



MARCA BUSSCAR AMPLIA LINHA DE ÔNIBUS RODOVIÁRIOS



NOVIDADES EM VEÍCULOS E TECNOLOGIAS SE DESTACAM NA FEIRA LATINO-AMERICANA LAT.BUS

BYD e Marcopolo preparam ônibus elétrico para fretamento

Irizar envia 94% da produção para mercados externos

Mercedes-Benz lança edição especial da linha Sprinter

Scania vende primeiro ônibus com sistema de segurança

Em 2018, a ZF completa 60 anos de forte atuação no Brasil

Volkswagen registra recorde histórico nas exportações

Encontro de Fretamento e Turismo debate o futuro do setor

São Paulo recebe 110 novos ônibus urbanos da Volvo

Caruana: há 10 anos financiando a mobilidade.

10 ANOS



No mercado desde 2008, a **Caruana** é uma instituição financeira alinhada com o que há de mais avançado em tecnologia. Pauta-se pelos princípios de valorização do capital humano, ética nos negócios e geração de valor para as atividades de seus clientes.



Investimentos

RDB ou Letra de Câmbio com alta rentabilidade, certificação CETIP e proteção do FGC: investimentos com toda a segurança e simplicidade direto no site.



Linhas de Crédito e Serviços

Referência nacional, a Caruana oferece diversas linhas de crédito para empresas de ônibus, como o CDC, Capital de Giro, Adiantamento de Recebíveis, Cobrança entre outros.



Meios de Pagamentos

Produtos e serviços inovadores como Cartões Pré-Pagos, Cartões de Crédito, Rede de Recarga, Aplicativos, Totens de Autoatendimento e Soluções de Folha de Pagamento para clientes e operadores do transporte.



CARUANA
FIDES - HONOR - LABOR

www.caruanafinanceira.com.br

Os avanços tecnológicos no transporte de pessoas

A tecnologia mudou o conceito de mobilidade urbana em todo o mundo. No Brasil, não foi diferente. Desde as primeiras experiências em bilhetagem eletrônica no final do século passado, o transporte de passageiros tem incorporado uma série de inovações que torna o processo mais rápido e seguro para o usuário e ainda proporciona mais produtividade e eficiência aos operadores. A revista Technibus acompanha de perto essas novidades e mostra ao leitor as principais tendências do setor e os cases de sucesso.

Um dos segmentos que rapidamente se transformou é o de meios de pagamento. O cartão de transporte, que substituiu os pagamentos em dinheiro e os bilhetes magnéticos, já divide espaço com novas tecnologias como o QR Code e os cartões bancários contactless. Aplicativos permitem que o usuário adquira seus créditos por meio de um celular, da mesma forma que dão acesso a informações preciosas para o passageiro como horário das linhas, trajetos e condições de trânsito.

Conectividade e integração. Esses dois conceitos permitem que operadores, órgãos fiscalizadores, passageiros e motoristas estabeleçam canais diretos de comunicação. As empresas de ônibus podem monitorar as formas de condução dos condutores, corrigindo erros e aprimorando o serviço. As soluções de gestão de frota ajudam as empresas a fazer um planejamento mais realista de suas operações, o que evita ociosidades ou linhas superlotadas. Os validadores se tornaram computadores de bordo com capacidade de armazenar dados úteis para os gestores, principalmente na hora da tomada de decisões.

Câmeras mostram tudo que ocorre no interior do veículo. O resultado: mais segurança para os passageiros, assim como reduzir a possibilidade de fraudes. A biometria é aliada importante no controle das gratuidades. Por sua vez, o usuário se tornou mais exigente, não aceita mais perder tempo. Precisa estar conectado o tempo todo, além de cobrar mais conforto, rapidez e informação. E como atender às suas expectativas com as tarifas atuais? A tecnologia é a única saída para combater a evasão de receita, fazer uso mais racional da frota e oferecer o máximo do que as pessoas esperam receber pelo que pagam para utilizar o serviço de transporte.



Ano 27 - Nº 137 - Set-Out/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

EXECUTIVOS DE COTAS

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

ENERGIA LIMPA

BYD prepara o lançamento do protótipo de ônibus elétrico para fretamento que está em fase de montagem na fábrica da Marcopolo 6

RODOVIÁRIO

Carbuss apresenta o VistaBuss 340 e o ElBuss 320 da Busscar em evento de fretamento, ampliando seu portfólio para cinco modelos rodoviários 10

URBANO

Caio Induscar aumenta as vendas no mercado brasileiro e entrega 11 veículos Millennium para a Expresso Transportes 12

MERCADO EXTERNO

Dos 353 ônibus produzidos pela Irizar de janeiro a agosto, 94% foram destinados à América Latina, África e Oceania 14

ELETROMOBILIDADE

Volare Acess-e, um modelo de miniônibus com motorização totalmente elétrica da BYD, começa a circular em Curitiba 16

COMERCIAIS

Mercedes-Benz lança edição especial da linha Sprinter com 100 unidades do modelo 415 CDI com 15 assentos para passageiros 18

TURISMO

Scania vende primeiro ônibus com sistema de segurança, o modelo K 400 6x2, a ser utilizado em fretamento e turismo pela Nena Viagens, de Franca (SP) 22

URBANO

São Paulo recebe 110 novos ônibus modelo B250R da Volvo, que foram adquiridos pela Viação Santa Brígida 24

ZF 60 ANOS

Em 2018, a ZF completa 60 anos no Brasil estabelecendo-se como um dos maiores sistemistas da indústria automotiva 26

EXPORTAÇÃO

Volkswagen Caminhões e Ônibus registra recorde histórico de vendas para o mercado externo, no primeiro semestre do ano 30

VENDAS

Mercedes-Benz conquista novos clientes de ônibus na região Sul, como a Princesa dos Campos, de Ponta Grossa, e Rimatur, de Curitiba 34

FRETAMENTO E TURISMO

A 19ª edição do Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo e o BrasilFret 2018 discutem temas relevantes do setor 38

EVENTO

Feira Lat.Bus 2018 reúne principais empresas do setor de transporte de passageiros da América Latina para mostrar seus produtos, serviços e tecnologias 42

CONCESSIONÁRIAS

O setor de distribuição de veículos já deixou para trás a crise, recupera perdas e retoma ritmo normal, segundo a Fenabreve 52

TECNOLOGIA

Água Branca adquire modelos com sistema de piloto automático adaptativo e pacote Fuel Efficiency da Mercedes-Benz 54

INOVAÇÃO

Os usuários de transporte público de Brasília poderão pagar as passagens de ônibus com cartões bancários sem contato 56

SISTEMAS

Região Metropolitana de Goiânia lança o SitPass Eventual, solução que utiliza tecnologia QR Code 58

MEIOS DE PAGAMENTO

Visa busca expandir o uso de cartões bancários sem contato para pagar tarifas do transporte público 62

Mastercard traz ao país uma tecnologia para pagamento de passagens com cartões bancários contactless 64

NEGÓCIOS

Autopass fecha parcerias dentro de um plano de reorganização que investe em novos negócios para disponibilizar produtos e serviços aos usuários do transporte 66

Sonda e M2M Solutions celebram aliança estratégica com foco na automatização dos sistemas de mobilidade urbana e ITS 68

MONITORAMENTO

O sistema de contagem de passageiros desenvolvido pela Alltec permite que as empresas acompanhem a frota em tempo real 70

MOBILIDADE

Entidades nacionais do setor de transportes apresentam propostas para os governantes que emergirão das eleições de outubro 74

gool SYSTEM

**É BEM MAIS QUE GPS, É A
GESTÃO DA SUA OPERAÇÃO**

Gestão Online

- Consolidação automática de perda de precisão de GPS (**NOVO**)
- Alocação automática de veículos (**NOVO**)
- Cumprimento de quadro horário, pontualidade, regularidades
- Detecção de anomalias (carros quebrados, trânsito, acidente)
- Quadro com principais indicadores de performance
- Monitoramento das rotas percorridas

Controle de Ponto

- Comprovação de horas trabalhadas (motorista, cobrador)
- Redução de pagamento de horas extras desnecessárias

Apps exclusivos integrados



- Gestão de operação na palma da sua mão
- + de 10 indicadores fundamentais, entre eles: saída de frota, cumprimento de viagem, pontualidade.



- Aumente a percepção de qualidade dos serviços prestados
- Compra de créditos da bilhetagem eletrônica
- Cada celular é um ponto de venda





BYD vai lançar ônibus elétrico para fretamento

O protótipo do veículo está em fase de montagem na fábrica da Marcopolo em Caxias do Sul (RS), onde receberá carroceria do Viaggio 1050

SONIA MORAES

A fabricante chinesa BYD prepara o lançamento de ônibus elétrico para fretamento. O protótipo do veículo, em fase de montagem na fábrica da Marcopolo em Caxias do Sul (RS), utiliza a carroceria do Viaggio 1050 e a previsão é que chegue ao mercado até o fim deste ano.

O novo ônibus da BYD é o primeiro 100% elétrico no Brasil para o serviço de fretamento, com autonomia prevista entre 250 e 300 quilômetros. “Este veículo será utilizado em viagens curtas no interior de São Paulo ou em roteiros próximos da Grande São Paulo”, afirma Wilson Pereira, vice-presidente sênior de vendas da BYD do Brasil.

No Viaggio 1050 as baterias estão posicionadas na parte inferior do veículo, nas saias laterais, de maneira diversa de como são instaladas nos modelos urbanos. Desta forma, não há mudanças estéticas e de design, diferentemente dos urbanos nos quais as baterias estão instaladas no teto.

Este ônibus tem 12,9 metros de comprimento e capacidade para 44 passageiros. Está equipado com dispositivo de poltrona móvel (DPM), para facilitar o acesso dos passageiros com mobilidade reduzida, e sistema de ar-condicionado. As poltronas executivas contam com entrada USB para carregar os aparelhos eletrônicos.

