



# TECNOLOGIA BRASILEIRA IMPULSIONA PROGRAMA DE TRANSPORTE ESCOLAR EM ANGOLA



**Sprinter da Mercedes-Benz  
conquista espaço  
no setor de turismo**

**Volare atinge  
65 mil veículos  
vendidos em 20 anos**

**Indústria de ônibus  
cresce 13,8% no  
primeiro semestre**

**Minas Gerais recebe 900  
modelos escolares  
da Iveco Bus**

**Biometria facial  
reforça o combate  
às fraudes em Brasília**

**Reunidas comemora  
70 anos e planeja crescer  
no fretamento**







**Caruana.  
Há 10 anos  
financiando  
a mobilidade.**

**A Caruana acredita,  
a Caruana faz.**

No mercado desde o ano 2008, a Caruana é uma instituição financeira autorizada pelo Banco Central do Brasil, alinhada com o que há de mais avançado em tecnologia no mercado financeiro. 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 as empresas ou 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.**



**CARUANA**  
FIDES - HONOR - LABOR

Financiando a mobilidade

Tel.: +55 (11) 5504-7850

Ouvidoria: 0800 772 7210

[www.caruanafinanceira.com.br](http://www.caruanafinanceira.com.br)

# Oportunidades dentro e fora do Brasil

Não é de hoje que a exportação é uma opção para a indústria brasileira de ônibus e de peças e também para as provedoras de tecnologia ligada ao transporte. Nesta edição, a *Technibus* apresenta um panorama do mercado africano, com destaque para Angola, país visitado pela reportagem da revista e que está em fase de implementação de um projeto para disponibilizar transporte escolar gratuito para os estudantes do ensino público. E para isso adquiriu 1,5 mil ônibus fabricados no Brasil.

Em mais um esforço para reconstruir o país, castigado por décadas de guerra e atingido pela flutuação dos preços do petróleo, Angola concretiza gradualmente esse ambicioso programa com foco na mobilidade e na inclusão social. Além dos inegáveis aspectos humanitários, é importante perceber o potencial de negócios para as empresas brasileiras. Além dos ônibus fabricados no Brasil pela MAN, Marcopolo e Caio, toda parte de ITS (sistemas inteligentes de transporte) é fornecida pela Transdata.

O Brasil, onde o transporte coletivo da maioria das cidades já conta com bilhetagem eletrônica e ferramentas para controle de fraudes, monitoramento da frota e dos condutores, telemetria e outras inovações tecnológicas que trazem maior rentabilidade e eficiência para os operadores, exporta sua experiência e competência. Os desafios dos países africanos não nos são desconhecidos: falta de infraestrutura e de investimentos públicos, tarifas defasadas, burocracia e priorização do transporte individual.

Ao lado da América Latina, o continente africano, principalmente a região subsaariana, mas não somente ela, representa um grande espaço para a atuação das empresas do setor. Em Angola, a presença de marcas brasileiras é visível até para o visitante mais desatento. Com um grande déficit de ônibus, principalmente urbanos (contando com apenas 400 veículos desse segmento), o país oferece boas perspectivas para quem souber aproveitar as oportunidades e enfrentar a forte concorrência chinesa.

Outro mercado com grande potencial é a África do Sul, que investiu bastante em mobilidade na preparação para sediar a Copa do Mundo de 2010. Moçambique, Congo, Benin, Senegal, Tunísia, Camarões e Nigéria são alguns dos países que se destacam. A Marcopolo começou a exportar para o continente africano nos anos 80. No fim dos anos 1990, a empresa iniciou uma operação em parceria com a Scania e, em 2001, abriu a sua própria fábrica, em Johannesburg. Com 45 anos de presença no continente, a Mercedes-Benz já exportou 32 mil ônibus para o continente africano.

África do Sul, Quênia e Gana são os maiores compradores da Scania naquele continente. Os veículos saem do Brasil desmontados e seguem para o centro de produção em Johannesburg, onde são montados e distribuídos para os mercados locais. Os três países africanos juntos representaram aproximadamente 17% do que foi exportado pela Scania do Brasil, de 2013 a 2017.

E o mercado nacional também começa a reagir. Depois de um início de ano instável, com altas e baixas nas vendas, as montadoras fecharam o primeiro semestre com saldo positivo ao emplacar 5,5 mil veículos, resultado 13,8% superior às 4,8 mil unidades que foram comercializadas no mesmo período de 2017, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Com a melhora nas vendas tanto no mercado interno quanto no externo, as montadoras adequaram os seus volumes, o que resultou em uma produção de 14,9 mil chassis de ônibus no primeiro semestre, uma alta de 49,7% sobre o volume fabricado no mesmo período de 2017. Do total de chassis produzidos no acumulado de janeiro a junho, houve um incremento de 57,1% em relação ao mesmo período de 2017. A quantidade de ônibus rodoviários se expandiu em 30,3%, no comparativo entre os seis meses.



Ano 26 - Nº 135 - Mai-Jun/2018 - R\$ 22,00

#### REDAÇÃO

##### DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com

##### EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com

##### COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti,  
Alexandre Asquini, Mauro Barros (revisão)

##### EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo  
carloscrisculo@otmeditora.com

Raul Urrutia  
raulurrutia@otmeditora.com

##### FINANCEIRO

Vidal Rodrigues  
vidalrodrigues@otmeditora.com

##### EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com

Larissa Bernardino  
laribernardino@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, cartões de crédito Visa, Mastercard  
e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.  
Em estoque 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

### INTERNACIONAL

Angola lança programa de transporte escolar com a aquisição de 1,5 mil ônibus fabricados no Brasil para transportar 500 mil estudantes 6

Com uma frota de apenas 400 ônibus urbanos, a população de Luanda tem que recorrer ao transporte clandestino das candongas e motorizadas 12

### MERCADO AFRICANO

Os ônibus brasileiros têm forte presença na África e somente a Marcopolo exportou para aquele continente cerca de cinco mil unidades 16

### ELETROMOBILIDADE

BYD vende 100 ônibus elétricos para Santiago do Chile, que irão circular no transporte público da região metropolitana 20

### COMERCIAIS LEVES

A Sprinter da Mercedes-Benz na versão passageiro avança no segmento de turismo, que vem ganhando força no Brasil com a alta do dólar 22

### MERCADO

Indústria de ônibus fecha o primeiro semestre com crescimento de 13,8% ao emplacar 5,5 mil veículos, dos quais 3,2 mil unidades são da Mercedes-Benz 26

### OPERAÇÃO

Guarupass renova frota da cidade de Guarulhos e disponibiliza soluções tecnológicas para dar maior eficiência ao sistema de transporte 30

### AMÉRICA LATINA

Marcopolo México vai fornecer mil carrocerias de ônibus para o Consórcio Multimodal da Iamsa e do Grupo Herradura Occidental 34

### TECNOLOGIA

Volvo inicia a demonstração do seu ônibus autônomo, em Gotemburgo, na Suécia, dentro do projeto de pesquisa ElectriCity 36

### CONCORRÊNCIA PÚBLICA

O TCM suspendeu a licitação da cidade de São Paulo e coloca 90 questionamentos em relação ao edital apresentado pela prefeitura 38

### ESCOLAR

A CNH Industrial entregou 900 ônibus escolares da Iveco Bus equipados com dispositivo de poltrona móvel ao governo de Minas Gerais 40

### ENCARROÇADORAS

Volare comemora duas décadas de atuação no Brasil com mais de 65 mil veículos vendidos no mercado interno 42

### BILHETAGEM

O Distrito Federal aderiu ao sistema de biometria facial para combater as fraudes no transporte público da cidade 46

### FRETAMENTO

A Transfretur e a Fresp discutem em workshop os aplicativos e plataformas para uso no setor de transporte por fretamento 48

### TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

Reunidas Paulista chega aos 70 anos com uma frota renovada e com planos de dobrar de tamanho com o serviço de fretamento e turismo 56

### SEÇÕES

Editorial 3 | Panorama 54 | Artigo 58



VENHA CONHECER  
O QUE HÁ DE MAIS  
NOVO EM SOLUÇÕES E  
TECNOLOGIAS PARA A  
MOBILIDADE E CIDADES  
INTELIGENTES.



LAT.BUS  
TRANSPÚBLICO  
Feira Latinoamericana  
do Transporte



DE 31/07 A 02/08  
**PAVILHÃO D - ESTANDE D410**  
TRANSAMERICA EXPO CENTER  
**SÃO PAULO**

AV. DR. MÁRIO VILLAS BOAS RODRIGUES, 387  
SANTO AMARO, SÃO PAULO - SP

**Cittati**  
uma cidade melhor passa por aqui

[www.cittati.com.br](http://www.cittati.com.br)



# Angola traz tecnologia e mobilidade para o transporte escolar



**Programa colocará nas ruas 1,5 mil ônibus para transportar gratuitamente cerca de 500 mil estudantes, com solução Transdata de bilhetagem eletrônica, monitoramento e roteirização**

MÁRCIA PINNA RASPANTI, especial de Luanda, Angola

Angola é um país jovem: 42% da população tem até 14 anos. E isso é facilmente observado nas ruas e estradas, onde é comum avistar grupos de crianças e adolescentes, vestindo aventais brancos, conhecidos como “batas”, caminhando com suas mochilas e cadernos. “Muitos estudantes, de cinco a dez anos, percorrem quilômetros e quilômetros até chegar nas escolas. No segundo semestre, com condições climáticas desfavoráveis, a fadiga leva muitos a desistir, e a evasão escolar aumenta bastante”, conta Noélia Assuilo Costa, diretora geral do Ministério dos Transportes.

A falta de transporte escolar agrava mais o quadro do país africano, empenhado em combater o analfabetismo, que

atinge 25% da população, de acordo com dados da Secretaria de Ensino Pré-escolar e Geral. Em 2010, a legislação ligada ao transporte foi atualizada. Cerca de dois anos depois, foi aprovada a lei de inclusão de deficientes físicos. A partir de então, é obrigatório que haja uma porcentagem de veículos acessíveis na frota do transporte coletivo do país. Angola também sofre com a escassez de transporte público, área que inclusive tem sido objeto de investimentos do governo central.

Nesse contexto, surge o Avante, um programa de mobilidade escolar, que em sua primeira etapa irá fornecer 1,5 mil ônibus para transportar gratuitamente os alunos do ensino público da iniciação até o

segundo ciclo, em 55 municípios espalhados pelas 18 províncias angolanas. “Vamos atender de 35% a 40% dos estudantes dessa faixa etária. É um ambicioso programa social voltado para mobilidade. Isso irá beneficiar também os alunos com deficiências físicas que, apesar da lei de inclusão, têm muita dificuldade de frequentar a escola, por falta de transporte adequado”, diz Costa.

O investimento é de cerca de US\$ 390 milhões, sendo que 20% dos recursos são provenientes do orçamento nacional e o restante de financiamento externo. Segundo Costa, com o aprofundamento dos levantamentos junto aos estudantes, algumas situações surpreenderam os

organizadores. “Descobrimos situações que nem passavam pelas nossas cabeças. Por isso, é tão gratificante a execução do programa. Acreditamos que com o Avante haverá um aumento significativo de alunos nas escolas, pois muitos estavam impossibilitados de frequentar as aulas por falta de transporte”, diz.

A meta é atingir de 450 mil a 500 mil estudantes. Para ser beneficiado pelo programa, é preciso morar a uma distância superior a três quilômetros da escola ou ter que caminhar mais de uma hora. O programa irá favorecer também os professores, que poderão utilizar os ônibus escolares, desde que atuem como monitores das crianças. “Quando começamos a visitar as escolas, verificamos que o problema de locomoção atingia muitos educadores. Assim, tivemos a ideia de que eles também se beneficiassem dos autocarros (ônibus) e monitorassem os estudantes, o que reduz custos e traz eficiência, já que esses profissionais têm a formação adequada para lidar com os jovens”, lembra Costa. “Foi uma boa solução, que evitou gastos com a contratação de monitores, como estava previsto inicialmente, e também será uma ajuda para nossos professores”.

Além da aquisição da frota, o Avante também prevê a construção de bases de manutenção para os veículos, nas capitais das províncias, e um centro de controle operacional, sistema de bilhetes eletrônicos e georreferenciamento por satélite. A expertise brasileira entra em cena para ajudar o governo angolano nessa tarefa. A empresa escolhida para organizar e gerenciar o projeto é a Asperbras, que selecionou os parceiros que participariam dessa tarefa. A MAN é fornecedora dos chassis dos ônibus, a Marcopolo e a Caio são responsáveis pelas carrocerias, a Foca-Braun entregará duas mil catracas enquanto que a Pait Consultoria cuidará da gestão interna e de dados técnicos.

A diretora geral do Ministério dos Transportes de Angola destaca a importância da



**Programa irá fornecer 1.500 ônibus para o transporte escolar**

tecnologia para a efetiva implantação do transporte escolar naquele país. “É um aspecto importantíssimo. Os estudantes utilizarão o bilhete eletrônico, que chamamos de ‘passe social’. O banco de dados que está sendo criado em virtude do Avante, com informações sobre as escolas, estudantes e professores, será importante para organizar o ensino no país. Poderemos saber até onde existe maior necessidade de construir novas escolas”, diz. O Ministério dos Transportes trabalha em parceria com o Ministério da Educação.

A Transdata é a provedora de toda solução de ITS (sistemas inteligentes de transporte) necessária ao Avante, desde a bilhetagem eletrônica até a telemetria da frota, passando pelo monitoramento das operações via GPS. “O projeto também contempla nossa plataforma de software em nuvem, hospedada em nosso data-center. Nosso equipamento controla desde a catraca até o itinerário eletrônico dos ônibus e todo o sistema roda em nuvem, por exemplo. Temos parceiros de alto nível nesse projeto”, diz Rafael Teles, diretor de produto da companhia.

A empresa fornece soluções para operadoras de transporte público em 364 cidades no Brasil e em países da América Latina. “O Avante traz desafios novos: além de ser nosso primeiro projeto no continente africano, é um programa que tem foco na educação. Por isso, não basta fornecer equipamentos e programas. É preciso se

envolver com toda a operação, até chegar ao usuário. O Avante tem a proposta de promover a educação como parte do processo de reconstrução do país, viabilizando, a princípio, o transporte dos estudantes. Representa mais do que um simples projeto de transporte escolar, à medida que está viabilizando um cadastro nacional de escolas e estudantes e, ao mesmo tempo, permitindo a implantação de uma rede nacional de transporte”, resume Teles.

A previsão é iniciar a operação do sistema efetivamente entre final de agosto e início de setembro. “A Transdata concluiu todas as customizações de software, que já estão entregues e em operação parcial. Já os equipamentos estão sendo entregues à medida que os ônibus vão sendo produzidos, tendo em vista que metade dos equipamentos necessários ao Avante já foi produzida em nossa fábrica, em Campinas”, diz Teles.

Até junho, de acordo com a empresa, já haviam sido cadastrados 29,5 mil estudantes de 355 escolas, além de 292 professores e 271 funcionários. “A implantação do programa deve gerar quatro mil empregos. Os estudantes terão, a princípio, gratuidade no sistema Avante. A tecnologia da bilhetagem permitirá controlar os acessos, evitando usos indevidos, e, associada ao monitoramento por GPS, garantirá confiabilidade ao serviço. O sistema, contudo, permite tarifar os acessos, da mesma forma que acontece nos sistemas fornecidos





**Equipes têm trabalhado no levantamento dos estudantes e escolas**

para o Brasil, desde que seja configurado para tanto”, informa Teles.

Devanir Magrini, diretor de negócios da Transdata, enfatiza o significado do Avante para a empresa. “O projeto busca levar mais qualidade de vida para a população

angolana, melhorando o transporte escolar e contribuindo para o aprimoramento da educação no país. Nossa preocupação vai muito além de entregar um produto e implementar soluções, mas trabalhamos para colaborar com a melhoria das

condições das pessoas”, diz.

Os veículos começaram a ser entregues pela Marcopolo, em dezembro de 2017, para a Asperbras. Na segunda quinzena de maio, foram recebidas as unidades para completar o volume de 500 veículos. Os ônibus Torino contam com duas diferentes configurações e são equipados com chassis Volkswagen 17.210 Jungle Bus. Uma das configurações dispõe de elevador para melhor atender os usuários com mobilidade reduzida e pessoas com deficiência. Ricardo Portolan, gerente executivo de negócios internacionais para a região Oriente Médio e África da Marcopolo, lembra que a encarregadora utilizou a experiência dos mais de 30 mil ônibus já fornecidos para uso escolar no Brasil para oferecer as melhores soluções, assim como sua capacidade de produção das fábricas para atender os compromissos de entrega.

Portolan afirma que a Marcopolo já

## ANGOLA: A RECONSTRUÇÃO DA INFRAESTRUTURA



**Estação em Viana: transporte ferroviário é opção para a população**

Em 1987, só as redes rodoviárias representavam 72 mil quilômetros, dos quais 7,7 mil de eixos rodoviários principais e o restante de estradas secundárias,

segundo informações oficiais do governo do país africano. Na época da independência de Angola, os três principais corredores da rede de comunicação rodoviária

ligavam o oeste ao leste e o litoral ao interior do país: Luanda, Malange e Saurimo, ao norte; Lobito a Luau, no centro; e de Namibe a Menongue, ao sul do país. Havia ainda uma rede densa de estradas asfaltadas e terraplanadas ligadas entre si e que tinham ligações com os eixos principais referidos.

A principal rede é a de Benguela, que faz a ligação entre o porto do Lobito e a fronteira do Zaire, onde se liga com a rede zairense e esta com a Zâmbia. Com o reinício da guerra, em 1992, deu-se a destruição de pontes, além de um acréscimo das dificuldades de conservação. As vias mais afetadas foram as estradas secundárias e os caminhos rurais. Ao longo dos 20 anos de guerra, as minas, a destruição direta e a ausência de manutenção durante esse período impactaram seriamente as vias de comunicação secundárias, essenciais às deslocamentos e à vida econômica.



tinha uma excelente relação com a Asperbras e que este projeto possibilitou uma cooperação ainda mais próxima. “Desde os primeiros contatos, a Marcopolo fez todos os esforços possíveis para fazer parte do programa, o que incluiu soluções técnicas e comerciais e produção de protótipos em tempo recorde. A companhia participa do mercado de Angola há muitos anos e realizou entregas importantes nos anos de 2005 e 2009. Nossos produtos são reconhecidos pela qualidade e durabilidade. Temos grande satisfação em participar de uma iniciativa que trará melhoria no transporte e educação”, diz.

Portolan sublinha a importância do programa. “O projeto atende a duas das questões que mais impactam o rendimento escolar e objetiva dar mais qualidade de vida aos estudantes, implantando o conceito de mobilidade social com prioridade para a educação. Outro ponto a ser destacado é a



**A Marcopolo já entregou 500 unidades do ônibus Torino**

parceria entre as empresas envolvidas. Isto pode ser comprovado pelo tempo recorde na produção de protótipos para aprovação do cliente e do governo, desenvolvimento de itens especiais e a mobilização das equipes das fábricas de Caxias do Sul e do

Rio de Janeiro no cumprimento dos prazos de entrega.”

**DESAFIOS** – Além do centro de controle operacional que acompanhará todo o sistema, os municípios contarão com núcleos

As vias de comunicação são uma das condições para a livre circulação de pessoas e bens, ao restabelecimento de intercâmbios humanos e comerciais à retomada da vida agrícola, ao alargamento da atividade econômica, à construção de novas escolas e centros de saúde, bem como ao retorno e fixação das populações. Assim, a primeira opção do governo angolano foi favorecer a reabilitação das rodovias e pontes que ligam entre si as municipalidades e comunas (bairros). O programa preconiza ainda a instauração de brigadas encarregadas da reabilitação de estradas.

