a solução 8x2 de 15 metros também vem puxando uma tendência. A logística de transporte e a nova regulamentação das linhas interestaduais

estão levando os empresários rodoviários a escolher modelos mais rentáveis. Estão migrando da tração 6x2 para a 4x2 (de 14 metros e 50 lugares) e da 6x2 para a própria 8x2.

O novo segmento foi criado após entrar em vigência a Lei 13.281, que alterou pontos importantes do Código de Trânsito Brasileiro, em 2016. Entre eles, a permissão para a fabricação de ônibus rodoviários de até 15 metros, com tração 8x2. Antes, o tamanho máximo permitido ao veículo era de 14 metros. Foi um pedido das operadoras de transporte rodoviário de passageiros para viabilizar o cumprimento das novas exigências para o serviço. Entre elas, a obrigatoriedade da instalação de plataforma elevatória para cadeiras de rodas

(postergada para julho de 2018) e o aumento de lugares para gratuidades (de três para sete).

Desta forma garantem mais lugares por veículo com este um metro a mais (recupera o espaço reservado para a plataforma elevatória) e a adição de um andar superior, possível pelos quatro eixos da versão 8x2, que pode comportar uma carroceria double decker (DD).

“Este produto criou um novo nicho de mercado no qual o cliente precisa de um ônibus mais confortável e seguro para seu passageiro, e que seja rentável e econômico, para manter a competitividade e a saúde financeira da operação. Seja atuando em médias e longas distâncias em linhas rodoviárias ou para o turismo”, afirma Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus da Scania no Brasil. “Em razão disso, o ônibus Scania K 440 8x2 DD se tornou referência para os clientes. Ele oferece a maior capacidade técnica para levar mais carga, e combina potência e torque com o menor custo por quilômetro rodado.”

Munhoz relata que alguns clientes estão usando a dimensão maior no primeiro andar para tornar o ambiente ainda mais atrativo, com poltronas mais confortáveis, mesas e aparelhos multimídia. “Em qualquer situação de aproveitamento do maior espaço do modelo de 15 metros, o investimento tem gerado um retorno positivo do passageiro após a viagem. O que torna a solução 8x2 rodoviária de 15 metros ainda mais eficiente, e expande o seu potencial.”



O K 440 8x2 é equipado com câmbio Opticruise de quarta geração e sistema antitombamento

GRUPO JCA – Dos 93 ônibus modelo K440 8x2 DD adquiridos pelo Grupo JCA, 31 unidades foram para a Viação Cometa, 22 para a Auto Viação 1001 e 40 para a Auto Viação Catarinense.

“Estamos orgulhosos, pois o Grupo JCA escolheu os chassis Scania para atuar no novo segmento, de ônibus rodoviários de 15 metros. Ter a confiança de uma empresa deste porte comprova que a nossa solução oferece uma operação mais rentável”, diz Munhoz. “Em um momento de grandes transformações no transporte rodoviário, com novas regulamentações, a opção pela Scania nos motiva a buscar cada vez mais economia de combustível, disponibilidade e menor custo por quilômetro rodado.”

Além dos 93 ônibus K 440 8X2, o Grupo JCA comprou também 92 unidades do Scania K 360 4x2, de 50 lugares, uma configuração que leva mais passageiros, surgida em 2015, e todas para a Auto Viação 1001. Portanto, no total foram 185 chassis comercializados ao Grupo JCA, e para dois segmentos.

PRIMEIRO COMPRADOR – Jean Carlos Santos dos Reis, da Gian Carlo Tur (RS), comprou o primeiro rodoviário de 15 metros do mercado brasileiro, em novembro de 2016. Escolheu o chassi Scania K 440

8x2 e a carroceria Paradiso 1800 DD, da Marcopolo. Configurou o veículo com 52 lugares, sendo 40 poltronas no andar de cima e 12 no primeiro andar. Todos com leito master. No primeiro andar há mesas de jogos e mais espaço. A concessionária responsável pela venda foi a Casa Suvesa (RS). A empresa Gian Carlo Tur, de quatro anos, atua no fretamento e no turismo eventual, de compras ou de luxo.

Desde as primeiras viagens a empresa reconhece o acerto no negócio e faz planos. “Estou muito satisfeito com os resultados operacionais. Há um potencial de crescimento mínimo de 20% do faturamento anual. Escolhemos o ônibus mais moderno e seguro. É o veículo que as agências de turismo procuram, e os passageiros estão sentindo a diferença. Com ele, consigo atender dois perfis de demanda: conforto ou quantidade”, indica Reis. O veículo roda o Brasil e países da América do Sul. Para aumentar a rentabilidade, Reis adquiriu seu primeiro programa de manutenção, o Premium. “Agora, tenho a noção dos custos mensais de manutenção e planejamento melhor a gestão”, diz.

TOPO DE LINHA – O chassi Scania K 440 8x2 é reconhecido no mercado pela economia de combustível e robustez, segundo a montadora, e é o topo de linha da

marca no Brasil. O veículo conta com motor 13 litros, 440 cv de potência e torque de 2.300 Nm.

Os modelos Scania K 440 8x2 DD são equipados com câmbio Opticruise de quarta geração (conforto, durabilidade e economia de combustível), maior estabilidade do conjunto (controle eletrônico de estabilidade ESP), suspensões dianteira e traseira pneumáticas, sistema antitombamento – que oferece ainda mais segurança, painel colorido com display de 6.5”, Driver Support (instrutor em tempo real avaliando a performance do condutor), posição das bolsas de ar da suspensão no módulo dianteiro (mais conforto e sem ruídos), freios EBS, ABS, válvula de segurança de freio de estacionamento e o sistema hidráulico Scania Retarder. Segundo a Scania, outras vantagens incluem propiciar mais espaço no salão do piso inferior (mais comodidade para os passageiros) e sistema de gestão mais inteligente dos dados do veículo (serviços conectados).

O pacote de opcionais conta com o ADAS, que garante uma frenagem inteligente, ou seja quando o ônibus chegar na distância limite programada de um veículo à frente, ele avisa o motorista, e também o alerta caso o veículo saia das faixas laterais da rodovia, para evitar acidentes e invasão de pistas.

As vendas para o novo nicho levaram a Scania, no acumulado de janeiro a novembro, à vice-liderança da categoria dos rodoviários. A fabricante cresceu 85,1% em relação a 2016 (411 unidades ante 222), enquanto o mercado subiu 23,1%. A participação subiu de 15,9% para 24% (maior aumento entre os concorrentes).

No mercado total de ônibus a Scania obteve de janeiro a novembro de 2017 um crescimento de 73,1%, com a venda de 457 ônibus, ante 264 unidades vendidas no mesmo período de 2016, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). ■

MAN projeta resultado melhor para 2018

Além da recuperação do mercado brasileiro, a empresa prevê um crescimento das exportações e anuncia um novo ônibus Volksbus desenvolvido especialmente para o mercado mexicano



Até novembro, a MAN vendeu 1.942 ônibus, um avanço de 14,9% em relação a 2016

Depois de enfrentar a maior crise no mercado brasileiro e queda das vendas durante cinco anos sucessivos, a MAN Latin America começa a trabalhar com perspectiva positiva para 2018, com a melhora dos negócios em novembro. “Pessimismo e desânimo são coisas do passado”, afirmou Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America, durante evento de confraternização realizado em São Paulo.

Com indicadores positivos, como inflação sob controle, risco país em queda e a economia se decolando da política, ele acredita que a indústria vive agora um tempo de crescimento.

“Continuamos acreditando e investindo no Brasil”, ressalta o executivo destacando que o país é prioritário para o grupo

Volkswagen/MAN. Mas há um longo caminho pela frente. Apesar do ânimo, os números de produção e vendas ainda estão muito abaixo do melhor ano da indústria de veículos comerciais, que foi 2011.

“Achávemos que 2017 tinha tudo para ser o ano da recuperação e para nossa surpresa começamos o ano ainda experimentando queda em relação ao ano passado. Mas a partir de maio e junho começamos a observar uma alteração. Agora estamos vivendo um tempo de crescimento”, comenta o executivo.

A fábrica de Resende, no Rio de Janeiro, que estava cumprindo jornada reduzida, voltou a trabalhar normalmente em um turno a partir de julho, quando a MAN começou a contabilizar aumento nas

encomendas e a ampliar suas exportações. A meta da empresa é de fechar o ano com aumento de 24% na produção em relação ao ano passado e manter o ritmo de expansão em 2018. “Já estamos sentindo uma recuperação do mercado brasileiro”, frisou Cortes.

A empresa está colhendo os frutos de um programa quinquenal de investimentos de R\$ 1 bilhão, encerrado em meados deste ano. A empresa já anunciou um novo ciclo de investimentos 50% superior ao que se encerrou, na faixa de R\$ 1,5 bilhão a serem aplicados entre 2017 e 2021 em produtos e em novas unidades fabris.

AVANÇO NO EXTERIOR – No mercado externo, onde está presente em mais de 30 países, a MAN Latin America já ultrapassou a marca de 136 mil veículos exportados ao longo de seus 36 anos de história. Com fábricas em Resende (RJ) e Querétaro, no México, a montadora também envia kits SKD de modelos Constellation e Volksbus para a sua parceira MAN Truck & Bus na África do Sul.

Com um foco mais intenso direcionado ao mercado externo, a previsão de Cortes é de fechar 2017 com o maior volume de exportações dos últimos cinco anos. Será enviado ao exterior quase nove mil veículos, um crescimento de 35% em relação ao ano anterior. “A Argentina receberá o maior lote de caminhões e ônibus Volkswagen de todos os tempos, totalizando quase quatro mil unidades. Além de avançarmos em mercados consolidados como o México, onde teremos excelentes resultados,

nos preparamos para ampliar a presença da marca Volkswagen no continente africano, graças a uma nova parceria com o grupo empresarial Leventis na Nigéria”, disse o presidente da MAN.

Para a Argentina, que é o principal destino dos caminhões e ônibus Volkswagen produzidos na fábrica de Resende, está programado o embarque de 3.900 veículos até o final deste ano. É o maior volume enviado ao mercado argentino de



Roberto Cortes: “Pessimismo e desânimo são coisas do passado”

vembro deste ano.

MÉXICO – A linha de montagem da fábrica instalada na cidade de Querétaro, no

todos os tempos, representando um crescimento de 60% apenas em 2017.

Os ônibus Volkswagen se destacam nas ruas e estradas argentinas. Devido ao sucesso dos Volksbus 17.230, 15.190 e 18.280 Low Entry, a MAN celebra o marco de mais de 600 chassis exportados até no-

México., se prepara para receber no segundo trimestre de 2018 uma grande novidade da MAN: o ônibus Volksbus 14.190 SCD, especialmente desenvolvido para o mercado local. Inauguradas em 2004, as operações mexicanas da MAN Latin America já produziram mais de 12 mil veículos, hoje distribuídos numa rede de 17 concessionários autorizados em todo o país.

A configuração do novo Volksbus 14.190 SCD é específica para suprir as demandas e padrões do transporte de passageiros no México. Com motorista reposicionado, também conhecido localmente como trompudo, o produto chega para ampliar a participação da Volkswagen no maior mercado de chassis urbanos do país, onde os veículos com motor dianteiro neste formato representam mais de 50% das vendas, concentradas especialmente nos modelos de 12 a 15 toneladas. ■

Parabéns Brasília

Viação Piracicabana DF conquistou o 1º lugar no 48º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas na categoria Transporte Metropolitano de Passageiros



A pintura dos novos ônibus urbanos de Brasília movidos a biodiesel, foi eleita a mais bonita de 2017


O novo layout do ônibus utiliza como referência o símbolo oficial da bandeira de Brasília e faz alusão ao cruzamento entre o Eixo monumental e o Eixo Rodoviário.



Esta identidade visual também representa os caminhos e as linhas, nas quatro direções. As cores verde e amarelo além de serem as cores de Brasília, são muito utilizadas em mobilidade urbana, pois remontam, em especial o verde, para a sustentabilidade da cidade e do planeta.



Fausto Mansur – Diretor da Viação Piracicabana DF,
Fábio Ney Damasceno – Secretário de Mobilidade do Governo do DF
Roberto Sganzerla – Especialista em Marketing em Transportes
Marcelo Fontana – Presidente da OTM Editora



QUANDO TUDO ANDA BEM, SUA EMPRESA NUNCA PARA.

REDUZA CUSTOS E GANHE
PRODUTIVIDADE COM A TACOM.



A TACOM tem o sistema mais completo e moderno em gestão de transporte. Com o CIT Sao[®] sua empresa tem todas as informações da frota em tempo real, podendo monitorar ocorrências e se comunicar com os motoristas. O sistema controla as exceções e atua no momento exato, enviando alarme e mensagens para correções imediatas. Uma solução integrada, com módulos que podem ser adquiridos conforme sua necessidade. Com a TACOM você tem a certeza de que sua empresa caminha com segurança e controle nas mãos. Fale com a gente e garanta muito mais produtividade e economia para o seu negócio.

CONHEÇA OS MÓDULOS DO CIT Sao[®]

RASTREAMENTO - MAIS CONTROLE

Acompanhamento de toda a operação e detalhamento da localização dos veículos e ocorrências por meio de mapas digitais e sinóticos. Permite a importação de dados para sistemas de informação ao usuário.

GESTÃO OPERACIONAL - MAIS PRODUTIVIDADE

Controle e ajuste dinâmico da programação, melhorando a relação entre oferta e demanda. E sistema de gestão de alarmes com configuração de procedimentos de ação.

TELEMETRIA - MAIS ECONOMIA

Acompanhamento em tempo real e registro para análise posterior dos principais parâmetros do veículo como, por exemplo: velocidade, RPM, excessos em curvas, freadas e arrancadas. Tudo com alerta imediato para o motorista e CCO, mantendo os padrões ideais de dirigibilidade, que reduzem acidentes, consumo e desgaste da frota.

GESTÃO DO CONDUTOR - MAIS SEGURANÇA

Monitoramento permanente da atividade do condutor e avaliação automática do desempenho com sistema de pontuação e relatórios diários.

BUSZOOM[®] AUMENTE O CONTROLE DE SUA FROTA

Conheça o sistema de segurança embarcado com filmagem digital que leva mais eficiência para a sua empresa e muito mais proteção para a sua frota e passageiros. E agora com uma novidade: a coleta wi-fi.



Soluções gerando resultados

www.tacom.com.br | 31 3348.1000

Iveco apresenta o conceito Daily Life

Com 18 lugares, incluindo até três passageiros com mobilidade reduzida, este novo veículo oferece poltronas que facilita o acesso também ao motorista

SONIA MORAES



O Daily Life ainda está em fase de desenvolvimento para criar novo nicho de mercado

A Iveco Bus, divisão do grupo CNH Industrial, inova no mercado de ônibus ao apresentar o conceito Daily Life, que tem como diferencial o dispositivo que permite o acesso do motorista portador de deficiência. “Com este modelo, a empresa dá um passo à frente no quesito de acessibilidade e cria um novo nicho no mercado, abrindo oportunidade de trabalho no transporte coletivo para pessoas com deficiência física ou limitação de movimentos”, disse Gustavo Serizawa, gerente de marketing de produto da Iveco Bus.

“Nosso time se antecipou à demanda do mercado e coloca à disposição mais um veículo que engloba tecnologia, inclusão

e acessibilidade”, acrescentou Humberto Spinetti, diretor de negócios da Iveco Bus para a América Latina.

O Daily Life ainda está em fase de desenvolvimento e sem previsão de lançamento no mercado brasileiro, segundo o gerente de marketing de produto da Iveco Bus. Este ônibus tem capacidade para 18 pessoas e até três passageiros com capacidade reduzida. Na alavanca de câmbio está instalado um pequeno botão que aciona a embreagem para a pessoa que tem deficiência nas pernas. “É um veículo que qualquer um pode dirigir e proporciona a inclusão dos passageiros e do motorista”, observou Serizawa.

Para este novo projeto, a Iveco Bus conta com a parceria da Kivi Brasil, filial da empresa italiana Kivi, que fabrica os dispositivos, como o acelerador em volta da roda e o freio de mão elétrico, que auxiliam as pessoas com deficiência a conduzir o veículo, e a Elevitá Elevadores, que é responsável pela produção da plataforma



O diferencial do modelo é o acesso do motorista com deficiência

que movimentava o banco do motorista para fora do veículo e retorna para a posição em frente à direção. “O Daily Life permite que o motorista embarque e desembarque sentado no seu assento. Isso era inatingível para uma pessoa com deficiência no mercado de trabalho”, afirmou Serizawa.

Segundo o gerente de marketing da Iveco Bus, uma adaptação num veículo comercial, dependendo do tipo de intervenção, pode custar em média 10% do valor do carro e o valor da customização varia de 20% a 30% a mais que outro modelo da marca.

A Iveco Bus vem investindo no ônibus inclusivo, se antecipando à legislação brasileira que determina até 2020 que todo veículo seja equipado com plataformas para facilitar o acesso dos passageiros com deficiência. “A acessibilidade é um dos pilares da marca, não somente no desenvolvimento de produto, mas é um drive que a empresa aplica em todos os seus departamentos”, salientou Serizawa.

Dados recentes do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) apontam que 45 milhões de pessoas, que representam 25% da população brasileira, têm mobilidade reduzida ou algum tipo de deficiência. “Isso mostra a importância de investir em veículos com acessibilidade”, disse o gerente de marketing e esclareceu que ao desenvolver o conceito do Daily Life o foco inicial da empresa era colocar o ônibus inclusivo em discussão e incluir os dispositivos para facilitar o acesso também para o motorista.

“O foco nas pessoas que têm algum tipo de deficiência estava muito esquecido no mercado e agora está trazendo resultado não somente para a Iveco, mas para toda a sociedade”, comentou Serizawa.

ESTRATÉGIA – É o investimento no ônibus inclusivo, segundo Serizawa, que ajudou a Iveco Bus crescer 41% em um mercado que caiu 8%. “Em 2016 lançamos a Daily Levitá, primeira van acessível inclusiva do mundo, para 18 passageiros

O FUTURO DO ÔNIBUS

Durante a apresentação do conceito Daily Life a Iveco Bus realizou na sua sede industrial, que está instalada na cidade de Sete Lagoas (MG), a segunda edição do Iveco Bus Experience. Neste encontro, onde estiveram reunidos engenheiros e executivos da empresa, estudantes da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), além de representantes de fabricantes de carrocerias para ônibus e membros de órgãos gestores do setor de transporte coletivo, a montadora debateu as soluções para os ônibus que irão circular em 2030. “Os debates sobre o assunto ultrapassaram os limites do nosso segmento, e é por isso que essa troca de ideias é tão importante para desenharmos o ônibus do futuro”, enfatizou Humberto Spinetti, diretor de negócios da Iveco Bus para a América Latina.