Pereira esclarece que o plano da BYD de investir em um ônibus rodoviário elétrico ainda vai demorar, pois é necessário fazer aperfeiçoamentos técnicos e elevar a potência da bateria para que se consiga

aumentar a autonomia do veículo em viagens de longa distância.

Hoje a autonomia máxima de um ônibus elétrico é de 300 quilômetros e, para ser mais competitivo, é preciso que este mesmo veículo faça um percurso maior sem precisar recarregar a bateria durante o trajeto. “Estamos na terceira geração de bateria para veículos elétricos e a cada novo modelo que chega ao mercado o peso é reduzido, mas a maior preocupação no momento é com a autonomia do veículo”, enfatiza o executivo da BYD.

A BYD tem atualmente 21 ônibus elétricos em operação no Brasil. São 13 em Campinas (SP), um em Santos (SP), dois no Distrito Federal, um na capital paulista, dois em Volta Redonda (RJ) e dois em Bauru (SP). Além dessas localidades, a fabricante tem pedidos de oito veículos para a cidade de Uberlândia (MG) e três para Cuiabá (MT), o que totalizará 32 modelos

elétricos da marca em operação no Brasil.

No Rio de Janeiro os três ônibus elétricos, modelo BYD D9W com carroceria Caio Millenium, entraram em operação na cidade de Volta Redonda em agosto deste ano. Os veículos têm sido utilizados para o programa Tarifa Comercial Zero e circulam gratuitamente nos quatro principais pontos comerciais do município (Vila Santa Cecília, Centro, Aterrado e Retiro). O período de testes começou em 18 de julho deste ano e a linha teve quase 100% de aprovação dos usuários e também dos comerciantes do centro.

A cidade Uberlândia formalizou a compra dos ônibus elétricos em agosto deste ano por meio da empresa São Miguel, uma das três concessionárias que atuam no Sistema Integrado de Transporte (SIT) do município.

Os veículos estão sendo produzidos na fábrica da BYD em Campinas (SP) e a



Com carroceria do Viaggio 1050, o novo ônibus elétrico chega ao mercado no fim do ano

previsão é que sejam entregues em 90 dias. O modelo D9A com carroceria Caio Millenium foi desenvolvido para aplicação urbana e rodoviária para carrocerias com até 13,2 metros de comprimento. Tem piso alto e possui suspensão pneumática dianteira e traseira, o que proporciona maior conforto aos passageiros.

Segundo André Duarte, diretor operacional da São Miguel, a inclusão de veículos elétricos em Uberlândia marca o início de um projeto da empresa para substituir gradativamente a frota abastecida por combustível fóssil. “Escolhemos a cidade para iniciar essa revolução tecnológica, que já é realidade em outros países, por respeito ao trabalho que o prefeito e a cidade desenvolveram e desenvolvem em prol do transporte público de qualidade”, afirma o diretor.

Na cidade de Bauru os dois ônibus elétricos BYD D9W com carroceria Marcopolo foram adquiridos pelas empresas Cidade Sem Limites e Grande Bauru, pertencentes ao Grupo Constantino. O primeiro chegou à cidade no fim de agosto e o segundo no fim de setembro.

Com capacidade para transportar 32 pessoas sentadas e 38 em pé, incluindo o espaço para cadeirante, os ônibus são movidos a bateria de ferro-lítio, com autonomia de 250 quilômetros.

Pereira afirma ser inegável que o futuro do transporte público inclua ônibus elétricos. “A BYD, que é líder global em vendas de ônibus 100% elétricos por quatro anos consecutivos, tendo entregue cerca de 35 mil unidades em mais de 160 cidades mundialmente, fez e continuará a fazer grandes investimentos em sua operação local, compartilhando com os brasileiros sua missão de promover inovações tecnológicas para uma vida melhor.”

Passada a fase de testes, o trabalho da BYD concentra-se agora na demonstração estática por meio da participação em eventos. “A mobilidade elétrica é um caminho sem volta e requer investimento maior para avançar no país, mas acredito



Modelos BYD D9A com carroceria Caio Millenium circulam em Volta Redonda com tarifa zero

que assim que esse segmento superar as barreiras naturais e pegar empuxo, vai deslançar”, diz Pereira.

A vantagem da BYD em relação aos concorrentes, segundo Pereira, é que a empresa tem no Brasil (na cidade de Campinas) a produção de célula fotovoltaica (painéis solares) que gera a própria energia e oferece esse componente ao operador com custo competitivo.

A fabricante chinesa também tem trabalhado para ampliar o índice de nacionalização dos seus veículos, que hoje gira em torno de 35%, para 50% em 2019. Entre as peças que a empresa busca produção local estão os componentes do chassi, os eixos e o motor.

Outra iniciativa da companhia chinesa para ampliar a sua participação no mercado brasileiro é a implantação de uma fábrica na Zona Franca de Manaus para a montagem de baterias, que continuarão tendo as suas células importadas da China.

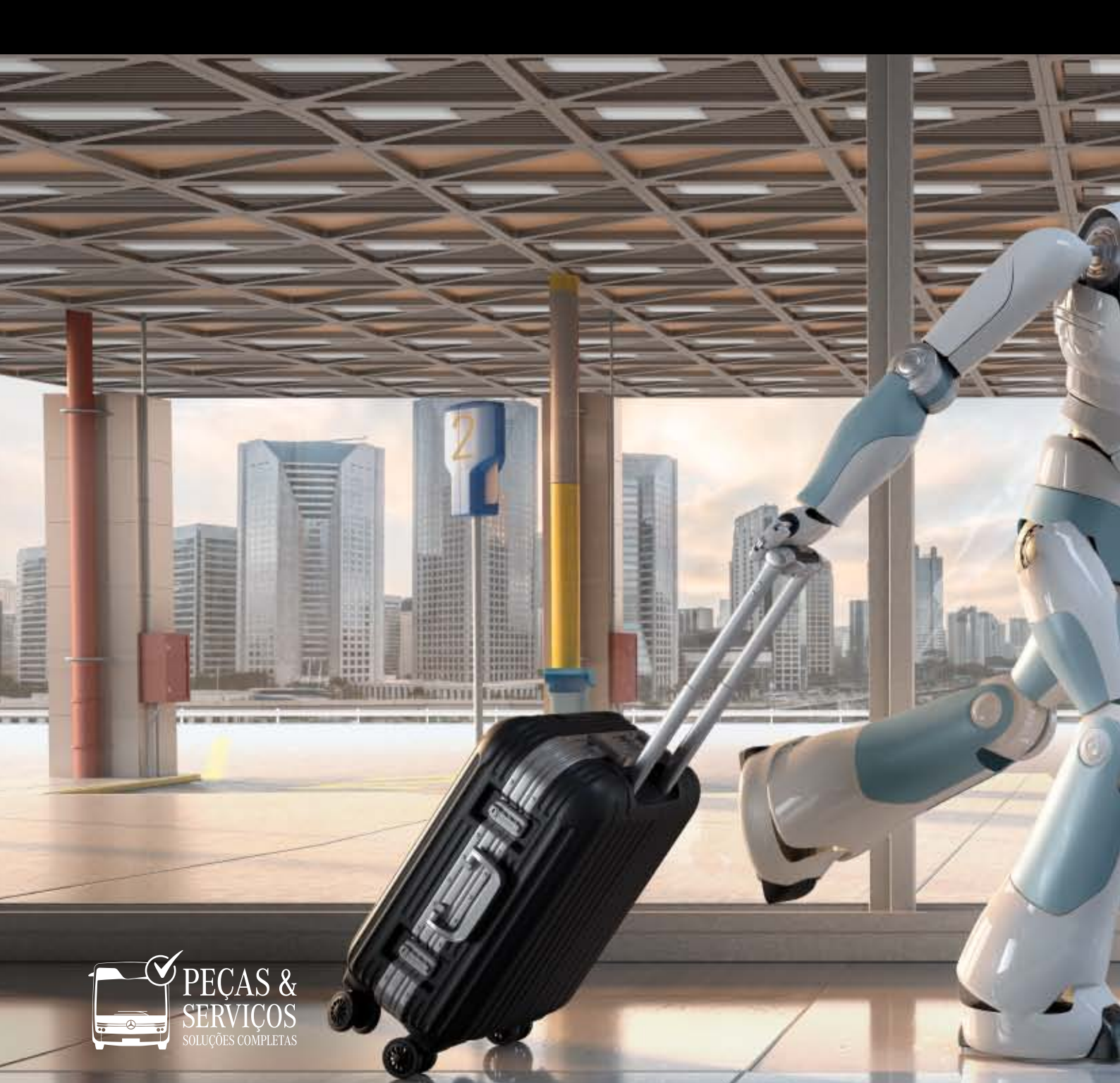
A previsão da BYD é que a nova fábrica esteja pronta em março de 2019. Conforme Pereira, o novo parque fabril da companhia foi planejado para acompanhar o ritmo de produção de ônibus elétricos no país.

Em um mercado que tem forte predomínio de veículos equipados com motores

a combustão, a BYD, na avaliação de Pereira, ainda é uma companhia pequena. “Mas os avanços estão ocorrendo de acordo com o esperado e a previsão é que alcance um crescimento modesto, porém sustentado, no país”, afirma.

De acordo com o vice-presidente de vendas da BYD, a empresa segue firme com a sua estratégia de ampliar o número de ônibus elétricos no Brasil: de 21 dos seus veículos que estão circulando em oito cidades brasileiras, a meta é aumentar para 60 unidades até o fim de 2018.

Este era o volume de ônibus que a companhia previa entregar para a prefeitura de São Paulo até o fim de 2017, quando aguardava a aprovação da nova lei de mudanças climáticas, a PL 300, que determina a renovação da frota de veículos do transporte público coletivo da cidade por modelos que utilizem fontes limpas e renováveis de energia. “São Paulo é a mais importante cidade de mobilidade urbana e com maior volume de ônibus do país, mas as negociações ficaram travadas devido à suspensão da licitação que deve ser retomada em 2019. Enquanto isso não se resolve, estamos fechando negócios em outras capitais”, observa Pereira. ■



PEÇAS &
SERVIÇOS
SOLUÇÕES COMPLETAS



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

Mercedes-Benz
Referência em ônibus.