Entre as linhas ferroviárias, o destaque vai para o Caminho de Ferro de Benguela, que atravessa o território angolano numa extensão de mil quilômetros, entre o Lobito e o Luau, e compreende ainda alguns ramais. A recuperação desta linha é vital não só para a economia angolana, mas principalmente para países vizinhos como Zâmbia e Zaire. O Caminho de Ferro de Luanda explora 541 quilômetros de via

férrea, os quais compreendem uma linha principal de Luanda a Malange (434 km) e três ramais (Dondo, Gulungo Alto e Cacucaco). Há ainda o Caminho de Ferro do Namibe, que vai da cidade com o mesmo até o Menongue, em um total de cerca de 900 quilômetros.

Luanda, Lobito e Namibe constituem os três principais portos do país. Outros portos secundários estão em Malange, Cabinda, Soyo e Porto Amboim. O porto de Luanda movimenta mais de 70% das mercadorias importadas, enquanto o do Lobito dispõe de um cais acostável de 1,1 mil metros, com dificuldades de operação, e o do Namibe tem um cais acostável de 875 metros.

O novo aeroporto internacional de Luanda, em construção desde 2004 por empresas chinesas, permitirá quadruplicar a capacidade aeroportuária da capital



**As candongas atuam como as lotações no Brasil**

angolana, passando dos atuais 3,6 milhões de passageiros anuais para uma capacidade de cerca de 15 milhões por ano. O empreendimento deve estar em operação no primeiro trimestre de 2020, após alguns atrasos no cronograma inicial, de acordo com o Ministério dos Transportes. As instalações serão uma alternativa ao aeroporto Quatro de Fevereiro, que atualmente serve a capital angolana.

de monitoramento menores, para atuar em questões locais. O Avante se insere na preparação para as eleições autárquicas de Angola, que devem ocorrer em 2020, antes das eleições gerais de 2022. As eleições das autarquias devem dar mais autonomia aos municípios, pois atualmente a administração do país é extremamente centralizada.

Nessa perspectiva, as bases de manutenção do transporte escolar poderão ser compartilhadas com outros serviços municipais. “Com as autarquias, os municípios terão instalações para suporte de seus equipamentos. Estamos a trabalhar também para maximizar o uso dessas estruturas, utilizando conjuntamente para a manutenção dos ônibus escolares. Para isso, estamos em contato com o Ministério da Construção e Obras Públicas. Assim, onde houver uma base de manutenção de transporte escolar, não haverá necessidade de construir outra unidade”, diz Costa. “Nossa preocupação é usar os recursos disponíveis da melhor forma possível”.

Os veículos precisam ter algumas especificações técnicas para circularem na estrutura viária do país, em que boa parte das vias é de terra. A suspensão é mais alta e reforçada, enquanto a carroceria é mais curta e alta. A tração também precisa ser reforçada. Os assentos são de poliuretano, para proporcionar maior durabilidade e facilitar a manutenção. Todos contam com ar-condicionado Spheros. Também é necessário reservar um espaço para os estudantes levarem suas ‘cadeirinhas’, pois em determinadas escolas não há mobiliário suficiente e o aluno leva sua cadeira.

Algumas dificuldades aumentam a complexidade do projeto. A má qualidade das ruas e a falta de locais para abastecimento dos veículos impossibilitam a inclusão de algumas escolas. A precariedade do sistema viário em determinadas áreas impede a circulação dos ônibus. Por

isso, tem sido feito um mapeamento das vias para delimitar quais escolas podem ser beneficiadas. Outro problema é a falta de sinalização nas ruas e estradas. Muitos estudantes não sabem o seu endereço, porque não há indicação dos nomes das vias e do número dos imóveis. Por isso, o mapeamento e a roteirização são fundamentais na implantação do programa.

Equipes do poder público e das empresas envolvidas na implantação do programa têm trabalhado no levantamento dos estudantes e das escolas, para a consolidação do cadastro, e no georreferenciamento, que servirá de base para as rotas do transporte escolar. As equipes trabalham com pontos de referência para criar as rotas da melhor maneira possível. Haverá locais de embarque e desembarque, em áreas de fácil acesso, para os estudantes e professores.

O Avante deve ter início em setembro, após as férias escolares. O programa será implementado gradualmente, iniciando por determinadas províncias, para que seja avaliado o andamento da operação. Devido à complexidade da iniciativa, os gestores acreditam ser a melhor forma de atuação. Outra ação que está dentro do projeto são o treinamento e a capacitação dos motoristas, para que estejam aptos a atuar no transporte escolar. Haverá ainda um call center para receber reclamações, dúvidas e sugestões dos usuários.

Os veículos têm capacidade para transportar de 80 a 100 pessoas. Segundo Nélia Assuilo Costa, o objetivo é maximizar o uso dos ônibus, que poderão ser utilizados também em outras funções, nos horários em que não estiverem levando os estudantes. O país tem um grande déficit no transporte público. “Por isso, os autocarros não estarão ligados a uma escola específica, cada um irá atender a várias instituições de ensino dentro do seu perímetro de circulação. Nossa prioridade são os alunos, que têm, inclusive, gratuidade prevista por lei. Mas, se constataremos

que conseguimos nosso objetivo e podemos atender outras faixas de alunos, iremos fazê-lo, com critérios diferentes. Por exemplo, se houver uma escola secundária na rota, o veículo poderá levar também esses alunos”, diz.

Devido ao estado das ruas e estradas, o Ministério estuda a utilização de microônibus em determinadas regiões. “Foi uma sugestão do ministério de Construção e Obras Públicas, que está sendo avaliada”, afirma Costa. “Queremos que seja um projeto que venha para ficar. Por isso, nos empenhamos ao máximo para que ele se concretize. A cada dia descobrimos novos aspectos que mostram a importância da iniciativa. Nunca, em Angola, tivemos um programa de cunho social desta dimensão. Temos aprendido muito nesse processo”, ressalta.

A experiência com a implementação das soluções ITS poderá ser o primeiro passo para trazer tecnologia para o transporte público do país africano. “Com essa prática adquirida no transporte escolar, estaremos aptos para futuramente estender essas inovações tecnológicas, como a bilhetagem eletrônica, para o transporte da população em geral. Iremos maximizar os benefícios do programa Avante para o nosso país”, acredita Costa.

Com o transporte adequado, o governo angolano espera diminuir a evasão escolar, trazendo mais segurança aos estudantes, que ficam vulneráveis a acidentes e abusos quando precisam caminhar sozinhos até as instituições de ensino, principalmente nas regiões mais afastadas. “Esse projeto vai nos trazer inúmeras vantagens. Poderemos também incutir nas crianças a educação no trânsito. Isso será importante para toda a sociedade, pois costuma-se dizer que por meio das crianças conseguimos ensinar os adultos. Os resultados ainda irão nos surpreender pela sua positividade”, diz Costa. ■



# Canguru HD<sup>®</sup>

[www.vejasuafrota.com.br](http://www.vejasuafrota.com.br)



- Imagens em HD com alta definição
- GPS embarcado
- Grava até 15 dias em cartão SD
- Sensor de Força G
- Transmissão ao vivo em 3/4G
- Transmissão de imagem via wi-fi
- Software de visualização de imagens
- Software gerenciador de ocorrências
- Câmeras à prova d'água Ip67
- Garantia total de 12 meses

Compre **Canguru**  
Compre o que funciona



# Os desafios de mobilidade em Luanda

**Com uma frota de apenas 400 ônibus urbanos, o transporte clandestino feito pelas candongas e motorizadas é a opção mais usada por quem não tem automóvel**

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Na província de Luanda, há uma frota de 400 ônibus urbanos**

Angola é um país que enfrenta sérios problemas de mobilidade. Na mais populosa província do país, Luanda, existe uma frota de 400 ônibus urbanos, que circulam principalmente nas regiões centrais. Nos horários de rush, costumam ficar abarrotados de passageiros. Quem domina as ruas, porém, são as chamadas candongas, as famosas vans azuis e brancas, que funcionam como as lotações aqui no Brasil. Outra forma de transporte muito usada pela população são os mototáxis, ou motorizadas, motos com ou sem um compartimento de carga, bastante populares nas províncias. Há também o transporte ferroviário de passageiros e o marítimo, em menor escala.

No centro de Luanda, há vias novas e bem conservadas, como a marginal da

**Luanda tem marginais amplas em regiões revitalizadas**

Baía de Luanda, mas ainda existem muitas ruas de terra, boa parte em más condições. É raro notar a presença de semáforos, que se concentram nos locais recém-requalificados. Os congestionamentos são comuns, principalmente nos horários de pico. A província de Luanda tem de seis milhões

a sete milhões de habitantes, enquanto no município de mesmo nome, a capital do país, vivem cerca de 2,5 milhões de pessoas. Os angolanos costumam andar grandes distâncias a pé e curiosamente, apesar dos problemas de locomoção e da topografia favorável, o uso das bicicletas não é muito difundido.

Quando o programa Avante foi idealizado, a primeira ideia era implementar um sistema de transporte coletivo para toda a população e fornecer o passe social (equivalente no Brasil ao passe escolar) para os estudantes. “Nos deparamos com um problema: a falta de transporte público. Somente em Luanda, temos um déficit de 1,8 mil a dois mil autocarros. Percebemos que introduzir esses 1,5 mil veículos novos na rede de transporte seria um erro, porque não poderíamos atender os estudantes, o que era o objetivo principal do programa”, explica Noélia Assuilo Costa, diretora geral do Ministério dos Transportes de Angola.

Segundo Costa, os ônibus urbanos só circulam em Luanda. “Nas outras províncias, temos muita dificuldade de implementar o





sistema urbano. Em 2009 e 2010, foram adquiridos quase dois mil veículos para esse fim, mas temos um problema cultural com relação a isso. Os angolanos costumam carregar carga e, como não é possível levar nos ônibus urbanos, as pessoas optam por outros modos de transporte, como as candongas e as motorizadas. Na prática, os urbanos funcionam como intermunicipais, porque, se não o fazem, acabam circulando vazios, já que a população não adere ao transporte urbano.”

O Ministério planeja uma inspeção, no mês de julho, nas províncias para verificar como os ônibus urbanos estão funcionando realmente. “Vamos tentar traçar uma estratégia de acordo com o que observarmos. Podemos pensar até em mudar a tipologia do transporte ou mesmo optar apenas pelo interprovincial”, diz Costa. O poder público não tem dados precisos sobre o transporte alternativo. A frota de candongas é estimada entre dez mil a 20 mil veículos. “A fiscalização é difícil, mas estamos trabalhando para estabelecer regras no licenciamento para melhorar o controle e também criar uma base de dados, com todos os veículos cadastrados. Como é um segmento muito dinâmico, em que a cada dia surgem novos empreendedores, é difícil ter números exatos, porém vamos nos empenhar nisso.”

**OPERAÇÃO** – Em Luanda, três empresas fazem o transporte urbano: a Tcul (Transporte Colectivo Urbano de Luanda) e as privadas Angoaustral e Macon, que atua mais fortemente nas linhas interprovinciais. A Tcul conta com 240 veículos, adquiridos pelo governo central há cerca de um ano, sendo 185 urbanos, 25 interprovinciais e 30 para fretamento. “Estamos trabalhando para equilibrar a rentabilização da empresa. Temos uma grande defasagem no valor da tarifa, que é de 50 kwanzas (equivalente a R\$ 0,80) e não tem reajuste há dez anos. Para se ter uma ideia, o valor cobrado pelas candongas é



**As candongas formam longas filas nos horários de pico**



**As motorizadas e os mototáxis fazem o transporte alternativo**

de 150 kwanzas ou mais”, explica Énio Renato Costa, administrador técnico da Tcul.

De acordo com ele, há estudos que indicam que a província de Luanda tem um déficit ainda maior que o estimado pelo ministério, de cerca de seis mil ônibus. “A população cresceu muito desde que a Tcul foi fundada, em 1989. E a frota, infelizmente, não acompanhou esse movimento. Hoje, temos ônibus de dez marcas diferentes e doze modelos, o que dificulta a manutenção e a formação de um almoxarifado com peças de reposição. O governo central adquire os autocarros de acordo

com o preço e as condições de financiamento, por isso a frota é tão variada”, explica. A empresa transporta 2,5 milhões de passageiros por mês. Nas ruas, é possível avistar modelos de diversas marcas, sendo que as brasileiras e chinesas são maioria.

O mau estado das ruas e a baixa qualificação dos condutores são desafios que a empresa enfrenta. Para melhorar a formação dos motoristas, a Tcul conta com a escola de condução e se prepara para inaugurar, em dezembro, um centro de qualificação para esses profissionais. “Temos buscado aprimorar a qualidade da



**Porto de Luanda: transporte fluvial é feito por catamarãs**



**O transporte escolar busca dar às crianças mais segurança e conforto**

condução para prestar um bom serviço à população e preservar a frota. Temos conseguido excelentes resultados com as aulas de 'sensibilização e refrescamento' que promovem a conscientização dos profissionais e abordam a segurança no trânsito", diz Énio Costa.

Com a escola de condução, a empresa já

conseguiu reduzir significativamente o número de acidentes. "As aulas fazem uma grande diferença. Antes, registrávamos quase um acidente pequeno ou ocorrência negativa por dia, com uma média de 20 a 25 eventos por mês. Agora, esse número não passa de 14 por mês", informa Énio Costa. Outra dificuldade é a falta de

pontos de ônibus devidamente sinalizados e de terminais adequados. A Tcul opera em todas as linhas da província de Luanda. "Somos uma empresa pública e prestamos serviço a toda a população, mesmo com uma frota insuficiente".

Apesar do cenário desafiador, o administrador da Tcul é otimista e enxerga um grande potencial de expansão para a empresa e para o transporte público em geral. "A demanda é grande. O governo trabalha para melhorar as condições das ruas e estradas. Se conseguirmos a atualização das tarifas e se continuarmos investindo na formação dos motoristas e cobradores, acredito que conseguiremos melhorar as finanças da empresa e ampliar o serviço prestado. Há muito por fazer, principalmente nas zonas periféricas, porque o sistema de transporte público não acompanhou as necessidades da população".

A Macon foi a primeira empresa particular a entrar em operação no transporte público de Luanda. Hoje, a companhia atua em 11 rotas, com 70 ônibus urbanos. No transporte interprovincial, a empresa está presente em todo o país, com exceção da província de Cabinda. No início do ano, a Marcopolo entregou 34 unidades do ônibus rodoviário do modelo Viaggio 1050, que serão utilizados em rotas intermunicipais daquele país e fazem parte do programa de renovação de frota da operadora angolana.

Além dos ônibus, Luanda conta com o transporte marítimo de passageiros, feito por quatro catamarãs que realizam as ligações com Cacuaco, Panguila e Macoco. O Caminho de Ferro de Luanda é outra opção para a população: com mais de 400 quilômetros de extensão, liga a capital de Angola a Malanje, capital da província do mesmo nome. Outras duas ferrovias principais levam cargas e passageiros pelo país, o Caminho de Ferro de Benguela e o Caminho de Ferro de Moçâmedes, que foram reconstruídas após a guerra civil por empresas chinesas. ■





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

Cientes 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, AC 353 e AC 188, a Eberspächer oferece ar condicionado de teto para ônibus micros, micrão, urbano, articulado e duplo piso. 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](http://www.eberspaecher.com)  
[br-sales@eberspaecher.com](mailto:br-sales@eberspaecher.com)



**Eberspächer**

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

# Ônibus brasileiros avançam na África

**Ao longo de mais de 30 anos de presença na África, a Marcopolo já exportou cerca de cinco mil ônibus e os modelos mais requisitados são o rodoviário Paradiso 1200 e os urbanos Torino e Gran Viale**

SONIA MORAES



Os ônibus fabricados no Brasil têm forte presença no mercado africano. A Marcopolo começou a exportar os seus modelos para a África nos anos 1980. No início enviava veículos montados para suprir a demanda do mercado de urbanos. Depois passou a exportar os modelos rodoviários. No fim dos anos 90, a empresa iniciou uma operação na África do Sul em parceria com a Scania e, em 2001, abriu sua própria fábrica, em Johannesburgo.

Ao longo desses anos, a empresa atuou na África de diferentes maneiras: via exportação direta do Brasil e com a produção local. Em muitos casos, as carrocerias eram exportadas montadas, parcialmente montadas ou totalmente desmontadas e a montagem final no chassi era feita na fábrica sul-africana.

Com o forte investimento em transporte e infraestrutura em razão da realização da Copa do Mundo de Futebol na África do Sul, em 2010, a Marcopolo ampliou a sua presença naquele país e em todo o continente, fornecendo ônibus rodoviários, urbanos, BRTs e até micro-ônibus para diferentes países.

Desde 2008, a Marcopolo também possui

uma joint venture no Egito (nord-este da África), a GB Polo, com uma instalação industrial na cidade de Suez, que fabrica carrocerias para suprir o mercado egípcio e países vizinhos. Em 2017, a empresa reduziu a sua participação no capital social da GB Polo de 49% para 20%.

Atualmente a Marcopolo exporta para a África vários modelos de ônibus e configurações, desde o Paradiso 1200 até o Paradiso 1800 Double Decker, ônibus urbanos, também de diferentes modelos, convencional, articulado, além de micro-ônibus.

No início de 2018, os novos negócios para a África envolveram a entrega de 34 ônibus rodoviários do modelo Viaggio 1050 para a empresa Macon, um dos maiores operadores de transporte coletivo de Angola. Os veículos serão utilizados em rotas intermunicipais daquele país e fazem parte do programa de renovação de frota da operadora angolana.

“Continuamos atuando forte em todo o mercado africano. E a despeito de 2017 ter sido um ano de economia desfavorável em Angola, a Macon manteve o investimento na renovação de sua frota, o que demonstra

a sua fidelização, pois nos últimos anos tem adquirido mais veículos”, afirma Ricardo Portolan, gerente executivo de negócios internacionais região Oriente Médio e África da Marcopolo.

Os ônibus Marcopolo Viaggio 1050 fornecidos à Macon são equipados com 46 poltronas do tipo executivo reclináveis com revestimento em couro ecológico e cinto de segurança retrátil. Para ampliar o conforto dos passageiros, o veículo conta com vidros colados, sistemas de ar-condicionado e audiovisual com DVD e monitores.

Com carroceria montada em chassi Volkswagen 18.320, os ônibus têm 12,5 metros de comprimento e está equipado com câmbio automatizado, câmera de ré e internet sem fio (Wi-Fi). Desenvolvido para oferecer o mais elevado padrão disponível no mercado de ônibus intermunicipais, o Marcopolo Viaggio proporciona mais conforto aos usuários, menor custo operacional e fácil manutenção, com componentes e peças disponíveis em toda a rede Marcopolo.

**FORTE PRESENÇA** – O foco nas exportações permitiu que a Marcopolo ampliasse a sua presença nos mercados da África. Entre os 54 países que compõem o continente africano, o fornecimento de ônibus





**A fábrica da Marcopolo em Johannesburgo iniciou a comercialização do Volare**

produziu 354 veículos, o que representou um crescimento de 18,8% em relação à produção de 2016 (298 unidades). A fábrica iniciou também a comercialização do modelo Volare, importado

da empresa nos últimos anos teve como destaque a África do Sul, Angola, Benin, Burkina Faso, Camarões, Costa do Marfim, Gana e Togo, mas vários outros, como Moçambique, Congo, Nigéria, Senegal e Tunísia também importaram os ônibus da marca fabricados no Brasil.

“Em 2017, as exportações de ônibus fabricados no Brasil para a África do Sul, Angola, Benin, Burkina Faso, Camarões, Catar, Costa do Marfim e Togo cresceram muito”, afirma Portolan. No último trimestre de 2017, a empresa enviou para esses mercados 200 unidades de ônibus, entre modelos rodoviários e urbanos.