Para Gustavo Serizawa, gerente de marketing da Iveco Bus, a iniciativa amplia a discussão sobre o desenvolvimento dos veículos de transportes urbanos envolvendo toda a cadeia relacionada nesse setor. “Sob uma abordagem sustentável, relacionada ao bem-estar dos usuários,

observamos a necessidade do desenvolvimento de novas exigências que atendam uma população cada vez mais idosa e com indivíduos que possuem dificuldades de locomoção”, disse.

O destaque desse evento foi a cápsula do tempo criada pela empresa. Neste recipiente a montadora guardou os esboços e sugestões sobre como será a evolução dos ônibus e depositou em uma estrutura concretada na entrada da fábrica de Sete Lagoas para ser aberta em 2030. “Daqui a 13 anos a estrutura será retirada e a próxima geração saberá se acertamos ou não nas projeções para um transporte mais inteligente”, anunciou Spinetti.

Sylvain Blaise, vice-presidente global da Iveco Bus, disse que o Brasil deveria aproveitar melhor a utilização de fontes alternativas de energia para substituir o diesel. “Temos tecnologias que ainda não estão disseminadas aqui.”

Outra solução, segundo o vice-presidente global da Iveco Bus, é aumentar a conectividade dos serviços no sistema de transporte.

incluindo até três cadeirantes. Em 2017 foi o Soul Class, primeiro micro-ônibus inclusivo e acessível do mercado brasileiro, com capacidade para até 29 passageiros incluindo até dois cadeirantes. E agora estamos apresentando o conceito Daily Life. É isso que a Iveco está fazendo de diferente”, frisou Serizawa.

O gerente da Iveco Bus disse ainda que o mercado de ônibus vem mostrando sinais de recuperação e deve acelerar o crescimento em 2018. “A reação nas vendas no final deste ano não será suficiente para reverter a queda do setor do início do ano”, projetou Serizawa.

O crescimento de dois dígitos para o segmento de ônibus previsto pela Anfavea é pouco diante do potencial do mercado brasileiro, de acordo com Serizawa. “Mas

isso já é uma boa tendência, pois mostra que o fundo do poço já passou.”

Segundo Serizawa, o transporte público coletivo é diretamente ligado à atividade econômica. “Com as medidas tomadas pela equipe econômica, a redução da taxa de juros e o viés de baixa da inflação, acreditamos em uma retomada para o ano que vem. A previsão do Produto Interno Bruto (PIB) em torno de 3,5% deve impulsionar o mercado de ônibus”, calculou o gerente.

O gerente de marketing da Iveco Bus destacou que o pico do mercado de ônibus em 2011, 2012 e 2013 foi motivado pelo crédito farto e pela participação ativa do governo que comprou 30% dos ônibus produzidos pelas montadoras. “Agora o mercado tem outra realidade”, observou Serizawa. ■

BYD traça planos para crescer no Brasil

Além de produzir baterias no país, empresa vai abrir rede de assistência técnica, ampliar parceria com empresas de energia elétrica e avançar para aumentar a capilaridade de ônibus elétricos nas grandes cidades

SONIA MORAES

A BYD, fabricante chinesa de ônibus elétrico, aguarda a aprovação da nova lei de mudanças climáticas – a PL 300 –, que determina a renovação da frota do transporte coletivo da cidade de São Paulo por veículos que utilizem fontes limpas e renováveis de energia, para que seus veículos entrem em operação na capital paulista.

A fabricante chinesa tem um acordo fechado com a prefeitura de São Paulo e a Ambiental, empresa do Grupo Ruas, para o fornecimento de 60 ônibus elétricos que deveriam entrar em operação até o final de 2017 na zona leste de São Paulo. “Estamos aguardando a nova lei ser assinada”, disse Wilson Pereira, vice-presidente sênior da BYD do Brasil.

Segundo Pereira, para suprir todo o sistema de carregamento e a demanda do ônibus elétrico, serão instalados painéis solares no telhado da garagem da operadora, o que garantirá aos veículos uma autonomia de até 230 quilômetros.

A PL 300 de autoria de Milton Leite, vereador e presidente da Câmara de São Paulo, substitui a Lei 14.933, que criou em 2009 a política de mudanças do clima do município de São Paulo, e não teve avanços. Este novo projeto tem como proposta a determinação de metas mais rígidas que as de textos anteriores para o controle de poluentes emitidos pelos 14,5 mil ônibus da frota paulistana, com base nos níveis de 2016.

Ficou determinado que as emissões de CO₂ (gás carbônico) deverão ser reduzidas em 50% em dez anos e zeradas em até 20 anos. As emissões de material particulado



Wilson Pereira: o desafio é adaptar a nova tecnologia para a realidade do mercado

(MP) deverão ser cortadas em 90% em dez anos e 95% em 20 anos. Os dióxidos de nitrogênio (NO_x) terão de ser reduzidos em 80% em dez anos e em 95% em 20 anos.

“Não adianta se esquivar do problema, ele existe e tende a avançar se não tomar medidas de combate à poluição”, disse Pereira, frisando que São Paulo assume a ponta na busca de soluções para melhorar o clima da cidade com a decisão do prefeito João Doria de substituir a frota do transporte coletivo por ônibus elétricos. “Outras cidades tendem a acompanhar essa mudança e o desafio da BYD é avançar os seus projetos na área de mobilidade.”

Pereira comentou que é evidente que o avanço do ônibus elétrico em uma cidade grande como São Paulo e em municípios pequenos não acontece de forma tão rápida. “É um processo que começa crescer modestamente”, afirmou.

O desafio da BYD para aumentar a sua participação no sistema de transporte público, segundo Pereira, é adaptar a nova tecnologia para a realidade do mercado. “E a empresa está se preparando para suprir essa demanda e tem investido massivamente porque acredita no seu produto e no potencial do mercado brasileiro”, observou.

A fabricante chinesa, que está no Brasil desde 2013, possui na cidade de Campinas (SP) um complexo industrial onde produz chassis de ônibus, e uma fábrica de painéis solares fotovoltaicos que foi construída com investimentos de R\$ 150 milhões. Ao todo a companhia emprega cerca de 500 funcionários.

No mercado brasileiro a BYD tem atualmente nove ônibus elétricos em operação – oito em Campinas e um em Santos. “Além de ampliar o fornecimento para Campinas, a empresa está aumentando os contatos em várias cidades brasileiras”, declarou Pereira. “A demanda por ônibus elétricos é global e o Brasil está atrasado, mas tem que se preparar para suprir a pressão das sociedades.”

Entre as ações da companhia chinesa para ampliar a sua participação no mercado brasileiro, Pereira indicou o recente projeto para ter produção local de baterias, o desenvolvimento de rede de assistência técnica, a parceria com empresas para fornecer energia elétrica e o avanço em várias frentes para conseguir maior capilaridade da operação de ônibus elétricos nas grandes cidades. ■



INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE PARA O SEU NEGÓCIO

Ituran conta com a mais moderna tecnologia de Rastreadores para Frotas. Qualquer que seja o seu negócio, a Ituran é sua parceira, garantindo eficiência e gestão de custo com os mais avançados recursos de telemetria.



MONITORAMENTO
ONLINE



TERMINAL
REMOTO



RELATÓRIOS
BI



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



SAFETY
ARI



RASTREADOR
BACKUP



CONTROLE DE
TEMPERATURA



ITURAN
DIAGNOSTIC



ITURAN
APP



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA

• 0800 33 37682

0300 77 FROTA

• 0300 77 37682

ituran.com.br

Volare investe em novos nichos

Além do veículo odontológico móvel produzido na base do modelo W9 para a cidade de Votuporanga, São Paulo, a empresa criou o motorhome sobre o modelo V8L 4x4 em parceria com a Abreu & Abreu Engenharia

SONIA MORAES



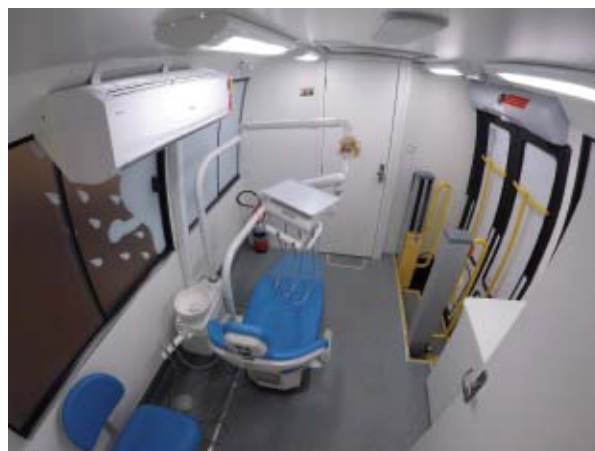
Volare odontológico foi desenvolvido sobre a base do W9

A Volare, unidade de negócios da Marcopolo, investe em novos nichos de mercado com o desenvolvimento de veículo odontológico móvel e o motorhome para uso em aventuras e trajetos off-road.

A unidade odontológica montada na base do Volare W9 foi desenvolvida em parceria com a TCA Transformações Veiculares e entregue para a prefeitura municipal de Votuporanga (SP) para ser utilizada como clínica dentária itinerante em todos os bairros da cidade.

Veículo tem dois consultórios equipados com móveis planejados

Segundo a fabricante de Caxias do Sul, o desenvolvimento do Volare Odontomóvel levou sete meses, desde o projeto e análise de ideias até a sua produção, passando



pelo processo de licitação.

Este veículo adaptado obedece todas as exigências, normas e portarias para uma unidade odontológica. Possui configuração especial com dois consultórios odontológicos completos para atendimento externo em todos os bairros da cidade de Votuporanga, proporcionando à população um atendimento diferenciado com qualidade, rapidez e comodidade.

Está equipado com móveis planejados, duas cadeiras, pias, sistema de ar-condicionado, toldo para sala de espera externa, instalações elétricas e hidráulicas, gerador de energia e compressor de ar.

Um dos destaques do Volare Odontomóvel é que o veículo foi concebido com plataforma elevatória semiautomática para receber pessoas idosas ou com mobilidade reduzida. O serviço terá como prioridade as escolas públicas e os locais em seu entorno.

“Quando fomos procurados pelo prefeito de Votuporanga, João Eduardo Dado Leite de Carvalho, e pelo cirurgião dentista Edson Capel para desenvolver o veículo, estudamos todas as necessidades para entender qual modelo Volare seria o mais adequado para esta demanda”, relata João Paulo Ledur, diretor do negócio Volare.

Segundo o diretor da Volare, fornecer uma unidade móvel odontológica para atendimento à população é uma oportunidade muito importante e colabora para uma melhor qualidade de vida, sobretudo daqueles pacientes com dificuldade para ir até o consultório. “Poder atender às



Sobre o modelo Volare V8L 4x4 o motorhome pode ser usado em trilhas e trajetos off-road

necessidades de um cliente, seja para uma única unidade ou 200 veículos, é um dos grandes diferenciais da Volare”, destaca Ledur.

O Volare W9 tem motor Cummins ISF 3.8 Euro V, com 162 cv de potência e torque de 600 Nm, direção hidráulica e peso bruto total (PBT) de 9.200 quilos. Com 9.040 mm de comprimento, o modelo proporciona deslocamento rápido e tem amplo espaço para circulação interna para os dentistas e auxiliares.

MOTORHOME – Outro veículo especial desenvolvido pela Volare é o motorhome. Com tração 4x4 nas quatro rodas, este veículo foi criado em parceria com a Abreu & Abreu Engenharia.

O projeto tem como base o modelo V8L 4x4 e oferece mais robustez, versatilidade, melhor aproveitamento do espaço útil, além de permitir a sua utilização

em quaisquer locais, sobretudo em trilhas, aventuras e em trajetos off-road.

Com powertrain totalmente diferente dos modelos convencionais, que possuem tração somente nas rodas traseiras, o Volare V8L 4x4 Motorhome conta com sistema de transmissão com a opção de utilização 4x2 (somente tração nas rodas traseiras), 4x4 (tração nas rodas dianteiras e traseiras) e 4x4 com reduzida. Também possui ângulos de entrada e saída maiores, estepe no bagageiro traseiro, proteção especial para o cárter do motor e para o tanque de combustível.



Motorhome possui aquecedor a gás para o chuveiro e água potável

Toda a estrutura interna do Volare V8L Motorhome foi construída em compensado naval, aço inox e policarbonato. O veículo possui dois quartos, sanitário com box independente, cozinha e sala. Está equipado com fogão de quatro bocas, geladeira biplex, máquina de lavar roupas de três quilos, sistema de vídeo Full HD com duas antenas independentes e duas televisões LCD de 24 polegadas.

“A nossa engenharia sempre trabalha para satisfazer todas as demandas dos nossos clientes. Esse projeto foi desenvolvido justamente para permitir a criação de um motorhome com tração nas quatro rodas que pudesse enfrentar os mais diversos terrenos”, revela o diretor da Volare.

Equipado com motor Cummins ISF 3.8, com 152 cv de potência e torque de 450 Nm, câmbio automático ZF de quatro marchas e caixa de transferência de dupla velocidade, este motorhome possui carroceria com saia lateral mais alta, suspensão reforçada, sinalização diferenciada e espelhos que permitem total visualização em torno do veículo, o que proporciona maior facilidade e segurança em manobras e deslocamentos.

Jairo de Abreu, idealizador das transformações, explica que o Volare V8L conta ainda com armários na cozinha e nos quartos, cinco placas fotovoltaicas, totalizando

750W e gerador (silenciado) adicional dando sustentabilidade de geração de energia, com independência total do sistema original do veículo.

O motorhome está equipado também com aquecedor a gás para o chuveiro, dois botijões de gás P13, caixa de 600 litros para água potável e 450 litros para esgoto, sendo 250L para água servida e 200L para esgoto cloacal e sistema de nivelamento semiautomático. ■

Indústria de ônibus inicia retomada do crescimento

Se em dezembro repetir a média mensal de 1.400 ônibus fabricados ao longo deste ano, o setor encerrará 2017 com 14,6 mil unidades, podendo superar em 500 unidades o volume de 2016, de 14,1 mil veículos

SONIA MORAES



A compra de seis mil ônibus escolares pelo governo poderá impulsionar o mercado

Depois de acumular uma retração de 62,6% em seis anos, ao reduzir a produção de carrocerias de 35,5 mil unidades em 2011 para 13,2 mil unidades, no acumulado de janeiro até novembro deste ano, conforme apontam os dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), o setor de ônibus começa a sinalizar uma expectativa de melhora, segundo análise de José Antonio Fernandes Martins, presidente do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre).

“O mercado de ônibus melhorou sensivelmente. Não houve explosão de demanda, mas uma melhora pequena, com alguns empresários fazendo consultas,

analisando preço e solicitando crédito. Antes estava tudo parado”, relatou Martins durante o encontro anual do Simefre realizado na sede da entidade em São Paulo, quando foi apresentado o resultado econômico dos setores filiados ao sindicato e a perspectiva para 2018.

Se em dezembro repetir a média mensal de 1.400 ônibus fabricados ao longo deste ano, o setor encerrará 2017 com uma produção de 14,6 mil veículos, podendo superar em 500 unidades o volume de 2016, quando foram produzidos 14,1 mil veículos. No entanto, Martins considera o volume deste ano muito abaixo das 35,5 mil unidades fabricadas em 2011, quando a economia do país estava bem aquecida.

Entre os fatores que poderão impulsionar

o mercado de ônibus em 2018, segundo Martins, está a recente licitação aberta pelo governo federal para a compra de seis mil ônibus escolares do programa Caminho da Escola, que é coordenado pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), autarquia vinculada ao Ministério da Educação. “Metade desses ônibus terá poltrona móvel”, esclareceu.

Existe ainda a melhora do mercado de rodoviário e de turismo, que voltou a comprar ônibus. O aumento da demanda por modelos rodoviários, segundo Martins, está atrelado à nova regulamentação para o setor determinada pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) que agora é pelo sistema de autorização e prevê que até 2020 a idade

média da frota, que hoje é de 9,8 anos, seja reduzida para cinco anos. “Logo, o mercado terá que trocar entre 2.000 e 2.500 ônibus por ano, durante os próximos quatro anos”, calculou Martins.

Para as empresas de ônibus rodoviários de linhas regulares de turismo e fretamento, a determinação do governo é que a partir de 1º de julho de 2018 sejam obrigadas a portar o dispositivo de poltrona móvel para pessoas com deficiência. Martins explicou que o equipamento é caro, custa em torno de R\$ 30 mil por ônibus, o que deverá levar as empresas a adquirir modelos novos.

O presidente do Simefre comentou que, embora esses fatores estejam estimulando o mercado rodoviário, o volume de ônibus produzidos é bem menor que em anos passado.

No segmento de urbanos a percepção de melhora está atrelada à nova modalidade de financiamento por meio Programa de Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano de Passageiros (Refrota 17), lançada no final de 2016 pelo governo federal.

“O Refrota já começa a dar uma perspectiva de melhora com a redução dos juros e a participação dos bancos das montadoras no programa que é administrado pela Caixa Econômica Federal, para dar 100% de garantia aos financiamentos”, observou Martins. “Acredito que de um a dois meses, esse processo comece a dar resultado.”

Pelos cálculos do Simefre o mercado de ônibus deverá ganhar algo em torno de seis mil ônibus escolares, mais 2.500 do programa para o setor rodoviário, mais alguns de fretamento e turismo, além dos modelos urbanos do programa Refrota. “Isso garantirá um crescimento de 12% a 15% para 2018 na comparação com 2017”, projetou Martins.

DEMANDA MENOR – Em sua análise sobre o mercado de ônibus, Martins

comentou o forte impacto que a crise causou às empresas. “O maior empresário de São Paulo que há 20 anos fazia dez viagens por dia, levando de 1.000 a 1.200 passageiros por ônibus, realiza hoje (quando não chove) de cinco a seis viagens diariamente e não transporta mais do que 450 passageiros, o que representa uma queda de 50% na receita da empresa. Isso ocorreu devido à recessão econômica que aconteceu no país, devido aos problemas que tivemos no governo anterior com os aumentos brutais de déficits fiscais, que impactaram negativamente na economia”, explicou.

“A economia parada gera desemprego, sobem as tarifas e a pessoa sem emprego não vai andar de ônibus. Com a baixa no faturamento por causa da queda no número de passageiros, as empresas não compram ônibus”, salientou Martins.

Ao analisar o cenário atual do país, Martins mensurou a quantidade de empresas que foram à falência e o número absurdo das que estão em recuperação judicial. “A crise fez com que as empresas perdessem o preparo físico e a economia do Brasil atingisse o mais baixo índice de crescimento. Tudo isso foi resultado dos déficits fiscais brutais, do desmando e da imprevidência de governos anteriores”, disse Martins.