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

Os novos ônibus rodoviários 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](https://www.facebook.com/mercedesbenzonibus)  [mercedesbenz_onibus](https://www.instagram.com/mercedesbenz_onibus) www.busclub.com.br

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



Carbuss amplia linha de ônibus Busscar

Com os modelos Visstabus 400 e o ElBuss 320, apresentados no evento de fretamento promovido pela Fresp e Anttur em Foz do Iguaçu, no Paraná, a empresa amplia seu portfólio para cinco ônibus rodoviários

SONIA MORAES



O VisstaBuss exposto no evento de fretamento foi adquirido pela Amanda Tur

A Carbuss apresentou mais dois novos ônibus da marca Busscar no 19º Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo e no BrasilFret 2018, realizados pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp) em conjunto com a Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur) em Foz do Iguaçu, no Paraná, no fim de setembro. Foram exibidos o modelo VisstaBuss 400 para o segmento rodoviário e o protótipo do ElBuss 320 para fretamento e turismo.

Com esses veículos, a fabricante catariense de carrocerias completa a produção de cinco veículos desde que iniciou a operação da sua fábrica em maio deste ano. Os três ônibus que estão disponíveis no mercado são o VisstaBuss 340, VisstaBuss 360 e VisstaBuss Double Decker.

O ElBuss 320 e o VisstaBuss 400 mantêm o design dos modelos Busscar com suas linhas modernas e sistema de manutenção inteligente, que são características da marca.

O interior dos veículos foi idealizado após um estudo de iluminação e cores, proporcionando aconchego, tranquilidade aos passageiros e facilidade de limpeza. Os revestimentos são exclusivos Busscar, expressando o requinte da marca e ditando tendências no mercado, segundo a empresa.

As diferentes opções de poltronas agregam estilo, elegância e harmonia visual à decoração interna dos produtos. Tradicionalmente conhecidas pelo conforto, as poltronas possuem design funcional e ergonômico, permitindo várias posições de reclinção, com apoios de braço e cinto de segurança., informa a Carbuss.

O ElBuss 320, configurado para chassis com motor dianteiro de 15 e 17 toneladas, é um protótipo que está em fase final de desenvolvimento. "Aproveitamos o evento para mostrar o veículo. Não é um carro-conceito, mas um protótipo que em cerca de um mês poderá ser comercializado. É um modelo de entrada da nossa linha, um produto mais voltado para fretamento de custo menor ou até para linhas rodoviárias que circulem em sistemas viários complicados em que o motor dianteiro é mais viável", diz Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Busscar.

Conforme as necessidades específicas de cada cliente, as configurações de poltronas e layouts internos são completamente personalizáveis. O ElBuss 320 oferece opcionais, como ar-condicionado, sistema wi-fi, sanitário, entrada USB nas poltronas, preparação para instalação de áudio e vídeo, monitor e geladeira.

De acordo com a empresa, o VisstaBuss 400 tem o maior bagageiro do mercado e se destina ao setor de turismo. Algumas unidades já foram comercializadas desde o evento. O ônibus apresentado no encontro de fretamento e turismo foi adquirido pela Amanda Tur, do Espírito Santo. "Ele saiu do encontro e seguiu para a empresa. Já temos vários clientes interessados e outros que fizeram pedidos do modelo. É um produto que tem um nicho importante no setor de transporte de passageiros, seja em turismo ou em linhas rodoviárias regulares", acredita Cunha. O executivo afirma que o veículo está totalmente atualizado e atende às expectativas dos clientes.

O VisstaBuss 400 tem como diferencial a configuração Low Driver, na qual os passageiros ficam num patamar superior ao do motorista. Os bagageiros possuem 1,60 metro de altura, proporcionando o transporte de maior volume de bagagem se comparado à capacidade de ônibus rodoviários convencionais, segundo a Carbuss.

O veículo pode ter até 15 metros de comprimento, largura externa de 2,6 metro de altura de quatro metros. O modelo é totalmente customizável, tendo sua disposição interna adequada às necessidades do cliente. Os faróis e lanternas exclusivos, com a assinatura Busscar, são intercambiáveis entre todas as versões do VisstaBuss, permitindo fácil reposição e manutenção.

A marca poderá lançar mais um modelo futuramente. "Por enquanto, a linha está completa. Estamos avaliando o VisstaBuss 340 com motor dianteiro. Mas ainda não é certo que lançaremos esse produto. Se apresentarmos algum modelo novo, será apenas esse", revela Cunha.

Somando os ônibus entregues com o que está em produção a Carbuss está chegando a um volume próximo de 100 unidades. "Já temos um mês e meio garantido com os chassis que estão em casa e os que estão a caminho, o que dá 60 unidades encomendadas", afirma Cunha.

As encomendas dos novos ônibus, segundo Cunha, têm sido feitas por clientes tradicionais tanto no Brasil quanto no exterior.



Elbuss 320 é configurado para chassis com motor dianteiro de 15 e 17 toneladas

"Para a exportação são quase 30% e no mercado interno estamos com a venda bem pulverizada. Os clientes querem ver o produto para confirmar as suas expectativas e depois fazer novas encomendas."

Com a boa aceitação dos seus veículos no mercado brasileiro, a fábrica da Carbuss está trabalhando a plena capacidade, fazendo dois carros da marca Busscar por dia, sendo que a maior demanda é do VisstaBuss 360, seguido do 340 e do modelo DD. "Até o fim de 2019 vamos chegar a quatro ônibus por dia", projeta Cunha.

Em agosto a Carbuss completou o seu segundo mês de atividades com quase 700 funcionários – em maio, quando iniciou a produção, contava com 500 colaboradores (a inauguração oficial ocorreu em junho). "A grande maioria são antigos funcionários da Busscar. Eles tinham experiência, mas estavam seis anos parados. Então, treinamos esse pessoal com protótipos e os carros saíram todos com a mesma qualidade, mas num prazo mais longo. Agora o tempo de produção vem gradativamente diminuindo e a qualidade vem sendo alcançada com menos esforço", esclarece Cunha.

Nesta fábrica a Carbuss preservou a estrutura e o conceito dos produtos. "Atualizamos a capa, o corte e o desenho das poltronas. As peças plásticas e de acabamento das poltronas foram

VisstaBuss Double Decker, um dos cinco modelos Busscar em produção em Joinville



remodeladas. Tivemos que ajustar a estrutura às novas linhas de estilo, que não são radicalmente diferentes, mas foram bem atualizadas", afirma Cunha.

A experiência no mercado de ônibus urbano, segundo o executivo, ajudou na recuperação da encarregadora de ônibus. "A solidez da Caio e a experiência que hoje temos dão tranquilidade para os clientes, pois eles estão comprando um produto conhecido de uma marca nova", diz.

Cunha acrescenta que o fato de os principais acionistas da Carbuss serem da Caio dá um respaldo ao cliente. "Isso também ajuda no conhecimento técnico do produto e da empresa, além de facilitar na redução de custo nesta retomada e de aproveitar as sinergias", acrescenta.

Com a união das duas empresas, a Carbuss integrou a área de suprimentos, aproveitando a escala de produção que a Caio tem. E vai começar a integrar a engenharia experimental, se beneficiando dos avanços que a Busscar tinha nessa área. "Estamos gradativamente recuperando a estrutura de engenharia", afirma Cunha.

O objetivo da Carbuss, segundo o diretor, é oferecer aos clientes o que há de melhor em ônibus. "Vamos vender um produto de qualidade pelo melhor preço. Não temos dúvida de que o retorno consistente da Busscar ao mercado é uma questão de tempo. Não temos medo e também não temos pressa. Chegamos com confiança, tranquilidade e trabalho, e vamos mostrar para que viemos", salienta. ■

Caio Induscar entrega novos lotes de ônibus urbanos

Para a Express Transportes, da cidade de São Paulo, a empresa entregou mais 11 veículos do modelo Millennium e para a Viação Sorriso de Minas, de Uberlândia, foram 30 do modelo Apache Vip

SONIA MORAES

A Caio Induscar amplia a venda de ônibus urbanos no mercado brasileiro. Para a empresa Express Transportes, que opera na zona leste de São Paulo, entregou mais um lote com 11 veículos modelo Millennium e para a Viação Sorriso de Minas, de Uberlândia (MG), foram 30 unidades do Apache Vip.

Até meados de outubro a Caio prevê entregar os últimos lotes, que totalizam 96 ônibus, adquiridos pela Express Transportes. Todos os veículos seguem o padrão estipulado pela São Paulo Transporte (SPTTrans) e devem entrar em operação até novembro de 2018. Segundo dados da prefeitura de São Paulo, os usuários do transporte coletivo por ônibus da zona leste foram beneficiados com aproximadamente 700 ônibus novos desde janeiro de 2017.

“A parceria entre a Caio e a Express Transportes mais uma vez resultou em benefícios aos usuários que terão acesso a veículos com moderna tecnologia, além de outros componentes que propiciam uma viagem agradável”, diz Gildo Vendramini, representante de vendas da Caio.

MODERNO – Em sua quarta geração, o Millennium é um veículo moderno e funcional. Possui um sistema de manutenção inteligente, que permite que vários itens sejam intercambiáveis com outros modelos da marca, otimizando a reposição de



Apache Vip tem três portas tipo fole, com embarque dianteiro

peças, como no conjunto óptico.

Os ônibus, configurados na versão piso baixo, possuem rampa para o acesso seguro dos portadores de necessidades especiais e assentos para usuários com mobilidade reduzida e idosos. Estão equipados com ar-condicionado, itinerários eletrônicos em Led, além de itens de tecnologia embarcada, como tomadas USB e wi-fi gratuito.

A Caio oferece também o suporte por meio de uma rede de assistência técnica especializada, focada no atendimento rápido e personalizado ao cliente. Todas essas soluções, segundo a empresa, visam contribuir para a evolução do transporte público, que faz parte da missão da Caio Induscar.