**ESCOLARES** – Recentemente a Marcopolo exportou 500 ônibus escolares para a Angola (para o programa Avante) e possui pedidos para outros países, de acordo com a demanda.

Ao longo de mais de 30 anos de presença na África, a Marcopolo já exportou cerca de cinco mil ônibus para aquele continente e os modelos mais requisitados são o rodoviário Paradiso 1200 e os urbanos Torino e Gran Viale.

Para 2018, a expectativa da empresa é de crescimento nas exportações. Com o fornecimento para Angola, o envio de unidades para países africanos pode ultrapassar as mil unidades.

Além dos ônibus exportados, somente em 2017 a operação da Marcopolo na África do Sul, localizada em Johannesburgo,

do Brasil.

No primeiro trimestre de 2018, a receita no mercado externo totalizou R\$ 431,2 milhões, representando 56,4%. As exportações apresentaram alta de 46,3% no volume de unidades produzidas em comparação com o primeiro trimestre de 2017. As vendas ao continente africano permanecem em destaque, segundo a empresa.

**NEOBUS** – A Neobus, que pertence ao grupo Marcopolo, acaba de fechar o seu primeiro contrato para o fornecimento de veículos para Moçambique, na África. A empresa enviará 70 novos ônibus Mega para a MAN South Africa, que serão incorporados à frota da FTC Moçambique, um dos principais operadores de transporte urbano de passageiros daquele país.

“Esse negócio reforça a posição da companhia no segmento de urbanos. Temos dedicado atenção especial à ampliação das exportações e à conquista de novos mercados. A equipe comercial trabalha incessantemente para ampliar os clientes no Brasil e no exterior e a concretização deste fornecimento é o melhor reconhecimento pelo brilhante trabalho”, afirma André Armaganijan, diretor de estratégia e negócios internacionais da Marcopolo.

Com 13,2 metros de comprimento total, o ônibus Mega tem capacidade de transportar 38 passageiros sentados em poltronas City e conta com chassi Volkswagen 17.210. Os veículos possuem iluminação interna em

LED, conjunto óptico e lanternas traseiras também em LED. O assento do motorista proporciona mais ergonomia para condução segura e confortável.

O Neobus Mega se destaca pelo visual moderno, economia, extrema robustez e mais espaço interno para os passageiros. Foi projetado para suprir as necessidades do transporte urbano, aliando conforto, ótimo desempenho e maior eficiência e rentabilidade ao operador.

**MERCEDES-BENZ** – A Mercedes-Benz iniciou as suas exportações para a África em 1973, com o modelo O-362 para a Nigéria.

Ao continente africano a empresa exporta os chassis de ônibus OF-1730 e OF-1726, sendo que os maiores volumes vão para a África do Sul.

Nesses 45 anos, até hoje, a Mercedes-Benz já enviou 32 mil ônibus para o continente africano e o modelo mais exportado foi o O-362, com aproximadamente 2.500 unidades até 1979, seguido do OH-1521, entre 1999 e 2008 com cerca de 2.400 unidades, segundo informa a empresa.

**SCANIA** – A Scania, que exporta grande parte dos ônibus que são produzidos na sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP), tem o mercado africano como um grande parceiro comercial.

De 2013 a 2017, os principais mercados africanos de ônibus abastecidos pela Scania a partir da sua fábrica de São Bernardo do Campo foram África do Sul, Quênia e Gana. Os veículos saem do Brasil em sistema CKD (desmontados) e seguem para o centro de produção em Johannesburgo, onde são montados e distribuídos para os mercados locais.

A montadora informa, por meio de sua assessoria de imprensa, que nesse período os três países africanos juntos representaram aproximadamente 17% do que foi exportado pela Scania do Brasil. Entre os ônibus mais exportados, estão os modelos 4x2, tanto na versão F quanto na K. ■



# Criar novos caminhos nos inspira.

Enxergar na mobilidade uma forma de transformar a vida das pessoas faz parte da nossa essência. Criar novos caminhos para a mobilidade humana através da tecnologia é o que nos motiva. Fazer parte de um programa que coloca o transporte coletivo a serviço da educação e da reconstrução de um país, como em Angola, foi um dos nossos desafios mais inspiradores.

Desde a bilhetagem eletrônica até o monitoramento das operações via GPS, da telemetria da frota até a moderna plataforma de software em nuvem, nos orgulhamos em entregar, com exclusividade, todo pacote tecnológico usado no Programa Avante. Uma solução completa, integrada, fácil de operar e simples de manter.

Acreditamos que conectando boas ideias, podemos transformar o futuro.



transdatasmart.com.br  
19 3515 1100

Mada2209

***Transdata***  
***smart***.....

# BYD irá fornecer 100 ônibus para Santiago, no Chile

**Fabricante chinesa de modelos movidos a energia elétrica fará a entrega dos modelos K9FE, que circularão no Transantiago, no fim de novembro**



A BYD assinou um acordo para entregar 100 ônibus totalmente elétricos K9FE para a capital do Chile. A colaboração com a distribuidora chilena de energia Enel prevê a entrega dos e-buses e o início de sua operação no Transantiago, o sistema de transporte público da região metropolitana de Santiago, no fim de novembro. A Enel e a BYD introduziram dois ônibus elétricos na cidade no final do ano passado, em um esforço do Chile para eletrificar o sistema de transporte público para melhorar a experiência do passageiro. Os ônibus atualmente operam em oito das vias rodoviárias mais importantes da cidade.

A frota adicional, que chegará ao Chile no fim do ano, também operará nas principais avenidas de Santiago, como Grecia,

Vicuña Mackenna e Alameda. Além disso, os veículos serão equipados com a mais recente tecnologia de baterias da BYD, personalizadas para o mercado chileno, respeitando as regulamentações locais de transporte.

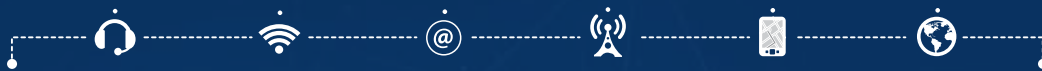
A incorporação da frota de ônibus em um sistema de transporte público como o Transantiago faz do Chile um pioneiro na mobilidade urbana eletrificada na região, servindo como um modelo que pode ser implementado em outros mercados. Sua operação bem-sucedida também demonstrará um impacto positivo na qualidade de vida dos moradores da cidade.

Segundo a porta-voz da BYD Chile, Tamara Berríos, operar um ônibus elétrico é equivalente a reduzir as emissões de

carbono de 33 carros. “Além disso, os ônibus 100% elétricos da marca são seguros, silenciosos e podem reduzir os custos operacionais em até 70%. Um ônibus 100% elétrico da BYD exige apenas 70 pesos chilenos para ser executado por quilômetro, em comparação com 350 pesos chilenos por quilômetro para ônibus de motores de combustão interna.”

No Brasil, a BYD abriu sua primeira fábrica em 2015 para produção de ônibus elétricos e comercialização de veículos e empilhadeiras em Campinas, interior de São Paulo. Em abril de 2017, neste mesmo local, inaugurou sua planta de produção de módulos fotovoltaicos. A BYD Brasil já emprega cerca de 460 funcionários nas cidades de Campinas e São Paulo. ■





**Dias 24 e 25 de  
setembro de 2018**

AMCHAM | SP



**FÓRUM DE GESTÃO E CONECTIVIDADE DE FROTAS**  
ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



[www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com) | [11] 5096-8104



*Sprinter passageiro cresce no turismo*

## Turismo interno aquece a venda da Sprinter

**Entre a variedade de produtos, que incluem 60 versões, é com a van de passageiros que a Mercedes-Benz obteve a maior participação de mercado (55,4%), com 1.126 veículos vendidos no acumulado de janeiro a maio de 2018**

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz mantém firme a sua estratégia para avançar no mercado de comerciais leves com a linha Sprinter, composta por 60 versões, que suprem as necessidades das empresas de transporte, dos profissionais autônomos e dos empreendedores.

Entre a variedade de produtos da linha Sprinter, é com a van de passageiros, cujos principais mercados abastecidos por este modelo são o fretamento, o turismo e o escolar, que a montadora obteve a maior participação no segmento de comerciais leves (55,4%) no acumulado de janeiro a maio de 2018, com 1.126 veículos emplacados no

país, o que representou um aumento de 1% na comparação com os 1.111 veículos vendidos pela empresa no mesmo período de 2017, enquanto o mercado total de vans de passageiros teve uma retração de 6% nos cinco primeiros meses de 2018, de 2.168 para 2.032 veículos vendidos no país.

“Com a alta do dólar, o turismo interno vem ganhando força, principalmente na região Nordeste, mas vemos um avanço também no Rio de Janeiro e nas demais cidades turísticas do Brasil”, diz Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing de vans da Mercedes-Benz do Brasil, à reportagem da revista *Technibus*.

A relevância que a Sprinter tem para o transporte de passageiros cresce ainda mais quando a sua aplicação é para o turismo, segundo Ferrarez. “Em algumas cidades do Nordeste a Mercedes-Benz tem 80% de participação, porque a van de passageiros da marca é um carro bem conceituado e os clientes não têm receio de pagar mais pelo fato de não ter gasto com manutenção, não quebrar fácil, além de garantir conforto ao motorista e ao usuário.”

**ESPECIALIZAÇÃO** – Para conseguir manter a liderança no mercado de comerciais leves, o qual compete na categoria de large



vans (de 3,5 a 5 toneladas) com a sua linha Sprinter na versão van de passageiros, chassi cabine e furgão, a Mercedes-Benz começa colocar em prática novas ações.

A estratégia da empresa, segundo Ferrarez, é oferecer uma especialização cada vez maior no segmento de large vans. “É um projeto que começou a ser desenvolvido há alguns anos e do ano passado para cá resolvemos fortalecer ainda mais. Além de focar no produto, a empresa vai preparar a rede de concessionários para oferecer um atendimento individualizado aos clientes de vans, colocando à disposição uma equipe técnica diferenciada e com suporte de pós-venda”, diz o diretor.

A empresa estruturou os centros especializados em vans (Van Center), mantendo no local uma equipe dedicada aos comerciais leves da marca. “Vamos dar atenção também ao autônomo que tem uma van escolar, um chassi ou um furgão para fazer fretes rápidos nos centros urbanos. São clientes que não têm estrutura de grande empresa, mas precisam de um atendimento profissionalizado para saber usar melhor o seu veículo”, afirma Ferrarez.

Entre as várias ações da Mercedes-Benz para esse segmento estão a revisão com preço fixo para todo o Brasil e o Service Care, contrato de manutenção lançado recentemente. “A diferença desse novo plano de manutenção, em relação ao que existe há vários anos, começa pelo preço. Fizemos uma engenharia interna e conseguimos baixar em 40% o valor do serviço, entregando o mesmo portfólio de revisão e manutenção preventiva”, explica o diretor.

“Esse é o primeiro passo, porque o Service Care não é somente um contrato de manutenção, mas um portfólio de produtos que passará a contar também com a conectividade, a garantia estendida e outros itens que virão no futuro”, informa Ferrarez.

Essa nova postura da Mercedes-Benz,

**Jefferson Ferrarez: “Com a alta do dólar, turismo interno ganha força”**

segundo Ferrarez, está rendendo frutos. Em 2017 a empresa garantiu a liderança no segmento de comerciais leves, com 36,7% de participação, ao vender 6.327 veículos em um mercado que comercializou 17.225 carros, volume 5% inferior a 2016 (18.091).

No acumulado de janeiro a maio de 2018, a fatia da Mercedes-Benz no mercado total de comerciais leves se manteve em 36%, com 2.701 unidades da linha Sprinter emplacadas, 16% a mais que no mesmo período de 2017 (2.326 unidades). “Isso mostra que é um caminho sólido, pois o indicador quantitativo revela o quanto a empresa está participando desse mercado”, diz Ferrarez.

No país as vendas de vans de janeiro a maio somaram 7.502 veículos, um aumento de 9% sobre os 6.863 emplacamentos registrados no mesmo período de 2017.

No mercado de veículos comerciais leves, o segmento de van de passageiros é o segundo maior, com 2.032 unidades vendidas e 96% de participação no acumulado de janeiro a maio de 2018, atrás do furgão, que é o mais representativo, com 3.629 veículos emplacados nos cinco primeiros meses deste ano, 11,31% a mais que no mesmo período de 2017. A



## SÉRIE ESPECIAL DA SPRINTER CHEGA NO SEGUNDO SEMESTRE

Com a estratégia de destacar ainda mais a linha Sprinter no mercado brasileiro, a Mercedes-Benz prepara para o segundo semestre o lançamento da edição limitada da van, denominada Golden Edition. Será um carro diferenciado, equipado com um pacote de acessórios e componentes exclusivos. A empresa ainda está definindo quantos veículos terá essa série limitada.

“A estratégia é trazer um produto diferenciado para mostrar que a Mercedes-Benz também valoriza os seus clientes, além da motivação para mexer com aqueles que têm paixão pela marca”, diz Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing de vans da Mercedes-Benz do Brasil.

quantidade de chassi, somou 1.841 unidades vendidas até maio, 28,3% acima de janeiro a maio de 2017.

**PREVISÃO** – Para 2018, a previsão do diretor da Mercedes-Benz é que o mercado de veículos comerciais leves tenha um crescimento de 15%. De janeiro a maio cresceu 9%, passando de 6.863 para 7.502 veículos emplacados no país. “Esse mercado é surreal. Só não avançou mais porque nem todas as marcas conseguiram atender à demanda. O começo deste ano foi uma loucura, com grande procura por vans, e todos estão correndo para suprir o setor”, afirma Ferrarez.

Na avaliação do diretor da Mercedes-Benz, o mercado de veículos comerciais leves é muito forte. Em 2013, ano em que havia alto consumo no país, chegou a vender 46.460 veículos. Também foi o setor menos abalado pela crise e vem apresentando bons sinais de recuperação. “Conforme as empresas forem se estruturando, conseguindo suprir a demanda, esse mercado vai crescer. É possível em dois ou três anos chegar ao volume de vendas de 2013”, projeta o diretor. ■



Ônibus urbano Mercedes-Benz.  
Tecnologia que não para de atrair  
novos passageiros.



Mercedes-Benz  
A marca que todo mundo confia.





Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

Os novos ônibus urbanos da Mercedes-Benz possuem inovação e tecnologia em cada detalhe. Desde o projeto à concepção, utilizamos o que há de mais moderno, alcançando um padrão de conforto e segurança nunca visto. Tudo isso aliado aos mais baixos índices de emissão de poluentes, à economia e à durabilidade para rodar em diversas condições de pavimento. Uma verdadeira revolução no transporte coletivo, que eleva a outro nível sua experiência a bordo de um Mercedes-Benz.

 [mercedesbenzonibus](#)  [mercedesbenz\\_onibus](#) [www.busclub.com.br](http://www.busclub.com.br)

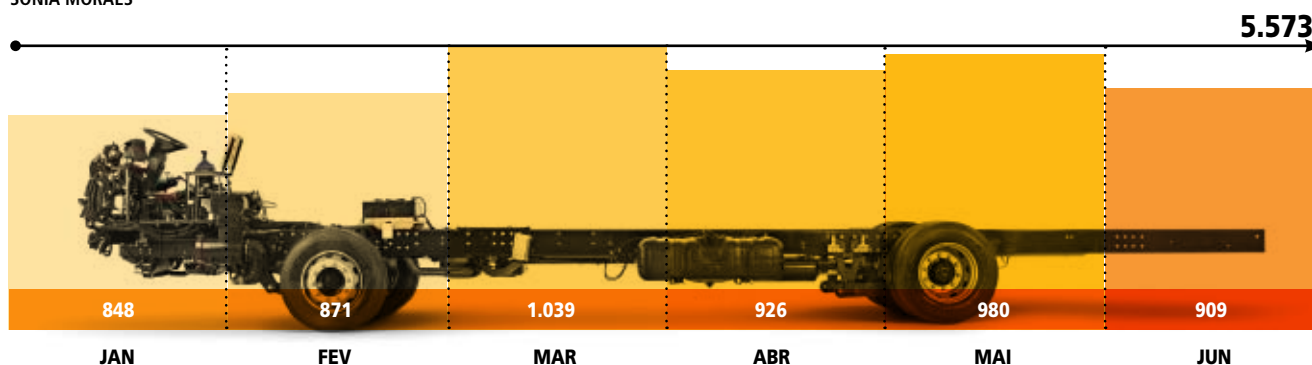
CRC: 0800 970 9090 | [www.mercedes-benz.com.br](http://www.mercedes-benz.com.br)



# Vendas de ônibus crescem 13,8% no primeiro semestre

**Dos 5.573 ônibus comercializados no mercado brasileiro de janeiro a junho, 73,2%, que somam 3.218 unidades, são da Mercedes-Benz, que lidera o ranking de vendas do setor no país**

SONIA MORAES



O mercado de ônibus, que desde o início do ano oscilou com altas e baixas nas vendas, fechou o primeiro semestre com saldo positivo ao emplacar 5.573 veículos, resultado 13,8% superior aos 4.897 modelos que foram comercializados no mesmo período de 2017, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Dos 5.573 ônibus vendidos em todo o país no acumulado de janeiro a junho, 73,2%, que totalizam 3.218 unidades (41,9% a mais que nos seis meses de 2017), são da Mercedes-Benz, que lidera o ranking de vendas do setor no país. A MAN, segundo colocada, vendeu 939 veículos, 4,8% acima dos seis meses do ano passado (896 unidades), e a Agrale emplacou 765 modelos, superando em 37,1% as vendas realizadas no primeiro semestre do ano passado, cujo volume somou 558 veículos. A Scania vendeu 283 ônibus (13,7% a mais), a Volvo 174 (4,8% a mais) e a Iveco 106 unidades, reduzindo em 84,3% o seu volume.

Ao mercado externo as fabricantes enviaram 4.722 ônibus montados, registrando um crescimento de 15,1% sobre os 4.104

modelos que foram exportados no primeiro semestre de 2017.

Dos 4.722 ônibus exportados no acumulado de janeiro a junho, 3.288 unidades são de modelos urbanos, que tiveram aumento de 26,8% nos embarques em comparação ao mesmo período do ano passado. A quantidade de ônibus rodoviários comercializados no exterior nos seis meses do ano foi reduzida em 5,1%, de 1.511 para 1.434 veículos. Em CKD (veículos desmontados) as exportações tiveram uma retração de 35%, de 2.731 veículos no primeiro trimestre de 2017 para 1.799 neste ano.

O presidente da Anfavea, Antonio Megale, comenta que os principais mercados para as exportações de veículos fabricados no Brasil, a Argentina e o México, estão começando a refazer os seus pedidos e, portanto, é preciso olhar com cuidado para esses países. "O México se encontra em uma situação complexa e acabou de eleger o novo presidente, e a Argentina está sofrendo os efeitos da elevação cambial com o aumento da taxa de juros.

Em valores, as exportações totais do setor automotivo no primeiro semestre,

incluídos todos os modelos de veículos e máquinas agrícolas, atingiram US\$ 8,6 bilhões, um aumento de 16,7%. "Isso vai ajudar bastante a balança comercial do setor e é o melhor acumulado da história das exportações, pois se comparar com a média dos últimos dez anos, cujo saldo comercial era de US\$ 6,3 bilhões, é um bom número. Se conseguirmos repetir esse resultado, é possível chegar a US\$ 15 bilhões, que é o valor que se projeta para a balança comercial do setor", diz Megale.

**PRODUÇÃO** – Com a melhora nas vendas tanto no mercado interno quanto no externo, as montadoras adequaram os seus volumes, o que resultou em uma produção de 14.933 chassis de ônibus no primeiro semestre, um aumento de 49,7% sobre os 9.973 veículos que foram fabricados nos seis meses de 2017.