O presidente do Simefre lembrou também das benesses concedidas pelo governo anterior, com o plano Brasil Maior, época que se comprava ônibus e caminhões pagando 2% de juros durante dez anos, sem nada de entrada, e a Selic (taxa básica de juros do país) variava de 7,5% a 8%, criando uma demanda absolutamente artificial.

“Agora estamos com uma expectativa melhor”, comentou Martins. “A taxa de juros de 14% ao ano caiu para 7% e a inflação de 10,5% a 11% deve ficar em torno de 3,5% a 3,7%. Então, essas figuras econômicas fazem com que as famílias sejam beneficiadas com a inflação menor.

Elas conseguem se desalavancar dos endividamentos e, voltando a ter perspectiva da empregabilidade, começam a voltar ao consumo.”

Martins afirmou que o Brasil deverá fechar 2017 com superávit superior a US\$ 62 bilhões. “Não devemos um centavo na área internacional, mas no mercado interno estamos com esse déficit primário de 2,2% do PIB que vai a R\$ 163 bilhões e estão sendo equacionados.”

Do total de 13,2 mil carrocerias produzidas no acumulado de janeiro a novembro deste ano, o maior volume de 4.871 unidades foi da Marcopolo, sendo 3.661 unidades da fábrica de Caxias do Sul e 1.210 unidades da Marcopolo Rio. A Caio Induscar fabricou 4.465 carrocerias, a Mascarello fez 1.455, a Neobus 1.332, a Comil 778 e a Irizar produziu 365 carrocerias neste ano.

Ao mercado externo as fabricantes enviaram 4.315 veículos no acumulado de janeiro a novembro, superando as 4.242 unidades exportadas em todo o ano de 2016.

CHASSIS – De acordo com os números divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), o licenciamento de ônibus no acumulado de janeiro a novembro de 2017 totalizou 10.534 unidades, comparadas com 10.495 em igual período do ano passado, uma ligeira queda de 0,4%. Líder de mercado, a Mercedes-Benz teve 5.366 veículos emplacados no período, apresentando declínio de 6% em relação ao ano anterior. Na vice-liderança, a MAN registrou um surpreendente avanço de 14,9% sobre o resultado de 2016, com 1.942 veículos emplacados, enquanto a terceira colocada, a Agrale, atingiu o total de 1.272 unidades licenciadas, superando os 1.016 veículos da Iveco, que, no entanto, obteve um desempenho favorável: crescimento das vendas de 43,9% em relação a 2016. ■



Banco Mercedes fecha contrato de R\$ 80 milhões pelo Refrota

O valor está sendo disponibilizado para a VIP Transportes Urbanos e tem o objetivo de viabilizar a compra de 112 ônibus que irão operar na cidade de São Paulo

SONIA MORAES

O Banco Mercedes-Benz concluiu a maior operação já realizada pelo Programa de Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano (Refrota). São R\$ 80 milhões que a instituição vai disponibilizar para o financiamento da VIP Transportes Urbanos, empresa de transporte coletivo que atua na cidade de São Paulo, para viabilizar a compra de 112 ônibus. Esta é a maior negociação realizada nesta modalidade por um banco privado e a primeira destinada para uma empresa da capital paulista. O trâmite foi autorizado pelo Ministério das Cidades.

Líder no segmento de financiamento de ônibus, o Banco Mercedes-Benz oferece desde agosto o Refrota, que tem condições bastante atrativas. “A Mercedes-Benz é líder no segmento de ônibus urbano e o banco tem em seu portfólio as melhores opções de negócios para os clientes. Essa operação com a VIP Transportes Urbanos confirma a credibilidade da instituição em garantir produtos sob medida para o comprador da marca”, afirma Diego Marin, diretor comercial do Banco Mercedes-Benz.

Além do Refrota, o Banco Mercedes-Benz tem na sua linha de crédito outras opções de financiamento para os seus clientes, como o Finame, Crédito Direto ao Consumidor (CDC), Leasing, além de seguros.

RECURSOS DO FGTS— 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, 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 circulação no país.

Podem participar do Refrota empresas do setor privado, denominadas concessionárias ou permissionárias, que trabalham com transporte público coletivo urbano.

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, segundo a assessoria de imprensa da Caixa Econômica Federal. Para os ônibus tipo 1 (micro-ônibus, miniônibus, midiônibus e ônibus básico) o prazo de pagamento é até 72 meses com 15 meses de carência contados da data da assinatura do contrato de financiamento. Os da categoria tipo 2 (padrão, 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).

Segundo o Ministério das Cidades, hoje o sistema de transporte coletivo tem 107 mil ônibus urbanos em operação e mais de 30 milhões de passageiros são transportados diariamente. ■

MAIS CONTROLE,
MAIS EFICIÊNCIA E MELHORES RESULTADOS.

CONTROLE DE PONTO

O MAIS NOVO PRODUTO DA CITTATI É VOLTADO PARA A GESTÃO DO HORÁRIO DE FUNCIONÁRIOS QUE NÃO POSSUEM LOCAL FIXO DE TRABALHO, COMO MOTORISTAS E COBRADORES.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

- REDUÇÃO DE CUSTO POR PAGAMENTO DE HORAS EXTRAS INDEVIDAS.
- EVIDÊNCIAS QUE PODEM SER UTILIZADAS EM PROCESSOS TRABALHISTAS.
- EMISSÃO DE RELATÓRIOS VÁLIDOS PARA O ESOCIAL E PARA A NOVA LEGISLAÇÃO TRABALHISTA.



SAIBA MAIS EM
CITTATI.COM.BR

Entre em contato conosco

contato@cittati.com.br

www.cittati.com.br

Fone: (11) 28539850



Brasil retoma ritmo de crescimento em 2018

A inflação em queda, juros menores, aumento das exportações, melhora no índice de produtividade da indústria e o excesso de liquidez no mercado mundial são fatores que impulsionarão a economia brasileira

SONIA MORAES



Depois de quatro anos mergulhado na mais profunda crise econômica da história, com expressiva queda na produção da indústria, alto índice de desemprego e Produto Interno Bruto (PIB) negativo em 3,6%, o Brasil inicia 2018 mais fortalecido, caminhando ainda de forma lenta rumo ao processo de recuperação. “O principal ingrediente para essa retomada do crescimento é o ambiente internacional”, declarou Antonio Lanzana, economista e professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA) da Universidade de São Paulo (USP) em sua palestra “Cenários

Econômicos: O que esperar de 2018”.

No mercado internacional o que está soprando a favor do Brasil, segundo Lanzana, é o excesso de liquidez. “Há muito dinheiro disponível no mundo e a consequência disso é o juro real extremamente baixo e, por falta de alternativa, os investimentos empresariais estão sendo direcionados aos países emergentes, favorecendo muito o Brasil.”

A previsão mais recente do Fundo Monetário Internacional (FMI), segundo Lanzana, aponta que o mundo está acelerando o seu ritmo de crescimento e isso abre

perspectivas importantes para o Brasil com a expansão das exportações, que já vem apresentando um bom desempenho. “E não é somente produto agrícola, o país está aumentando também o embarque de produtos industrializados em 12,9%, de itens básicos em 28% de janeiro a outubro em comparação ao ano passado. O efeito multiplicador das exportações é a criação de emprego e o aumento da renda e do consumo, o que faz girar a economia”, ressaltou o economista.

Na contramão da tendência de expansão mundial, a China está desacelerando

INDICADORES	2014	2015	2016	2017*	2018*
PIB (%)	0,10	-3,80	-3,60	0,80	3,00
Inflação (%)	6,40	10,70	6,30	3,30	3,80
Taxa de Juros (% a.a.)	11,25	14,25	13,75	7,00	7,00
Taxa de Câmbio (final de período)	2,66	3,94	3,25	3,25	3,40

* previsão

de forma consistente, mudando a sua estratégia de crescimento e alterando o seu modelo de política econômica ao dar menos ênfase ao investimento, pois já investiu muito em infraestrutura, e agora enfatiza mais o consumo. “Mas, mesmo assim, há um incremento forte do PIB chinês, projetado para 6,8% este ano e para 6,5% em 2018”, observou Lanzana.

A América Latina também está retomando o seu ciclo de expansão. No Chile o PIB estimado em 1,4% este ano deverá atingir 2,5% em 2018. Na Colômbia crescerá de 1,7% para 2,8%, no Peru de 2,7% para 3,8% e na Argentina manterá o índice de 2,5%.

“Temos hoje um forte aumento das exportações de automóveis para a Argentina, beirando a casa de 50% em relação ao mesmo período do ano passado”, disse Lanzana.

Entre os países da América Latina o México deverá ter um pequeno recuo no crescimento do PIB, de 2,1% projetado para este ano, para 1,9% em 2018. “O único caso grave na região é o da Venezuela, que teve uma queda de 16,5% do PIB em 2016, mas deverá reduzir o índice de retração para 12% em 2017 e diminuir para 6% em 2018”, comentou Lanzana.

BRASIL – Para o mercado brasileiro o professor de economia da USP projeta uma ligeira alta do dólar em 2018 que hoje está cotado em R\$ 3,25. “Essa tendência de aumento deve-se à retomada a exportação que acaba pressionando o câmbio, mas não será uma elevação expressiva”, explicou.

O índice de produtividade deve-se manter em ritmo de crescimento. “O que pode

ocorrer, dependendo da sucessão eleitoral, é a volatilidade no mercado financeiro, com subidas e descidas do câmbio, oscilação da bolsa e um aumento do risco Brasil porque a eleição vai dar alguma margem à especulação”, disse Lanzana.

A estimativa do economista é que PIB do Brasil avance para 3% no próximo ano. “Estamos entrando numa reversão que cria uma expectativa de recuperação melhor para 2018. A bolsa de valores está hoje 20% acima do que estava no final do ano passado. O risco Brasil diminuiu quase um quarto para 23% e o investimento estrangeiro está 10% acima do que estava em 2016”, detalhou Lanzana.

Os indicadores do nível de atividade também estão melhores, segundo Lanzana. A taxa de desemprego caiu de 13,7% no primeiro trimestre para 12,4% atualmente e houve a criação de 302 mil empregos formais até outubro de 2017, segundo fonte do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). E a estimativa é que o PIB tenha uma melhora, saindo de uma queda de 3,6% em 2016 para um crescimento de 0,8% em 2017.

Lanzana destacou que os indicadores financeiros, os primeiros a serem impactados pela crise, também estão positivos. “Temos hoje uma política econômica do governo atual extremamente competente. As medidas econômicas tomadas por essa equipe trouxeram resultados importantes para o país.”

O primeiro efeito positivo citado pelo economista é a queda da inflação, que chegou ao patamar de 10,70% em 2015 e deverá cair para 3,30% em 2017, com previsão de atingir 3,80% em 2018. “Isso

abriu espaço importante para reduzir as taxas de juros. Em 2015 a Selic (taxa básica de juros da economia) era de 14,25% e deverá fechar 2017 com o índice de 7%, mantendo-se neste patamar em 2018”, projetou Lanzana. “O agronegócio, que foi muito bem este ano, trará um impacto positivo para o setor industrial, com o aumento a demanda em 2018. E a exportação continuará avançando”.

Lanzana destacou também a redução substancial do déficit externo, que estava em quase 4% do PIB e atinge atualmente 1% do PIB.

CONTAS PÚBLICAS – Sobre as contas públicas o economista destacou que o superávit primário do Brasil que era de 2,1% do PIB em 2009, caiu para 1,9% em 2013, chegando a um déficit de 0,6% em 2014, índice que deverá aumentar para 2,3% em 2017 e atingir 2,1% em 2018. “Para interromper o crescimento da dívida pública esse déficit tem que ser revertido para um superávit de 3%”, afirmou Lanzana, esclarecendo que as contas públicas envolvem um ajuste equivalente a 5% do PIB, o que é impossível fazer em curto prazo. “Não temos como escapar de um rearranjo de finanças públicas. A despesa tem que crescer menos que a receita para não explodir a dívida pública.”

Lanzana salientou que, embora o setor industrial esteja operando com 77,4% de capacidade ociosa, índice que estava em 84%, com patamar de produção igual a 2009, já há sinais de retomada e indicações positivas de investimento. “Temos um volume de investimento crescente (não de plantas novas), o que a gente chama de consumo aparente de bens de capital. Se produz menos o que exporta e mais o que importa”, acrescentou.

Para o economista a situação atual do Brasil é mais confortável do que vivemos em 2017. “Mas não recupera toda a perda que tivemos em 2015 e 2016. Isso vai levar mais tempo”, alertou Lanzana. ■



Menos passageiros, mais eficiência

Evento homenageia as empresas que se destacaram no setor de transporte de passageiros, conseguindo resultados favoráveis em seus balanços financeiros, e reuniu mais de 500 empresários e executivos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A 30ª edição das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, que ocorreu em novembro, no hotel Transamérica, em São Paulo, reuniu mais de 500 convidados, entre empresários, autoridades e profissionais ligados ao setor. A premiação, promovida pela revista Transporte Moderno, analisou 1.181 balanços financeiros, divididos

em 37 categorias, agradecendo as empresas que apresentaram os melhores resultados em 2016 e dando destaque às estratégias de negócios que permitiram atravessar as turbulências econômicas e política com sucesso.

Para Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, o encontro foi marcado por um

clima de otimismo e alívio, alimentado pela esperança de um cenário mais favorável economicamente nos próximos anos. "Os setores de transporte e logística, incluindo a indústria, foram alguns dos mais castigados nesses tempos difíceis. É muito gratificante podermos encerrar o ano de 2017 dessa forma, com um evento de tanto

sucesso, reconhecido pelas entidades setoriais, empresários, executivos e profissionais da área. No próximo ano, faremos uma premiação ainda melhor”, acredita.

Fontana também destaca que o anuário das Maiores do Transporte e das Melhores do Transporte é um diferencial no setor. “É uma publicação única, complexa, sem similar no mercado. O prêmio já tem 30 anos e foi criado pela editora Abril na época em que a companhia detinha a revista Transporte Moderno, e nós temos conseguido aprimorar, ano após ano, esse trabalho. Isso só aumenta o reconhecimento do setor pela seriedade do trabalho realizado pela equipe da OTM Editora”, enfatiza.

No setor de transporte de passageiros, apesar da queda da demanda, diversas empresas se destacaram e em suas áreas de atuação. A Breda Transportes e Serviços é a melhor entre as melhores empresas operadoras de transporte, sendo também a primeira colocada no segmento de fretamento e turismo. Segundo Ricardo Rodríguez Canton, diretor da companhia, a Breda acredita que já é possível perceber a



Marcelo Fontana: “No próximo ano, faremos uma premiação ainda melhor”

retomada da confiança na economia brasileira pelos empresários, brasileiros e investidores. “O cenário político e econômico em 2016 foi marcado por muitas incertezas e, em 2017, esta percepção mudou de forma positiva. Juros baixos e inflação menor contribuíram para isso”, afirma.

A Auto Viação 1001 e a Viação Cometa

foram consideradas as melhores empresas operadoras de transporte no segmento rodoviário de passageiros. As tradicionais empresas fazem parte do Grupo JCA, que integra também outras importantes companhias do setor rodoviário. Neste ano, o grupo está fortalecendo o gerenciamento integrado das companhias. “Hoje, as



Na homenagem à Personalidade do Transporte (a partir da esq.): Pedro Moreira (Abralog), Rodrigo Vilaça (CNT), Glen Gordon Findlay (NTC), Clésio Andrade, Urubatan Helou (NTC), Flávio Benatti (Fetcesp), Otávio Cunha Filho (NTU) e Marcelo Fontana (OTM Editora)



Paulo Corso (2º a partir da esq.), diretor da Marcopolo, e Paulo C. Nunes (dir.), presidente do Conselho, recebem troféu entregue por José Fernandes Martins, presidente da Fabus

empresas de ônibus do Grupo JCA estão reunidas em uma unidade de transporte de passageiros e compartilham do mesmo sistema de gestão, com processos de trabalho unificados, o que nos levará a obter ganhos em eficiência, agilidade e flexibilidade para enfrentar os desafios do mercado”, disse Fernando Guimarães, diretor do grupo.

No segmento de sistemas de bilhetagem, a premiada é Prodata Mobility Brasil, representada pelo diretor João Ronco Júnior na premiação. A Autopass é a melhor operadora de sistemas de bilhetagem. “Ficamos muito felizes de receber, mais uma vez, essa homenagem nas Maiores do Transporte e Melhores do Transporte. O evento foi muito bom, como acontece todos os anos”, enfatiza Rubens Gil Filho,

CEO da companhia. A empresa já havia recebido o mesmo prêmio em 2013, 2014, 2015 e 2016.

A Marcopolo é a melhor na categoria de fabricantes de carrocerias para ônibus. “O resultado alcançado pela empresa foi reflexo de importantes medidas para contornar o cenário brasileiro adverso, adotadas com o objetivo de mitigar o impacto de mais um ano de instabilidade econômica e política no país”, comenta o diretor de operações comerciais e marketing, Paulo Corso. A companhia registrou, em 2016, crescimento de 27,3% nas exportações, com valor recorde de R\$ 950 milhões, ante R\$ 746 milhões em 2015.

A Vipal Borrachas lidera o ranking no segmento de recauchutagem de pneus e insumos. Segundo Guilherme Rizzotto, o



Rubens Gil Filho, CEO da Autopass, recebeu o troféu (Operador de Sistemas de Bilhetagem), entregue por Flávio Benatti, presidente do Fetcesp

resultado é fruto dos constantes investimentos realizados na rede autorizada da empresa. “Sabemos a importância dessa área para a Vival, por isso reforçamos sua qualificação técnica, comercial e administrativa, o que nos permite prestar serviços de excelência, estando sempre atentos e aptos a atender às necessidades do transportador”, afirma.

No metropolitano de passageiros, a Empresa de Transporte Flores, que completa 60 anos de atividade, apresentou resultados positivos em seu balanço financeiro, com destaque para o patrimônio líquido. “A principal estratégia adotada foi se antecipar aos acontecimentos, racionalizando, ou melhor, produzindo muito com menos recursos”, afirma Claudio José Reis Lavouras, diretor da Transporte Flores.