DE acordo com a Caio Induscar, o modelo Apache Vip, adquirido pela Viação Sorriso de Minas, é líder de vendas no mercado

nacional, resultado de mais de 72 anos de expertise da encarroçadora.

A pintura externa do veículo, padrão da frota da Viação Sorriso de Minas, combina com o design moderno do Apache Vip que, na configuração projetada para o cliente, conta com três portas tipo fole, com embarque dianteiro e elevador na porta central, garantindo assim amplo e seguro acesso de portadores de necessidades especiais.

Para o conforto e a segurança dos passageiros, os veículos são equipados com vidros fumê, poltronas injetadas, bloqueador de portas, catraca eletromecânica, vigia traseiro, instalação para microcâmeras, GPS e bilhetagem eletrônica.

Os ônibus possuem itinerário eletrônico frontal, lateral e traseiro, iluminação interna e externa em Led e capô do motor com proteção contra ruído e calor. A poltrona hidráulica com deslocamento lateral, apoio de cabeça e cinto de segurança de três pontos garante comodidade ao motorista.

Com a aquisição das 30 unidades do ônibus Apache Vip, a Viação Sorriso de Minas pretende reduzir a idade média da frota dos seus veículos e utilizará os novos veículos no transporte coletivo da região oeste de Uberlândia, a segunda cidade mais populosa do Estado de Minas Gerais com cerca de 700 mil habitantes. ■

O Favorito do Mercado Agora Com Uma Automática Allison



Os passageiros e os motoristas dos ônibus **Mercedes-Benz OF 1721 L e OF 1721** vão experimentar uma condução mais suave e uma operação mais fácil, graças à Allison Transmission.

Uma transmissão totalmente automática Allison fornece mudanças contínuas e ininterruptas de energia.

Isso resulta em uma condução mais confortável, melhor aceleração, maior manobrabilidade e operação mais eficiente. Acrescente a tecnologia xFE de economia de combustível da Allison, e os Mercedes-Benz OF 1721 L e OF 1721 chegarão às ruas do Brasil como o transporte público mais confortável, econômico e confiável disponível.

Allison Transmission. Melhorando o Modo Como o Mundo Trabalha.



allisontransmission.com



Allison
Transmission®



Meta da Irizar é produzir 580 ônibus em 2018

Irizar mantém o foco na exportação

Dos 353 ônibus produzidos pela empresa, de janeiro a agosto deste ano, 94% foram enviados ao exterior, para a América Latina, África e Oceania, e o país que mais comprou modelos Irizar neste ano foi o Chile

SONIA MORAES

O aumento da participação na exportação foi a saída que a Irizar, fabricante de carrocerias sediada em Botucatu, interior paulista, encontrou para compensar a retração da demanda no mercado interno em 2017 e continua sendo a alternativa mais saudável para 2018 diante do cenário econômico desfavorável que ainda prevalece no país com a desvalorização do real em relação ao dólar.

“A estratégia de destinar grande parte da produção de ônibus ao mercado externo será mantida para atender às demandas já existentes e porque a valorização do dólar tem favorecido a exportação. Porém, o setor comercial do Brasil em

consonância com a atuação dos representantes comerciais da Irizar em todo o país, segue trabalhando forte no sentido de aumentar o volume de vendas realizadas no mercado interno”, esclarece João Paulo da Cunha Ranalli, gerente nacional de vendas.

De janeiro a agosto a Irizar produziu 353 ônibus. Deste total, 94% foram destinados no exterior, como a América Latina, África e Oceania, e 6% ao mercado interno. O país que mais comprou os ônibus fabricados pela Irizar neste ano foi o Chile.

Segundo Ranalli, diante da forte crise que afetou o país, a Irizar, assim como as demais empresas que atuam no ramo

de transportes, teve que se reestruturar e passou a produzir três veículos por dia na sua fábrica de Botucatu, que tem capacidade para fabricar quatro ônibus diariamente.

A meta da empresa é fechar 2018 com uma produção aproximada de 580 ônibus, o que representará crescimento de 59% sobre 2017, quando fabricou 365 veículos, dos quais 95% se destinaram ao mercado externo e 5% foram vendidos no Brasil. “Como algumas vendas ainda estão em andamento, não é possível ter definido quantos veículos serão vendidos no Brasil e quantos serão comercializados no exterior neste ano”, diz Ranalli.

A expectativa do executivo é que o mercado de ônibus continue crescendo. “Mas teremos que avaliar todo o reflexo dos resultados das eleições e as novas regras para a economia, que sempre impactam na renovação e na aquisição de novos ônibus para as frotas rodoviárias, de turismo e fretamento”, comenta o gerente da empresa.

Apesar de as vendas da Irizar terem crescido 53,8% em comparação com o mesmo período de 2017, Ranalli considera que o mercado interno está aquém da meta estabelecida pela companhia. “Mas 2018 tem mostrado ser um ano de melhores resultados que no ano passado. As vendas de ônibus recentes para o Paraná e à cidade de Barueri são reflexo do intenso trabalho que vem sendo realizado pela área comercial”, comenta.

Mesmo diante das expectativas com relação aos resultados das eleições no país, a Irizar tem conseguido manter o ritmo de seus negócios. A empresa entregou no dia 18 de setembro oito ônibus para as empresas que operam no transporte público, sendo quatro unidades do modelo i6S para a Expresso Nordeste de Campo Mourão, no Paraná, e as outras quatro do modelo i6 para o Grupo Benfica BBTT, de Barueri (SP).

Os veículos entregues para a Expresso Nordeste fazem parte de um lote com dez unidades adquiridas pela empresa. Foram encarroçados sobre chassis Volvo BR380R (4x2) e possuem 13,20 metros de comprimento com 3,90 metros de altura externa. “Entre alguns dos atributos estão o design inovador, a segurança e a confiabilidade, aspectos inerentes a todos os modelos da marca Irizar”, comenta Ranalli.

O modelo i6S possui 42 poltronas com entradas USB, WC, iluminação em cromoterapia para os passageiros, sistema de calefação de teto, áudio e vídeo, além de geladeira e bebedouro. Na parte externa o veículo conta com espelhos retrovisores acionados por controle elétrico e



Os modelos i6S entregues à Expresso Nordeste possuem chassi Volvo BR 380R

itinerário eletrônico frontal.

Os quatro ônibus modelo i6 foram adquiridos pelo Grupo Benfica BBTT têm pintura atualizada nos tons de azul, preto e vermelho. Dois foram encarroçados sobre chassi Volvo B310R, um sobre chassi Volvo B340R e o outro sobre chassi Mercedes-Benz O-500R.

Todos os ônibus foram equipados com ar-condicionado, wi-fi, geladeira, sistema de áudio e vídeo com rádio, entradas USB e cartão SD, Bluetooth e monitores no salão dos passageiros, além de WC completo.

Os veículos têm retrovisores com controle elétrico e um itinerário eletrônico em Led branco, além dos detalhes marcantes do design do clássico i6. “A Irizar segue atuando fortemente nas negociações no Brasil, justamente para aproveitar o momento de reaquecimento do mercado interno”, afirma Ranalli. Além das cidades do Paraná e de Barueri, a fabricante tem negociações sendo fechadas com empresas de Recife, Salvador, São Paulo e Fortaleza.

A expectativa de Ranalli é que o mercado de ônibus continue crescendo.

“Estamos vendo a retomada do mercado de ônibus como uma oportunidade para estreitar ainda mais as relações com os clientes e, conseqüentemente, aumentar o volume de vendas, dando ao mercado maior oportunidade de conhecer em detalhes os nossos produtos”, acrescenta.

Sobre a previsão para 2019, Ranalli conta que a Irizar ainda está trabalhando no fechamento do budget que deve ser concluído até fim de outubro. “Mas a estimativa é de um crescimento de no mínimo 33%”, diz.

Ranalli enfatiza que o patamar do dólar frente ao real tem favorecido a Irizar, assim como a todas as indústrias exportadoras. “Para manter este volume, seguimos no trabalho forte de reestruturação da área comercial, colocando os profissionais da Irizar para atuar diretamente nos mercados, além de fortalecer nossas representações de forma a dar mais peso à presença da marca e, com isto, conhecer mais de perto nossos clientes e as suas necessidades operacionais, podendo assim atendê-los cada vez melhor e com maior eficiência e rapidez”, informa. ■



Volare Access-e 100% elétrico inicia operação em Curitiba

Miniônibus 100% elétrico da Volare com poluição zero começa a circular durante um mês na linha Circular-Centro da capital paranaense

A prefeitura de Curitiba colocou em operação no dia 3 de outubro, o Volare Access-e, miniônibus com motorização 100% elétrica, sem emissão de poluentes. O modelo, resultado da parceria da Volare, unidade de negócios da Marcopolo, e da BYD, líder mundial em tecnologia de motorização elétrica, atenderá durante um mês a linha Circular-Centro e é o primeiro veículo desenvolvido no Brasil com esta configuração, com piso baixo, motor traseiro e suspensão pneumática.

“É um veículo moderno, sem emissão de gás carbônico, óxido de nitrogênio nem da fuligem dos veículos tradicionais movidos a diesel, confortável e que tem a cara de Curitiba”, disse o prefeito Rafael Greca durante a viagem feita no dia 2 de outubro para conferir as características do veículo.

“Pedi que a Urbs avalie a possibilidade de implantarmos uma linha com ônibus movidos a energia elétrica. Se tudo for

aprovado, vamos encomendar quatro veículos inovadores”, completou o prefeito.

O Volare Access-e tem autonomia de 250 quilômetros e na linha Circular-Centro rodará cerca de 160 quilômetros por dia. O ônibus elétrico circulará das 6h20 às 19h30, no sentido horário da linha Circular-Centro.