Do total de chassis produzidos no acumulado de janeiro a junho, 11.377 unidades são de modelos urbanos, 57,1% a mais que os 7.244 modelos fabricados no mesmo período de 2017. A quantidade de ônibus rodoviários aumentou em 30,3%, de



2.729 para 3.556 unidades, no comparativo entre os seis meses.

Com a melhora na produtividade em toda a indústria automobilística, os 929 empregados que estavam afastados pelo Programa Seguro-Emprego (PSE) voltaram às suas atividades, zerando a utilização pelas montadoras desse recurso que foi criado pelo governo federal para preservar o emprego quando o mercado se encontra em retração.

Mas a quantidade de pessoas afastadas por prazo determinado (lay off) aumentou de 716 em maio para 758 em junho. “Mesmo assim, são 887 pessoas a menos afastadas do trabalho em comparação a maio, quando havia no setor 1.645 empregados afastados das atividades pelo regime PSE e lay off”, diz Megale.

**PREVISÃO** – Para 2018, a Anfavea mantém a previsão de crescimento de 11,7% nas vendas de toda a indústria automobilística, incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus, o que levará a um volume de 2,5 milhões de veículos emplacados no país.

No segmento de veículos pesados (com ônibus e caminhões), a Anfavea manteve inalterada a estimativa de vendas e projeta um crescimento de 24,7%, passando de 63,7 mil veículos emplacados em 2017 para 79,5 mil em 2018.

A previsão de crescimento na produção de veículos pesados, que em janeiro era de 16%, recuou para 11,3% no fim de junho, o que fará a quantidade de modelos fabricados no país atingir 115,4 mil unidades, ante os 103,7 mil veículos produzidos em 2017.

Megale explica que havia uma pressão das empresas para a Anfavea rever a previsão de crescimento do setor, que era de 11,7%, enquanto a expansão estava próxima de 20%. “Mas achamos prudente esperar, porque ainda havia certa instabilidade no país. Com a greve dos caminhoneiros e a mudança da confiança do consumidor e de alguns empresários, percebemos que o crescimento, que estava ao redor de 20%,”

## NOVA POLÍTICA INDUSTRIAL É APROVADA

O Rota 2030, nova política industrial para o setor automotivo, foi aprovado pelo governo federal dia 5 de julho e vai assegurar maior eficiência energética e segurança aos veículos comercializados no Brasil. Este novo programa terá duração de 15 anos, intercalado por três ciclos de cinco anos.

Entre os principais objetivos da nova política industrial estão o estímulo à geração de inovação por meio de pesquisa e desenvolvimento (P&D), a continuação da melhoria da sustentabilidade veicular – com redução das emissões de CO<sub>2</sub>, do consumo de combustível e da valorização dos biocombustíveis –, a evolução da segurança veicular e o aumento da competitividade da indústria automobilística brasileira.

Em longo prazo as medidas oferecerão previsibilidade e segurança jurídica necessária para que as empresas da cadeia automotiva – fabricantes de veículos, importadores e produtores de sistemas e autopeças – possam planejar adequadamente seus investimentos e estratégias. Desta forma, o país atrairá investimentos em P&D e a indústria nacional terá condições de evoluir para competir no mercado global.

Devido a vários desentendimentos políticos, o Rota 2030, que tinha previsão de entrar em vigor no início de 2018 em substituição ao Inovar Auto, encerrado no fim de 2017, foi adiado várias vezes.

O entrave para a aprovação desta nova política industrial estava na concessão de incentivos fiscais para a indústria automobilística, o que causou um confronto entre o Ministério da Fazenda e o Ministério da Indústria e Comércio Exterior (MDIC). A reivindicação do setor era de receber por ano R\$ 1,5 bilhão de isenções tributárias para aplicar este benefício em pesquisa, desenvolvimento e engenharia no Brasil.

Entre as várias negociações e discussões, o Rota 2030 passou por mais de 100 reuniões realizadas no MDIC com a participação de todas as entidades da cadeia automotiva. E o que seria aprovado no fim de outubro de 2017 foi adiado para novembro e depois janeiro de 2018 porque o governo queria fazer alterações no Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), e finalmente saiu em julho de 2018.

Para Antonio Megale, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), a nova política automotiva é um grande marco para o país.

“Com o Rota 2030, o Brasil será fortalecido por vários motivos. Os veículos oferecidos no mercado serão cada vez mais eficientes, seguros e sustentáveis, reduzindo as emissões de CO<sub>2</sub> e melhorando o meio ambiente e a qualidade de vida da sociedade. O país ganha ao manter uma indústria automobilística ainda mais forte, capaz de competir no mercado mundial devido aos investimentos em pesquisa e desenvolvimento e a indústria passa a ter mais previsibilidade e segurança jurídica, permitindo um planejamento adequado para continuar investindo no Brasil”, diz Megale.

**EXIGÊNCIAS** – A primeira medida da nova política industrial automotiva estabelece que todas as empresas que quiserem comercializar veículos no Brasil, sejam elas fabricantes ou importadoras, terão que firmar compromisso com o país de cumprir metas de eficiência energética e segurança veicular.

Para cumprir as metas de eficiência energética, as empresas terão que aderir ao Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular (PBEV) e manter a meta alcançada no Inovar Auto, que vigorou até 2017. A partir daí a política exigirá um novo

salto de eficiência energética em 2023, o que significa mais economia de consumo de combustível e redução de emissões de CO<sub>2</sub>. “A meta de eficiência energética a ser estabelecida por decreto exige que até 2023 os veículos comercializados no Brasil tenham entre 10% e 12% de melhoria de eficiência energética”, esclarece Megale.

Na segurança veicular, a exigência é que todos os veículos licenciados no Brasil tenham novos equipamentos, como itens de série, entre os quais, assistente de direção, de frenagem e outros componentes com avançados sistema de controle que ajudarão o motorista na condução do seu veículo. O cronograma para adaptações desses componentes será estabelecido por meio de resoluções do Conselho Nacional de Trânsito (Contran).

**MOBILIDADE E LOGÍSTICA** – A segunda medida, denominada Rota 2030 Mobilidade e Logística, cria o Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e ao Desenvolvimento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores. O objetivo é estimular o investimento em pesquisa e desenvolvimento no país e incentivar novas tecnologias e processos.

Segundo a Anfavea, as empresas da cadeia automotiva, incluindo fornecedores de autopeças e sistemas, poderão se habilitar de forma opcional e, após a habilitação, deverão comprovar investimentos em P&D. Parte dos investimento em P&D poderá gerar um desconto de 10% a 12% no Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL) a pagar.

Os investimentos considerados estratégicos poderão gerar um desconto adicional para abater nos mesmos impostos. São considerados investimentos estratégicos em P&D: manufatura avançada (4.0),

conectividade, novas tecnologias de propulsão, autonomia veicular e suas autopeças, nanotecnologia, pesquisadores exclusivos, big data, sistemas de análise e preditivos (data analytics) e inteligência artificial.

Como terceira medida, o Rota 2030 estabelece mecanismos para desenvolvimento tecnológico da cadeia de autopeças. As empresas que importarem autopeças sem produção equivalente no país, que hoje já possuem alíquota reduzida de imposto de importação a 2% dentro do regime chamado ex-tarifário, terão esta alíquota reduzida a zero. Em contrapartida, deverão aportar em P&D o equivalente a estes 2% através de fundos já existentes ou parcerias com instituições de ciência e tecnologia, universidades e organizações independentes.

**NOVA TABELA DE IPI** – Adicionalmente ao anúncio da nova política industrial, o governo federal atualizou a tabela do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), para veículos híbridos e elétricos. Essas adequações, aliadas ao estímulo à P&D pela nova política, tornarão estes veículos mais atrativos para o consumidor, segundo a Anfavea.

“Com o Rota 2030, pretendemos trazer ao Brasil veículos mais eficientes, mais modernos e com maior segurança, e o maior beneficiado é o consumidor. Vamos trazer mais um nível de avanço tecnológico dos nossos produtos similar ao maior que trouxemos na vigência do Inovar Auto. Agora estamos combinando os equipamentos de segurança”, diz Megale.

“Nossos veículos estão bem mais próximos do que tem lá fora e não tenho dúvida de que o Rota 2030 coloca o Brasil na dianteira de eficiência de motores e de tecnologia de segurança veicular”, acrescenta.

caiu para os níveis de 14,4%.”

Megale comenta que o segundo semestre do ano passado foi mais forte que o primeiro e a Anfavea esperava também um avanço no segundo semestre deste ano e está menor. “Por isso, estamos mantendo a previsão de crescimento de 11,7% para todo o setor, o que não é desprezível, porque um crescimento de quase 12% em cima dos 9% do ano passado é o início da recuperação”, diz o presidente da Anfavea.

As exportações, cujas expectativas eram de um crescimento de 13,1% sobre 2017, com 42,2 mil veículos pesados embarcados, foram revisadas e o volume deverá ficar igual ao ano passado, quando foram vendidas no exterior 37,3 mil unidades de ônibus e caminhões.

**ENCARROÇADORAS** – Nas encarroçadoras de ônibus a produção de janeiro a maio somou 7.117 veículos, um aumento de 41,58% sobre os 5.027 veículos que foram produzidos no mesmo período de 2017, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

Do total de carrocerias de ônibus produzidas nos cinco meses do ano, 3.463 unidades foram da Marcopolo, sendo 2.006 unidades na fábrica de Caxias do Sul (RS) e 1.457 na fábrica de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro. A Caio Induscar produziu 1.751 veículos, a Mascarello 836, a Neobus 475, a Comil 401 e a Irizar 191 veículos.

As empresas também aumentaram em 27,3% as suas exportações no período de janeiro a maio. De 1.793 unidades, o volume aumentou para 2.282 veículos, segundo a Fabus.

O maior volume exportado nos cinco meses do ano foi da Marcopolo, com o total de 1.366 unidades, sendo 1.003 carrocerias que saíram da fábrica de Caxias do Sul e 363 da fábrica de Duque de Caxias. A Caio Induscar exportou 254 ônibus, a Neobus 202, a Irizar 186, a Comil 154 e a Mascarello 150 unidades. ■



# TELEMETRIA ITURAN



TECNOLOGIA  
FOCO NA SEGURANÇA  
INTELIGÊNCIA DE DADOS



Gerenciamento da  
frota e condutores



Redução  
de custos



Deteção de  
comportamentos agressivos



Reconstrução  
de acidentes



Controle sobre  
ociosidade da frota



Segurança do Patrimônio  
e do Condutor



Eficiência nos  
processos logísticos



Criação e Controle  
de rotas



Diagnóstico das  
condições do veículo

**Ligue agora e solicite uma visita!**

0300 77 FROTA

• 0300 77 37682

[ituran.com.br](http://ituran.com.br)

# Guarupass: inovação sempre

**Além de renovar parte da frota de Guarulhos, as concessionárias de transporte promovem uma série de soluções tecnológicas para dar maior eficiência ao sistema de transporte**

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Ônibus de Guarulhos receberam novo projeto de comunicação visual

Guarulhos passa a contar com 100 novos ônibus, adquiridos pelas empresas Viação Urbana e Vila Galvão, que atuam nas áreas 1 e 2 da cidade. Os veículos são equipados com GPS, biometria facial e rampa elevatória para acessibilidade, além de suspensão a ar, que absorve ainda mais o impacto do viário e melhora a condução do ônibus pelo motorista, trazendo mais conforto aos passageiros, e do sistema Euro 5, que reduz as emissões de poluentes. Os ônibus têm chassis Mercedes-Benz e carrocerias da Caio Induscar.

A frota operacional de Guarulhos conta com 870 veículos, sendo 568 do sistema de concessão e 302 do sistema de permissionária. Os novos ônibus foram entregues em maio e entraram em circulação

gradualmente durante o mês de junho nas áreas 1 e 2. Estão previstas mais novidades para o segundo semestre. “A Guarupass está sempre em busca de soluções para melhorar a experiência dos usuários do transporte urbano. Serão entregues mais 20 coletivos da Viação Campo dos Ouros para atender à área 3, totalizando 120 ônibus novos para a cidade”, informa Márcio Pacheco, diretor executivo da Guarupass (Associação das Concessionárias de Transporte Urbano de Passageiros de Guarulhos).

José Roberto Felício, presidente da Guarupass e das empresas Viação Urbana e Vila Galvão, destaca a importância da compra de novos veículos para o sistema de transporte do município. “Após

um período sem aquisições devido à crise aguda que o país enfrentou, esses ônibus representam uma retomada para uma renovação contínua. Nos últimos três anos, temos observado uma queda no número de passageiros, que buscamos reverter daqui para frente, com a recuperação da economia”, diz.

O investimento foi de R\$ 33 milhões, financiados pelo Banco Mercedes-Benz. “O que nos motivou a investir foi a promessa da atual administração de que irá priorizar os investimentos na infraestrutura de transportes, com a implantação de faixas e corredores exclusivos para ônibus, e de terminais adequados”, explica Felício. A falta de estrutura apropriada traz uma série de dificuldades para os operadores.

**INOVAÇÃO** – Felício conta também que, no segundo semestre, a frota de Guarulhos deverá receber um modelo totalmente elétrico. “Estamos em tratativas finais com a BYD para darmos início, ainda neste ano, a um projeto-piloto com um ônibus movido a eletricidade, que irá circular em uma linha regular”, diz. Outra novidade é a centralização do planejamento e do monitoramento dos ônibus da cidade, até o fim de 2018, com um único centro de controle operacional para acompanhar o sistema de câmeras e a solução antifraude, facilitando a organização do transporte público.

Com o uso do Big Data, a Guarupass quer conhecer melhor o perfil dos passageiros. De acordo com dados da entidade, diferentes tipos de usuário utilizam os serviços oferecidos pela Guarupass. “As empresas buscam usar a internet para fazer a gestão dos benefícios disponibilizados



para seus funcionários, por meio do vale-transporte. Já os estudantes fazem uso das inovações tecnológicas, principalmente dos aplicativos”, informa Felício. O Citta-mobi é um app que traz informações de cada ônibus, ponto de parada e linha, sendo disponível nas versões web e mobile.

Segundo Pacheco, a renovação da frota faz parte de uma série de ações para aprimorar o sistema de transporte da cidade. “Foi uma decisão dos concessionários para atender às exigências do contrato. Preparamos um pacote de melhorias para o transporte da cidade a ser implementado em 2018 e 2019. Estamos promovendo uma revolução tecnológica, aprimorando a comunicação com o usuário e o atendimento e ampliando os postos de vendas e recarga”, informa.

A Guarupass é pioneira na implantação de diversas tecnologias, de acordo com Pacheco. “A biometria facial, por exemplo, está funcionando desde 2016 em toda a frota das concessionárias. Em agosto, as permissionárias também irão usar a solução.” Em Guarulhos, 47% dos usuários do transporte público recebem algum tipo de benefício ou gratuidade. “O sistema anti-fraudes, fornecido pela Empresa 1, é muito importante para evitar cartões clonados e mau uso dos benefícios. Em caso de a solução detectar alguma discrepância entre os dados cadastrados e a imagem do passageiro, é feito um bloqueio temporário, suspensão e até o cancelamento do cartão, caso o usuário não regularize a sua situação nos prazos estabelecidos”, diz.

Em 2015, a entidade lançou uma campanha de valorização do cartão, destacando suas vantagens, como a possibilidade de integração, a segurança e a praticidade. Naquele ano, 30% dos passageiros de Guarulhos usavam dinheiro para pagar sua passagem. “Hoje, este índice está em 7%. Isto é reflexo do trabalho profissional na implementação do planejamento estratégico, que conta com cerca de 30 projetos mercadológicos e de mobilidade urbana,



**José Roberto Felício: "Vamos dar mais opções de pagamento"**

executados a cada ano”, explica Roberto Sganzerla, assessor de comunicação e marketing.

Desde março, a Guarupass tem realizado diversas ações para promover o uso do Bilhete Único Cidadão. O cartão foi distribuído pronto para ser carregado nos próprios terminais, postos credenciados de recarga, postos de autoatendimento e pelos aplicativos Guarupag e Cittapag. O bilhete era entregue mediante cadastro simples, feito diretamente pelos promotores. Outro atrativo é que, com o Bilhete Único Cidadão, a tarifa do ônibus municipal custa 40 centavos menos em relação a quem paga a passagem em dinheiro.

O lançamento do aplicativo Guarupag, no ano passado, permitiu que os usuários façam a recarga pelo celular. O cidadão baixa o aplicativo pelo Google Play ou AppStore, faz o cadastro e define o valor da recarga, o que gera um boleto bancário. O crédito da recarga estará disponível para utilização até 72 horas do pagamento. “O Cittapag aceita cartões de crédito e débito. O Guarupag, por enquanto, funciona apenas com boletos bancários, mas iremos modernizá-lo, dando mais opções de pagamento aos usuários”, informa Felício.

Também em 2017, a Guarupass

apresentou os novos totens de autoatendimento para recarga de cartões de transporte. A implantação dos terminais reduz a circulação de dinheiro, o que irá aumentar a segurança para os passageiros e os funcionários das empresas de ônibus, evitando ainda as fraudes. Até agora, foram instalados 26 terminais de autoatendimento, em áreas de grande circulação, como faculdades, shoppings e terminais, que permitem a compra de créditos do Bilhete Único de Guarulhos (cartão cidadão, vale-transporte e escolar), além do Bilhete Único de São Paulo e do cartão BOM, aceito nas linhas intermunicipais da Região Metropolitana de São Paulo; no sistema metroferroviário (estações do metrô e da CPTM); no Corredor ABD; e nas linhas municipais de mais de 15 cidades.

No ano passado, a Guarupass e a prefeitura de Guarulhos lançaram um sistema de bilhetagem com QR Code, um código de barras bidimensional de leitura rápida. A compra do bilhete pode ser efetuada com dinheiro ou por cartão de débito na bilheteria do terminal, que conta com uma área dedicada ao novo sistema. Toda a família de cartões eletrônicos, como o cartão Cidadão e o Estudante, poderá ser recarregada normalmente na bilheteria. Após a aquisição, basta aproximar o bilhete com o QR Code no leitor específico, que conta com catraca com sinalização visual para evitar filas e facilitar a localização.

Em parceria com a Cittati, a Guarupass apresentou, em março, um recurso do Citta-mobi que permite ao usuário denunciar casos de abuso sexual, além de assalto a mão armada e atos de violência. As ocorrências são recebidas pela Central de Inteligência Integrada de Guarulhos (CIIG), por meio da Secretaria de Transportes e Trânsito, que irá repassar as informações para as autoridades competentes, como Guarda Civil Metropolitana, Polícia Militar, Corpo de Bombeiros e Samu, de acordo com o tipo de ocorrência. O “botão do pânico” conta ainda com serviço de geolocalização



**Márcio Pacheco destaca as ações para aprimorar o transporte público**

que, por meio do GPS presente nos veículos, permite às autoridades saberem o local exato da ocorrência.

**EXPANSÃO** – A Guarupass surgiu em 1994, com o intuito de tornar o transporte público mais amigável para o passageiro, com o uso de um bilhete que fosse aceito em qualquer ônibus da cidade, atuando na distribuição de vale-transporte e passes escolares, que era feita pelas empresas de ônibus. “Em 2002, fomos uma das primeiras a instaurar a bilhetagem eletrônica com cartão eletrônico, que se tornou referência internacional. Em 2004, iniciamos a venda de créditos pela internet e, em 2011, criamos o bilhete único de Guarulhos. Tudo isso demonstra nossa vocação para

innovar”, relata Pacheco. O Bilhete Único possibilitou as integrações para os usuários por duas horas ou quatro viagens, em todas as linhas municipais.