Harald Peter Zwetkoff (centro) recebeu o troféu do segmento de Transporte Ferroviário de Passageiros



Valter Barbosa (dir.), diretor da Mercedes, entregou o troféu a Sérgio Pereira (centro), da Transportes Flores (Transporte Metropolitano de Passageiros)



Fernando Guimarães (centro), diretor executivo, recebeu o troféu do segmento Transporte Rodoviário de Passageiros em nome da 1001 e Cometa



O prêmio do setor de Operadores de Transporte coube à Breda e entregue a Joaquim Constantino Neto (esq.), acionista do grupo

A ViaQuatro - Concessionária da Linha Amarela do Metrô de São Paulo registrou receita líquida de R\$ 1 bilhão e lucro líquido de R\$ 173,3 milhões, o que a levou a ser a melhor no segmento ferroviário de passageiros, como já havia ocorrido em 2014, apresentando receita operacional líquida de R\$ 1,004 bilhão, com incremento de 124,6% em relação ao ano anterior, quando chegou a R\$ 447,2 milhões de receita.

A Companhia do Metropolitano de São Paulo (Metrô) conquistou o prêmio Maiores do Transporte na categoria transporte ferroviário de passageiros, ao atingir receita operacional de R\$ 2,55 bilhões em 2016. A Viação Piracicabana, do segmento de transporte rodoviário de passageiros, registrou receita operacional líquida de R\$

633,3 milhões. Com 1,3 mil veículos e frota com idade média inferior a quatro anos, a empresa colocou em operação, neste ano, cerca de 240 ônibus novos.

Outro destaque foi a premiação da 48ª edição do Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota. No segmento de transporte rodoviário de passageiros, a primeira colocada é empresa Princesa do Ivaí, de Londrina; o projeto da Viação Piracicabana, do Distrito Federal, é considerado o melhor no setor metropolitano de passageiros; a Mirolog, de São Paulo, é a escolhida na categoria de transporte de cargas. Os trabalhos são avaliados sob diversos aspectos, como estética, originalidade e atualidade, segurança, praticidade, identificação da marca e promoção dos serviços e produtos oferecidos.

apoio ao nosso transportador e aos nossos trabalhadores, com valorização e representatividade". Para Andrade, a confederação buscou, ao longo dos anos, inserir os transportadores nos grandes debates nacionais, valorizando-os na atuação junto aos poderes executivo, legislativo e judiciário.

Andrade ressalta que, nas últimas décadas, o sistema CNT contribuiu para qualificação, profissionalização e modernização do setor de transporte e logística, a partir da criação do Sest e do Senat. "Nosso setor se orgulha de ter construído instituições, que são reconhecidas e aplaudidas como modelos de inovação em gestão de organizações não governamentais, que privilegiam a economia e a racionalidade no uso de recursos, centralizam atividades-meio, e descentralizam e focam na atividade-fim e nos objetivos sociais e profissionais das instituições", afirma.

O presidente da CNT diz que, apesar da crise financeira que afetou diretamente o setor, os transportadores vêm fazendo a sua parte. "Temos que ser otimistas e reconhecer que a economia começa a se recuperar, a crise política está passando e o governo está cumprindo a sua parte, realizando reformas estruturais, como a do teto dos gastos públicos, a do ensino médio e a trabalhista. Há outras a serem feitas, como a da Previdência e a tributária, que serão pilares para o crescimento sustentado e para a geração de empregos", acredita. ■



Otávio Cunha Filho (dir.), entregou o troféu a José Carlos Baptista do Nascimento, do Metrô SP

PERSONALIDADE DO ANO – O presidente da CNT (Confederação Nacional do Transporte), Clésio Andrade, foi escolhido como a Personalidade do Transporte de 2017. A premiação recompensa o trabalho que Clésio Andrade vem empreendendo em favor do setor, desde a década de 1960, quando começou sua relação com o transporte e que culminou, nos anos 1990, com a presidência da CNT. Andrade se considera honrado e destaca as conquistas do setor nas últimas décadas. "Acredito que nosso maior mérito, meu e de meus companheiros, foi criar uma estratégia de sustentação política, de trabalhos técnicos e de



Inovação: o caminho para a retomada

Empresários, fabricantes e especialistas se reúnem para debater os entraves e as perspectivas relativas ao setor de fretamento e turismo, que começa a sentir sinais de recuperação do mercado

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A crise econômica impactou negativamente as empresas de fretamento e turismo. “Com a retração da indústria e a queda do nível de emprego, o fretamento contínuo sofreu grandes perdas. O turismo eventual também caiu devido à redução dos eventos e a falta de incentivos. Com tudo isso, muitos fecharam as portas e outros amargaram grandes prejuízos. Hoje, temos empresas com 30% de ociosidade, ou seja, com grande parte da frota parada. Começamos a perceber certa estabilidade neste final de ano, mas as melhoras devem acontecer lentamente”, afirma Sílvio Tamelini, presidente da Fresp (Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo) e vice-presidente da Anttur (Associação

Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento), entidades organizadoras da 18ª edição do Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo e do BrasilFret 2017, que aconteceu em outubro, no litoral paulista.

Para 2018, as perspectivas são um pouco mais otimistas. “Há sinais positivos no mercado, sem dúvida. Temos de acreditar na importância do nosso setor para a economia do país. Com criatividade e inovação, poderemos superar essa fase desfavorável. Um dos grandes entraves que enfrentamos é a falta de linhas acessíveis de crédito, o que dificulta a renovação da frota”, diz Tamelini. Neste ano, a situação do setor não deve se alterar muito. “Na minha empresa, a Ipojucatur, por exemplo,

devemos repetir os resultados de 2016. E, se isso ocorrer, ficarei satisfeito. Há empresas, porém, que estão em situação mais complicada”, afirma.

De acordo com Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz, entre 2013 e 2016, as vendas de ônibus para fretamento apresentaram uma queda de 82%. “De um mercado de 2,5 mil ônibus, no ano de 2015, por exemplo, foram vendidas 594 unidades. Este ano, são 402 unidades e a queda ainda deve ser de 15%. Em relação ao fretamento, acreditamos que 2018 apresente resultados estáveis ou haja um pequeno crescimento, o que não é má notícia. Em 2019, o crescimento de forma gradativa deve ser mais sentido”, destaca.



Sílvio Tamelini: “Começamos a perceber certa estabilidade neste final de ano”

Outra questão sensível para o setor é a acessibilidade. A partir de julho de 2018, todos os ônibus rodoviários deverão sair de fábrica com plataformas elevatórias, para atender usuários de mobilidade reduzida. Desde 2015, as normas estão para entrar em vigor, mas houve vários adiamentos. Os empresários de fretamento querem que a obrigatoriedade seja flexibilizada, já que os veículos acessíveis são mais caros. “A realidade do nosso segmento é diferente.

As empresas de fretamento já sabem quais os passageiros que vão utilizar os serviços e, por isso, podem disponibilizar os veículos com ou sem plataformas elevatórias, de acordo com as pessoas que vão transportar. Não é necessário que toda a frota seja acessível, mesmo porque a demanda não é tão grande”, diz Tamelini.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL – Tamelini afirma que o evento procurou mapear o impacto das novas tecnologias nos negócios, além de apresentar as oportunidades que podem surgir nesse novo cenário para as empresas dos segmentos de fretamento e turismo. “Para aproveitar melhor as oportunidades, é preciso, antes de mais nada, identificá-las. Preparar as empresas para atender à demanda com a qualidade e eficiência necessárias. Em tempos de crise, pouco se fala sobre investimentos e aportes financeiros. Mas isso não é desculpa para a estagnação”, enfatiza.

Com os olhos voltados para a recuperação do setor, que começa a despontar

lentamente, o evento da Fresp apresentou tendências e novidades que podem fazer a diferença no contexto atual, em que qualquer ganho de produtividade é significativo. A tecnologia pode ser uma forte aliada do setor. “O fato é que o Brasil sairá da crise e precisamos saber como estará o mundo, quais serão as tendências mundiais de motorização, mobilidade urbana, tecnologia na gestão dos negócios e pessoas”, completa Regina Rocha, diretora executiva da Fresp.

Cláudio Pitassi, mestre em administração de empresas pela Claremont University (USA), destaca que muitos empresários não acreditam que os investimentos em inovação tragam resultados concretos. “Muitos nem sabem o que isso significa, confundindo inovação com gestão. A tecnologia ajuda a deixar os processos mais eficientes, entretanto é preciso ir além: é importante repensar o modelo de negócios. O setor de transportes é conservador, mas a transformação digital vai chegar até ele, portanto é preciso se preparar”, acredita. As empresas estão lutando para sobreviver no mercado atual. “Para isso, é necessário fazer melhor que a concorrência



Cláudio Pitassi: muitos empresários confundem inovação com gestão



Os principais fabricantes de ônibus mostraram seus produtos durante o encontro da Fresp

ou fazer o que ninguém mais faz. Portanto, não se pode ter medo da inovação.”

Para Victor Murad Filho, consultor internacional com ênfase em cidades inteligentes e Internet das Coisas (IoT), a tecnologia não só é útil para melhorar a produtividade das empresas, como também pode trazer receitas adicionais, com publicidade, por exemplo, agregando as tecnologias embarcadas com novos modelos de negócio. “São muitas as possibilidades de explorar a publicidade de forma eficiente, de acordo com o perfil dos usuários. É possível ainda firmar parcerias com entidades de ensino

à distância, disponibilizando videoaulas. O mercado de aplicativos e tecnologias mobile também deve ser avaliado”, afirma.

EXPOSIÇÃO – Os principais fabricantes de ônibus mostraram seus produtos durante o 18º encontro da Fresp. A Volare apresentou o WL Executivo, ideal para grandes grupos no segmento de fretamento e turismo. O modelo acomoda 36 pessoas, mais motorista, com a manobrabilidade, mobilidade e baixo consumo de um veículo pequeno. O Volare WL possui poltronas executivas, com 940 mm de largura e assento

soft. Outro destaque é o bagageiro traseiro, com 4.080 litros de capacidade, e maior vão de acesso. A grande porta traseira, com abertura até a base da carroceria, facilita a operação com as bagagens, e portas de acesso laterais garantem melhor acomodação dos volumes. Conta ainda com amplo porta-pacotes, parede de separação do salão de passageiros e porta pantográfica.

A Caio destacou o micro-ônibus F2400, lançado em agosto. Com design moderno, linhas arrojadas, além de itens ergonômicos e tecnológicos, o veículo oferece facilidade de acesso aos compartimentos externos para manutenção. O conjunto óptico possui novos elementos e é compartilhado com outros modelos de carrocerias da marca, melhorando a relação de custo-benefício em caso de reposição. O modelo da Caio atende com eficiência às necessidades do mercado de transporte urbano e executivo de passageiros.

A Neobus trouxe o ônibus rodoviário New Road N10 340 com plataforma elevatória, desenvolvido para facilitar o embarque e o desembarque de pessoas com mobilidade reduzida. “Desenvolvemos um sistema prático e seguro para auxiliar o embarque e o desembarque de passageiros com mobilidade reduzida e oferecer total acessibilidade”, explica Eurico Quintela, gerente de vendas da marca.

O modelo é voltado para o transporte rodoviário interestadual e intermunicipal, com capacidade para 43 passageiros em poltronas do tipo Executiva Super Soft. Com 12.500 mm de comprimento total e chassi MAN 17.230 OD, possui sistema audiovisual com três monitores, faróis em Led, sistema multiplex, painel totalmente funcional e moderno, iluminação dos porta-focos, suspensão pneumática, sistema de ar-condicionado, porta pantográfica, banqueta-guia escamoteável, parede de separação total para o salão de passageiros e itinerário eletrônico. ■



AIR CONDITIONING



GRUPO | EBERSPÄECHER | 100% THERMAL MANAGEMENT

TECNOLOGIA ALEMÃ PRODUZIDA NO BRASIL

O Grupo Eberspächer é um dos principais fornecedores e desenvolvedores de sistemas para a indústria automotiva internacional. Estamos construindo a mobilidade do futuro tendo como base 150 anos de valores sólidos e uma incansável paixão pela inovação.

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.

FOCO NO CLIENTE

Clientes satisfeitos são inerentes ao nosso negócio, e por isso estamos comprometidos com parcerias honestas e com relações comerciais construídas com base na confiança. Isso inclui, além de conhecer os mercados e suas exigências, a entrega rápida e flexível de peças automotivas diretamente para as linhas de montagem. Nosso objetivo é atender de forma consistente às elevadas expectativas dos nossos clientes. É assim que asseguramos nosso sucesso, em longo prazo.

SISTEMAS DE CLIMATIZAÇÃO

O controle efetivo da temperatura ambiental do veículo inclui componentes de aquecimento e resfriamento. A Eberspächer oferece gerenciamento térmico completo para cada tipo de veículo e tração. Com confortáveis pré-aquecedores e sistemas auxiliares de aquecimento, bem como sistemas climáticos em veículos de passeio e

comerciais, ônibus, barcos, como também em veículos especiais, nossos produtos sempre garantem a temperatura interna correta. Uma vantagem para a segurança: as soluções de bem estar garantem rapidamente janelas sem gelo nas temperaturas do inverno e proporcionam um resfriamento agradável no verão. Nossas soluções de aquecimento e resfriamento estão equipadas com uma interface de estrutura clara e altamente intuitiva para o usuário. Digitalmente interligados, trazem o futuro para o automóvel de hoje.

SISTEMAS DE AR CONDICIONADO EFICIENTES E LEVES PARA DIFERENTES APLICAÇÕES EM ÔNIBUS

Com a linha de equipamentos AC 515 e AC 353, a Eberspächer oferece ar condicionado de teto para ônibus micros, médios, grandes e articulados. A avançada tecnologia MCHX (Micro Channel Heat Exchanger). E seu design modular extremamente compacto asseguram o desempenho otimizado do sistema. O sistema é perfeitamente adequado para uma ampla variação de condições climáticas, desde moderadamente tropicais até desérticas. Mesmo sob as condições mais severas, o sistema de ar condicionado comprovou seu desempenho. A última geração do AC 353 G4 é feita sob medida para ônibus de grande porte. O peso ultraleve, caracterizado por sua redução em 21%, proporciona baixo consumo de combustível e emissões, assegurando também um ambiente mais ecológico devido à redução da carga de líquido refrigerante. Os sistemas personalizados da Eberspächer Climate Controls Systems fornecem as soluções de ar condicionado perfeitas para transportadores, condutores e passageiros.

DRIVING THE MOBILITY OF TOMORROW

www.eberspaecher.com
br-sales@eberspaecher.com



Eberspächer

Rua Aureliano César do Nascimento, 355
Bairro Iporanga | Sorocaba | SP - Tel: 15 3031-8500

Modernização da relação público privada no transporte coletivo



As contratações públicas mudaram. Se até pouco tempo atrás o modelo contratual público-privado caracterizava-se por sua verticalidade e impositividade, com o Poder Público decidindo sozinho e sem qualquer participação do mercado as condições de contratação, cada vez mais tem sido reconhecida, no mercado e no setor público, a importância da consensualidade como meio para a melhoria das contratações, admitindo-se, com isso, a participação direta da iniciativa privada na construção do projeto.

Tal cenário é notado, principalmente, nos contratos que envolvem a prestação de serviços públicos.

Embora a possibilidade de apresentação de contribuições (estudos, projetos etc.) de particulares à Administração Pública exista pelo menos desde 1995 (nos termos do artigo 21, da Lei de Concessões – Lei Federal nº 8.987/95), foi somente a partir de 2015 que o mecanismo se difundiu na cultura da administração pública.

Em 02.04.2015, o Governo Federal expediu o Decreto Federal nº 8.428/15, que

estabeleceu o Procedimento de Manifestação de Interesse – PMI a ser observado na apresentação de projetos privados com a finalidade de colaborar com a Administração Pública na estruturação de concessões de serviço público (sejam elas comuns, patrocinadas ou administrativas).

A partir de então, diversos Estados e Municípios, acompanhando a “onda” inaugurada pelo Governo Federal, passaram a disciplinar seus próprios procedimentos internos para o recebimento de projetos de concessões. É fato que, desde a promulgação da Lei Federal nº 11.079/2004 (Lei de Parcerias Público-Privadas), vários entes federados já permitiam a apresentação de projetos pela iniciativa privada; porém seu foco era, de regra, restrito apenas às parcerias público-privadas (concessões patrocinadas e administrativas). Com a porta aberta pelo Decreto Federal nº 8.428/2015, um mundo de novas possibilidades se abriu para a Administração Pública.

A título de exemplificação, cite-se o Estado de São Paulo. Em 21.07.2015, o Governo do Estado reestruturou seu

procedimento de PMI, uniformizando o tratamento dispensado aos projetos de concessões comuns e de parcerias público-privadas. O procedimento de PMI paulista é praticamente todo ele digital: os documentos apresentados pelos interessados são submetidos por meio da inovadora “Plataforma Digital de Parcerias”. Além da agilidade que tal plataforma proporciona, a sua adoção permite uma maior transparência na condução dos procedimentos, condição necessária para a credibilidade do programa e para a atuação dos órgãos e pessoas encarregados do controle interno, externo e social.

Ainda para ficarmos no exemplo paulista, segundo dados da própria Secretaria Executiva do Programa de Desestatização, 10 (dez) propostas privadas haviam sido recebidas até março de 2017 pelo Governo, o que demonstra o sucesso de tais procedimentos.

O movimento de abertura ao mercado para a estruturação de projetos relacionados a serviços públicos decorre, de um lado, da constatação das limitações materiais e humanas da administração pública para modelagem de projetos cada vez mais complexos e, de outro lado, do reconhecimento de que, para a construção de um contrato de concessão sustentável e atraente do ponto de vista econômico, é imprescindível que o Governo dialogue com o setor interessado na concessão, traduzindo as suas reivindicações legítimas em projetos equilibrados e sustentáveis.

Ao abrir um canal direto e legítimo de interlocução com o mercado privado, a administração pública beneficia-se duplamente: colhe a “temperatura” dos anseios do mercado em relação ao projeto, com a saudável amplificação das oportunidades de negócio associadas à concessão, e utiliza-se da agilidade do setor privado para

acessar projetos cujo desenvolvimento levaria muito mais tempo se gestados exclusivamente pelo aparato estatal.

Esse diálogo público-privado só tende a trazer benefícios a ambos os lados. Especificamente no setor de transportes, pesquisa apresentada em maio/2017 no âmbito da NTU já apontou como alguns dos principais problemas do setor (i) a falta de recursos orçamentários para investimento em infraestrutura urbana, (ii) a precariedade na modelagem dos contratos do setor, e (iii) a irracionalidade na definição de tarifas. É inviável que o Poder Público estabeleça inúmeras melhorias no serviço (ar-condicionado, wi-fi embarcado etc.), preveja cada vez mais novos benefícios tarifários, e mantenha o mesmo “modelo contratual” adotado há várias décadas. Como se costuma dizer: “a conta não fecha.”

Sem compreender as demandas dos operadores e investidores, é muito difícil chegar-se a uma solução efetiva. Mais ainda: é o diálogo e a construção conjunta de soluções para tais problemas que fará com que os projetos – naturalmente de longo prazo – sejam atrativos do ponto de vista do investidor e do operador e, ao mesmo tempo, eficientes do ponto de vista do Poder Público.