Segundo João Paulo Ledur, diretor do negócio Volare, a adoção do Access-e permite reduzir a poluição ambiental e elevar o padrão de qualidade do transporte coletivo. “Veículos 100% elétricos no transporte público é uma alternativa sustentável e eficiente, já utilizada em outras cidades do País, e que a cada dia se mostra mais eficiente e econômica”, diz.

“A parceria entre a Volare e a prefeitura reafirma a vanguarda e a referência de Curitiba no transporte público de passageiros”. afirma Luiz Fogaça, diretor da concessionária Volare Rodo

Service, de Curitiba.

Ideal para utilização nos centros urbanos, o Volare Access-e foi projetado para oferecer maior espaço interno, com a configuração das baterias em posição que proporcionem o máximo de eficiência, redução de custos operacionais e de peso total (um dos grandes desafios dos veículos elétricos para o transporte de passageiros).

O veículo tem 9.150 mm de comprimento, 3.380 mm de altura e 2.430 mm de largura, com piso baixo, tração traseira e capacidade para 37 passageiros (22 sentados e 15 em pé). O powertrain é BYD, com dois motores de 90 kW de potência e 450 Nm de torque máximo e possui bateria com duração de 1h30 até 3 horas, com autonomia de 250 km. Para tornar mais eficiente a utilização da energia, o novo veículo conta ainda com sistema de regeneração da energia da frenagem. ■

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



Todas as vans da série Golden Edition ganharam configuração customizada

Mercedes-Benz lança edição especial da linha Sprinter

A série limitada Golden Edition é composta de cem unidades do modelo 415 CDI 15+1 (15 assentos para os passageiros, além do banco do motorista), versão mais vendida no mercado brasileiro

SONIA MORAES

Com a estratégia de reforçar ainda mais a presença da linha Sprinter no mercado brasileiro, a Mercedes-Benz lança a série especial do utilitário, conforme havia antecipado a revista Technibus em maio deste ano.

Denominada Sprinter Golden Edition, esta série limitada é composta de cem unidades do modelo 415 CDI 15+1 (15 assentos para passageiros, além do banco do motorista), versão mais vendida no mercado brasileiro.

Todas as vans Sprinter Golden Edition

ganharam uma configuração customizada e diferenciada. Entre os itens estão as avançadas tecnologias, como o programa de controle de estabilidade (ESP) adaptativo, o assistente de ventos laterais (Crosswind Assist), o assistente de partida em rampa e a câmera de ré.

A série limitada está equipada com volante multifuncional, piloto automático com limitador de velocidade, alarme, rodas de liga leve na cor preta, airbags para motorista e acompanhante e grade frontal cromada.

Esta van também ganhou um design

externo único, com uma cor especial em tonalidade levemente dourada e um adesivo alusivo à Golden Edition, remetendo ao conceito de uma medalha de ouro.

“Temos muito a comemorar com o desempenho de vendas da Sprinter num mercado extremamente competitivo. Por isso, trouxemos uma edição especial, com um visual exclusivo, para retribuir a confiança e grande aceitação de nossos produtos pelos clientes”, diz Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing vans da Mercedes-Benz do Brasil.



Série limitada é composta de cem unidades do modelo 415 CDI 15+1



Com produtos diferenciados no mercado, novidades em serviços e uma rede de concessionários cada vez mais especializada em comerciais leves, a Sprinter tem atraído novos clientes para a marca, segundo Ferrarez. É o caso da Azul Locadora, de São Paulo, que se tornou cliente fiel

da marca, após adquirir a primeira van de passageiros da edição comemorativa de 20 anos da Sprinter.

“Somos potenciais compradores especialmente das séries customizadas, que agregam mais itens tecnológicos ao veículo e mais conforto para os passageiros. Além disso, temos vantagem até mesmo na revenda do produto, pois percebemos que, com a Sprinter, o valor de revenda é maior que o de outras marcas”, afirma Leandro Zillig, diretor comercial da Azul Locadora.

Ele conta que, depois da aquisição deste modelo da Sprinter, passou a ser normal os clientes ligarem para dizer que viram o veículo na rua, querendo, por isso, contratar o serviço de sua empresa. “Isso, para nós, é o melhor retorno”, diz.

Entre os benefícios destacados pela montadora para a linha Sprinter o diretor da locadora destaca o programa de manutenção muito forte que traz um custo/benefício vantajoso ao longo da vida útil do veículo e permite saber quanto será o gasto com o serviço. “Isso é muito importante para o nosso planejamento financeiro”,

Jeffersob Ferrarez: “Temos muito a comemorar com o desempenho de vendas da Sprinter”



observa o diretor da Azul Locadora.

Segundo Ferrarez, com essa edição comemorativa, a Mercedes-Benz busca brindar seus clientes com um veículo especial. “Queremos encantar mais uma vez os fãs da Sprinter que desejam e apreciam um veículo exclusivo e que valorizam atributos como tecnologia, design, conforto e segurança. Isso mexe com aqueles que prezam a marca e o que ela representa. Estamos oferecendo uma Sprinter para celebrar a liderança com nossos clientes, afinal foram eles que nos levaram a essa privilegiada posição no mercado”, afirma.

O diretor da Mercedes-Benz comenta que, no acumulado do ano, a montadora assegurou a liderança no mercado de comerciais leves, com 36% de participação, ao vender mais de 4.750 veículos entre vans, furgões e chassis. “Com isso, reafirmamos a liderança reconquistada em 2017 após dez anos. E mais: em seis anos, aumentamos o market share da Sprinter em mais de 21%, passando de 15% em 2012 para 36% em 2018. Portanto, a Golden Edition é uma medalha de ouro para nossos clientes”, comemora. ■



EVOLUIR É IR AO ENCONTRO DO NOVO.

mkx10/18



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



*A Linha **Paradiso New G7** chega trazendo novidades que elevam o nível de sofisticação, conforto, segurança e eficiência dos modelos rodoviários já reconhecidos pelo mercado.*



O modelo rodoviário Scania K 400 6x2 é equipado com o sistema de segurança ADAS, que ajuda o motorista na condução

Scania vende primeiro ônibus com sistema de segurança

O modelo K 400 6x2 foi adquirido pela Nena Viagens, de Franca, e será utilizado para fretamento de turismo no Estado de São Paulo e território nacional

SONIA MORAES

A Scania vendeu no Brasil o seu primeiro ônibus com o avançado sistema de segurança ADAS (Advanced Driver Assistance Systems) para a Nena Viagens, da cidade de Franca, no interior de São Paulo. O modelo escolhido pela empresa de transporte de passageiros foi o K 400 6x2, que fará fretamento de turismo no Estado de São Paulo e, oportunamente, no território nacional.

O sistema ADAS faz parte do pacote de segurança opcional da Scania e oferece

assistência ao motorista para melhorar a condução e prevenir acidentes de trânsito.

O avançado sistema de segurança que equipa os ônibus da Scania utiliza câmera instalada no para-brisa e um radar colocado no para-choque do veículo. Segundo a montadora, este equipamento é dividido em três dispositivos. O primeiro, o AEB (Automatic Emergency Braking), frenagem de emergência avançada, funciona por meio do radar e da câmera. Esse sistema vai medindo a distância e a velocidade

relativa de qualquer veículo na pista, para intervir e evitar acidentes. Para isso, utiliza os freios de serviço auxiliares e também as trocas de marcha por meio da caixa automatizada Scania Opticruise, o que diminui o risco de colisões frontais.

O segundo componente é o LDW (Lane Departure Forward Collision Warning System), sistema que avisa a saída de faixa e monitora as faixas de rolagem da pista, alertando o motorista quando o ônibus sai de forma involuntária e

invade o espaço ao lado.

O terceiro item que compõe o avançado sistema de segurança é o ACC (Adaptative Cruise Control), controle de cruzeiro adaptativo que auxilia o condutor a manter um intervalo de distância constante em relação ao veículo à frente por meio do radar localizado no para-choque dianteiro.

“Lançamos de forma pioneira o ADAS em 2016 no mercado brasileiro”, afirma Alan Frizeiro, gerente de vendas de ônibus da Scania no Brasil. “A Nena Viagens está de parabéns por pensar, ainda mais, no seu passageiro. Temos certeza de que os resultados positivos desta primeira unidade surpreenderão a empresa e se multiplicarão para o restante da frota.”

Segundo Fernando Cantador, diretor de veículos novos da Casa Scania Escandinávia, de Ribeirão Preto, concessionária responsável pela comercialização dos

veículos, esta primeira venda vai estimular outras oportunidades. “Temos uma perspectiva de crescimento das vendas de ônibus em 2018 para nossa região devido à renovação e ampliação de frotas”, diz.

Para o diretor da Casa Scania Escandinávia, esta venda mostra que a empresa proporciona ao seu cliente as mais modernas tecnologias embarcadas de segurança. “A Nena Viagens é um dos grandes influenciadores do segmento de ônibus rodoviário da região e temos um relacionamento que ao longo do tempo vem se fortalecendo.”

A Nena Viagens mantém uma longa parceria com a Scania, tendo em sua frota nove ônibus da marca. “Atuamos em todo o território nacional e temos mais de 40 anos de experiência no mercado. Por isso precisamos de um ônibus robusto, econômico e confiável. Encontramos na

Scania tudo o que precisamos”, diz Fabiano Herker de Sousa, sócio-proprietário da empresa. E completa: “Nosso passageiro está sempre em primeiro lugar e pensando desta forma investimos nesta tecnologia para aumentar a segurança e o conforto. O avançado sistema de segurança nos possibilita prevenir acidentes e evitar os problemas decorrentes.”

Os benefícios para os negócios também são relevantes, segundo Sousa. “Para a Nena Viagens, agrega maior credibilidade dos usuários e eles passam a ver a nossa operação com mais confiança. Além de ser um diferencial para o fretamento do veículo, aumentando o valor contratado. Estamos muito honrados por termos o primeiro ônibus Scania equipado com o avançado sistema de segurança no Brasil e entrar para a seleta história da empresa.”, afirma. ■

CAMPIONE INVICTUS



www.comilonibus.com.br

 /comilonibus

 @comilonibusoficial

Ônibus na medida certa.