A Guarupass administra mais cinco lojas nos terminais de ônibus da cidade e mais de 100 postos de venda terceirizados. Com forte atuação em ações de responsabilidade social, apoia campanhas e entidades por meio de diversos projetos, como Escola na Garagem. De 2012 a 2018, o programa atendeu 40 mil crianças, que puderam visitar garagens e centros de controle operacionais das operadoras. “Fazemos um trabalho de conscientização, mostrando a importância de preservar o ônibus e distribuindo material educativo, para estudantes das redes pública e privada. Atuamos em vários projetos voltados para esporte, cultura e lazer”, diz Pacheco.

As nove empresas associadas contam com quase sete mil colaboradores e transportam cerca de 400 mil pessoas todos os dias no sistema municipal. “Nosso objetivo é duplicar os postos de atendimento terceirizados. Reformulamos totalmente a nossa loja, no ano passado, tornando-a mais moderna e com atendimento diferenciado. Agora é possível fazer o agendamento prévio, o que torna o atendimento mais rápido e eficiente.”



**A nova pintura facilita a identificação para os usuários**

**COMUNICAÇÃO VISUAL** – Os ônibus que circulam em Guarulhos receberam um novo projeto de comunicação visual, com design de pintura nas cores azul, verde e amarela, que atendem, respectivamente, às áreas 1, 2 e 3 da cidade. Os desenhos foram desenvolvidos pelo arquiteto e designer João de Deus Cardoso. “Em uma cidade grande, muitos passageiros têm dificuldade em identificar o ônibus. Além de facilitar essa identificação, também é importante melhorar a qualidade do ambiente urbano”, explica.

O idealizador do projeto conta que o respeito ao cidadão foi o principal fator na criação do novo design. “Escolhemos cores ‘puras’, o que proporciona maior durabilidade da pintura. É uma comunicação visual menos agressiva, que evita qualquer tipo de confusão para o passageiro. Como arquiteto, é fundamental pensar como podemos reduzir o estresse do usuário nas grandes cidades. E também é importante destacar que o projeto é de fácil manutenção”, diz Cardoso.

Felício acredita que o design trouxe leveza à frota de ônibus de Guarulhos, além de mais segurança. “As cores são claras e harmoniosas, de fácil identificação. Os para-choques são pintados com a cor prata, o que dá maior visibilidade e aumenta a segurança no trânsito”, diz. Para evitar que os ônibus absorvam calor, o teto dos veículos é branco, proporcionando mais conforto ao usuário. “Queremos conquistar o carinho do passageiro”, complementa Cardoso.

Com a nova pintura, os usuários poderão reconhecer os veículos das concessionárias de cada área da cidade e os das permissionárias. “A frota das permissionárias é composta por micro-ônibus. Agora, esses veículos têm uma pintura única, diferente da comunicação visual da frota de concessionárias. Isso também é importante na hora de o passageiro avaliar cada um dos serviços prestados”, explica Pacheco. Os dois projetos foram aprovados pela prefeitura de Guarulhos. ■



## Um mundo de soluções para cidades e frotas inteligentes

Como a tecnologia pode impactar de forma positiva a vida das pessoas nas cidades?

A resposta está na perfeita combinação entre a inovação e a tecnologia para conectar serviços entre cidadãos, gestores e empresas.

A M2M Solutions utiliza as tecnologias mais inovadoras como Big Data, Internet das Coisas e Inteligência Artificial na Gestão de Frotas, gerando eficiência e lucro para os gestores e bem-estar para o cidadão.

Esse é o verdadeiro conceito de Cidades Inteligentes.

## Conheça a Telemetria M2M

Com a M2M Solutions, sua frota tem as soluções mais inteligentes do mercado de mobilidade urbana.



# Marcopolo México amplia presença no país

**Para o Consórcio de Transporte Multimodal da Iamsa e do grupo Herradura Occidental, um dos principais operadores de transporte rodoviário do mercado mexicano, a empresa vai fornecer 1.085 carrocerias de ônibus**

SONIA MORAES



*Os veículos serão montados na fábrica da Polomex, em Monterrey*

A Marcopolo México, uma das maiores fabricantes de carrocerias no mercado mexicano, vai fornecer 1.085 ônibus ao Consórcio de Transporte Multimodal da Iamsa e do grupo Herradura Occidental, um dos principais operadores de transporte rodoviário daquele país.

Este é o maior fornecimento da empresa para um único cliente e representa uma receita superior a US\$ 149 milhões. A entrega dos ônibus, com diferentes configurações, será feita ao longo de cinco anos e terá início a partir do último trimestre deste ano.

Segundo Paulo Andrade, diretor geral e responsável pela operação da Marcopolo México, o grupo Iamsa é um tradicional e importante cliente. “A parceria entre a Marcopolo e a Iamsa é muito

forte desde o ano 2.000. Nesse período já fornecemos um volume significativo de veículos. No ano passado, desenvolvemos com exclusividade mais de 110 unidades dos ônibus Marcopolo MP 180 MX (Double Decker), com configuração diferenciada e padrão único de conforto e segurança”, afirma Andrade.

Os veículos serão montados na fábrica da Polomex, na cidade de Monterrey. Segundo a empresa, os 1.085 ônibus – modelos rodoviários Marcopolo MP180, MP135, MP120, MP105 e MP90 e urbanos MP MP70 e 60 MT – vão permitir às operadoras oferecer um serviço de luxo superior, com atendimento de primeira classe nas linhas regulares da ETN, linha da costa, Parhikuni e Amealcenses, do grupo Iamsa, e autoestradas, linhas Pegasso, Southern

Jalisco, Tetsa e Falcons, do grupo Herradura Occidental.

“Este contrato representa uma mudança significativa nos processos de renovação de frota no setor e estamos confiantes de que essa aliança estratégica se tornará uma vantagem competitiva para as empresas da Iamsa. Também nos permitirá oferecer, aos mais de 20 milhões de passageiros, veículos completamente novos, equipados com a mais alta tecnologia em segurança e conforto”, diz Jesús Ruiz López, CEO da Auto-transporte do Grupo Iamsa.

O grupo Iamsa é um grande investidor no setor de transporte rodoviário do México, com mais de 70 anos de experiência, e transporta anualmente mais de 20 milhões de passageiros, cobrindo as regiões Norte, Pacífico e Sul e as áreas centrais do país.

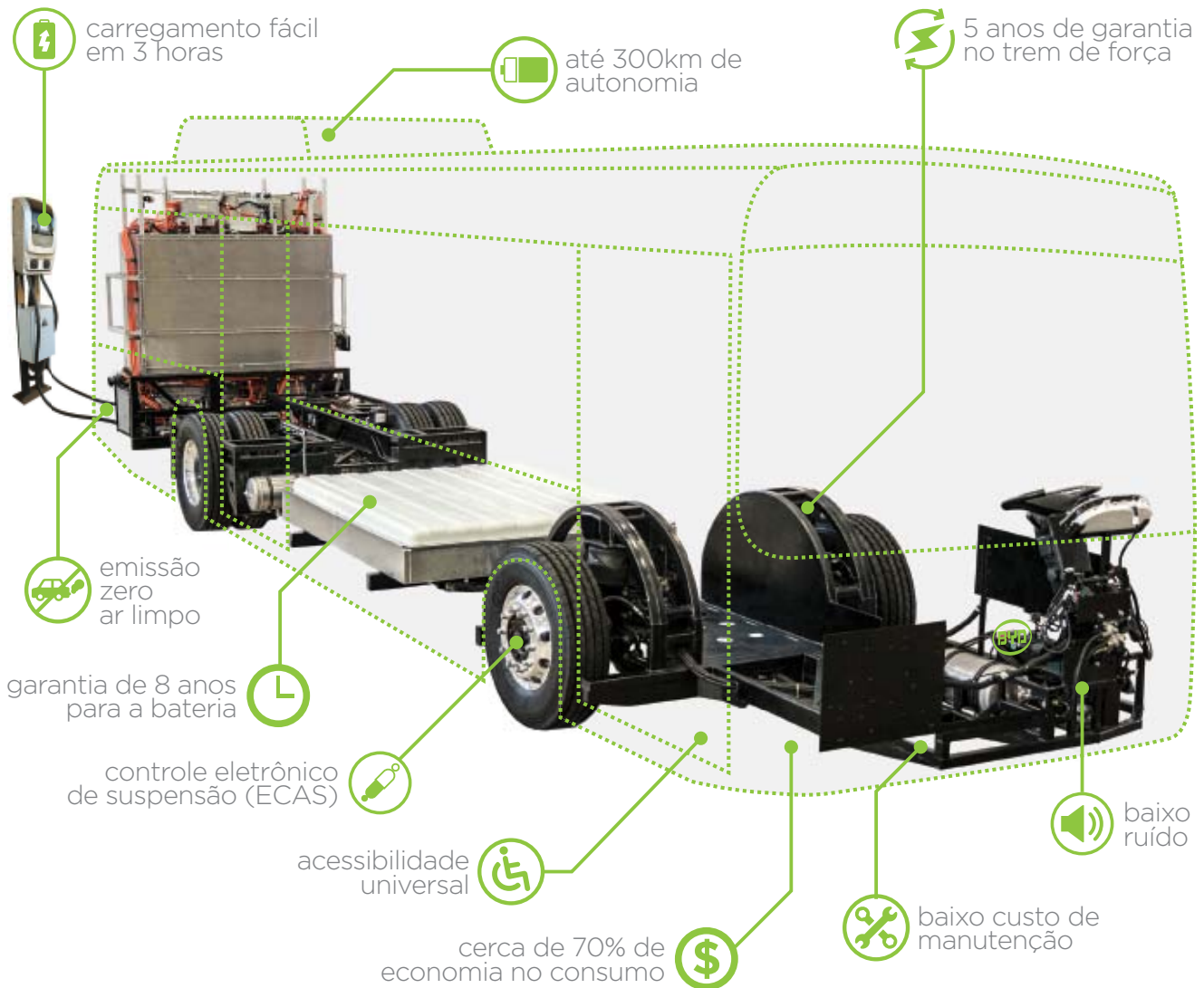
Segundo Andrade, os últimos dois anos têm sido de grandes desafios para a Marcopolo México. “Essas 1.085 unidades são muito importantes e permitirão aumentar nossa presença no mercado, como parte de nosso plano estratégico para atingir 30% de participação e a liderança de mercado no México, até 2020”, afirma o diretor.

“Estamos muito orgulhosos e agradecidos com o grupo Iamsa e o grupo Herradura Occidental pela confiança demonstrada na nossa marca. Reiteramos o nosso compromisso em oferecer produtos de alta qualidade e confiabilidade, com o desenvolvimento de soluções de valor para nossos clientes”, diz Andrade. ■



# TRANSPORTE PÚBLICO SEM POLUIÇÃO

CHASSIS DE ÔNIBUS 100% ELÉTRICO BYD



## OPÇÕES DE CHASSIS

- **D7M** - Para aplicação em carroceria com até 9,0m de comprimento (Volare)
- **D9W** - De piso baixo para aplicação em carroceria com até 13,2m de comprimento (Marcopolo e Caio)
- **D10B** - De piso baixo para aplicação em carroceria com até 15,0m de comprimento
- **D11B** - De piso baixo para aplicação em carroceria com até 21,0m de comprimento



[vendas@byd.com](mailto:vendas@byd.com)  
[www.byd.com](http://www.byd.com)  
Tel.: +55 19 3514-2550



Build Your Dreams



Ônibus autônomo será usado em pesquisa automotiva

## Volvo apresenta ônibus autônomo na Suécia

**O veículo foi projetado para proporcionar um deslocamento seguro e confortável, com aceleração e frenagem sem solavancos, parando na mesma posição para facilitar o acesso dos passageiros**

SONIA MORAES

A Volvo iniciou a demonstração do seu ônibus autônomo em Gotemburgo, na Suécia. O veículo foi projetado para proporcionar um deslocamento seguro e confortável, com aceleração e frenagem sem solavancos. Nos pontos de embarque, consegue parar sempre na mesma posição e distância da plataforma, facilitando o acesso dos passageiros.

O entorno do veículo é monitorado

constantemente por meio de sensores e as informações são usadas para orientação em manobras. No futuro, isso ajudará a evitar acidentes, ajustando a velocidade ou parando o ônibus ao identificar proximidade com objetos.

O veículo está sendo apresentado dentro do ElectriCity, projeto de pesquisa conjunto entre centros de pesquisa, indústria e a cidade de Gotemburgo. O

objetivo é desenvolver novas soluções para a próxima geração de trânsito urbano sustentável.

Nos próximos dois anos, o ônibus será usado em projetos de pesquisa automotiva – FFI Ônibus Urbanos Autônomos e Kroat. O FFI é o programa estratégico em pesquisa e inovação, uma cooperação entre a indústria automotiva e o governo sueco. Já o Kroat é parte de





**Håkan Agnevall: "Estamos abrindo portas para o futuro"**

um programa conjunto do governo sueco com o nome "A próxima geração de viagens e transportes", financiado parcialmente por Vinnova, por meio do Drive Sweden.

**ELETROMOBILIDADE** – A base do veículo de demonstração é o ônibus elétrico Volvo já disponível na Europa. "Com baixo ruído e livre de emissões, nosso

ônibus elétrico é uma excelente alternativa para um transporte público sustentável. E agora, com diferentes tipos de automação, podemos fazer ainda mais progresso em segurança, conforto e eficiência. Com a tecnologia do grupo Volvo estamos abrindo novas portas para o futuro", diz Håkan Agnevall, presidente da Volvo Buses.

A tecnologia também traz mais eficiência quando o veículo não está em operação no trânsito. "Com ônibus autônomos, os manobristas das garagens podem focar em serviços e manutenção, em vez de carregar baterias, levar o veículo para lavar ou estacionar. Os ônibus do amanhã terão condições de fazer tudo isso sozinhos", assegura Agnevall.

O ônibus autônomo também será usado em pesquisa sobre comboios urbanos inteligentes, em que vários ônibus seguirão em conjunto de forma sincronizada e segura, aumentando a capacidade de transporte de passageiros. "A Volvo tem sido pioneira em sistemas de transporte com ônibus de alta capacidade, os Bus Rapid Transit (BRT). Agora estamos dando mais um passo, usando a automação para fazer conexão sem fio entre veículos, criando verdadeiros 'trens' de ônibus, com alta flexibilidade. Ao associar eletromobilidade e automação,



**Os ônibus do amanhã farão tudo sozinhos**

os ônibus são uma alternativa atraente para o futuro das cidades, quando comparados aos sistemas tradicionais sobre trilhos", diz Agnevall.

No início deste ano, a Volvo Buses lançou um projeto conjunto para ônibus elétrico autônomo com a Nanyang Technological University (NTU), de Cingapura. Anteriormente o grupo Volvo já havia demonstrado caminhões autônomos para operações de mineração, agricultura e coleta de lixo. ■



## BILHETAGEM ELETRÔNICA É COM A DATAPROM.

CONHEÇA ALGUMA DAS VANTAGENS:

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

[www.dataprom.com](http://www.dataprom.com)  
[contato@dataprom.com](mailto:contato@dataprom.com)  
+ 55 41 3014-1300



# Suspensa licitação de São Paulo

**TCM interrompe temporariamente o processo licitatório do transporte público da capital paulista e coloca 90 questionamentos em relação ao edital apresentado pela prefeitura**

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Tribunal de Contas do Município (TCM) de São Paulo determinou a suspensão da concorrência para o serviço de transporte público de passageiros na cidade de São Paulo, com abertura marcada para os dias 11, 12 e 13 de junho de 2018. Segundo o ofício do relator, encaminhado à Secretaria Municipal dos Transportes, o órgão auditor do tribunal manifestou-se sobre a impossibilidade de prosseguimento dos certames, em virtude de 90 questionamentos, entre eles 51 irregularidades e 20 improbidades. O órgão também fez 19 recomendações à secretaria.

De acordo com o TCM, o prazo para as respostas da secretaria se encerra em 16 de julho. “A suspensão ocorreu no dia 8 de junho. No entanto, quando o voto do relator foi levado a plenário para referendo dos demais conselheiros, foram solicitados alguns acréscimos. Por essa razão, encaminhou-se outro ofício ao poder público, iniciando a contagem de prazo a partir do recebimento desse novo documento.” A Secretaria Municipal de Mobilidade e Transportes informou que foi notificada sobre a decisão e irá prestar todos os esclarecimentos necessários, dentro do prazo determinado. A secretaria ressalta que “a realização da licitação é importante para garantir um transporte público por ônibus com qualidade, acessível e menos poluente para a cidade de São Paulo”.

Entre as irregularidades, a auditoria apontou a falta de justificativa para o prazo de 20 anos em relação ao menor tempo de amortização dos investimentos, que é determinado por lei. “O prazo de 20 anos



**TCM espera as respostas da prefeitura**

da concessão é demasiadamente alto para a taxa interna de retorno, de 9,85% ao ano. Considerando a adoção de uma taxa de 9,85%, como a adotada no presente caso, o prazo estipulado encontra-se demasiadamente alto, tendo em vista que as simulações do estudo de viabilidade para os prazos de 15 e 10 anos não justificam a escolha pelo maior.” O tribunal indica uma taxa de 6,44%. Uma das preocupações é o pagamento superestimado às empresas, no que se refere aos custos operacionais. A ausência de justificativa adequada na fase de transição poderia afastar potenciais interessados e resultar em problemas futuros para a execução contratual, de acordo com o parecer do TCM.

O presidente do SPUrbanuss (Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo), Francisco Christovam, afirma que as empresas têm todo interesse em que a licitação aconteça. “Estamos às vésperas de assinar o quinto e último aditivo do contrato. Não é conveniente trabalhar com contratos emergenciais, principalmente devido aos

investimentos que as empresas precisam fazer”, diz. O processo licitatório esteve suspenso desde 2015. O contrato vigente foi estabelecido em 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.

Pelo edital elaborado pela atual administração, o sistema de ônibus passará a ser distribuído em três grupos: estrutural, articulação regional e de distribuição. No âmbito estrutural, as linhas servidas por ônibus maiores, como articulados, que percorrem grandes avenidas, corredores e faixas exclusivos até o centro da cidade. A novidade da concessão é o modelo de articulação regional, formado por linhas que farão a ligação de um bairro a outro, com veículos de tamanho intermediário, até os grandes corredores. Na distribuição estão as linhas que circulam dentro dos bairros e alimentam terminais, estações do Metrô e da CPTM e subcentros regionais e operam com ônibus menores.

A concessão prevê divisão da operação dos ônibus em 31 lotes (contratos). O valor dos contratos é de R\$ 68,1 bilhões, e o subsídio pago pelo poder público permanece igual. Foi apresentada uma nova forma de remuneração das empresas de ônibus. O pagamento era por passageiro transportado. O edital prevê que mais fatores, como a qualidade do serviço, passem a influenciar o pagamento das empresas operadoras. Estas poderão ser penalizadas, com descontos no pagamento, em caso de atraso nas partidas, acidentes e até problemas de manutenção. ■





# CNH Industrial entrega 900 ônibus Iveco Bus para Minas Gerais

**Os veículos, nas versões CityClass, WayClass, SoulClass e SeniorClass, estão equipados com dispositivo de poltrona móvel (DPM), que desloca a poltrona para fora do veículo, permitindo ao passageiro com necessidades especiais embarcar e desembarcar sentado no seu assento**

SONIA MORAES



A CNH Industrial concluiu a entrega dos 900 ônibus escolares da Iveco Bus ao governo de Minas Gerais com o fornecimento de 400 unidades do modelo Ônibus Rural Escolar (ORE 3) capaz de levar 59 alunos. As outras 500 unidades do modelo ORE 1 com capacidade para 29 estudantes já foram entregues. Esses veículos, adquiridos por meio de licitação concluída entre o fim de 2017 e início de 2018 com recursos do governo mineiro, irão transportar alunos de escolas públicas em áreas rurais e

urbanas, mantendo o bem-estar e a segurança dos estudantes.