Modelos contratuais precários, mal estruturados ou erroneamente regulados originam o que atualmente vemos ocorrer em diversas capitais e grande cidades do País, onde o Poder Público é obrigado a injetar milhões de reais no sistema a título de subsídio tarifário apenas para manter um serviço de baixa qualidade operando, ou o usuário é penalizado com a redução da qualidade dos serviços. Não é incomum, aliás, que ambas as situações negativas ocorram simultaneamente.

Isso porque a mera operação do serviço de ônibus coletivo — primeira imagem que se forma quando

pensamos em concessões de transporte — se torna cada vez mais deficitária, em face das exigências de modicidade tarifária e da ampliação desmedida de gratuidades. A solução? A adoção pela Administração Pública de modelagens contratuais arrojadas e modernas, devidamente discutidas com o mercado por meio dos mecanismos legalmente permitidos — o que, muitas vezes, passa por um longo processo de convencimento (tanto dos agentes públicos quanto dos agentes privados).

Nesse processo, a PMI se mostra uma importante ferramenta da Administração Pública. Afinal, esse instrumento permite que o mercado privado possa desenvolver as soluções técnicas, econômico-financeiras e jurídicas para um projeto e apresentá-las para a administração pública. Por meio da apresentação de estudos técnicos, econômicos e jurídicos gestados pelo mercado privado, é possível adotar modelos que permitam que as concessões de transportes se tornem mais autofinanciadas, viabilizando tanto uma remuneração justa às concessionárias quanto as melhorias progressivas na qualidade da prestação dos serviços.

Nessa linha, modelagens mais inovadoras podem ser elaboradas. Por exemplo: (i) a concessão conjunta dos serviços de transporte e de mobiliário urbano, com a possibilidade de sua exploração para fins publicitários como forma de incremento da

receita da concessão; (ii) a concessão conjunta dos serviços de transporte e de terminais de passageiros, com a possibilidade de sua exploração comercial, inclusive por meio da construção de shoppings centers, prédios comerciais e residenciais, em sua estrutura; (iii) a concessão de exploração de naming rights de terminais ou de outros bens públicos; e (iv) enfim, qualquer projeto associado à concessão que, por ser potencialmente superavitário, possa suportar (ainda que parcialmente) o déficit crônico dos sistemas de transporte.

Além disso, não nos esqueçamos do principal em qualquer contratação pública: segurança jurídica. A Administração Pública somente vai conseguir atrair particulares sérios e comprometidos com a realização dos investimentos necessários à prestação de um bom serviço se puder oferecer (a) regras editalícias e contratuais claras, com justa alocação de riscos entre as partes; (b) um marco regulatório que estimule a racionalização do sistema e a busca de eficiência por parte do concessionário; (c) garantias em favor dos concessionários, não apenas nas PPPs mas também nas concessões comuns; (d) mecanismos ágeis, rápidos e desburocratizados para o trâmite administrativo de pleitos de reequilíbrio econômico-financeiro dos contratos; e (e) mecanismos alternativos para a resolução de conflitos decorrentes dos contratos, em especial a arbitragem.

Tais soluções dependem, essencialmente, de boa vontade do gestor público. Aos poucos, já é possível sentir os primeiros sinais de real interesse em se experimentar o PMI no transporte público e na mobilidade urbana. Pela nossa experiência, o mercado já compreendeu a importância de tais aspectos e está disposto a colaborar com o interesse público na formulação de projetos cada vez melhores. ■



Amauri Feres Saad
é sócio do Cordeiro, Lima
e Advogados, mestre
e doutor em Direito
Administrativo pela
PUC/SP



Ivan Lima é sócio
do Cordeiro, Lima
e Advogados
e mestrando em
Direito Público
pela FGV



Marcopolo exporta 30 ônibus Paradiso para Argentina

Com chassi Scania K400, os veículos serão incorporados à frota da Plusmar, importante operadora de transporte do país, e utilizados em rotas que enfatizam conforto e comodidade para os passageiros

SONIA MORAES

A Marcopolo exportou 30 ônibus Paradiso 1800 Double Decker para a Argentina. Os veículos serão incorporados à frota da Plusmar, importante operadora de transporte do país, e utilizados em rotas interestaduais, intermunicipais e turismo estudantil.

Segundo Rodrigo Pikussa, gerente executivo de negócios internacionais da região Américas da Marcopolo, o mercado de transporte rodoviário da Argentina tem como principal característica a operação de ônibus com dois andares, diferencial que enfatiza maior conforto e comodidade aos passageiros nas linhas de médias e longas distâncias. “O objetivo da Plusmar é elevar ainda mais a qualidade dos serviços com a utilização de veículos sofisticados. O foco é oferecer mais benefícios para os passageiros”, afirma o executivo.

A Plusmar optou por quatro diferentes configurações internas. São 12 ônibus com capacidade para transportar 60 passageiros (48 no piso superior em poltronas semileito e 12 do tipo leito no piso inferior), dez veículos com 43 lugares (31 no piso superior e 12 no inferior em poltronas leito), quatro veículos com 40 poltronas leito (31 no superior e nove no inferior), e outros quatro ônibus com 32 lugares (20 poltronas leito-cama 180 graus no piso superior e 12 leito no piso inferior).

Com chassi Scania K400, todas as unidades do modelo do Paradiso 1800 DD têm 14 metros de comprimento e são equipadas com suspensão pneumática, para garantir mais conforto e suavidade aos passageiros. Os veículos contam ainda com sanitário mais prático, confortável e espaçoso. O

interior dos novos ônibus da Plusmar foi desenhado para torná-lo mais agradável, com cores e iluminação diferenciadas e nova entrada de ar-condicionado. No sanitário, a torneira e a descarga têm acionamento sensível ao toque, com a pia posicionada no sentido longitudinal, o que aumenta o conforto quando em uso durante a viagem.

A Plusmar, cliente da Marcopolo desde 1993, é um tradicional operador de transporte rodoviário da Argentina e tem 40 anos de atividade. A empresa é responsável pelas principais rotas que levam ao litoral do país e possui frota total de cerca de 600 ônibus.

No acumulado de janeiro a novembro de 2017 a Marcopolo exportou um total de 1.952 ônibus, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus). ■

QUALIDADE E TECNOLOGIA DE QUEM FEZ E FAZ HISTÓRIA.

A Firestone é a maior fabricante de molas pneumáticas do mundo e tem a linha mais completa para ônibus Rodoviários e Urbanos.

Produtos desenvolvidos com os melhores materiais para entregar o melhor desempenho para a sua frota.



PRESEÇA NACIONAL

Rede de distribuidores em todo o país.



DURABILIDADE PARA O VEÍCULO

Maior quilometragem e menor manutenção.



ORIGINALIDADE PARA VOCÊ

Principal fornecedor das montadoras.



CONFORTO PARA O PASSAGEIRO

Qualidade em suspensão pneumática.



Vendas | 11 4433 1166

molaspneumaticasfirestone@la-bridgestone.com

www.fsip.com

Firestone
MOLAS PNEUMÁTICAS

UMA EMPRESA DO GRUPO BRIDGESTONE

Mercedes-Benz atinge a marca de três milhões de motores produzidos

O propulsor que simboliza esse marco acumulado desde 1956 é o modelo pesado OM 457 LA produzido na fábrica da montadora em São Bernardo do Campo, no ABC paulista

A Mercedes-Benz do Brasil alcançou no final de outubro o marco histórico de três milhões de motores produzidos. Esse número refere-se ao volume acumulado desde 1956, quando iniciou de forma pioneira na produção de motores diesel no país.

O motor que simboliza esse marco é o pesado OM 457 LA fabricado em São Bernardo do Campo (SP), mesmo local onde foi produzida a primeira unidade, que equipava o clássico caminhão L-312, o Torpedo.

“Nenhum outro fabricante de veículos comerciais chegou a esse volume de produção no país. É com muito orgulho, satisfação e emoção que compartilho esse momento histórico e especial com toda a nossa equipe de colaboradores e com os fornecedores”, diz Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina.

Segundo Schiemer, no que se refere ao desenvolvimento e produção de motores, a empresa tem papel relevante na consolidação do produto nacional e das indústrias do setor. “De forma pioneira, nossa marca introduziu o conceito diesel no Brasil, há 61 anos, quando inaugurou sua fábrica de caminhões e ônibus. Desde então, não parou de aprimorar seus produtos e de inovar, como fez quando lançou o primeiro motor eletrônico de veículos comerciais e introduziu a tecnologia BlueTec 5”, ressalta o presidente. “Assim, sempre estivemos ao lado de quem transporta cargas e passageiros, ajudando as empresas a crescer e o país a se desenvolver”.

Os motores da marca são cada vez mais



Motor pesado OM 457 LA fabricado em S. Bernardo do Campo simboliza o marco alcançado

reconhecidos no mercado pela avançada tecnologia, robustez, durabilidade e compatibilidade ambiental, segundo a empresa. “Isso é fruto do rigoroso processo de excelência e qualidade nas linhas de produção e da competência e determinação das nossas equipes em entregar um produto que atende às expectativas dos clientes”, diz Schiemer. “Isso resulta em economia no consumo e, principalmente, na rentabilidade desejada.”

Além de toda a linha de chassis de ônibus urbanos e rodoviários, os motores da marca equipam caminhões de todos os segmentos, desde os leves e médios, passando pelos semipesados até os extrapesados.

“Contamos hoje com uma linha de

montagem para a família OM 900 de 4 e 6 cilindros, obedecendo às legislações Euro 3 a Euro 5, com faixas de potência entre 156 e 326 cv”, informa Carlos Santiago, vice-presidente de operações da Mercedes-Benz do Brasil. “Uma outra linha responde pela montagem de motores da família OM 400 de 6 cilindros, Euro 3 a Euro 5, com potência entre 345 e 510 cv.”

Esses motores suprem o mercado brasileiro e equipam também veículos que são exportados para cerca de 60 países em vários continentes. “Tanto no Brasil como no exterior contam com ampla aceitação por sua eficiência e robustez nas mais severas condições de operação”, informa Santiago.

A Mercedes-Benz também fornece

motores diesel a outras unidades do Grupo Daimler. A partir de agosto deste ano, passou a exportar o OM 460 Euro 3 para a fábrica da Daimler em Wörth, na Alemanha, para utilização no caminhão rodoviário Actros e nos fora de estrada Arocs e Zetros. Esses veículos são exportados para mercados da África e Oriente Médio.

Em 2013, a empresa passou a enviar motores médios OM 900 para a Daimler Buses de Monterrey, no México. Em 2001, efetuou as primeiras exportações de propulsores brasileiros, os pesados OM 400 para a

Philipp Schiemer: "De forma pioneira, nossa marca introduziu o conceito diesel no Brasil, há 61 anos"



Detroit Diesel, nos Estados Unidos.

De 1956 até 1990, produziu motores leves e médios. A partir de 1991, começou a fabricar os pesados. No ano de 1998, também de forma pioneira, lançou os primeiros motores diesel eletrônicos do Brasil. E em 2005, iniciou a produção de remanufaturados da linha Renov, para o mercado de reposição, em sua unidade de Campinas, interior paulista.

"Em 2006, batemos o recorde de produção no Brasil, com 110 mil motores produzidos apenas naquele

ano", conta Santiago. "Alcançamos um milhão de motores em 1984. Depois, chegamos aos dois milhões em 2004."

A Mercedes-Benz do Brasil é a maior e mais tradicional fabricante de caminhões e ônibus da América Latina. A unidade de São Bernardo do Campo é a maior fábrica da Daimler fora da Alemanha para veículos comerciais. É também a única do grupo a produzir, numa mesma unidade, caminhões, chassis de ônibus e agregados, como motores, câmbios e eixos.

A empresa é maior exportadora de ônibus e caminhões do Brasil e conta com o maior centro de desenvolvimento tecnológico de veículos comerciais da América Latina. É ainda o centro mundial de competência da Daimler para desenvolvimento e produção de chassis de ônibus da marca Mercedes-Benz, bem como polo de desenvolvimento da Daimler Trucks. ■



Qualidade de imagem e alta definição para monitoramento de frota



IMAGEM
CORREDOR



IMAGEM
PORTA



IMAGEM
EXTERNA

Os DVRs da REI capturam vídeos de alta definição e áudio através de câmeras estrategicamente posicionadas.



Wi-Fi 3G 4G



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



Conheça também nosso serviço de monitoramento de frota. Acesse: www.fleetify.com.br

REI
Sua melhor imagem a bordo

Mercedes-Benz prepara a produção em série do ônibus elétrico

Os protótipos do novo veículo já passaram por testes iniciais de inverno em temperaturas geladas no círculo ártico e no calor de verão de Serra Nevada, na Espanha



O Citaro totalmente elétrico recebe sua energia de acionamento de baterias de lítio-íon

O Grupo Daimler da Alemanha avança no desenvolvimento e produção de veículos comerciais movidos a energia elétrica. Esta solução alternativa ao diesel ganha destaque em ônibus Mercedes-Benz da linha Citaro na Europa.

Baseado no Citaro, um campeão de vendas mundial, a Mercedes-Benz prepara para breve a produção em série de um ônibus urbano com sistema de propulsão totalmente elétrico.

O Citaro elétrico está sendo submetido à mesma extensa série de ensaios e testes realizados por todos os ônibus da Mercedes-Benz. Segundo a montadora, os protótipos já passaram com sucesso pelos testes iniciais de inverno em temperaturas

geladas no círculo ártico, bem como no calor de verão de Serra Nevada, na Espanha. Outros testes de resistência e refinamentos detalhados também serão realizados, garantindo que a empresa consiga oferecer a máxima disponibilidade em relação a um ônibus urbano de propulsão convencional.

“Esse nosso ônibus produz zero emissões e é silencioso na cidade. Os engenheiros estão realizando atualmente testes detalhados sob as mais severas condições. O conceito técnico, que envolve um sistema modular para alimentação de energia e o gerenciamento térmico otimizado, deixa claro: o Citaro com propulsão elétrica por bateria vai estabelecer um novo marco de progresso”, afirma

Hartmut Schick, CEO da Daimler Buses.

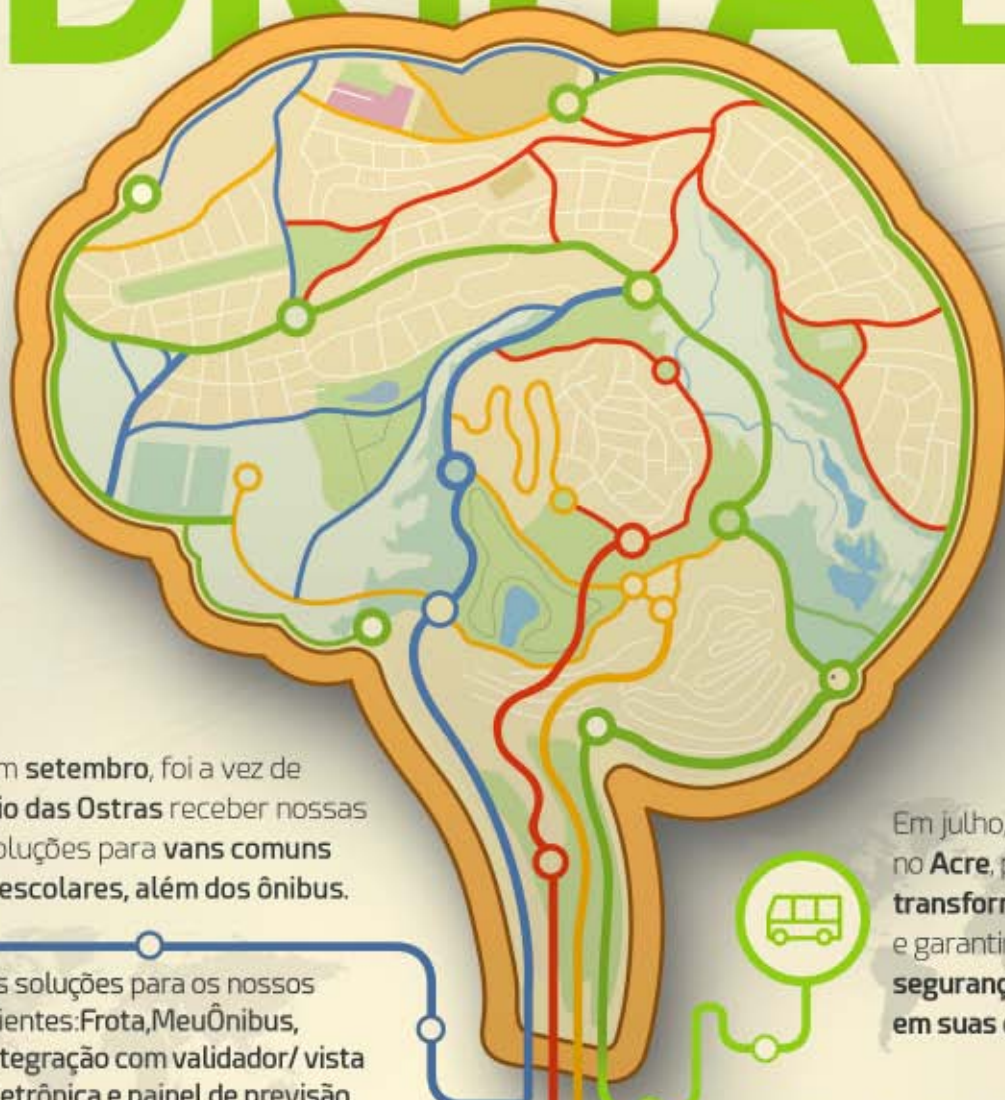
Há poucos meses, a Mercedes-Benz celebrou a produção do 50.000º Citaro. Porém, o desenvolvimento do ônibus urbano número um no mundo, um campeão de vendas, continua acelerado. A empresa informa que logo atrás do Citaro híbrido, introduzido também recentemente, com sistema de acionamento a diesel ou a gasolina altamente eficiente, vem o próximo passo, o Citaro totalmente elétrico, que recebe sua energia de acionamento de baterias de lítio-íon.

Além da possibilidade de carregá-lo em uma tomada elétrica na garagem, a Mercedes-Benz também pode fornecer, como opção, o Citaro com uma das soluções intermediárias de recarga. Neste caso, o veículo é alimentado por motores elétricos no cubo de roda do eixo traseiro, sistema já comprovado nos últimos anos no Citaro G BlueTec Hybrid.

Uma das características marcantes do Citaro com propulsão totalmente elétrica, segundo a montadora, é o gerenciamento térmico refinado dos sistemas de acionamento e controle de temperatura do ônibus. Essa solução reduz significativamente o consumo de energia, aumentando a autonomia do veículo sem mudar o tamanho da bateria.