COMIL
ASSIST 
0800 643 0534
Cada vez mais perto de você.

COMIL

São Paulo recebe 110 novos ônibus Volvo

A população da maior metrópole da América Latina passa a contar com novos veículos urbanos Volvo, adquiridos pela empresa Santa Brígida, a maior entrega do modelo B250R da marca



A Viação Santa Brígida possui de frota de mais de 800 ônibus, 340 deles da marca Volvo

A Grande São Paulo terá novidades em seu sistema de transporte urbano de passageiros. Em breve, começam a circular 110 novos ônibus na zona noroeste da região metropolitana. Os veículos são do novo modelo Volvo B250R, versão piso-baixo, que trazem muitas melhorias de segurança e conforto para os passageiros, com destaque para os freios eletrônicos a disco, controle eletrônico de aceleração, alto nível de eletrônica e conectividade embarcada, dentre outros. “Há tempos a população de São Paulo exige ônibus de alta qualidade e tecnologia. Estamos muito orgulhosos em termos sido escolhidos pela Viação Santa Brígida para fornecer veículos modernos, confortáveis e seguros, que vão melhorar a mobilidade e a qualidade de vida de milhares de pessoas”, afirma Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America.

A Viação Santa Brígida é considerada uma referência em gestão de frota de ônibus na capital paulista. Com mais de 800 veículos (340 deles da marca Volvo), a empresa adota critérios técnicos rígidos para a escolha de seus fornecedores. “Optamos pela Volvo porque fizemos testes e constatamos que esse novo modelo da marca está ainda mais econômico do que a geração anterior”, declara Fernando Cesar Bastos Filho, gerente de manutenção da Viação Santa Brígida. “Nossos testes em linhas regulares da empresa comprovaram que, além de um melhor desempenho por conta do novo motor de 8 litros, associado a uma nova transmissão, o chassi B250R é 3% mais econômico e tem custo de manutenção 4% menor do que o modelo que o antecedeu”, assegura Gilberto Vardânega, diretor comercial de ônibus da Volvo.

Outro fator importante para a escolha da Santa Brígida é o trabalho de acompanhamento constante de suas operações pela Volvo. Um time de especialistas chamado de Volvo Equipe Dedicada (VED), formado por técnicos da fábrica e da concessionária Auto Sueco SP, fazem monitoramento permanente de todos os ônibus da marca em operação na empresa. “Isso nos dá proximidade para entender as demandas do cliente e velocidade para implementar soluções. É um fator decisivo para aumentar a disponibilidade da frota”, acrescenta Vardânega.

Conhecida pelo constante investimento em tecnologia para ter sempre os veículos e processos de gestão mais avançados, a Viação Santa Brígida faz parte do grupo NSO – Nossa Senhora do Ó, do qual fazem parte também a Auto Viação Urubupungá, Viação Cidade de Caieiras e Urubupungá Transportes e Turismo.

Os 110 novos carros Volvo da Santa Brígida receberão carroceria Caio, modelo Millennium Padron, com ar-condicionado.

Outra facilidade oferecida pela marca foi a participação do Banco Volvo no financiamento de todo o lote dos novos veículos. “Nosso objetivo é dar suporte aos clientes com a melhor solução financeira para adquirir e operar os produtos da nossa marca. Este é um dos maiores negócios de ônibus em 2018 e fizemos um trabalho dedicado para viabilizar o melhor financiamento para a Santa Brígida”, afirma Valter Viapiana, diretor comercial da Volvo Financial Services (VFS). O Banco Volvo disponibiliza diversas alternativas de financiamento, de Finame a linhas de CDC, para aquisição dos veículos da marca. Além disso, a VFS conta ainda com planos de consórcio e seguros. ■

Conforto e baixo custo operacional.

As soluções da ZF para sistemas de transmissão, chassi e segurança para o transporte público garantem mais lucratividade, conforto e proteção.

Essas tecnologias permitem que os maiores trajetos sejam percorridos com o menor consumo de combustível possível. Isso representa redução de custos operacionais, muito mais tranquilidade para o passageiro e para os frotistas.



Respeite a sinalização de trânsito

ZF do Brasil: seis décadas de inovações e pioneirismo

A ZF nasceu oficialmente há 103 anos e, com uma trajetória no Brasil que acompanhou a evolução da indústria automotiva nacional, a empresa se tornou um dos mais importantes sistemistas do país

Em 2018, a ZF completa 60 anos no Brasil e colecionou marcos importantes, grandes inovações e pioneirismo tecnológico. A fábrica brasileira foi a primeira da ZF fora da Alemanha e, por todo o período, a empresa sempre transferiu ao país suas melhores práticas como, por exemplo, as modernas linhas de montagem e qualidade reconhecida dos seus produtos. “A ZF foi uma das poucas multinacionais de autopeças que participou ativamente de todo processo de instalação, desenvolvimento e expansão da indústria automotiva brasileira. No Brasil, a empresa vem evoluindo, inovando e acompanhando e suprindo o ritmo e demandas dos seus clientes”, afirma Wilson Bricio, presidente da ZF América do Sul.

De acordo com Bricio, nas primeiras décadas no país o foco estava em produzir componentes mecânicos para atender integralmente às demandas da indústria automotiva. Hoje, além de continuar construindo e modernizando produtos mecânicos e manter sua excelência no que sempre fez, a ZF não apenas acompanha a nova tendência que se apresenta em todo o mundo, como direção autônoma, eletromobilidade e conectividade, como também mostra caminhos e abre novas possibilidades por meio de suas constantes pesquisas e inovações.

“Nossa meta também é trazer a transformação para dentro de casa, aplicando os conceitos da quarta revolução industrial, respeitando acima de tudo nossos colaboradores e preparando-os para essa

nova realidade, mas também contribuindo para levar essas mudanças para clientes e sociedade, com foco em uma nova mobilidade”, explica Bricio.

A trajetória histórica da ZF no Brasil está intimamente ligada à evolução da indústria automotiva brasileira. A empresa iniciou a construção de sua fábrica em agosto de 1958, exatamente na década de maior efervescência de toda indústria nacional.

Se em 1949 havia apenas 100 fabricantes de autopeças no Brasil, já em 1955 esse número mais do que quintuplicou, passando a 550 empresas no setor. O Brasil era o país da vez no cenário global para o setor automotivo. Em 31 de janeiro de 1956 Juscelino Kubitschek assumiu a presidência do país com o slogan “50 anos de progresso em cinco anos de realizações”. No mesmo ano foi criada a Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores.

O Plano de Metas estabelecido por JK focou em cinco setores da economia nacional: energia, transportes, indústrias de base, alimentação e educação. Uma das metas foi a transferência da capital do



Sistema de transmissão modular TraXon

Brasil do Rio de Janeiro para Brasília. O Brasil começava a se tornar, essencialmente, rodoviário.

Com o cenário nacional altamente promissor para o setor automotivo, a ZF decidiu montar no país sua primeira unidade industrial fora da Alemanha. E já em 1959 iniciou a produção de transmissões, em São Caetano do Sul, no ABC Paulista, o primeiro grande polo da indústria automotiva brasileira.

O BOOM DOS ANOS 60 – O ano de 1960 termina com um número surpreendente: 1,2 mil fábricas de componentes automotivos instaladas no Brasil. Juscelino Kubitschek verdadeiramente acelerou a economia. Em cinco anos, o Brasil, economicamente, dobrou de tamanho com um crescimento médio do PIB da ordem de 7%. A produção da indústria automotiva estava acelerada.

Em 1967, a ZF celebrou o marco de 25 mil transmissões fabricadas localmente para os automóveis DKW. As vendas para Vemag representavam 75% das vendas totais da ZF na época. Neste mesmo ano, a

Volkswagen comprou a Vemag e encerrou a produção do veículo.

Porém, neste período, a ZF já havia se consolidado no mercado brasileiro como a principal fornecedora de transmissões automotivas. Fabricantes, motoristas e mecânicos reconheciam tanto a qualidade como a confiabilidade dos produtos da marca.

A ZF rapidamente passou a ser a principal fornecedora de transmissões para a então incipiente indústria automotiva que começava a se posicionar na região do ABC Paulista. No final da década 50 e início da década de 60, Volkswagen, Scania e Ford levaram suas linhas de montagem do bairro industrial do Ipiranga para São Bernardo do Campo. Instalada em São Caetano, ZF estava também muito próxima a São Bernardo do Campo.

Em 1967, a empresa lançou a primeira transmissão para veículos pesados: a AK655. Com um conceito inovador primando pelo conforto e robustez, e ainda oferecendo mais economia de combustível, a caixa foi largamente utilizada nos caminhões Mercedes-Benz LP 331. A comprovada qualidade dos produtos ZF ganhou fama por todo o país e, antes dos anos 1970, diversas montadoras passaram a equipar seus veículos com os produtos da marca.

Além das conceituadas transmissões, outro produto desenvolvido pela ZF também contribuiu para tornar a marca alemã sinônimo de inovação automotiva. Corria o ano de 1969 quando a Chevrolet decidiu equipar seu esportivo de luxo, o Opala, com a moderna direção hidráulica desenvolvida pela ZF. Foi mais um marco histórico na indústria automotiva. Nos anos seguintes, diversos modelos, como o Passat, da Volkswagen, e o Chevette, da GM, passaram a ser oferecidos ao mercado nacional com sistemas de direção tanto hidráulica quanto mecânica da ZF.

DIVERSIFICAÇÃO NOS ANOS 70 – Com pouco mais de uma década produzindo no



A ZF adota o conceito Vision Zero, de zero acidentes e zero emissões, para o transporte

Brasil, a ZF decide ampliar seu portfólio diversificando sua atuação no mercado nacional, buscando também atender com alta tecnologia outros setores em franca expansão. A empresa passou a produzir, em 1974, direção hidráulica para caminhões e ônibus. As montadoras instantaneamente adotaram a nova tecnologia e os veículos aqui fabricados passaram a estabelecer um novo patamar de conforto para os motoristas profissionais.