As entregas definidas pelo governo de Minas Gerais ocorreram em três etapas. Em 12 de junho foram 150 veículos para Patos de Minas, na região do Triângulo Mineiro, em 19 de junho outras 138 unidades para Porteirinha e o restante em 3 de julho para Sete Lagoas.

A novidade nesse fornecimento é que todos os micro-ônibus, nas versões CityClass, WayClass, SoulClass e SeniorClass, estão

equipados com dispositivo de poltrona móvel (DPM), equipamento que facilita o acesso dos passageiros com mobilidade reduzida. Essa solução foi lançada globalmente pela CNH Industrial e a Iveco Bus em 2016, no Brasil, para oferecer a todos os passageiros as mesmas condições de conforto e segurança. O diferencial desse sistema de acessibilidade é o deslocamento da poltrona para fora do veículo, permitindo ao passageiro com necessidades especiais embarcar e desembarcar sentado no seu assento.



Segundo Humberto Spinetti, diretor da Iveco Bus para a América Latina, o SoulClass é o primeiro micro-ônibus inclusivo do Brasil.

A CNH Industrial informa que a negociação com o governo de Minas Gerais é uma das maiores vendas de veículos equipados com dispositivo de poltrona móvel feita pela Iveco Bus. "O objetivo dessa aquisição é proporcionar o transporte de qualidade na rede de ensino do estado", afirma Renato Perrotta, gerente de vendas ao governo da Iveco.

Na lista de ônibus escolares da Iveco Bus, os modelos ORE 1 CityClass com carroceria da Neobus, o WayClass da Mascarello e o SoulClass da Caio foram produzidos sobre o chassi 70C17, com motor FPT F1C Euro V common rail de 3.0 litros,



**Humberto Spinetti: "Os ônibus oferecem conforto aos alunos"**

inclusão para os ocupantes. "O conceito do projeto é baseado em aspectos como acessibilidade para os passageiros com mobilidade reduzida e benefícios para o operador, solução obtida por meio do inovador dispositivo de poltrona móvel", explica o diretor da Iveco Bus para a América Latina.

o mais potente da categoria, com 170 cv e tecnologia EGR para filtrar a emissão de gases. A versão ORE 3 SeniorClass, com carroceria Marcopolo, foi montada sobre o chassi 150S21, com motor FPT N45 150 kW de 206 cv de potência.

Segundo Spinetti, esses veículos se destacam pelo conforto, acessibilidade e

Spinetti afirma que os ônibus escolares da Iveco Bus contribuem para que os estudantes possam se deslocar com conforto e sem constrangimento. "Isso possibilita maior capacidade de transporte para as prefeituras, com o menor custo por aluno. Temos a tecnologia e, principalmente, o desejo de colaborar para um transporte mais justo." ■

 [www.comilonibus.com.br](http://www.comilonibus.com.br)

CAMPIONE INVICTUS



 /comilonibus  @comilonibusoficial

[www.comilonibus.com.br](http://www.comilonibus.com.br)

Ônibus na medida certa.

COMIL

# Volare comemora 20 anos de atuação no Brasil

**Em 2017, a empresa registrou um crescimento de 20%, com 1.215 ônibus comercializados no mercado brasileiro, ante 1.013 modelos emplacados em 2016. No mercado externo vendeu 400 veículos**

SONIA MORAES



*Linha de produtos é bem diversificada*

A Volare, fabricante de veículos leves que pertence à Marcopolo, completou em junho 20 anos de atividades no Brasil. Com uma linha diversificada de veículos que

abastece os segmentos de turismo, fretamento, escolar, urbano, rodoviário e auto-escolas (CFC), a empresa ampliou a presença no mercado brasileiro e no exterior.

Nessas duas décadas vendeu mais de 65 mil veículos no país. Somente para o programa Caminho da Escola, do governo federal, foram destinados cerca de 15 mil veículos, desde 2007, para diversos municípios brasileiros.

“Nesses 20 anos, conquistamos a liderança de mercado no Brasil no segmento de micro e miniônibus, com mais de 50% de market share. Somos reconhecidos pelo contínuo lançamento de novos modelos e versões que transformaram a marca em referência no transporte, desde para a aplicação urbana até para o uso no turismo ou como veículo de transporte de estudantes”, afirma João Paulo Ledur, diretor do negócio Volare.

Atualmente, a Volare possui duas fábricas no Brasil. Uma em Caxias do Sul, no

**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).





Rio Grande do Sul, e outra em São Mateus, no Espírito Santo, que empregam 1,4 mil funcionários e têm capacidade para produzir 20 veículos por dia. A sua rede de concessionárias é composta por 50 revendas que cobrem as principais cidades do Brasil e 30 que dão suporte no mercado externo.

Em 2017, a Volare registrou um crescimento de 20%, com 1.215 veículos comercializados no mercado brasileiro, ante 1.013 modelos emplacados em 2016. No mercado externo a empresa vendeu 400 veículos.

Para celebrar esta data e a trajetória de sucesso, a Volare vai renovar a sua linha de veículos (facelift), atualizar o logotipo dos modelos e criar uma nova nomenclatura para a sua linha de produtos. Também promoverá ações digitais, como um quiz interativo destinado aos apaixonados por ônibus, o Volare Game. Um jogo para todos aprofundarem seus conhecimentos sobre a marca e seus 20 anos.

A empresa destaca também a criação do Volare Play, um jogo físico de cartas que propõe uma competição entre os jogadores para comparar as características dos principais veículos Volare, cujo objetivo é contar a história da marca desde 1998, por meio da inovação de seus produtos.

Para marcar a data comemorativa, a

Volare lançou a campanha “Ventos da Transformação. Volare 20 anos”, com um novo filme institucional gravado no Peru. “Escolhemos o Peru, pois há anos nossos veículos fazem o transporte de um grande número de turistas no trajeto até Machu Picchu. Um cenário deslumbrante, cheio de história e com a magnitude necessária para representar uma data tão importante como os nossos 20 anos”, esclarece o diretor do negócio Volare.

**PREVISÃO** – A perspectiva da Volare para 2018 é de superar os 2,2 mil veículos vendidos, o que representará crescimento de cerca de 20% em relação ao desempenho alcançado no ano anterior, incluindo mercados interno e externo.

A empresa informa que neste ano a demanda por veículos escolares cresceu bastante e entre os seus modelos vai fornecer o Volare Access, modelo inédito e o primeiro miniônibus totalmente acessível do Brasil, com piso baixo, suspensão pneumática e motor traseiro.

A Volare também está confiante de que o segmento de varejo, de venda para os



#### **Vendas superam 65 mil unidades**

pequenos operadores, no qual tem participação de mercado superior aos 50%, deve crescer.

Nos últimos anos, a Volare iniciou um programa para ampliação de sua presença no mercado internacional. Com isso, as exportações cresceram, e devem crescer ainda mais. “A intensificação do foco no mercado internacional vai permitir que em 2018 a empresa alcance o recorde de exportação, com mais de 500 unidades enviadas a clientes do exterior”, diz a empresa por meio de sua assessoria de imprensa.

Em 2017, a Volare iniciou a produção em PKD (unidades semiprontas) do modelo Fly 9, em parceria com a Polomex, operação da Marcopolo no México. O foco da empresa é fabricar veículos para aplicação em fretamento e turismo. Mais de 30 unidades já foram exportadas. ■

## **ITINERÁRIO ELETRÔNICO**

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



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

Produção benevolente para a organização de informática



# Alocação de riscos trabalhistas em modelagem de concessões

MARCOS MARTINS\*



O primeiro momento em que surgiu de forma expressa em um dispositivo legal o dever de repartição de riscos em contratos administrativos, foi quando da edição do art. 5º, III da Lei nº 11.079/04<sup>1</sup>. Antes da Lei de PPPs, a Lei Geral de Concessões já estabelecia, em seu art. 23, V, ser cláusula essencial dos contratos de concessão e permissão aquela que estabelecesse “os direitos, garantias e obrigações do poder concedente e da concessionária, inclusive os relacionados às previsíveis necessidades de futura alteração e expansão do serviço e consequente modernização, aperfeiçoamento e ampliação dos equipamentos e das instalações”.

A divisão de riscos em qualquer contrato de concessão, mais do que uma exigência legal, é um fato, sendo muito mais exato dizer que o que se discute, na modelagem de concessões, não é a exigência de divisão de riscos, por si só, mas principalmente como realizar a **divisão ótima de riscos**, calcada na ideia de que os riscos devem ser alocados, em regra, para a parte com

melhores condições para gerenciá-lo.

Antes de falarmos sobre a alocação dos riscos, em especial na esfera trabalhista, é importante conceituar o que vem a ser esse “risco”: (i) situação onde não existe conhecimento do resultado final; (ii) variação de um possível resultado que existe na natureza de uma determinada situação; (iii) alta probabilidade de insucesso; (iv) falta de previsibilidade sobre a estrutura, resultado ou consequências de uma decisão ou planejamento; e (v) o impacto de algo que está em curso sobre os objetivos e metas estabelecidas, medido em termos de consequências ou probabilidade<sup>2</sup>.

As fontes do risco são aqueles fatores que podem influenciar a rentabilidade de determinado projeto de infraestrutura. Em projetos complexos, como são as concessões e PPPs, é salutar que se determine como estes fatores serão distribuídos durante toda a vigência do contrato.

A alocação correta dos riscos do empreendimento é fundamental para o sucesso da empreitada, uma vez que a distribuição

desses fatores pode permitir que o negócio se torne mais ou menos eficiente, tanto do ponto de vista da economicidade quanto da qualidade do serviço oferecido aos usuários.

Em especial, as concessões (comuns ou por meio de PPPs) envolvem, normalmente, a necessidade da somatória de esforços de diversos parceiros para a consecução do objeto licitado. Assim, é comum que essa comunhão de expertises exija, do mesmo modo, a correta alocação dos riscos (contratuais e extracontratuais) entre os parceiros. Essa realidade é ainda mais evidente em relação aos riscos trabalhistas, tendo em vista que a abordagem da Justiça do Trabalho quanto à responsabilidade pelos passivos trabalhistas não é exatamente amigável ao empreendedor.

Como exemplo, podemos citar o tratamento que a Justiça do Trabalho tem dado aos consórcios, instrumento contratual largamente usado em processos de concessão comum.

O § 1º do artigo 278 da Lei 6.404/76 é claro ao dispor que o consórcio não possui personalidade jurídica e as empresas que o compõe respondem cada uma por suas obrigações, sem presunção de solidariedade.

Com a leitura pura e simples daquele dispositivo legal, a conclusão lógica é que o consórcio, justamente por não possuir personalidade jurídica, não responde por eventual condenação trabalhista de seus consorciados, bem como as consorciadas não respondem por débitos umas das outras, ainda mais quando as contratações trabalhistas ocorrem individualmente pelos consorciados, em suas respectivas parcelas da operação. Esse, inclusive, é o modelo mais comum em concessões públicas de transporte coletivo operadas por consórcios.

No entanto, a Justiça do Trabalho tem interpretado a responsabilidade dos

consórcios de uma maneira bem mais ampla, entendendo que o consórcio configura um grupo econômico, para efeitos trabalhistas, por coordenação. Nesse sentido, vide recentes julgados do TST (AIRR - 2519-55.2014.5.02.0040 e RR - 1000509-69.2014.5.02.0606), que reforçam a ideia equivocada de que o consórcio responde solidariamente pelos passivos trabalhistas gerados no âmbito da concessão.

Esse tipo de interpretação, que em nada colabora com um melhor ambiente de negócios no país, deve ser encarado com pragmatismo, cabendo aos consorciados adotar as medidas contratuais mais adequadas à correta alocação do risco que cada um traz para o consórcio.

É uma prática bastante interessante constituir-se um “fundo” consorcial (espécie de escrow account), por onde as receitas do consórcio transitarão antes de serem distribuídas ou compartilhadas entre os consorciados. Parcela da receita do consórcio deverá ser retida, pela aplicação de uma métrica dos riscos avaliados pelas partes. Esse fundo funcionará como uma “conta garantida”: à medida em que os riscos sejam reduzidos (ou objetivamente assumidos pelo consorciado), parcelas dos valores retidos são liberadas. Se os riscos aumentam, uma parcela maior é retida.

Riscos trabalhistas decorrem do passivo trabalhista das empresas, que é a soma das dívidas que são geradas quando um empregador não cumpre suas obrigações trabalhistas ou não realiza o recolhimento correto dos encargos sociais.

É o conjunto das cobranças realizadas em caso de reclamações trabalhistas, fiscalizações do INSS, do Ministério do Trabalho e Emprego ou do Ministério Público do Trabalho.

Estudos demonstram que a quantidade de ações trabalhistas “aceitável” é de 10% do número total de empregados. Acima deste percentual pode-se considerar um alerta para a empresa.

Com a recém-publicada Reforma Trabalhista (Lei 13.467/2017), a tendência é que o número de ações trabalhistas diminua

gradativamente. Somente no Tribunal Regional do Trabalho de São Paulo – 2ª Região –, que é o maior do país, de dezembro do ano passado a maio deste ano, a redução no número de ações distribuídas passa de 40% (quarenta por cento) em relação ao mesmo período no ano passado.

Esta diminuição decorre, principalmente, da inclusão de dois novos dispositivos legais na CLT: Os parágrafos 3º e 4º do artigo 790, que criaram maiores dificuldades à concessão da justiça gratuita e o artigo 791-A, que traz os honorários de sucumbência para o campo do direito do trabalho.

A nova legislação trabalhista afasta de vez os processos envolvendo alegações infundadas e os pedidos de valores exorbitantes, que tanto assolavam o Judiciário.

Desde a publicação da Lei 13.467/2017, as chamadas “ações aventureiras”, aquelas em que o trabalhador infla o total de seus pedidos a fim de obter um acordo mais vantajoso, simplesmente deixaram de existir.

Por exemplo, um trabalhador que entra com um pedido de R\$ 100.000,00 (cem mil reais) a título de danos morais e, ao final, lhe é atribuído uma indenização de R\$ 10.000,00 (dez mil reais), ainda que parcialmente vencedor de sua ação, pode ser condenado a pagar até 15% sobre a diferença entre o que pediu e o que ganhou. Neste caso o valor de honorários de sucumbência pode chegar a R\$ 13.500,00 (treze mil e quinhentos reais) ou seja, 15% sobre R\$ 90.000,00 (noventa mil reais).

Ainda que a tendência seja a diminuição no número de ações trabalhistas, é fato que o passivo enfrentado pelas empresas é uma preocupação que demanda cuidados e pode, até, inviabilizar o negócio.

Sugere-se, portanto, algumas práticas visando à diminuição do passivo trabalhista:

1. Apostar na orientação jurídica preventiva: É importante que o RH e o departamento jurídico trabalhem em parceria para que o RH aja de acordo com a lei;
2. Investir em um bom controle de ponto: A grande maioria das ações trabalhistas diz respeito ao pagamento de horas extras. Assim, com um controle confiável, a



**\*Marcos Martins é sócio do Cordeiro, Lima e Advogados, especialista em Direito do Trabalho pela Universidade Mackenzie e em Direito Empresarial do Trabalho pela FGV, além de palestrante sobre a Reforma Trabalhista em diversas instituições.**

comprovação de cumprimento do horário e pagamento das horas extras efetuadas diminui o risco de pagamento em sede judicial;

3. Arquivamento dos documentos: a empresa deve se certificar para que todos os documentos e recibos estejam preenchidos corretamente, assinados e guardados com segurança. Muitas empresas não encontram os comprovantes necessários no momento da ação trabalhista;

4. Celebrar acordos coletivos: É importante fazer acordos coletivos com os Sindicatos dos empregados a fim de conseguir mais segurança jurídica em diversos temas do contrato de trabalho. Com a Reforma Trabalhista, abriu-se a oportunidade de uma gama maior de temas que podem ser discutidos através de acordos coletivos.

Como se vê, a melhor maneira de evitar riscos trabalhistas ainda é a prevenção, por mais que a reforma trabalhista tenha vindo munir os empregadores de instrumentos mais eficientes para equilibrar essa balança. ■

<sup>1</sup> Art. 5º As cláusulas dos contratos de parceria público-privada atende-  
rão ao disposto no art. 23 da Lei no 8.987, de 13 de fevereiro de 1995,  
no que couber, devendo também prever:  
(...)

<sup>2</sup> III – a repartição de riscos entre as partes, inclusive os referentes a caso  
fortuito, força maior, fato do príncipe e álea econômica extraordinária;  
<sup>3</sup> PADIYAR, Vajjayanti; SHANKAR, Tarun; VARMA, Abhishek. Risk ma-  
nagement in PPP. IL & FS Infrastructure Development Corporation LTD.



## Brasília adere à biometria facial

**Com ações para combater as fraudes no uso de benefícios, o Distrito Federal já bloqueou 110 mil cartões irregulares, promovendo uma economia de R\$ 18 milhões por mês**

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Desde fevereiro de 2018, a frota de Brasília, com 2,8 mil ônibus, circula com a solução de biometria facial. O processo se iniciou em 2016, quando a Secretaria de Mobilidade iniciou o recadastramento dos estudantes para a averiguação dos dados cadastrais. “Com essa primeira triagem, já bloqueamos 100 mil cartões por incompatibilidades nos dados cadastrais. Fizemos também o recadastramento dos portadores de deficiência e dos outros grupos que têm direito a benefícios tarifários”, explica o secretário Fábio Ney Damasceno.

No início de maio, a portaria que obriga as empresas operadoras do transporte público a utilizar o recurso da biometria facial foi publicada no Diário Oficial do Distrito Federal. A partir desta publicação, as concessionárias só recebem subsídio do governo referente às gratuidades dos passageiros que passarem pelo equipamento. “Nosso objetivo é que apenas quem realmente tem direito possa fazer uso do benefício”, afirma Damasceno.

Em maio de 2017, uma das operadoras do transporte público do Distrito Federal

iniciou o projeto-piloto com a biometria facial e, a partir de fevereiro deste ano, toda a frota passou a contar com a tecnologia. Desde então, houve o bloqueio de mais dez mil cartões. As fraudes ocorriam de diversas formas, de acordo com Damasceno, com venda, empréstimo e até aluguel dos cartões de transporte para pessoas que não tinham direito ao benefício. “Conseguimos uma redução de quase 15% dos benefícios a estudantes e de 10% de deficientes”, diz Damasceno.

Com a redução das fraudes e do mau



uso dos cartões, o poder público deixa de gastar R\$ 18 milhões mensalmente, de acordo com cálculos do secretário de Mobilidade de Brasília, que considerou 40 dias de uso por mês, duas viagens por dia. “Um dinheiro que iria para o subsídio de gratuidades indevidas pode ser investido em outras ações para melhorar o sistema de transporte público. Queremos atender quem efetivamente precisa dos benefícios”, destaca. Damasceno lembra a importância de um banco de dados atualizado para que a tecnologia da biometria possa ser implementada de forma eficiente. “A primeira etapa do cadastramento foi muito importante, já revelando o tamanho do problema que enfrentamos”, diz.

A biometria facial é a tecnologia para avaliação das características faciais de uma pessoa com base em parâmetros digitais. A face humana possui variáveis que permitem detectar pontos em comum, como distância entre os olhos, formato e comprimento do nariz, boca, bochecha e queixo, definindo o formato facial e suas medidas que serão utilizados como fatores de checagem. O algoritmo de reconhecimento facial é capaz de comparar duas capturas e aferir a probabilidade de similitude, ignorando o plano de fundo que compõe o arquivo. Isso inclui capturas em movimento de ângulos diferentes.