O compromisso com a viabilização técnica e comercial de veículos movidos a energia elétrica por bateria, segundo o Grupo Daimler, dá à companhia a continuidade à liderança no atendimento às demandas dos clientes, bem como aos desafios da mobilidade urbana e da sustentabilidade ambiental. ■

BEM-VINDO À TRANSFORMAÇÃO DIGITAL



Em setembro, foi a vez de **Rio das Ostras** receber nossas soluções para **vans comuns e escolares, além dos ônibus.**

As soluções para os nossos clientes: **Frota, MeuÔnibus, integração com validador/ vista eletrônica e painel de previsão.**



Em outubro, **solução completa para os ônibus**, trazendo à cidade de **Aracajú** uma **transformação digital em mobilidade urbana.**



Em julho, a M2M chega no **Acre**, promovendo uma **transformação digital** e garantindo **maior segurança e agilidade** em suas operações.

Em 2017, o App **MeuÔnibus** chegou à **Nossa Senhora do Amparo (RJ)** e é adquirido em **Macapá (AP)**. Tudo isso para oferecer o **melhor da tecnologia para seus clientes.**



Conheça as nossas soluções para gestão de frota.

Com a M2M Solutions sua frota tem as soluções mais inteligentes do mercado de mobilidade urbana. São sistemas e ferramentas que otimizam tempo, reduzem custos e elevam a qualidade do serviço prestado ao usuário final.

m2msolutions.com.br
m2m
SOLUTIONS
MOBILIDADE INTELIGENTE

Prêmio ANTP-Abrati destaca as boas práticas do setor

A Expresso Princesa dos Campos é a vencedora da sétima edição do prêmio, enquanto o troféu de Referencial de Excelência vai para a Expresso Guanabara e as menções honrosas para Viação Garcia e Expresso Gardênia

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Florisvaldo Hudinik (2º a partir da esq.) da Expresso Princesa dos Campos, recebe o troféu ao lado de Alexandre Resende, Eduardo Tude e Alexandre Gulin

Instituída em 2011, a premiação é um evento promovido pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) e pela Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestres de Passageiros (Abrati). O objetivo é dar visibilidade e reconhecimento aos esforços destinados à promoção do transporte de passageiros rodoviários de média e longa distância, divulgando as boas práticas do setor em todo o país. Para participar, é necessário apresentar uma ação de melhoria que traga transformações positivas de comportamento na empresa, que pode ser voltada a funcionários e clientes ou se referir ao aprimoramento de processos internos.

A vencedora da sétima edição do Prêmio ANTP-Abrati foi a Expresso Princesa

dos Campos, com o projeto "A menor distância entre você e a solução". Como parte do projeto, foi realizada a reestruturação do setor de O800 da empresa e houve a criação do departamento de Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC), para personalizar o atendimento, de modo a proporcionar ao cliente uma experiência diferenciada. A empresa recebeu o troféu, um selo de referência e um certificado.

A necessidade da reestruturação havia sido detectada em pesquisa de satisfação realizada em 2015, em que ficou evidenciado o descontentamento quanto ao atendimento e com relação à forma como as manifestações dos clientes vinham sendo tratadas. A reestruturação começou de imediato, abrangendo os clientes internos e

externos. Para que a iniciativa se efetivasse, além da criação do departamento de SAC, foi necessário desencadear outras ações, como benchmarking, modificação do modelo de gestão, centralização do atendimento de todos os serviços da empresa, aumento das vendas via 0300, alteração e implementação de processos, ampliação do quadro de colaboradores, mudança de estrutura física e de comportamento dos profissionais.

A Expresso Princesa dos Campos atua no mercado desde 1934 e opera nos segmentos de passageiros, encomendas, encomendas expressas e fretamento contínuo e eventual. Além da sede em Ponta Grossa, no Paraná, a empresa conta com 12 garagens próprias, localizadas na própria cidade sede da empresa, em Curitiba, Cascavel e Foz do Iguaçu, e em Registro, no interior paulista. A companhia transporta por ano 11 milhões de passageiros, viajando em torno de 30,6 milhões de quilômetros.

A companhia possui 370 ônibus e 170 veículos para transporte de encomendas, e conta com mais de 1,3 mil profissionais e dois mil colaboradores terceirizados em mais de 700 cidades dos estados do Paraná, Santa Catarina e São Paulo. Nos últimos cinco anos, a Expresso Princesa dos Campos investiu mais de R\$ 65 milhões em renovação de frota, R\$ 23 milhões na construção do moderno terminal de cargas na cidade de Curitiba, e R\$ 4 milhões na aquisição de imóveis estratégicos.

De acordo com o coordenador do prêmio

pela ANTP, Alexandre Resende, a iniciativa da premiação é muito importante para o setor. “Não se trata de uma competição e, sim, um processo cujo principal objetivo é apresentar inovações e resultados criativos, visando oferecer a oportunidade de as empresas compartilharem suas boas práticas com todas as associadas da Abrati”, enfatiza.

REFERÊNCIA – Segundo o regulamento da premiação, as empresas que tenham vencido em mais de dois ciclos estão aptas a concorrer à qualificação como Referencial de Excelência. Nesta edição, foi apon-tada como referência a Expresso Guanabara, que inscreveu o trabalho denominado e-Connect Guanabara. Os juízes concederam menção honrosa a duas outras orga-nizações: a Viação Garcia, com a experi-ência denominada Novo Kit Conforto, e a Expresso Gardênia, com o projeto Realida-de virtual como ferramenta de treinamento e melhoria do atendimento ao cliente.

O projeto da Expresso Guanabara é vol-tado a um novo perfil de cliente, conecta-do e interativo, que busca facilidades para comprar suas passagens e deseja obter vantagens como contrapartida para sua fidelidade à empresa. O programa e-Con-nect Guanabara é fruto do acompanha-mento que a companhia faz das mudanças do comportamento do consumidor a partir das novas tecnologias e da constante reali-zação de pesquisas.

O e-Connect Guanabara interconecta as diversas ações de interatividade e conveniência estabelecidas pela Expres-so Guanabara para proporcionar econo-mia de tempo e facilitar a vida do clien-te. Entre outras, tais ações compreendem a compra de passagens via internet, por aplicativo e nos totens de autoatendi-mento instalados nas agências-conceito da empresa; recompensa de fidelidade com o programa Afetividade; conexão via mídias sociais, e disponibilização de wi-fi durante as viagens.

MENÇÕES HONROSAS – A Viação Gar-cia obteve menção honrosa com o proje-to Novo kit conforto, utilizado nos serviços com os ônibus cabine-cama da empresa. O kit conta com a chancela de uma das redes de hotéis e resorts mais tradicionais no país, o Hotel Bourbon, que se destaca também pela qualidade e higiene da rou-paria. O serviço entrou no mercado brasi-leiro como um forte concorrente do modal aéreo, com base na oferta de conforto, pri-vacidade e tecnologia no atendimento a algumas rotas de linhas estaduais e inter-estaduais de Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro.

Entregue aos passageiros da Viação Gar-cia na hora do embarque, o kit é composto por um travesseiro e uma manta totalmen-te higienizados, empacotados a vácuo em embalagem oxibiodegradável lacrada. A higienização é feita após cada viagem, em lavanderia industrial na sede da empresa, em Londrina, no Paraná. Com a padroni-zação do enxoval do kit, a Viação Garcia buscou proporcionar ao usuário o conforto de um hotel de primeira linha nas viagens, e também garantir qualidade a preços bem mais acessíveis do que os oferecidos pelo modal aéreo, viabilizando outro objetivo: a fidelização do cliente.

A exemplo do que ocorreu na edição de 2016, a Expresso Gardênia obteve menção honrosa no Prêmio ANTP-Abrati 2017. Des-ta vez, foi com o projeto intitulado “Realida-de virtual como ferramenta de treinamento e melhoria do atendimento ao cliente”. A base do treinamento é um ambiente virtual arti-ficial com 360 graus, criado a partir de vídeos de situações reais editados por computador, no qual o treinando, utilizando óculos espe-ciais, vive uma situação bastante realista.

Conforme a Expresso Gardênia, diferen-temente do ocorre com métodos tradicionais usados na maior parte das empresas, os trei-namentos com uso da realidade virtual de-manda menos tempo de aprendizado, facilita a realização de ações nas diferentes localiza-ções da empresa e envolve menor custo. ■



CONHEÇA ALGUMA DAS VANTAGENS:

- Câmera integrada para reconhecimento facial.
- Carga embarcada de créditos.
- Integração com Centro de Controle Operacional.
- Aumento da velocidade de embarque.
- Antecipação de receita.
- Controle real de fluxo de passageiros.
- Informação de chegada de ônibus em tempo real.



www.dataprom.com
contato@dataprom.com
+ 55 41 3014-1300

Mais segurança nas transações eletrônicas

Em novembro, a Empresa 1 promoveu um evento exclusivo para seus clientes, para discutir as possíveis vulnerabilidades do uso dos cartões sem contato

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Palestra levou os participantes a refletir sobre a questão da segurança de forma mais ampla

O seminário Segurança das Transações Eletrônicas em Bilhetagem foi desenvolvido pela Empresa 1 para ajudar a esclarecer dúvidas de operadores de transporte sobre questões relativas à segurança das transações com cartão sem contato, e sobre a migração para tecnologias mais seguras, como Mifare Plus, DESfire e Cipurse. O evento foi realizado com o apoio da indústria de chips, com a presença de NXP e Infineon, e de cartões, com a Valid. "É importante tratar com transparência a ocorrência de

fraudes com cartões clonados, um assunto delicado e de suma importância para a sustentabilidade do negócio de nossos clientes", explica Romano Garcia, diretor comercial da Empresa 1.

O encontro também buscava compartilhar conhecimento, apresentar os recursos desenvolvidos pela Empresa 1 e demais players envolvidos na questão de segurança, apoiar os clientes no processo de tomada de decisão e migração dos cartões, e promover o relacionamento e a troca de experiência entre gestores

de transporte. "As fraudes representam um tema que precisa ser discutido para prevenirmos maiores problemas no futuro. A Empresa 1 sai na frente ao abordar esse assunto de forma tão técnica e profunda", comenta Christiane Lara Rosenburg, responsável pelo marketing da companhia.

A primeira palestra do evento levou os participantes a refletir sobre a questão da segurança de forma mais ampla, mostrando que existem diversos componentes que influenciam na segurança de um sistema, como, por exemplo, os cartões sem contato, os módulos de segurança (SAM) e as ferramentas de monitoramento de possíveis transações fraudulentas. "Reconhecendo esta realidade e todos os fatores envolvidos, os gestores passam a ter mais informação para gerenciar a fraude e combatê-la", afirma Rosenburg.

Um dos momentos mais esclarecedores do seminário foi comandado por um especialista na área, Wilton Caldas, doutor em ciência da computação, que apresentou detalhadamente os principais componentes de segurança distribuídos nos diversos pontos do sistema de bilhetagem. "A Empresa 1 entende que este grau de aprofundamento é muito importante para que os gestores compreendam o nível de segurança necessário em cada ponto do sistema, e seu funcionamento. Desta forma, damos poder a nossos clientes na escolha das mídias capazes de garantir transações seguras

e mais adequadas para o seu negócio”, acredita Garcia.

Outro tema que despertou grande interesse dos participantes foi a demonstração dos tipos de fraude aplicados pelos hackers e as possíveis contramedidas para cada um destes ataques. “Como a questão da fraude permeia fatores externos à solução da Empresa 1, convidamos parceiros, fornecedores dos cartões usados no transporte e chips de segurança inseridos nos cartões”, diz Garcia.

Em uma palestra com o tema “Stop wasting money on expensive systems: go contactless”, Martin Liebl, da NXP Semicondutores, apresentou a expertise da companhia em diversas soluções envolvendo meios de pagamento ao redor do mundo, reforçando a capacidade da empresa em atender às demandas do mercado. A Valid também marcou



presença, representada por Adriano Franki, superintendente comercial e de novos negócios, com uma apresentação

Romano Garcia: “É importante tratar com transparência a ocorrência de fraudes com cartões clonados”

de produtos e meios de pagamento aplicados ao transporte, fazendo uma conexão com todos os aspectos de segurança abordados nas palestras anteriores.

Bruno Benevento, gerente de contas da Infineon, levou para os participantes o conceito de soluções com padrões abertos, que facilitam a integração entre diferentes provedores e aumenta a oferta para o mercado. “O resultado não poderia ter sido melhor. Todos os participantes se envolveram com o tema proposto em todas as palestras e aprovaram a iniciativa”, afirma Érico Moraes, presidente da Empresa 1. ■

CAMPIONE INVICTUS

Ele não para de surpreender.

Um veículo com
DNA de campeão.

COMIL

Easy Course dá agilidade ao fretamento contínuo

Sistema de roteirização destina-se a aprimorar a produtividade das empresas de fretamento contínuo, diminuir a quilometragem e distribuir melhor a oferta de ônibus

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O sistema propicia o monitoramento de todo o processo operacional de transporte

Pensando em facilitar a criação e gestão de rotas e itinerários de linhas para o transporte de passageiros, a Fret Solutions desenvolveu a solução Easy Course, a partir de um software de monitoramento e distribuição de entregas do segmento de distribuição de cargas. Um sistema capaz de inserir os roteiros a partir de arquivos textos e ou planilhas, validar os endereços, direcioná-los na base de mapas, exibindo os endereços dos passageiros. “A ferramenta facilita o trabalho das empresas, gerando mais agilidade, principalmente para o fretamento contínuo. Em tempos de crise, todo ganho com produtividade é importante”, diz Danilo Tamelini, sócio fundador da Fret Solutions.

O sistema já está em uso em empresas como a Ipajucatur e Jumbo Turismo. “O setor de fretamento não tem metodologia

para traçar as rotas. Algumas empresas utilizam o Google Maps, que não é o ideal, pois o número de localizações é limitado. Por isso, o Easy Course”, avalia Tamelini. O



Danilo Tamelini: o Easy Course gera mais agilidade para o fretamento contínuo

sistema possibilita a criação na mesma tela, de forma manual ou automática, de rotas porta a porta, ou com inteligência isoline, que usa um algoritmo de cálculo para sugerir a melhor forma de percorrer a distância entre dois pontos. “Esse é o grande destaque da ferramenta: o algoritmo que calcula o perímetro do local onde a pessoa pega o ônibus”, explica Tamelini.

O Easy Course também insere ou exclui funcionários que eventualmente forem admitidos ou demitidos, interagindo com o departamento de recursos humanos do cliente e área comercial da empresa. A ferramenta proporciona o monitoramento de todo o processo operacional do sistema de transporte e logística. Permite o carregamento da planilha com os endereços dos funcionários de seus clientes, oferecendo cadastro sem limite de informações, além de acesso instantâneo aos itinerários.

Os relatórios estratégicos das rotas são facilmente gerados com dados como: quilometragem ociosa ou efetiva, tempo de viagem, lotação, descritivo das vias e distância percorrida de cada usuário até o ponto de embarque. Essas informações são determinantes para a precificação do serviço e implantação de operações. A solução passou por uma atualização em setembro que agregou mais recursos e novos relatórios. “Avançamos na usabilidade para traçar as rotas, tornando o sistema mais fácil de usar, mais didático e intuitivo. Ficou mais simples e autoexplicativo, facilitando para as empresas que queiram adotar o Easy Course”, observa Tamelini. ■

A BILHETAGEM EVOLUIU



TECNOLOGIA MODULAR. VOCÊ ESCOLHE.

- ✓ Carga embarcada online (3G e 4G)
- ✓ Cartões Mifare e EMV
- ✓ Pagamentos com celulares NFC
- ✓ QR Code
- ✓ Gerenciamento de frota
- ✓ Preparado para biometria facial

Transdata
smart

Tecnologia é a nossa arte

Patrimônio sob proteção

Companhia traz ao mercado um seguro que protege as garagens de ônibus e a frota contra eventos como: incêndio, raios, explosão, queda de aeronaves e recomposição de documentos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Essor Seguros disponibiliza especialmente para o mercado de transporte rodoviário de passageiros um seguro que oferece cobertura às garagens das empresas de ônibus. De acordo com a Essor, o produto é o único do país que, além de cobrir diversos riscos à garagem, também protege a frota. “A nossa companhia está sempre muito próxima dos empresários de ônibus e, devido às conversas frequentes com este segmento, percebemos que muitos não protegiam suas garagens por não haver um seguro específico para este fim, que também fosse extensivo aos veículos que estão ali estacionados”, conta o diretor presidente da seguradora, Fabio Pinho.

Lançado no final de julho, o produto, chamado de Seguro Garagens-Ônibus, já é utilizado por 20 empresas de ônibus. “Esse novo tipo de seguro conquistou o mercado rapidamente. O motivo da confiança também se deve ao fato da Essor ser responsável por proteger quase 70% da frota brasileira com o Seguro RC Ônibus. Com o seguro para garagens e ônibus, o empresário tem mais tranquilidade, já que ele cobre eventos que poderiam causar prejuízos financeiros e, às vezes, trazerem riscos ao empreendimento”, afirma Pinho.

De acordo com Leandro Poli, diretor técnico da Essor, o seguro, na sua versão básica, protege o imóvel contra incêndio, incidência de raios, explosão, queda de aeronaves e recomposição de documentos. “O produto oferece também coberturas acessórias como danos elétricos, vendaval e equipamentos eletrônicos, entre outras eventualidades. Tanto a cobertura básica quanto a de vendaval podem ser extensivas



Fabio Pinho: “Com o seguro para garagens e ônibus, o empresário tem mais tranquilidade”

aos ônibus”, informa.

A companhia aumenta a oferta de produtos de seu portfólio voltados para o setor, a fim de expandir sua presença no segmento. “A expectativa da empresa com o lançamento deste seguro é ampliar a oferta de soluções ao empresário de ônibus, um mercado em que a Essor já opera um produto consolidado, que é o seguro de Responsabilidade Civil Ônibus (RCO), além do produto casco, que oferece cobertura abrangente aos ônibus. A principal vantagem desse tipo de seguro é a extensão das coberturas básicas e vendaval aos veículos”, explica Poli.

O seguro do casco abrange colisões, roubos e furtos, panes elétricas, incêndios e outros imprevistos a que os empresários do setor estão sujeitos. Esse produto é específico para proteger a estrutura física dos ônibus e é destinado a empresas de todos os

tamanhos. Já o RCO dá prioridade no atendimento às vítimas de acidentes, garante a emissão de apólice de forma rápida, disponibiliza oficinas credenciadas em diversas localidades do país e oferece descontos especiais para frotistas.