A ZF celebrou 20 anos de Brasil em 1978 e, em apenas duas décadas, se tornou uma gigante do setor de autopeças. Neste ano a empresa já contava com mais de 2.250 colaboradores. Por atuar em diversas frentes, a ZF fez uma mudança organizacional para separar suas atuações em divisões e



unidades de negócios. Neste mesmo ano foi tomada a decisão de se buscar espaço ainda maior para dar prosseguimento ao seu plano de expansão no território brasileiro.

Já no ano seguinte, a ZF adquiriu uma área de 692 mil m² no Distrito Industrial de Sorocaba (SP), local onde se encontra até hoje. Em menos de um ano, em 15 de janeiro de 1980, inaugurava-se na região a chamada Fábrica II da ZF do Brasil.

ANOS 80, RÁPIDA TRANSFERÊNCIA TECNOLÓGICA

– A ZF foi uma das pioneiras na política de transferência tecnológica dentro do conceito de globalização dos processos. Em 1980, a empresa lançou simultaneamente na Alemanha e no Brasil a avançada transmissão ZF-Ecosplit (família 16S). Foi incorporado nesta transmissão o conceito da sincronização. Por entregar mais eficiência à operação de transporte, essa transmissão rapidamente passou a ser utilizada pela maioria dos caminhões pesados produzidos no Brasil nesta época.

Cinco anos após inaugurar sua nova fábrica em Sorocaba, a empresa continuou crescendo e instalou, no mesmo terreno, a linha de produção para montar caixas de transmissão para ônibus, caminhões,

Wilson Bricio: a ZF participou de todo processo de instalação, desenvolvimento e expansão da indústria automotiva brasileira



**Eixo elétrico
AVE 130 tipo
pórtico**

tratores e colheitadeiras, eixos tracionados para tratores e reversores marítimos.

SALTO TECNOLÓGICO DOS ANOS 90

— Os anos 90 começaram com uma radical mudança no cenário econômico do país. O governo brasileiro decidiu liberar a importação de carros, o que causou forte impacto na indústria automotiva nacional. Com a queda das barreiras, a indústria se modernizou rapidamente para se tornar ainda mais competitiva. A ZF enxergou a excelente oportunidade de produzir e trazer ao país o estado da arte em produtos automotivos. Ao mesmo tempo a ZF começou a fabricar duas novas direções hidráulicas: a Servotronic, com comando eletrônico, para picapes; e a Servocom, para caminhões leves, médios e pesados.

No ano de 1996, a ZF lançou no Brasil a transmissão 16S-1650, a segunda geração da transmissão Ecosplit, com maior capacidade de torque e maior vida útil, chegava para que os caminhões enfrentasse ainda com mais rigor o transporte pesado no Brasil e ainda reduzia em 30% o esforço físico do motorista. Em 1997 a ZF anunciou a transferência definitiva de suas atividades na unidade de São Caetano do Sul, local onde começou sua história no Brasil, para a planta de Sorocaba.

Um ano antes de acabar a acelerada década de 90, em 1999, a marca teve alguns marcos de produção a celebrar no país: 600 mil transmissões, 85 mil eixos dianteiros tracionados para tratores, 50 mil transmissões agrícolas para colheitadeiras e mais 40 mil reversores marítimos.

ANOS 2000: EXPANSÃO RÁPIDA

— A ZF entrou em alta velocidade no ano 2000. Começou a década anunciando a inauguração da linha de produção da transmissão automática ZF-Ecomat, destinadas a ônibus urbanos e caminhões com aplicações especiais. Em 2005 lançou a mais avançada transmissão automatizada para caminhões pesados: a AS Tronic, desenvolvida para veículos comerciais com motores gerenciados eletronicamente, que realiza as trocas de marcha nas partidas e paradas sem necessidade de atuação do motorista.

ANOS 2010, MAIS INOVAÇÕES

— Em 2012, aqui no Brasil, a ZF iniciou a produção da primeira transmissão automatizada aplicada em ônibus urbano, a AS Tronic Lite. Dois anos depois, a ZF anunciou a nacionalização da transmissão automatizada AS-Tronic, contribuindo para que os clientes atinjam os atuais requisitos governamentais de conteúdo local.

E no ano de seu centenário, 2015, a empresa anuncia o processo de aquisição da gigante americana TRW Automotive. A união das duas empresas sob o guarda-chuva da ZF criou o terceiro maior fornecedor automotivo no mundo, com um volume de vendas de mais de US\$ 41 bilhões e cerca de 130.000 trabalhadores.

Em fevereiro de 2015, com a presença de executivos da ZF do Brasil e Alemanha, a ZF inaugurou uma nova linha de

montagem com a nacionalização de sua transmissão automatizada de 16 marchas para caminhões pesados, a AS Tronic, em Sorocaba.

Em março, a ZF e a Mercedes-Benz firmaram uma parceria para a nova planta da montadora em Iracemápolis (SP). Com isso, a ZF passou a montar sistemas de chassis, eixos dianteiros e traseiros completos, bem como o conjunto de powertrain para veículos Classe C e GLA, produzidos em Iracemápolis.

No início de 2017 a ZF inaugurou o primeiro Centro de Distribuição unificado da divisão de Aftermarket no mundo. Após a incorporação da TRW ao Grupo ZF, as operações de reposição das plantas de Sorocaba, Limeira e São Bernardo do Campo foram centralizadas em Itu, interior de São Paulo. Além de ser pioneira no início do processo de integração, a América do Sul foi também a primeira Região no mundo a inaugurar o Centro de Distribuição da ZF Aftermarket integrado.

Em 2018 as transmissões automatizadas TraXon e Ecotronic, que tiveram sua nacionalização anunciada em 2016, passam pelas últimas etapas de testes no mercado brasileiro e já iniciaram sua produção em escala.

O ano 2018 está sendo especial para a ZF, que acaba de dar um importante passo para a ampliação de suas atividades no Brasil e América do Sul após ser reconhecida como Centro de Competência Global na área de eixos agrícolas do Grupo ZF.

A ZF está demonstrando sua ampla experiência em sistemas também por meio do e.Go Mover, um veículo completamente inovador, fruto de um joint-venture da ZF com a recém-fundada e.GO Moove GmbH. O e.GO Mover faz parte de uma proposta logística totalmente digital, incluindo hardware, software e serviços. A ZF está equipando o e.Go Mover com sistemas de acionamento elétrico, sistemas de direção e freios, bem como com o computador central ProAI, da ZF (que utiliza inteligência artificial). ■

Canguru HD[®]

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





Na América Latina, os principais mercados para os ônibus Volksbus e Man foram o México, Argentina e Peru

Volkswagen alcança exportação recorde de chassis de ônibus

O embarque de 1.802 Volksbus no primeiro semestre foi 70% superior ao acumulado de janeiro a junho de 2017 e garantiu o maior volume da história da empresa no período

SONIA MORAES

A Volkswagen Caminhões e Ônibus registrou no primeiro semestre de 2018 o recorde histórico de exportações de chassis de ônibus. A montadora informa que foram embarcados 1.802 modelos Volksbus, total 70% superior ao acumulado de janeiro a junho de 2017, garantindo o maior volume da história da empresa no período.

O resultado é ainda mais positivo, segundo a empresa, quando se compara com os embarques totais da indústria brasileira de chassis que registraram queda de 4,6% no primeiro semestre do ano.

Com essa quantidade de ônibus exportados, a Volkswagen alcançou ainda seu recorde em participação de mercado. Isso quer dizer que 27,6% de todos os ônibus

produzidos no Brasil e vendidos ao exterior ostentam a marca Volkswagen. Nas Américas, o sucesso é de ponta a ponta, tendo no norte o México como principal mercado, com dois recentes negócios de peso para a empresa, totalizando 750 unidades de Volksbus e MAN a serem entregues nos próximos meses.

Na América do Sul, o Peru é outro destaque. Com mais de 400 embarques dos modelos 17.230 OD, que conquistaram os clientes do transporte urbano de passageiros de Lima, o país tornou-se um dos principais mercados internacionais do Volksbus.

O modelo 17.210 também faz sucesso no Peru. Equipado localmente com motor a gás, este veículo garante ganhos

ambientais, conforme assegura a empresa.

Segundo a montadora, a família Volksbus também foi a primeira a estreitar a tecnologia Euro 5 no Peru. Devido à boa recepção dos modelos, o volume de veículos somados já é o maior dos últimos cinco anos.

Os ônibus Volkswagen também fazem sucesso nas ruas e estradas da Argentina. Com o sucesso dos modelos Volksbus 17.230 OD V-Tronic Full Air, 15.190 OD V-Tronic e 18.280 OT Low Entry, a Volkswagen alcançou recorde de 580 chassis exportados em 2017. A qualidade dos modelos Volksbus ainda é atestada pelo Chile, com destaque para os micro-ônibus VW, que têm forte presença em Santiago e cidades próximas à capital chilena.



Roberto Cortes: 30 mil modelos Volkswbus rodam em mais de 30 países

Outro mercado destacado pela empresa é a África, que também ampliou as compras de ônibus da marca neste ano. Juntos, Angola, Moçambique, África do Sul e Nigéria receberam mais de 600 chassis Volkswbus.

“Em 25 anos de sucesso, a marca Volkswbus acumula mais de 150 mil chassis produzidos e 30 mil deles já rodam em mais de 30 países. Nosso Centro Mundial de Desenvolvimento sediado em Resende nos permite oferecer 17 diferentes modelos, sempre



No México, o Grupo Iamsa adquiriu 600 chassis de ônibus MAN

com a melhor relação custo-benefício”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

MAIOR FROTA – No México, após o recente anúncio de 600 chassis de ônibus MAN vendidos ao Grupo Iamsa, outro grupo, o ADO, adquiriu 150 unidades dos Volkswbus 15.190 FEB e 15.190 OD, mantendo a maior frota de chassis Volkswagen naquele país. No total, a empresa tem mais de 500 veículos da marca operando

em diferentes linhas de transporte urbano e interurbano de passageiros.