**BLOQUEIOS** – Em cima dos validadores da bilhetagem eletrônica, em que os passageiros passam o cartão de transporte, são instaladas câmeras que captam imagens do rosto de quem passa pela catraca. Por meio de um software, elas são comparadas com as fotos cadastradas no sistema. Se confirmada a irregularidade, o benefício é suspenso e abre-se um processo administrativo, em que o usuário é convocado e tem direito a defesa. De acordo com a secretaria, se durante o processo os esclarecimentos forem insatisfatórios, o cartão é bloqueado. “A pessoa passa pela catraca, pois essa verificação não é em tempo

real. Mas depois ela é avisada de que houve essa discrepância”, diz Damasceno.

Após esse bloqueio, se o usuário for estudante, o benefício só poderá ser pedido novamente no semestre letivo seguinte e, se for pessoa com deficiência, em 12 meses. No Distrito Federal, os usuários com direito à gratuidade são cerca de 34% do total de passageiros. Desses, 300 mil utilizam o Passe Livre Estudantil e 65 mil são pessoas com algum tipo de deficiência.

Damasceno afirma que o sistema é confiável e que não gera reclamações por parte dos usuários. “A qualidade das imagens é muito boa e o software é bastante avançado, o que proporciona uma grande confiabilidade na solução. Temos poucas contestações por parte da população”, diz. As empresas operadoras fizeram a avaliação dos sistemas disponíveis no mercado, escolheram e adquiriram a solução de sua preferência.

A Prodata Mobility Brasil forneceu 2,7 mil equipamentos para quatro das cinco empresas que operam no Distrito Federal: Viação Piracicabana, Auto Viação Marechal, Viação Urbi e Viação Pioneira. “Essa solução do leitor biométrico já está há tempos no mercado, portanto é bem consolidada, e garante um controle efetivo das gratuidades, combatendo as fraudes de forma bastante segura”, afirma Leonardo Ceragioli, diretor comercial da Prodata Mobility Brasil. A empresa já implementou a solução em diversas cidades, como São Paulo, Rio de Janeiro, Ribeirão Preto, Campinas e Recife.

O software de comparação, que passa por atualizações constantes, permite que se avalie de forma automática a imagem captada, comparando-a com a foto do cadastro arquivada no banco de dados do sistema de transporte. “O software faz a comparação e detecta possíveis incompatibilidades, mas a suspensão ou o bloqueio do cartão é feito pelo órgão gestor (no caso, o DF Trans), após a avaliação visual e se for comprovada a fraude”, explica Ceragioli.

Outra inovação do sistema de biometria facial da Prodata é a funcionalidade de reatualização. “Se for captada uma foto de melhor qualidade, ela será acrescentada ao cadastro. A foto cadastrada sempre será mantida, para evitar qualquer tipo de fraude, mas o sistema pode acrescentar novas imagens que aprimorem a precisão da análise”, diz Ceragioli. “A solução é tão bem desenhada que se torna muito segura e garante uma grande confiabilidade”, completa.

A solução de bilhetagem eletrônica do Distrito Federal é de outra empresa, mas a biometria facial se adapta totalmente a ela. “Isso demonstra como a Prodata está completamente apta a trabalhar de forma integrada com equipamentos e soluções de outros fabricantes. Nossos produtos são desenvolvidos para que essa integração seja sempre possível”, afirma Ceragioli.

Damasceno enfatiza que uma das exigências para que as empresas fizessem a escolha da solução de biometria facial era exatamente a possibilidade de integração com os equipamentos já existentes na bilhetagem eletrônica, fornecida pela Transdata. “Isso é fundamental para que haja um combate eficiente às fraudes. A ferramenta precisa se integrar à estrutura existente. Precisamos usar a tecnologia a nosso favor, no controle das fraudes, para possamos sempre ampliar o atendimento com essa sobra de recursos. Mesmo porque a demanda pelo transporte público deve aumentar”, diz.

De acordo com a empresa, a interoperabilidade entre sistemas de bilhetagem de diferentes fornecedores é tratada pela Prodata Mobility Brasil de forma lógica e segura, pois se refere aos padrões já implementados e à arquitetura do sistema a serem seguidos. O sistema da companhia está preparado para interoperar com soluções de bilhetagem de outros fornecedores, sendo imprescindível o entendimento entre os fornecedores de bilhetagem para estruturar a arquitetura. ■

# Aplicativos: ameaça ou oportunidade?

**A tecnologia impacta o setor de forma direta, e as empresas buscam conhecer melhor as inovações para usá-las de forma a trazer benefícios aos seus negócios**

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Transfretur (Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento e para Turismo de São Paulo) e a Fresp (Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo) realizaram, em junho, um workshop com o objetivo de abrir o debate sobre os aplicativos e plataformas que se propõem a comercializar o serviço de transporte de passageiros por fretamento. “É importante identificar ameaças e oportunidades para o setor, preparando os empresários para conviver com os aplicativos da melhor forma. Porque eles já são uma realidade”, diz Jorge Miguel dos Santos, diretor executivo do Transfretur.

Nos mais diversos setores da economia, os aplicativos interferem nos preços de vendas, mas com uma tendência de aumentar a demanda e o número de usuários. “Esta inovação já chegou ao transporte de passageiros por fretamento, e precisamos discutir o que fazer. Não podemos esperar mais. Vários aplicativos já operam e outros estão surgindo, e prometem impulsionar o volume de passageiros e impactar diretamente as relações comerciais das nossas empresas”, completa Santos.

Para Regina Rocha, diretora executiva da Fresp, é importante que o setor entenda todo o processo, os problemas

**Santos lembra que os aplicativos já são uma realidade**



e as vantagens, para traçar um caminho que privilegie as empresas de fretamento. “Precisamos usar a tecnologia a nosso



favor, pois não há como fugir dela”, acredita. Um dos maiores receios dos empresários é que os aplicativos reduzam mais ainda os preços. No fretamento contínuo, existe o risco de que as empresas com baixa ocupação comecem a optar por pagar por passageiro e a cancelar contratos por ônibus. Assim, há a possibilidade de o cliente deixar de ser da transportadora e passar a ser do aplicativo.

As pequenas empresas devem ser os maiores fornecedores de clientes dos aplicativos, o que traz perda de mercado para as demais. Se houver ação predatória entre aplicativos, pode-se criar um tipo de leilão do frete, o que provoca uma instabilidade muito grande. “A pressão dos custos de operação devem aumentar a informalidade fiscal e trabalhista. E ainda: sem organização, o uso de aplicativos pode gerar conflitos com o poder público, que tem facilidade para restringir ainda mais a atividade, como já aconteceu em outras ocasiões”, cita Santos.

Os aplicativos também podem gerar oportunidades para as empresas, aumentando a demanda por parte dos passageiros e potencializando o fretamento compartilhado, uma forte tendência no mercado de transportes na atualidade. Os apps ajudam a aumentar a ocupação dos veículos e a utilização da frota. “O nosso modelo de negócios vai sofrer alterações.



Precisamos pensar qual modelo queremos para nosso setor”, diz Santos. Há duas possibilidades: quando o aplicativo contrata a transportadora, um modelo semelhante ao que ocorre com o Uber, em que a relação comercial da empresa é com o aplicativo; e quando a transportadora contrata aplicativo, como acontece, por exemplo, com o iFood, em que o app recebe uma participação percentual daquilo que vender.

**PROPOSTAS** – Durante o workshop, alguns dos principais aplicativos voltados para o setor apresentaram suas formas de atuação, comercialização e de parceria com as empresas de fretamento. “A ideia é que os empresários conheçam o que existe no mercado e avaliem quais trazem mais vantagens para o seu negócio. É importante trazer os representantes dos aplicativos para mostrar o seu produto e explicar como podem ajudar o setor”, acredita Sílvio Tamelini, presidente da Fresp.

A BusUp oferece plataformas de ônibus compartilhado customizadas para empresas e organizadores de eventos, em que usuários com destinos semelhantes podem encontrar uma rota ou propor a sua. Segundo Rui Fernandes, representante da BusUp, “o aplicativo é uma solução multi-plataforma integrada capaz de otimizar a gestão diária das operações e melhorar a experiência de uso e fidelização dos usuários”.

No segmento de fretamento eventual, a solução promete ao operador a tecnologia adequada para fortalecer seu posicionamento no negócio e melhorar a gestão da operação e, em consequência, a rentabilidade das rotas. No fretamento contínuo, a BusUp busca aumentar as vantagens competitivas do operador diante do tomador de serviços ou ampliar as possibilidades de novos contratos de fretamento.

O Fretadão questiona por que não levar o fretamento para nuvem. O aplicativo mostra uma nova maneira de enxergar o setor com foco em inovação e tecnologia,



**Sílvio Tamelini: os empresários do setor precisam conhecer as opções**

aproximando o passageiro do transporte, tornando-se um novo canal de aquisição de passageiros para as empresas de fretamento. Pela tecnologia e marketing digital, o app busca ser o maior portal de fretados do Brasil. Atualmente são mais de 35 mil buscas mensais, somente no Estado de São Paulo. O Fretadão ganha uma comissão variável a mensalidade por assento ocupado que foi indicado pela solução.

O aplicativo para o passageiro oferece localização em tempo real, identificação de pontos de embarque, alertas de proximidade, acompanhamento de múltiplas linhas. A versão para o motorista mostra o trajeto da linha em tempo real, identificação de pontos de embarque, comando de voz com horários e pontos de parada e informações sobre passageiros. O Fretadão também disponibiliza ferramenta de monitoramento, que informa os eventos da frota independentemente do aviso do motorista, indicando atrasos para iniciar a linha, cumprimento de horários, quebra ou parada do veículo durante o trajeto, excessos de velocidade, além de alarmes enviados por SMS, ligação telefônica, WhatsApp ou e-mail.

O Bondi foi planejado para ser um aplicativo de mobilidade urbana que conecta pessoas e empresas a um veículo de transporte coletivo (vans, micro-ônibus e ônibus) para deslocamentos dentro da cidade

ou para transporte rodoviário. O app oferece agora, para empresas, transporte de funcionários para contratação imediata com hora marcada, sem intermediários e com preço até 40% menor do que um fretamento comum.

A solução oferecida pelo Bondi permite que as empresas extraíam relatórios de viagens e que controlem os custos, tendo acesso à finalidade do uso do transporte e a localização dos funcionários por meio de uma plataforma digital. Outra vantagem, segundo o app, é a transparência de todo o processo de precificação, porque a empresa contratante não precisa mais das agências que intermediavam esse tipo de serviço. A contratação das vans, micro-ônibus e ônibus que serão fretados é feita diretamente pela empresa com o aplicativo. O pagamento pode ser feito via cartão corporativo. A segurança dos funcionários é garantida por identificação de passageiros por meio de foto previamente cadastrada, solicitação de documento de identificação e dados e histórico de atuação dos motoristas.

O Share2go capta passageiros por meio da web ou por aplicativo. A plataforma aceita cadastros somente de empresas legalizadas e de sindicatos e faz gestão de documentos e de outros serviços para os clientes. Segundo Carla Pedroza, representante do produto, o aplicativo dá destaque no mercado às empresas cadastradas, proporcionando aumento de receita aos sindicatos e de faturamento às empresas, pois estimula concorrência de forma legal.

Os usuários podem solicitar trajetos e os convites são enviados para as transportadoras autorizadas, que apresentam seu melhor preço. A plataforma escolhe pelo preço, enquanto os usuários são avisados sobre o valor para pagamento. As empresas recebem a lista de passageiros. Uma avaliação negativa da empresa de transporte impede sua participação na concorrência até que o problema seja solucionado. ■

MARQUE NA  
SUA AGENDA



# LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana  
do Transporte

31 JUL — 02 AGO — 2018

SÃO PAULO — TRANSAMERICA EXPO CENTER — SP

Iniciativa



Organização



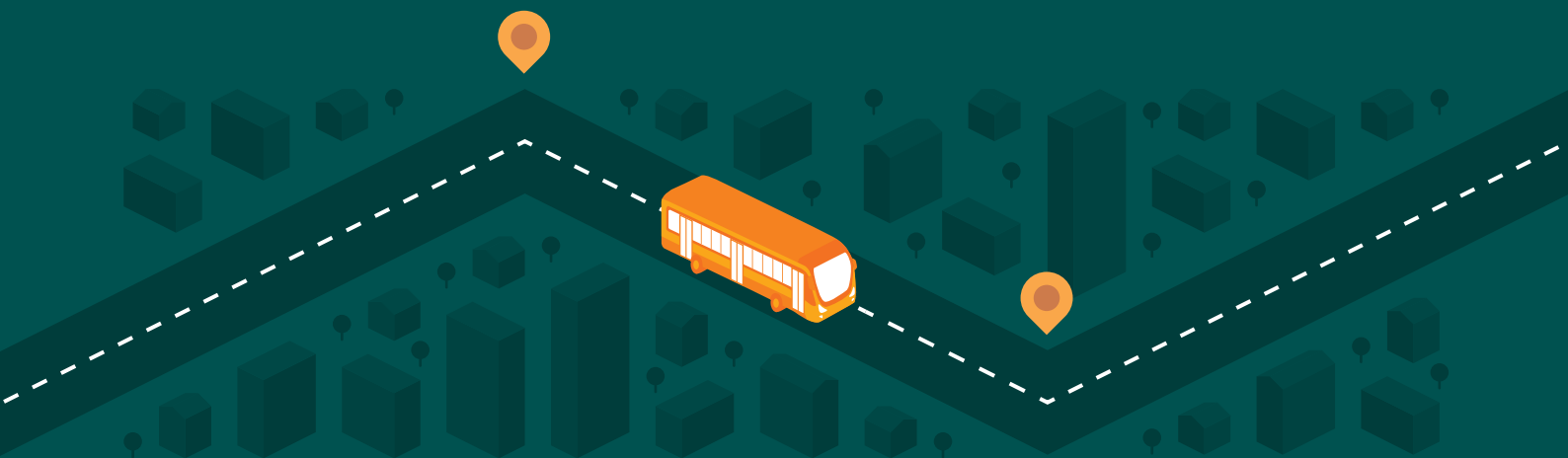
LATIN AMERICA



# SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2018

CONSTRUINDO HOJE O NOVO AMANHÃ:

Contribuições do transporte público para a mobilidade urbana.



## PROGRAMAÇÃO PRELIMINAR

### 31/07 (TERÇA-FEIRA)

14h00 Abertura da Feira LAT.BUS TRANSPÚBLICO  
22h00 e início do credenciamento para o Seminário NTU

### 01/08 (QUARTA-FEIRA)

10h00 **Abertura** oficial do Seminário Nacional NTU

10h30 **Painel** "Propostas para o transporte público e a mobilidade urbana"

13h00 Almoço

14h30 **Painel** "Agenda Positiva - contribuições do Transporte Público Urbano para o alcance das metas de desenvolvimento do país"

16h30 **Palestra master** "O caminho do diálogo – construindo relacionamentos com sociedade, passageiros e funcionários"

17h30 **Encerramento**

### 02/08 (QUINTA-FEIRA)

**Oficinas** de tecnologia em transporte

09h30 **Painel 1** – "Sistemas de pagamento e novos negócios"

11h00 **Painel 2** – "Inovação no transporte público: o papel das startups"

12h30 Almoço

14h00 **Painel 3** – "O que move o setor: Diesel vs Híbrido/Elétrico"

15h00 **Visita técnica** ao sistema de transporte público de São Paulo (exclusivo para associados à NTU e imprensa)

17h30 **Encerramento**

 [facebook.com/ntubrasil](https://facebook.com/ntubrasil)

 [twitter.com/ntunoticias](https://twitter.com/ntunoticias)

 [youtube.com/transporteurbanontu](https://youtube.com/transporteurbanontu)

 [flickr.com/ntubrasil](https://flickr.com/ntubrasil)



## Marcopolo tem novo representante na Argentina

A Marcopolo escolheu o grupo Fênix para ser o seu representante na Argentina. A empresa será responsável pela comercialização de toda a linha de ônibus e pelo serviço de pós-vendas e assistência técnica dos veículos da marca naquele país.

“Escolhemos o grupo Fênix pela grande experiência e credibilidade que possui em toda a Argentina, pelo elevado padrão de serviços oferecidos e pela rede de atendimento, localizada nos principais centros econômicos”, esclarece André Armaganijan, diretor de estratégia e negócios internacionais da Marcopolo.

Criado em 2003, o grupo Fênix tem em sua diretoria profissionais com mais de 25 anos de experiência no setor de transporte rodoviário de passageiros da Argentina. Conta com estrutura própria em Buenos

Aires para fornecer suporte comercial, administrativo, financeiro, de comércio exterior, assistência técnica, peças de reposição e desenvolvimento de fornecedores locais. São 3.000 m<sup>2</sup> de oficina coberta para pós-vendas, 1.500 m<sup>2</sup> de área semicoberta para serviços, 1.000 m<sup>2</sup> dedicados a peças de reposição e 400 m<sup>2</sup> de escritórios comerciais e administrativos.

No mercado argentino, o grupo Fênix comercializará inicialmente ônibus rodoviários da Marcopolo produzidos no Brasil. Segundo Armaganijan, a parceria está alinhada com a estratégia da fabricante brasileira de manter sua participação como importante fornecedora do sistema de transporte de passageiros, gerando valor para toda a cadeia e fortalecendo os atributos de confiança, inovação, agilidade e serviço de elevado padrão de qualidade.



## Expresso Biagini compra ônibus Marcopolo de 15 metros



A Marcopolo entregou três ônibus rodoviários Paradiso 1800 Double Decker de 15 metros de comprimento para a Expresso Biagini, operador de transporte de Belo Horizonte. Os veículos serão utilizados para transportar passageiros no setor de turismo em rotas por Minas Gerais e outros estados brasileiros.

“Cliente da marca desde 2003, a Expresso Biagini conta com mais de 40 ônibus Marcopolo em sua frota e sempre investiu em novas tecnologias para atender seus clientes com o máximo de conforto e segurança, afirma Rodrigo Pikussa, diretor do negócio ônibus da Marcopolo.

Com capacidade para transportar 64 passageiros em poltronas do tipo semi-leito master, o Paradiso 1800 DD possui tomadas de força com entrada USB em todas as poltronas, DVD, monitores, microfone, internet sem fio

(Wi-Fi) e sistema de ar-condicionado. O veículo possui conjunto ótico com LEDs nas luzes de direção e de posição – Daytime Running (acendimento da luz de posição durante o dia) – o que aumentou a eficiência luminosa e a durabilidade e reduziu a necessidade de troca e manutenção. Também contribuem para maior segurança os sistemas de monitoramento e de auxílio de estacionamento, com sensores de distância.

Internamente, o principal destaque é o maior espaço do salão e a elevação do padrão de conforto e de segurança. A iluminação do salão de passageiros é toda em LED, com luzes indiretas, que criam um ambiente de comodidade e sofisticação. As luzes de leitura dos porta-focos também são em LED, com acionamento por toque, que contam ainda com saídas individuais para ar-condicionado.

## Ônibus urbano Neobus New Mega chega ao mercado



A Neobus está comercializando o seu mais novo ônibus urbano, o New Mega. É o primeiro modelo projetado e desenvolvido com base na recente estratégia de atuação da marca para tornar sua linha de produtos ainda mais adequada às novas demandas do mercado brasileiro e dos clientes.

O New Mega é resultado de mais de um ano de pesquisas

e desenvolvimento e mantém as características reconhecidas pelos mercados brasileiro e internacional de eficiência operacional e robustez, além de conforto, segurança e mais espaço para os passageiros e motorista.