A Essor iniciou suas operações no Brasil em 2012 para atender à demanda no mercado de seguros por produtos diferenciados e inovadores capazes de impulsionar o setor. A empresa nasceu de uma parceria, em forma de joint venture, entre dois grupos franceses atuantes no mercado segurador internacional, liderada pela Mutuelle des Architectes Français Assurances (MAF) e pelo Grupo SCOR Global P&C SE. Com sede no Rio de Janeiro e sucursal em São Paulo, a empresa foi desenvolvida para ser uma empresa com atuação nacional e investimentos focados no mercado brasileiro. ■

RENTABILIDADE PARA A EMPRESA, QUALIDADE PARA OS USUÁRIOS.

APROXIMAR SEUS OBJETIVOS É O QUE A GENTE FAZ.



621

SOFTWARE DE GESTÃO

Plataforma de gestão e venda de crédito desenvolvida e customizada de acordo com as exigências e equipamentos da sua empresa.

FULL OUTSOURCING

Gerenciamento total de processos e manutenção 24 horas por dia através do nosso Centro de Operações de Rede (NOC), para a sua empresa que não pode parar.

EQUIPAMENTOS

Terminais de consulta e pagamento de créditos para transportes, atendendo sua demanda e facilitando a vida dos seus clientes.



Leitura, gravação e dispensa de cartões, com alta capacidade de armazenamento.



Pagamentos com cédulas, moedas e cartões. Troco em cédulas e moedas.



Interface touchscreen de fácil utilização, com monitor LCD de 15".



Acessibilidade através de entrada para fones de ouvido.

TERMINAIS DE PAGAMENTO



TCC

Compra de créditos com cédulas, moedas e cartões



TPC 1600

TPC + Dispensa até 4 tipos de cartões

TERMINAIS DE CONSULTA E PAGAMENTO



PERTOKIOSK



TAS - TERMINAL DE AUTOATENDIMENTO

Como o eSocial impacta as operadoras de ônibus

Cittati lança ferramenta de controle de ponto voltado para o transporte, que facilita o envio das informações exigidas pelo novo sistema instituído pelo governo federal e atua no combate a fraudes

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O eSocial (Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas) é um novo sistema de registro, elaborado pelo governo federal, para facilitar a administração de informações relativas aos trabalhadores. De forma padronizada e simplificada, a solução vai reduzir custos e tempo da área contábil das empresas na hora de executar 15 obrigações fiscais, previdenciárias e trabalhistas. Todas as informações coletadas pelas empresas vão compor um banco de dados único, que abrangerá mais de 40 milhões de trabalhadores e contará com a participação de mais de oito milhões de empresas, além de 80 mil escritórios de contabilidade.

A prestação das informações ao eSocial substituirá o preenchimento e a entrega de formulários e declarações separadamente. A implantação do sistema será realizada em duas etapas: a partir de 1º de janeiro de 2018, a obrigatoriedade de utilização do eSocial Empresas será para os empregadores e contribuintes com faturamento apurado, no ano de 2016, superior a R\$ 78 milhões. Já a partir de 1º de julho de 2018, a obrigatoriedade será estendida aos demais empregadores e contribuintes, independentemente do valor de faturamento anual.

FISCALIZAÇÃO – Com os dados unificados, a fiscalização deve ficar mais

efetiva e espera-se que os processos burocráticos também sejam simplificados. O envio de folha de pagamento passa a ser mensal e qualquer alteração na relação entre a empresa e os funcionários deve ser adicionada ao sistema no ato, caso contrário pode ser aplicada uma multa. Muitas companhias operadoras de ônibus ainda fazem o controle do horário de trabalho de seus funcionários de forma manual, por meio do preenchimento de fichas de papel, de acordo com a Cittati.

A gestão dessas informações se torna muito complexa e por essa dificuldade, as empresas acabam assumindo horas extras indevidas e processos trabalhistas por falta de comprovação de

CONTADOR DE PASSAGEIROS EMBARCADO

MPI[®]

Saiba local, data, hora e porta por onde os passageiros embarcam e desembarcam. Controle sua demanda, ocupação e receita a cada instante.

- Contagem de várias pessoas ao mesmo tempo
- Contagem de subida e descida simultaneamente
- Precisão acima de 95%
- Dados disponíveis na nuvem em tempo real
- Disponível dados de Telemetria (Consumo, Velocidade, RPM e outros).





de preparo e entrega do carro, de deslocamento até a garagem e de prestação de contas. “Esses relatórios são válidos para o eSocial, e ainda servem como evidência para processos trabalhistas e contribuem na redução do pagamento de horas extras indevidas e no aumento da disciplina dos funcionários”, informa Guimarães.

O sistema de controle de ponto está em fase de implantação na MobiBrasil. Mesmo nessa etapa de transição e com pouco mais de seis meses de uso, a empresa já conseguiu 20% de redução de horas extras. “A ferramenta também dá subsídios para as causas trabalhistas. No caso de demissão por justa causa devido a faltas, basta o empregador apresentar os relatórios para provar que aquelas faltas ocorreram. No caso do funcionário alegar que fez mais horas extras do que realmente trabalhou, a empresa também tem como questionar e pagar apenas o que deve. Outra questão importante é que o software pode se integrar com equipamentos de diferentes fornecedores”, complementa Guimarães. ■

A Cittati desenvolveu a solução de controle de ponto, uma evolução do controle de jornada evidências. “Por isso, a Cittati desenvolveu a solução de controle de ponto, que é uma evolução do controle de jornada. A ferramenta produz relatórios com informações sobre tempo de jornada, paradas, descanso e localização dos funcionários. Tudo com precisão de minutos. A solução também ajuda no cálculo das horas extras, o que evita fraudes e imprecisões”, enumera Lucas Guimarães, gestor de produtos da Cittati.

CAUSAS TRABALHISTAS – O sistema desenvolvido pela Cittati emite relatórios com horas trabalhadas por dia e por mês e log de operações. São contabilizados o tempo de viagem e intervalos por dados enviados por GPS, além de parametrizações que calculam o tempo

ITINERÁRIO ELETRÔNICO

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



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

Produto desenvolvido pela aplicação de informática

Caruana expande atuação e inova em meios de pagamentos

A Caruana Financeira, empresa especializada no segmento de transportes de passageiros, diversifica seu portfólio de atividades

Fundada em 2008, a Caruana Financeira nasceu com o intuito de transformar o setor de mobilidade urbana no Brasil. Com quase dez anos de atuação e posição já consolidada no mercado, a empresa decide ampliar seu portfólio de atividades e pretende conquistar espaço com novos públicos: passageiros do transporte público e os investidores do mercado financeiro. Por operar em um nicho específico e de forma segmentada, possui uma sólida expertise para atuar na área.

Presente em todo o cenário nacional, a instituição busca diversificar a carteira de clientes e possui produtos de investimentos. A companhia oferece RDBs (Recibo de Depósito Bancário) e Letras de Câmbio a taxas competitivas. Ambos são protegidos pelo Fundo Garantidor de Crédito para valores de até R\$ 250 mil. Como não há intermediários, também não há custos operacionais para investir nesses produtos.

Já no primeiro semestre deste ano, a instituição possuía uma carteira de crédito total no valor de R\$ 610,8 milhões. Mais da metade desses recursos – R\$ 394,6 milhões – está alocada em operações de capital de giro, necessário para financiar o dia a dia das empresas de ônibus. No primeiro semestre do ano, registrou lucro líquido de R\$ 7,3 milhões.

E, por estar sempre focada em trazer inovação aos clientes, a Caruana começa agora a oferecer serviços financeiros à população que ainda não possui conta corrente em banco, mas que utiliza o transporte público dia-



riamente. “Nós oferecíamos serviços financeiros

para os funcionários das empresas de ônibus e, há cerca de três anos, identificamos a oportunidade de oferecer esses serviços para os passageiros do transporte público. Então, desenvolvemos novos produtos para atingir este nicho”, esclarece Daniel Médi- ci Lourenson, responsável pela operação de varejo da Caruana.

Ainda de acordo com o executivo é fundamental conhecer profundamente o negócio e estabelecer um relacionamento sólido com o mercado. “Isso permite que nós tenhamos alguns diferenciais”, ressalta. Assim, foi possível firmar parcerias com importantes players do setor de fabricação de ônibus e criar um canal de financiamento direto no momento em que uma companhia pretende comprar novos veículos para sua frota.

A Caruana Financeira está constantemente em busca de novas ideias. Por esse motivo, enviou uma equipe de executivos ao Vale do Silício, em junho deste ano. Lá,

visitaram empresas de ônibus, startups e aceleradoras. Lourenson revelou ainda que está fechando parceria com uma aceleradora, para que permaneça plugada diretamente à Caruana Financeira, oferecendo um intercâmbio permanente com a companhia e apresentando startups com soluções inovadoras na área. “Precisamos acelerar ainda mais os nossos produtos e serviços, sempre pensando no que vai satisfazer o cliente final”, diz.

RIOCARD DUO – O cartão, disponível apenas no Rio de Janeiro por enquanto, além de funcionar como meio de pagamento para as passagens de ônibus aproveitando as integrações em todos os modais, também realiza compras e saques nas bandeiras Mastercard e Visa. Por ser pré-pago, não é preciso abrir conta em banco ou passar por consulta de órgãos como o SPC, por exemplo, permitindo que qualquer pessoa possa ter acesso ao serviço.

Por meio do aplicativo para celular, são oferecidos serviços de Internet Banking, para pagamento de contas de água, luz, telefone e outros boletos bancários. O responsável pelas operações de varejo da Caruana Financeira explica que a ideia é expandir esse serviço para outros estados do Brasil. “Acreditamos que esse modelo é o que está mais próximo de uma necessidade em termos de produtos e serviços financeiros para esse público, que é um público carente, que está fora do sistema financeiro”, salienta Lourenson. ■

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

Continental lança banda de rodagem para veículos comerciais

Para aplicação em ônibus e caminhão, a empresa usa em seu processo de fabricação um composto especial que proporciona aumento de quilometragem e garante maior aderência em piso molhado

SONIA MORAES



A Continental, fabricante alemã de pneus, lançou na Fenatran a banda de rodagem ContiTread Hybrid HS3 para aplicação em ônibus e caminhões que fazem o transporte regional e de longa distância. Em seu processo de fabricação a empresa utiliza um composto especial que proporciona aumento da quilometragem e garante maior aderência em piso molhado.

“Este lançamento nos permite dar continuidade ao ContiLifeCycle, modelo de gestão de toda a vida útil dos pneus de carga da Continental, da produção ao descarte correto, passando pela recapagem. Assim, cada um dos pneus da marca para os segmentos de longa distância, tráfego regional, urbano e construção tem a sua respectiva banda de rodagem para um melhor aproveitamento do ciclo completo de sua vida”, explicou Fernando Peruzzo, gerente de recapagem da Continental Pneus.

As bandas de rodagem são produzidas com tecnologia Continental e, segundo Peruzzo, se diferenciam por manter as mesmas características de

baixo consumo de combustível, alta durabilidade quilométrica, capacidade de escoamento de água e poder de tração dos pneus de carga da marca devido à manutenção do desenho original e a utilização dos mesmos compostos de fabricação. “São utilizadas na recapadora própria da Continental, a Best Drive, assim como em sua rede autorizada e estão disponíveis em diversas larguras, sendo compatíveis com as diferentes carcaças disponíveis no mercado”, esclareceu o gerente.

A Best Drive está em operação há dois anos e é a primeira recapadora da Continental Pneus no Brasil e na América do Sul. Com uma área total de 1.800 m² está

instalada na cidade de Mogi das Cruzes, no interior de São Paulo, e tem capacidade para produzir 1.500 pneus recapados para ônibus e caminhões por mês. O seu projeto permite uma possível expansão para até 5.000 unidades por mês, mantendo o mesmo layout e maquinário.

MERCADO – Com mais de oito milhões de pneus de carga reformados por ano, o Brasil é o segundo maior mercado mundial neste segmento, atrás apenas dos Estados Unidos. Segundo dados da Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus (ABR), o setor movimenta anualmente cerca de R\$ 5 bilhões, possui 1.257 reformadoras de pneus comerciais, 18 fornecedores de matéria-prima e gera mais de 40.000 mil empregos diretos.

A Continental vem nacionalizando todas as bandas comercializadas no Brasil. Segundo Peruzzo, este ano passaram a ser produzidas localmente as bandas HCS, HDR1, HDC 1 e HTL EcoPlus.

Na sua linha de pneus de carga a empresa exibiu os novos modelos e as novas medidas de produtos para uso no transporte regional e urbano, mineração, canavieiro e construção.

A principal atração da empresa na feira de transporte foi o pneu 325/95R24 off-road, que equipa o caminhão Volvo da linha FMX. Este pneu é desenvolvido na Alemanha e produzido na fábrica de Camaçari (BA). ■



Pneu Hybrid HS3 para o transporte regional e de longa distância

FLEXI BILIDADE

É ter **várias opções**
de **pagamento** em um
mesmo equipamento



CARTÃO DE
TRANSPORTE



CARTÃO
BANCÁRIO



SIGOM
MOBILE
PAY



QR CODE

Planilha GEIPOT x Planilha ANTP

Francisco Christovam*

O Grupo Executivo de Integração da Política de Transportes (GEIPOT), criado em 1965 e que, a partir de 1973, passou a se chamar Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes, no início da década de 80, desenvolveu um método de cálculo que se tornou um verdadeiro manual para avaliar o custo dos serviços e estimar o valor das tarifas dos ônibus urbanos. A metodologia utilizada serviu de orientação para técnicos, gestores e administradores da maioria das prefeituras, em todo o país.

Os procedimentos de cálculo e os critérios de apuração dos valores ficaram conhecidos como “Planilha Geipot”. Ao longo das décadas, a planilha sofreu várias revisões, particularmente quanto à forma de apurar os dados e de avaliar os índices de desempenho dos veículos. Além disso, com o passar do tempo, um melhor controle da variação dos índices econômicos e a evolução tecnológica dos ônibus tornaram esse método de cálculo do custo dos serviços praticamente obsoleto.

A partir de meados de 2014, a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos – NTU decidiu somar esforços com a Associação Nacional de Transportes Públicos – ANTP, para o desenvolvimento de uma nova planilha de custos, com o objetivo de calcular o custo da produção dos serviços, com absoluta acuidade, veracidade e transparência.

O novo manual foi o resultado de um intenso trabalho de profissionais, com alto grau de especialização em transportes, do setor público e da iniciativa privada, de todo o país, ao longo de cerca de três anos. Entre outros avanços, a aplicação da nova planilha, lançada em meados de agosto passado, permite transparência e clareza no cálculo dos custos da prestação dos serviços, além de ser condizente com a atualização tecnológica do setor, bem como com as atuais exigências contratuais, emanadas do poder público.

Mesmo em cidades que já estabeleciam o valor das tarifas com base em planilhas de custos, o manual deverá servir para aprimorar ou atestar as metodologias até então utilizadas. Além disso, as empresas operadoras passam a ter uma referência técnica, para discutir eventuais divergências com os órgãos contratantes.

Particularmente em São Paulo, alguns itens de custos já eram debatidos com o poder público; mas, a partir de agora, ganham apoio técnico do manual. Como a administração municipal vem anunciando a publicação do edital de licitação para a contratação dos serviços de transporte por ônibus, a necessidade de se conhecer a realidade dos custos de produção desses serviços é extremamente importante e fator decisivo para o sucesso do processo licitatório.

A nova planilha segue a tradicional abordagem do custo dos insumos, divididos em custos fixos (pessoal e depreciação), custos variáveis (combustível, rodagem, peças e acessórios) e outros custos (despesas administrativas, tributos e lucro). Entretanto, a partir de agora, a avaliação dos custos passa a considerar o chamado risco do negócio que, de forma simplificada, significa embutir no cálculo valores que, apesar de conhecidos, não eram incluídos no custo da prestação do serviço.

A nova metodologia de cálculo inova quando separa a remuneração do capital investido em frota, instalações e equipamentos da remuneração da prestação do serviço, propriamente dita, deixando claro e transparente o lucro do operador. Ressalte-se que a taxa de remuneração do serviço é obtida por meio de uma complexa e detalhada análise de risco do negócio.

Com a utilização desse novo conceito, tanto o poder público como as empresas operadoras e a própria sociedade passam a conhecer e a avaliar os riscos que envolvem a prestação do serviço de transporte público por ônibus.

Se, de um lado, o custo do transporte é uma questão de engenharia e de economia, de outro, a tarifa cobrada dos clientes dos serviços de transporte urbano tem mais a ver com questões políticas e sociais. Vale destacar que a qualidade dos serviços prestados, nos padrões exigidos pelas municipalidades, depende da capacidade de pagamento dos passageiros e da disponibilidade de recursos a serem aportados, a título de subsídio, pelas prefeituras. Mas, é de suma importância que se tenha segurança e confiança nos números apresentados à sociedade, para a realização de um serviço essencial e estratégico a toda e qualquer cidade.

A planilha ANTP deverá, certamente, a curtíssimo prazo, se tornar um novo manual para o cálculo dos custos e para a fixação do valor das tarifas dos transportes urbanos, na maioria dos municípios brasileiros.

* **Francisco Christovam é presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo – SPURbanuss. É, também, vice-presidente da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo – Fetpesp e da Associação Nacional de Transportes Públicos – ANTP.**



Canguru[®]

Gravações Embarcadas

O novo CANGURU 2018 com imagem em HD e exclusivo sistema que se comunica com a garagem quando: em caso de vandalismo, desligamento provocado de alguma câmera e ainda envia o status de funcionamento. O equipamento, trás ao mercado uma inovação que será indispensável para o gerenciamento da manutenção do sistema de gravação de sua frota!

Imagem em HD 100% digital - Cartão SDHC - 4G - WiFi - Sensor de Força G - Garantia de 1 ano

Acesse

www.vejasuafrota.com.br





Marcopolo entrega 22 ônibus para a Pássaro Marron

A Marcopolo entregou 22 novos ônibus dos modelos Paradiso 1200 e Paradiso 1050 para a operadora de transporte Pássaro Marron. Os veículos começarão a circular no final deste mês.

O grande diferencial deste fornecimento são as duas unidades do Paradiso 1200, com chassi Mercedes-Benz O-500 RS e capacidade para transportar 42 passageiros. Fabricados com configuração exclusiva, esses veículos serão utilizados em um novo serviço que a operadora passará a oferecer no Estado de São Paulo, entre a capital paulista e a cidade de São José dos Campos, no interior.

Entre outros diferenciais deste modelo estão as poltronas semileito de couro ecológico com descansa-pernas; sistema de cromoterapia com luzes ao longo do interior, que aumentam o conforto visual; programação especial em vídeo que pode ser assistido em três monitores instalados no salão e carregadores individuais USB para celulares e notebooks.

Com 14 metros de comprimento, os ônibus Paradiso 1200 da Pássaro Marron contam também com câmera de marcha-à-ré, sistema de ar-condicionado, piso amadeirado, geladeira e sanitário. As poltronas possuem acesso individual a dois canais de áudio e à internet com sistema wi-fi 4G. Os veículos oferecem ainda iluminação no piso para deslocamento noturno que serve também como rota de emergência.

Os outros 20 ônibus do modelo Paradiso 1050 também têm 14 metros de comprimento, chassi Mercedes-Benz O-500 e capacidade para transportar 50 passageiros. Os veículos são equipados com sistema de ar-condicionado, poltronas Executiva revestidas em tecido e sistema audiovisual com monitores instalados no salão de passageiros.

Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo, os veículos com configuração exclusiva como esses podem ser mais atrativos para quem está acostumado a utilizar o automóvel em viagens curtas. "Os Paradiso 1200, desenvolvidos para a Pássaro Marron, proporcionam mais conforto, segurança, comodidade e economia em comparação com as viagens de carro", explica o diretor da Marcopolo.

Actur renova frota com ônibus Volksbus

A Actur, empresa especializada em fretamento, renova a sua frota com 13 chassis Volksbus 17.230 OD. Os veículos percorrem cerca de 300 quilômetros no trajeto de ida e volta dos colaboradores.

A escolha dos Volksbus, segundo Deocleciano Cardoso, proprietário da empresa, deve-se à confiança na robustez que, após os primeiros cinco mil quilômetros rodados, só tem recebido elogios. "Os motoristas estão bastante satisfeitos, os motores têm se mostrado silenciosos e muito econômicos", afirma o dono da empresa.

O empresário também reforça que a disponibilidade de peças e as condições de negociação foram determinantes para fechar negócio. "O atendimento na concessionária Elmaz foi muito bom, senti que realmente se trata de uma parceria. Como eu digo, meus ônibus não podem quebrar e nem parar, por isso preciso de assistência ágil e preventiva", diz Cardoso.

O Volksbus 17.230 OD é

indicado para severas operações de transporte urbano e fretamento, adapta-se a carrocerias de até 13,2 metros, une robustez e versatilidade. Com polia adicional de série, facilita a instalação do ar-condicionado. Equipado com motor MAN D08 EGR (que dispensa o uso do Arla 32), o chassi é utilizado com sucesso em diversos lugares no mundo.

O modelo tem embreagem de 395 mm de diâmetro e caixa de transmissão ZF 6S 1010 BO de seis velocidades com servoassistência e troca de marchas acionada por cabos, o que garante maior conforto e durabilidade de todo o conjunto.

"Os ônibus Volkswagen lideram o segmento de fretamento devido ao acerto na equação robustez e custo operacional, atendendo às necessidades dessa operação com confiabilidade e o melhor TCO, ou custo total de propriedade", afirma Jorge Carrer, gerente executivo de vendas de ônibus da MAN Latin America.



Volare entrega 40 veículos urbanos para o Rio Grande do Norte

A Volare, fabricante de veículos leves para o transporte de passageiros, entregou 40 unidades do modelo V8L urbano para a Cooptagran, cooperativa de transporte do Rio Grande do Norte. Os miniônibus serão utilizados na cidade de São Gonçalo do Amarante.

Segundo Sidnei Vargas, gerente comercial para o mercado interno da Volare, o fornecimento reforça a grande presença e participação de mercado que a marca tem na região nordeste do Brasil. "Somos líderes em importantes praças, como Alagoas, Aracaju e Pernambuco e ampliar a nossa atuação



no Rio Grande do Norte comprova os diferenciais de eficiência e robustez dos veículos", destaca o executivo.

Formada por 70 cooperados, a Cooptagran foi a ganhadora de uma licitação, para um contrato de 20 anos

com mais cinco anos para atuar na cidade de São Gonçalo do Amarante, realizando o transporte regular interbairros. O edital prevê 45 carros para operação e três ônibus de reserva. "Neste primeiro momento, foram adquiridos

40 veículos", eafirma o gerente comercial da Volare.

Os veículos foram adquiridos por meio da linha de crédito Finame BNDES oferecida pela Caixa Econômica Federal. "Esta cidade, na região da Grande Natal, é a entrada do Estado do Rio Grande do Norte, onde se localiza o aeroporto Internacional Aloísio Alves", esclarece Vargas.

O Volare V8L urbano tem configuração exclusiva com mais conforto para os usuários pelo comprimento de 8.450 mm, largura total de 2.200 mm e capacidade para transportar 20 passageiros sentados com amplo corredor.

REPRESENTANTE AUTORIZADO:
CAIO COMIL Mascarello NEDDUS

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.cvovidrosepeças.com.br

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

Geladeiras para Ônibus

Aquecedores de líquidos

Bebedouros

Geladeiras Portáteis

Geladeiras

A serviço do seu conforto.

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

São Paulo equipa pontos de ônibus com sistema wi-fi

A Otima, concessionária responsável pela substituição e manutenção dos abrigos de ônibus de São Paulo, está levando wi-fi grátis e de alta velocidade a diversos pontos da cidade.

Até o momento estão conectados 120 abrigos e a meta da empresa é continuar expandindo a oferta de wi-fi nos próximos meses. “Nosso objetivo é aprimorar os serviços que oferecemos à população e melhorar a experiência do usuário como um todo”, comenta Anderson Santos, chefe de planejamento estratégico da empresa.

Para utilizar o wi-fi basta realizar um simples cadastro uma única vez. Desde o início

da implantação, já foram feitos mais de 16 mil cadastros nas redes, número que aumenta a cada dia.

Os abrigos que possuem o serviço serão identificados com um logotipo da empresa. Para a definição dos endereços, a Otima mapeou os locais mais movimentados e que possuem disponibilidade de fibra.

“Temos a tecnologia como um de nossos pilares e, por meio de ferramentas como essa, queremos colaborar para que São Paulo entre na era das smart cities, ou seja, uma cidade criativa e sustentável, que valoriza o diálogo e a participação dos cidadãos”, afirma Santos.

Ônibus iluminados alegraram as ruas de São Paulo



Para comemorar o Natal, ônibus iluminados das empresas concessionárias e permissionárias do transporte urbano de São Paulo, decorados com temas natalinos e com motoristas vestidos de Papai Noel, circularam pelas ruas da cidade de São Paulo. O evento coordenado há cinco anos pelo Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SPUrbanuss) teve o apoio da CET e da SPTrans.

A cidade de São Paulo ganhou cerca de 80 ônibus

iluminados. O primeiro passeio dos veículos decorados saiu da Praça Charles Miller, Pacaembu, num percurso que passou pelas Avenidas Dr. Arnaldo e Paulista e pelo Parque do Ibirapuera. Também teve passeio gratuito com saída do Pacaembu. Todos os ônibus iluminados possuem autorização e revisão de equipamentos, atendendo exigências da SPTrans, para que o material elétrico externo funcione sem comprometer o veículo, a operação da linha e a saúde dos clientes do transporte urbano.

Grupo Anchieta compra 35 ônibus Marcopolo Torino



O Grupo Anchieta, um dos principais operadores de transporte urbano de Belo Horizonte, adquiriu 35 novos ônibus Marcopolo Torino. Os veículos são os primeiros a entrar em circulação dentro das novas diretrizes da BHTrans no atendimento dos moradores da capital mineira

e fazem parte do programa de renovação de frota da empresa.

Do total adquirido, 20 ônibus serão incorporados à frota da Viação Anchieta, 12 na Milênio Transportes e três na Coletivos Boa Vista, empresas do Grupo Anchieta.

Com nova identidade visual

da BHTrans, o Marcopolo Torino possui sistema de ar-condicionado e capacidade para transportar 37 passageiros sentados em poltronas do tipo city estofada.

Os conjuntos ópticos frontal e traseiro, que incluem luz diurna, agregam mais segurança no trânsito urbano e oferecem tecnologia e funcionalidade. O veículo tem maior largura interna, garantindo mais conforto e amplo espaço para circulação e movimentação dos passageiros, e sistema de acionamento da campanha de chamada de parada por botão (sem fio).

“Somos o primeiro fabricante a desenvolver e fornecer ônibus dentro do novo padrão BHTrans. Isso demonstra o nosso foco no mercado mineiro e no atendimento aos mais rigorosos padrões de qualidade para os usuários. Na primeira quinzena de outubro, entregamos os primeiros 15 veículos para o Grupo Anchieta, que mantém permanente programa de renovação de frota com a finalidade de proporcionar maior conforto e segurança para seus clientes”, explica Jocemario Rodrigo Darta, gerente comercial da Marcopolo, em Minas Gerais.

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

transporte
Todos os modais MODERNO

6 edições + 4 Anuários:
Anuário de Carga,
Anuário de Logística,
Gestão de Frotas
e Maiores & Melhores



Com 54 anos de circulação ininterrupta e a primeira revista especializada de transporte de carga e de passageiros lançada no Brasil, a Transporte Moderno tem foco principal o transporte e logística na cadeia de produção, distribuição e consumo, uma atividade crucial para o desenvolvimento econômico do país. Os acontecimentos e as novidades mais relevantes do setor têm espaço garantido na revista Transporte Moderno, que retrata com fidelidade e profissionalismo a evolução tecnológica e econômica dos modos de transporte rodoviário, ferroviário, marítimo, aéreo e hidroviário.

R\$
250,00

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E MOBILIDADE URBANA



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



A revista Technibus, a mais tradicional publicação brasileira dedicada ao transporte de passageiros por ônibus, vem documentando, passo a passo, a evolução desse importante tema, assim como o desempenho dos diversos segmentos de transporte coletivo de passageiros, como o transporte rodoviário interestadual e intermunicipal, e o transporte por fretamento e turismo. A publicação também enfoca as novidades nos sistemas de transporte, os avanços tecnológicos nestes serviços, os lançamentos de chassis para ônibus, a evolução tecnológica do segmento de carrocerias, e a implantação de novos corredores de transporte para ônibus nas grandes cidades.

R\$
225,00

Para mais informações ligue
11-5096-8104

ou pelo e-mail:
assinaturas: circulacao@otmeditora.com

Acesse www.otmeditora.com e faça já sua assinatura

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

De patinho feio a vilão

O ônibus nunca foi tratado com o devido respeito e quase sempre foi considerado o patinho feio do sistema de transporte urbano. Há quem, inclusive, proclame que o ônibus é um mal necessário à própria vida das cidades; afinal, ele congestiona o trânsito, provoca acidentes, faz muito barulho, polui o ar e, ainda, presta um serviço que deixa bastante a desejar.



Francisco Christovam*

No caso de São Paulo, em especial, a sociedade crítica, os políticos ignoram, as autoridades negligenciam, alguns formadores de opinião detonam e muito poucos usuários reclamam. Entretanto, poucos sabem que, para suprir a insuficiência de sistemas de transporte de grande capacidade, como trens e metros, todos os dias, uma frota de quase 14 mil ônibus urbanos circula pela cidade, rodando aproximadamente 3,5 milhões de quilômetros, transportando cerca de 6 milhões de pessoas, que realizam 10 milhões de viagens. O sistema de transporte por ônibus em São Paulo opera mais de 1,3 mil linhas, emprega cerca de 80 mil trabalhadores e gera mais de 300 mil empregos indiretos.

Essa frota circula em mais de 4,3 mil quilômetros de ruas e avenidas, mas em apenas 500 quilômetros de faixas exclusivas e 250 quilômetros de corredores de ônibus há alguma prioridade para o transporte coletivo. No resto do viário os ônibus disputam espaço com os carros, motos, caminhonetes e caminhões.

Apesar de tudo isso, o sistema de transporte por ônibus de São Paulo registra uma reclamação a cada 77 mil usuários transpor-

tados; um acidente a cada 550 mil quilômetros percorridos; um atropelamento, com vítima fatal, a cada 10 milhões de quilômetros rodados e uma tentativa de assédio sexual reportada a cada 90 milhões de passageiros transportados.

É certo que as reclamações, os acidentes e qualquer tipo de assédio devem ser eliminados ou reduzidos a um número mínimo. Por outro lado, é impossível oferecer serviço de qualidade quando os ônibus não têm faixa de domínio própria e circulam por ruas esburacadas, os semáforos não conferem nenhuma prioridade aos coletivos, os passageiros andam e esperam pelos ônibus em calçadas mal cuidadas e praticamente não recebem informações sobre as condições operacionais das linhas.

Mais recentemente, outras responsabilidades começaram a ser atribuídas aos ônibus.

A frota em operação contribui com menos de 8% do material particulado e do gás carbônico lançados, diariamente, na atmosfera. Todavia, nos debates sobre uma nova lei de controle das alterações climáticas, os ambientalistas não medem palavras para considerar o ônibus como o suposto responsável pelas mortes que a poluição provoca na população paulistana.

Na Semana da Mobilidade, realizada no mês de setembro, autoridades citaram estatísticas e usaram o aumento dos atropelamentos por ônibus para justificar o acréscimo do número de multas aplicadas às empresas operadoras. Se de um lado, esse tipo de acidente não se resolve com aplicação de multas, de outro, nenhuma menção foi feita ao lançamento de campanhas educativas que pudessem alcançar o pedestre, o usuário e até o próprio motorista dos ônibus.

Melhor, então, deixar os ônibus estacionados em locais bem visíveis, pois ônibus parado não congestiona as ruas e avenidas, não provoca acidentes, não causa atropelamentos, não cria ambiente favorável ao assédio moral e sexual, não faz barulho e não polui o ar da cidade.

E também não transporta as pessoas; mas, afinal, quem se preocupa com isso?

Hipotecando o devido respeito aos ônibus, mesmo com todas as adversidades e dificuldades operacionais, ainda é esse meio de transporte que leva as pessoas, diariamente, para o trabalho, para a escola, para o hospital, para o lazer, para as compras e, ao final do dia, de volta para casa. Existem modelos matemáticos que podem prever, com relativa precisão, o que aconteceria numa cidade como São Paulo se não houvesse os ônibus. A resposta: a cidade simplesmente deixaria de existir!

*** Francisco Christovam é presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo - SPUrbanuss. É, também, vice-presidente da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo - Fetpesp e da Associação Nacional de Transportes Públicos - ANTP.**

Troféu Frotas & Fretes Verdes

Premiação do Instituto Besc de Humanidades e Economia destaca práticas e projetos inovadores no transporte; Marcelo Fontana, da OTM Editora, venceu na categoria influenciador para mobilidade sustentável

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Marcelo Fontana (à esq.) foi agraciado por promover o transporte de cargas e passageiros

Com sede em Belo Horizonte, Minas Gerais, o Instituto Besc de Humanidades e Economia foi criado em 2009 para promover encontros que contribuíssem para o desenvolvimento de uma economia voltada para a sustentabilidade e o bem social. O Troféu Frotas & Fretes Verdes destaca os profissionais e empresas que se empenharam em promover o transporte de cargas e passageiros com o reconhecimento da sociedade, desenvolvendo projetos que busquem alcançar maior competitividade nos mercados nacional e internacional, com o aumento da eficiência energética no setor.

A premiação é dividida em quatro categorias: influenciador para mobilidade sustentável, executivo destaque, empresa com sustentabilidade em processo ou produto, e pesquisador individual. Os concorrentes são indicados pelo conselho técnico e

empresarial do Seminário Internacional Frotas & Fretes Verdes, e os vencedores são eleitos por meio de votação pública on-line. Marcelo Fontana, diretor da Editora OTM, foi escolhido na categoria influenciador para mobilidade sustentável, com 242 votos, representando 74,9% do total dos votos computados.

A OTM Editora é responsável pela criação e desenvolvimento de um dos mais importantes núcleos de comunicação segmentada do país, com foco em transportes. Fazem parte do portfólio da empresa as tradicionais revistas Transporte Moderno, com 54 anos de publicação, e Technibus, com 25 anos. A vivência de mais de 30 anos de trabalho neste meio permitiu um elevado grau de reconhecimento e respeitabilidade junto às entidades representativas do transporte. Fontana também esteve à frente de

feiras importantes para o segmento, como a Fenatran e Expobus, e atualmente, da Transpúblico.

A vencedora como empresa com sustentabilidade em produto ou processo é a Itaipu Binacional, que desenvolve, desde 2006, o Projeto Veículo Elétrico em parceria com uma empresa suíça, geradora de energia hidrelétrica na região dos Alpes. O objetivo é pesquisar soluções de mobilidade elétrica que sejam técnica e economicamente viáveis. Mais de 80 protótipos saíram do Centro de Pesquisa, Desenvolvimento e Montagem de Veículos Elétricos, de Itaipu. É a maior linha de montagem de elétricos do país. Além do transporte individual, o Projeto VE busca soluções para transporte de carga e de passageiros também, com o desenvolvimento de ônibus, caminhão e avião.

O executivo em destaque é Marcelo Martins Patrus, CEO da Patrus Transportes Urgentes e diretor da Log Commercial Properties e Participações, uma das principais empresas do setor de logística no Brasil. Patrus é graduado em Administração de Empresas e Contabilidade, pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Como pesquisador individual, o escolhido é Fabrizzio Cedraz Gaspar, diretor do Instituto Surear, formado em Ciências Sociais e mestre em Bioenergia. Planejou e coordenou a "Caravana da Integração", "Travessia Interoceânica B100", "Travessia Bioceânica EGNV" e o "Desafio Montenegro-Montevidéu" que, juntos, acumularam mais de 100 mil quilômetros percorridos na América do Sul, promovendo o uso de biocombustíveis e a integração logística e energética do continente. ■

SEMPRE COMPROMETIDA COM AS EXPECTATIVAS DO MERCADO

PAGAMENTO EMV
VISA E MASTERCARD



**QR CODE
BILHETAGEM**



WI-FI



SOLUÇÕES
CUSTOMIZADAS
PARA SEU
PROJETO

**INTERFACE
MOTORISTA**



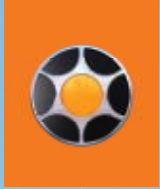
**RECARGA
EMBARCADA ONLINE**



BIOMETRIA FACIAL



PRODATA
mobility Brasil



*Um ano sempre inicia com o propósito de ser novo.
Cabe a nós torná-lo grande. Descubra caminhos, inicie
jornadas. Acompanharemos seus movimentos enquanto
toma impulso para aproximar-se de seus sonhos.*

mk 1117

Feliz 2018!



Cinto de segurança salva vidas.
Imagens meramente ilustrativas. Consulte o representante de sua região
para saber mais sobre os modelos e suas configurações
www.marcopolo.com.br - nas redes sociais: OnibusMarcopolo

 **Marcopolo**