“O ônibus mantém todos os atributos já reconhecidos da marca Neobus. Para o usuário, focamos na ergonomia e

comodidade e, para o cliente, o veículo proporciona diferenciais de praticidade, facilidade de manutenção e menor custo operacional do que os principais modelos disponíveis no mercado”, afirma João Paulo Ledur, diretor da Neobus.

Com diferentes opções de comprimento total – de 9.750 mm a 13.345 mm –, o New Mega pode ser montado com vários modelos das principais montadoras e tem configuração interna que permite transportar até 54 passageiros sentados.

Externamente, o New Mega tem como diferencial o design

limpo e leve, com novos conjuntos ópticos dianteiro e traseiro. O vigia traseiro, com cantos arredondados, também dá mais leveza e modernidade ao ônibus. Os faróis e lanternas têm máxima eficiência luminosa e são facilmente intercambiáveis, reduzindo tempo e custo de manutenção e reparo.

O novo modelo conta ainda com espelhos retrovisores mais modernos e eficientes, tomadas de ar de teto com novo formato e sistemas de fixação e vedação, de fácil acesso e manuseio para os usuários.

**transporte**  
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104

## GELADEIRAS para ÔNIBUS

**ELBER**  
GELADEIRAS

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



## Grupo Traton é o novo nome da Volkswagen Truck & Bus



A Volkswagen Truck & Bus passará a se chamar Grupo Traton. Esta nova marca, segundo a empresa, faz parte da trajetória da companhia para a transformação da estrutura societária. A alteração oficial no nome deve entrar em vigor no terceiro trimestre de 2018 e as marcas MAN, Scania, Volkswagen Caminhões e Ônibus e Rio manterão suas

próprias identidades.

“O novo nome Traton é um grande marco em nosso caminho para nos tornarmos campeões globais da indústria de transportes. Desde a nossa fundação, crescemos juntos mais rapidamente do que esperávamos. A Traton nos oferece mais independência. Ela vai fortalecer ainda mais a identidade conjunta do

nosso grupo – bem como os aspectos que nos tornam únicos. Um novo nome também promoverá nossa visibilidade como o grupo líder em soluções inovadoras em transportes. Isso vai nos deixar mais atraentes para novos talentos e para mercados de capitais”, diz Andreas Renschler, CEO do grupo Volkswagen Truck & Bus e membro do Board da Volkswagen AG.

O executivo explica que Traton reflete o DNA do grupo: o que a empresa está buscando e como ela age. O nome pertence a uma empresa jovem, criada e nascida em uma nova era de transportes.

Para o grupo, o setor de transportes está passando por grandes mudanças devido aos volumes cada vez maiores de transportes, normas de emissões mais rigorosas e

demanda crescente dos clientes por soluções eficientes, sustentáveis e competitivas. “A Traton combina a agilidade e o espírito de uma startup com a vasta experiência das marcas tradicionais. Com essa configuração única, o grupo está perfeitamente posicionado para reinventar o transporte para as gerações futuras”, disse a empresa em nota.

“O conselho administrativo apoia integralmente os ambiciosos planos da Volkswagen Truck & Bus e do movimento do grupo de buscar uma identidade inigualável. Isto vai fortalecer nosso negócio de caminhões em direção à transformação da estrutura societária”, declara Hans-Dieter Pötsch, presidente dos conselhos administrativos da Volkswagen AG e da Volkswagen Truck & Bus.

## Marcopolo vai testar ônibus no campo de provas da Randon

A Marcopolo fechou parceria com a Randon para a utilização do campo de provas da Randon localizado em Farrou-pilha (RS). Com esse acordo, os ônibus desenvolvidos pela Marcopolo passam a ser avaliados em testes funcionais, estruturais e de durabilidade, num trabalho conjunto entre as engenharias das duas empresas.

Com uma área de 87 hectares, o campo de provas tem 18 pistas a céu aberto, totalizan-

do 15 quilômetros, dos quais quatro quilômetros são pista reta e totalmente plana, onde são reproduzidos os mais diferentes tipos de pavimento e irregularidade, específicos para realização de testes em variadas condições.

Segundo Francisco Gomes Neto, CEO da Marcopolo, a parceria é muito importante para o polo automotivo da Serra Gaúcha e está alinhada com a estratégia da Marcopolo de manter o foco na

qualidade, na inovação e na competitividade. “A expertise, a tecnologia e a mão de obra de elevado padrão são importantes diferenciais do nosso polo automotivo que precisam e podem ser cada vez mais e melhor explorados. Recentemente, fomos a primeira empresa da América Latina a conquistar certificação internacional para validar carrocerias de ônibus pela norma ECE R66, o que nos colocou no patamar mais elevado do mun-



do em termos de concepção e projeto dos veículos em atendimento às mais rigorosas normas de segurança existentes”, afirma o CEO da Marcopolo.





## Mercedes-Benz amplia rede de distribuição de peças Alliance

A Mercedes-Benz ampliou a oferta de peças da marca Alliance no mercado brasileiro, passando a vender esse produto, além dos concessionários, nos distribuidores parceiros. Com esta decisão, a empresa vendeu 41 mil peças desta linha no Brasil entre os meses de janeiro e maio deste ano.

Segundo Silvio Renan, diretor de peças e serviços ao cliente da Mercedes-Benz do Brasil, foram vendidas mais de 210 mil peças Alliance para frotistas e autônomos desde o início do projeto no Brasil, há quatro anos. “Isso nos impulsiona a aumentar frequentemente o portfólio. Neste ano já chegamos a 386

itens oferecidos aos clientes, aumentando a linha de peças de reposição e manutenção para veículos de todas as marcas, além de acessórios para caminhões e comerciais leves Mercedes-Benz.”

O aumento na venda de peças Alliance no país, segundo Renan, também é decorrente da maior distribuição

nacional. “Praticamente toda a rede Mercedes-Benz de veículos comerciais oferece essa linha de peças, facilitando a aquisição. Mais de 66 mil clientes optaram pela compra desses itens e 40% deles já adquiriram os produtos por mais de uma vez, o que mostra que os clientes aprovam a qualidade e o custo-benefício da Alliance Truck Parts”, afirma o diretor.

“Estamos inovando com o início da comercialização de peças Alliance por distribuidores homologados. Nosso primeiro parceiro é da cidade catarinense de Caçador e já estamos avaliando outras propostas, visando levar os produtos da Alliance para outros mercados e consumidores. Isso nos permite ampliar o relacionamento com outros clientes”, diz Renan.

## Neobus abre filial em São Paulo

Com o objetivo de reforçar a sua presença no segmento de ônibus urbanos e micro-ônibus, a Neobus abriu a sua filial na cidade de São Paulo. A nova sede permitirá mais proximidade da empresa com os seus clientes, atuando de maneira direta, mais rápida e eficiente, com serviços de elevado padrão, além de dar suporte de assistência técnica e peças de reposição. “A filial São Paulo vai permitir que sejamos ainda melhores

e atendamos o cliente com ainda mais excelência”, afirma João Paulo Ledur, diretor da Neobus.

A estratégia da Neobus, segundo Ledur, é focar no desenvolvimento e na produção de veículos mais leves, eficientes, atraentes e de fácil, rápida e baixa manutenção. A meta é manter a presença forte no segmento escolar, com o fornecimento para o Caminho da Escola e repetir o bom desempenho alcançado no ano

passado em micros, com a produção de 815 unidades.

“Este ano vamos apresentar várias novidades de produtos, para intensificar a nossa presença em ônibus urbanos e rodoviários leves, destinados ao segmento de fretamento. No exterior pretendemos manter os mercados e clientes conquistados nos últimos anos, para consolidar a marca, sobretudo nos países da América Latina”, afirma Ledur.

Segundo o diretor da

Neobus, apesar de toda a crise enfrentada pela indústria brasileira de ônibus até o segundo semestre do ano passado, 2018 começou em outro ritmo e com demanda crescente, sobretudo no segmento de urbanos e micros. “Terminamos 2017 com excelente desempenho no segmento de micro-ônibus, no qual fomos o maior fornecedor para o programa Caminho da Escola, e nas exportações, quando alcançamos o nosso melhor resultado histórico, com uma produção superior a 500 unidades”, diz Ledur.



Com os ônibus novos, idade média da frota reduzirá de cinco para quatro anos

# Reunidas chega aos 70 anos com a frota renovada

**Recentemente a empresa comprou 20 novos ônibus Mercedes-Benz, sendo 18 semileitos – 14 Marcopolo Paradiso 1200 e quatro do modelo 1350 – e dois modelos leito Double Decker, de dois andares**

SONIA MORAES

A Reunidas Paulista, empresa de ônibus que transporta passageiros nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Mato Grosso do Sul, comemora 70 anos com uma estrutura sólida e com planos bem definidos para dobrar o tamanho da empresa por meio do serviço de fretamento e turismo. “Esses são os dois setores em que a empresa pretende crescer. O turismo, que foi muito forte para a empresa na década de 80, representa hoje 10% das vendas e a intenção é aumentar para 20%”, afirma Marcela Constantino, diretora da empresa.

Para reconquistar os clientes no setor de turismo, a Reunidas, que tem a sua sede instalada em Araçatuba, no interior de São

Paulo, participou de grandes eventos no país, como as Olimpíadas do Rio de Janeiro em 2016 e o Grande Prêmio de Fórmula 1 de São Paulo em 2017, disponibilizando 20 ônibus para transportar as pessoas. “É uma forma de mostrar o nosso trabalho e crescer no turismo”, diz a diretora da empresa.

Marcela, a neta de Nenê Constantino, o fundador da Reunidas Paulista, que há dois anos assumiu o comando da empresa, diz que apesar das dificuldades enfrentadas pelo setor por causa das turbulências políticas e econômicas do país, é preciso renovar as esperanças a cada dia e estar sempre se reinventando para não estagnar no mercado.

Com o objetivo de manter a excelência no atendimento e cativar os clientes com viagens confortáveis, a Reunidas não alterou o seu programa de investimento anual para preservar a frota renovada. “Estamos investindo este ano R\$ 15 milhões para substituir 20% da frota”, diz Marcela. Hoje a frota da empresa é composta por 145 ônibus, sendo 121 do modelo executivo (conforto semileito), 20 do modelo convencional e quatro do modelo leito cama com inclinação da poltrona a 180°. Os veículos estão montados nos chassis Mercedes-Benz, Scania e Volvo em carroceria Marcopolo, Mascarello e Irizar, que fazem viagens de turismo e fretamento em mais de 100 rotas.

Recentemente a Reunidas comprou 20 novos ônibus Mercedes-Benz, sendo 18 semileitos – 14 Marcopolo Paradiso 1200 e quatro do modelo 1350 – e dois modelos leito Double Decker, de dois andares. Com a substituição dos modelos antigos, a empresa reduzirá de cinco para quatro anos a idade média da frota. Mas a meta é diminuir para menos de três anos e meio nos próximos anos.

Com os veículos novos, a Reunidas pretende ampliar a oferta de ônibus leito no trajeto de Araçatuba-São Bernardo do Campo, Araçatuba-Santos e Araçatuba-Campinas, melhorando ainda mais a qualidade do atendimento nessas linhas.

Em 2019, a Reunidas pretende estar com 100% da sua frota equipada com o motor Euro 5, que emite menos poluentes, garante melhor desempenho ao veículo e consome menos combustível. Hoje, 80% dos veículos estão equipados com essa nova motorização. Isso vai ajudar a empresa a equilibrar os gastos. “Temos uma meta audaciosa para reduzir os custos da empresa”, diz Marcela.



**Marcela Constantino: “Em 2019 toda a frota terá motor Euro 5”**

Ao longo dos seus 70 anos, a Reunidas conseguiu o reconhecimento do mercado pelo serviço diferenciado, o que lhe assegurou no ano passado o transporte de 1,5 milhão de passageiros. “Em 2018, o número de pessoas transportadas até agora cresceu 4% e só não foi maior por causa da greve dos caminhoneiros, que fez as pessoas adiarem os seus planos de viagem e muitos até ligaram para a empresa para saber se tinha diesel para abastecer os ônibus. Isso prejudicou o planejamento anual da empresa”, diz Marcela.

O crescimento da demanda, segundo Marcela, foi estimulado também por ações específicas, como as promoções para as pessoas terem a oportunidade de experimentar os serviços da Reunidas, a criação de horários diretos nas linhas interestaduais e intermunicipais. “Mudamos muita coisa na operação e estamos com um nível de satisfação elevado”, diz Marcela.

A diretora da Reunidas afirma que está vivendo um ano marcante na história da empresa. “São 70 anos bem vividos com mais de 25 milhões de quilômetros percorridos por ano, o que equivale a mais de 57 vezes a distância entre a Terra e a Lua. A nossa missão é prestar um serviço de excelência baseado em segurança, pontualidade e conforto e ainda promover encontros e unir as pessoas. Tudo isso é possível porque contamos com um time comprometido e cheio de energia para enfrentar os obstáculos diários.”

Atualmente, toda a frota da Reunidas possui sistema de monitoramento via satélite. Para deixar a viagem ainda mais agradável, os veículos dispõem de carregador de energia, com entrada USB. A empresa está testando os serviços de conectividade para disponibilizar aos clientes filmes e músicas por meio do sistema multimídia, o sinal Wi-Fi.

A Reunidas está investindo nos serviços digitais para facilitar a compra de passagens. Um dos projetos a serem implementados neste ano é transformação da compra do ticket de passagem para um modelo moderno com a adoção do bilhete

## A TRAJETÓRIA DA EMPRESA



Em setembro de 1948, a Empresas Reunidas Paulista de Transporte iniciou as suas atividades na cidade de Lins, interior de São Paulo, com 15 ônibus, um com chassi Chevrolet e os demais com chassi Ford.

Em 1972, a empresa comprou 50 carros Scania, o chassi Super 115 equipado com motor traseiro e suspensão a ar e com carroceria Marcopolo.

Ao longo dos anos a empresa investiu na renovação da sua frota e na modernização das suas operações.

Hoje, com a sua sede instalada em Araçatuba, no interior de São Paulo, a empresa atende cidades dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Mato Grosso do Sul com uma frota moderna composta por 130 ônibus rodoviários com chassi Mercedes-Benz, Scania e Volvo com carrocerias Marcopolo, Mascarello e Irizar.

Segundo Marcela, a taxa média de ocupação dos ônibus é de 80% e os planos para 2019 são de incluir entre os modelos a versão 8x2 de 15 metros para a rota Araçatuba-São Paulo e São Paulo-Três Lagoas.

eletrônico. A intenção é substituir a impressão do documento fiscal pelo cartão de embarque até chegar ao check-in eletrônico, como ocorre com as companhias aéreas. A empresa também está investindo no atendimento eletrônico por meio do chatbot, aplicativo e site. Hoje, 40% do total de vendas de passagens é via internet. ■



## Faixa exclusiva para ônibus, um vetor de conquista da mobilidade sustentável

Nazareno Affonso e Wesley Ferro Nogueira \*

Para melhorar a mobilidade urbana, é preciso avançar e não recuar na implantação de faixas exclusivas de ônibus nas grandes e médias cidades brasileiras.

Há seis anos, está em vigor a Lei de Mobilidade Urbana (Lei Federal nº 12.587/12), que estabelece como diretriz principal a “prioridade dos modos de transportes não motorizados sobre os motorizados e dos serviços de transporte público coletivo sobre o transporte individual motorizado”.

Merece destaque nessa lei o artigo 5º, que trata da democratização do uso do espaço viário ao exigir “equidade no uso do espaço público de circulação, vias e logradouros”. Esse dispositivo estabelece o uso equilibrado das vias públicas, significando que a ocupação das vias por um determinado modo de transporte deve corresponder ao percentual de participação desse o modo, na matriz de deslocamentos.

Assim, ao automóvel deve ser reservados por volta de 30% do espaço de circulação da via, cabendo aos pedestres, ciclistas e aos veículos de transporte público e de carga urbana os outros 70%. Porém, desde sempre, essa lógica anda invertida, pois o que se vê nas cidades é que de 80% a 90% do espaço viário acabam sendo usado pelos automóveis particulares e pelas motos.

São os automóveis que produzem os congestionamentos que travam as cidades, reduzem a velocidade dos ônibus,

com ampliação do tempo de viagem, aumento do consumo de combustíveis e da poluição ambiental e sonora, gerando estresse e agravando moléstias agressivas (respiratórias e cardíacas). Já a implantação de faixas exclusivas tem se mostrado um remédio barato e muito eficiente para tirar os ônibus dos congestionamentos.

Transitando nas faixas exclusivas, os ônibus conseguem aumentar sua velocidade média de deslocamento (São Paulo obteve aumento de 70%), gerando, de um lado, redução significativa do tempo de viagem e melhor qualidade de vida para os passageiros e, de outro, redução dos custos operacionais do transporte (frotas e combustíveis), da ordem de 20%, o que impacta positivamente a tarifa. Estudos de entidades e órgãos públicos comprovam o que se diz neste parágrafo.

Diversas cidades já adotam faixas exclusivas, mas, de forma preocupante, observam-se retrocessos em algumas localidades. Recentemente, o Instituto do Movimento Nacional pelo Direito ao Transporte Público de Qualidade (Instituto MDT), que vem defendendo que se modifique o Código de Trânsito Brasileiro para proibir estacionamento de carros em todas as vias de ônibus, levou ao Ministério Público e ao governo do Distrito Federal, por meio do Conselho de Transporte Coletivo e do Conselho de Planejamento Territorial e Urbano, a reivindicação para que reverta a extinção de parte da faixa exclusiva na Estrada Parque Núcleo Bandeirante (conhecida como EPNB), importante via distrital.

No Distrito Federal estavam implantados 41,9 quilômetros de faixas exclusivas, sendo que a atual administração não implantou nenhum quilômetro e, ao contrário, decidiu extinguir 4,4 quilômetros dos dez quilômetros de faixas que vinham melhorando – e muito! – o desempenho dos ônibus na EPNB. Mais recentemente, veio a notícia da tentativa de extinção de faixa exclusiva para ônibus em Aracaju, capital sergipana, não por vontade do executivo municipal, mas por decisão judicial. Em ambas as iniciativas, a justificativa era contribuir para a fluidez dos automóveis.

A luta é árdua, pois, em vez de o Estado brasileiro estar incentivando a proliferação de faixas exclusivas para ônibus e de ciclovias e a ampliação e qualificação de calçadas, a sociedade civil luta para que as conquistas de democratização do uso das vias públicas não tenham retrocesso.

Democratizar o uso da via pública é garantia de direito cidadão a uma cidade sustentável com paz no trânsito.

\* Nazareno Affonso, diretor nacional, e Wesley Ferro Nogueira, secretário executivo do Instituto MDT

# fleetify

SISTEMA DE MONITORAMENTO



## SOLUÇÃO COMPLETA DE VÍDEO MONITORAMENTO



Antena Wi-Fi e GPS



Câmera AHD



Câmera IP



DVR - SÉRIE HD5



Disponibilidade de  
imagens e alertas  
em tempo real.



Combater  
fraudes, assaltos,  
furtos e agressões.



Visualização  
da localização  
dos veículos.



Atenuação de riscos  
jurídicos e elucidação  
de acidentes.



Controle da  
deprecação interna  
dos veículos.

# REI

Sua melhor imagem a bordo



(19) 3500-4860  
(19) 3500-4859

[www.reibrasil.com.br](http://www.reibrasil.com.br)





Central de Controle | Monitoramento



# A PRODATA MOBILITY BRASIL JÁ POSSUI UM SISTEMA TOTALMENTE INTEGRADO DE ITS EM JUNDIAÍ.

Acesse nosso novo site e saiba mais:  
[www.prodatamobility.com.br](http://www.prodatamobility.com.br)