Das 150 unidades a serem entregues ao Grupo ADO, 131 serão do Volkswbus 9.150 e os outros 19 chassis do 15.190. Uma vantagem para a operação do cliente, segundo a montadora, é a motorização com o MAN D08, com sistema EGR que não requer adição de Arla 32. Ambos os modelos estarão equipados com carroceria Ayco.

Para assegurar que as unidades operem com maior eficiência, a montadora oferece capacitação contínua para certificar os técnicos da ADO. Além disso, a rede de concessionárias está preparada para fornecer todas as peças e garantias necessárias.

De acordo com a Volkswagen, a compra reitera a confiança que o Grupo ADO deposita na fabricante de caminhões e ônibus. Com os veículos, a frotista vai rodar nos estados da região sul e sudeste do México com suas diferentes linhas: Rápidos, TRT, Sur, TRV, Oriente, entre outras.

“No primeiro semestre deste ano, registramos um crescimento de 12% em nossas exportações de ônibus Volkswagen para o México, e mantemos produção local na cidade de Querétaro. São provas da grande aceitação de nossos chassis no mercado, que já lideramos com Volkswbus no segmento de ônibus leves e com MAN no nicho de ônibus double decker”, diz Cortes. ■



Ônibus escolar fornecido à Angola faz parte dos mais de 600 modelos vendidos à África



O CRESCIMENTO DA SUA EMPRESA PEDE PASSAGEM. AUMENTE SEU POTENCIAL DE GANHO COM A BILHETAGEM TACOM

A TACOM desenvolve as melhores soluções integradas de ITS do mercado. São tecnologias inovadoras que diminuem os custos de operação e aumentam a rentabilidade das empresas, com maior facilidade e segurança para os usuários. O sistema de bilhetagem CIT-Sbe® traz novas funcionalidades com a geração de validadores interativos e oferece soluções próprias para automatizar a venda de cartões e créditos com recarga on-line. Fale com a gente. Em tecnologia para mobilidade urbana, temos mais de 40 anos de estrada.



VALIDADOR CCIT 4.0® COM MÍDIA EMBARCADA

Com ele sua empresa tem maior controle da arrecadação, mais eficiência operacional e agrega novos produtos para aumentar a receita.

GPS/GPRS; Câmera frontal embutida e sistema de biometria facial (CIT-Image); capacidade para realização de comandos operacionais (como fechamento de viagem e remanejamento de linhas), Mídia embarcada (CIT-Mídia) com possibilidade de veiculação parametrizável e pesquisa de mercado.



ATM VX1500

É a solução para acabar com as filas e ampliar a rede de atendimento com economia. Tempo de recarga inferior a 10 seg; possibilidade de customização; mais de 100 terminais ativos.



POS ON-LINE

Um ótimo recurso para aumentar as vendas de créditos e o alcance dos usuários.

Rede de venda móvel; simples; dispensa estrutura de back Office de IT.

Converse com a gente e conheça as vantagens do **CIT-Sbe®**.

www.tacom.com.br | 31 3348.1000



Soluções gerando resultados

Mercedes-Benz conquista novos clientes de ônibus na região Sul

As negociações envolveram a venda de 59 veículos para a Expresso Princesa dos Campos, de Ponta Grossa, Paraná; a Gidion e Transtusa, de Joinville, Santa Catarina; e a Rimatur, de Curitiba

SONIA MORAES



A frota nova da Princesa dos Campos é composta por 30 ônibus rodoviários

A Mercedes-Benz conquistou novos clientes na região Sul do país com a venda de 59 ônibus rodoviários. Foram 24 carros (15 modelos O 500 RSD e 9 modelos OF 1724) para a Expresso Princesa dos Campos, de Ponta Grossa, Paraná; 25 para duas empresas de Joinville (SC), a Gidion Transporte e Turismo, que adquiriu 13 modelos OF 1519, e a Transtusa que comprou 12, sendo dez da versão OF 1519 e dois OF 1721L. A Rimatur, de Curitiba, adquiriu dez modelos OF1721.

Os ônibus vendidos para a Rimatur já foram entregues e estão operando em Curitiba. Os veículos das outras empresas estão sendo faturados pela Mercedes-Benz e devem ser entregues até o fim deste ano.

Walter Barbosa, diretor de vendas e

marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, credita a conquista de novos clientes na região Sul ao empenho das concessionárias do Grupo Divesa, que têm participado ativamente das negociações. “Há ainda o foco dedicado da marca no negócio de ônibus e o custo operacional, pois o veículo tem que trazer eficiência e baixo custo na operação. No segmento rodoviário, esse fator tem levado os clientes a escolher os veículos da Mercedes-Benz”, comenta Barbosa.

Outro negócio fechado pela montadora na região Sul foi com a Viação Garcia, cliente tradicional que no primeiro semestre havia comprado 99 ônibus rodoviários da série O 500, e agora acaba de adquirir mais um lote de 72 unidades do mesmo modelo.

A Mercedes-Benz também vendeu 66 ônibus para três empresas do mesmo grupo que operam com veículos de fretamento, urbanos e rodoviários – a Expresso Brasileiro Transportes, a Rota Transportes Rodoviários e a Viação Cidade Sol –, cuja sede fica na Bahia.

A Expresso Brasileiro adquiriu 27 ônibus, sendo 12 modelos O 500 RSD 2441/30, dez modelos OF 1724/59 e cinco modelos LO 916/48. A Viação Cidade Sol comprou 27 veículos, sendo 16 modelos O 500 RSD 2436/30, cinco modelos OF 1724/59, quatro modelos O 500 RSD 2741/30 e dois modelos LO 916/48. E a Rota Transportes levou 12 veículos, sendo seis modelos O 500 RSD 2441/30, quatro modelos O 500 RSD 2436/30 E5 e dois modelos O 500 RSD 2741/30. “A Mercedes-Benz tem tido expressiva atuação no Nordeste, com grande participação em Fortaleza, Recife, João Pessoa e Natal”, comenta Barbosa.

A empresa também tem concentrado suas ações de vendas em outras localidades do país. “Temos visto oportunidades em praças como Manaus e estamos investindo lá, onde o setor de urbanos vem sofrendo muito com o desequilíbrio dos contratos financeiros. É um desafio para nós”, declara Barbosa.

A compra dos novos veículos pela EWxpresso Princesa dos Campos faz parte do planejamento previsto na política de renovação de frota e envolveu o investimento de cerca de R\$ 23 milhões.

Com isso, a idade da frota, composta por 400 veículos, passa a ter em média cinco anos.

Do total adquirido, 21 ônibus são rodoviários com motor traseiro e carroceria Marcopolo Paradiso 1600 LD (Low Driver) e 44 lugares. “Desde 2014, estamos padronizando a frota para o modelo LD e hoje temos 70% dos nossos veículos com essa configuração”, afirma Florisvaldo Hudinik, diretor-presidente da empresa.

MERCADO – A expectativa do diretor da Mercedes-Benz é que o mercado de ônibus termine o ano com bons resultados de vendas. Ele diz que a meta prevista pela empresa para o setor é de comercializar entre 13 mil e 13,5 mil unidades neste ano, o que representará um crescimento de 15% sobre os 11.755 veículos que foram emplacados em 2017, segundo os números apresentados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). “Esse volume deverá se concretizar”, afirma Barbosa.

De janeiro a setembro deste ano, foram comercializados no país 10.480



Entre os 12 ônibus adquiridos pela Rota Transportes, dois são do modelo O 500 RSDD

ônibus e a montadora manteve-se na liderança do setor, com 56% de participação, ao vender 5.566 veículos. “Sobre o mesmo período de 2017 o segmento cresceu 22,4% e a Mercedes-Benz avançou 29,7%, com a venda de 4.290 veículos”, conta Barbosa.

No mercado de ônibus o setor que apresentou maior crescimento, segundo o executivo, foi o de fretamento, com a venda de 1.023 veículos entre janeiro e setembro, alta de 154% na comparação com o mesmo período de 2017.

“A melhora do setor de fretamento está ligada ao desempenho industrial, pois à medida que as indústrias crescem elas puxam também a demanda do transporte”, observa o diretor da Mercedes-Benz. “Além disso, tem a exigência da plataforma elevatória para esses veículos.”

Na categoria de rodoviários, o avanço foi de 61%, passando de 929 unidades

vendidas de janeiro a setembro de 2017 para 1.497 unidades neste ano. “Neste segmento a Mercedes-Benz aumentou de 48% para 57,5% a sua participação, com 1.448 ônibus emplacados, o que representou um crescimento de 127% sobre os 638 ônibus vendidos no mesmo período do ano passado”, compara o diretor.

No mercado de ônibus urbanos a expansão foi de 25%, de 3.442 para 4.309 unidades no comparativo entre os nove meses do ano. “Neste setor emplacamos 3.508 unidades, o que garantiu um aumento de 37% nas vendas e uma participação de 81% de janeiro a setembro de 2018”, informa o diretor.

No segmento de rodoviário e de fretamento a tendência, segundo Barbosa, é que o volume diminua um pouco no próximo ano, pelo fato de as empresas terem antecipado as compras neste ano. “Em compensação, deve melhorar o mercado de urbano após as eleições. Em 2019 teremos demanda das cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais.” ■







Walter Barbosa: “Temos concentrações de vendas em outras localidades do país”

Vamos juntos construir meios para expandir a mobilidade humana?

Criar novos caminhos para ampliar a mobilidade através de ideias e soluções inovadoras é o que nos move. Onde houver pessoas falando de conectividade, cidades inteligentes buscando inovações tecnológicas para melhorar a locomoção e a coleta automatizada de tarifas, a Transdata estará lá. Vamos juntos ser a transformação que o sistema de transporte precisa.

itstransdata.com

    /SomosTransdata



Bilhetagem
Eletrônica



Biometria
Facial



Tarifa
Georreferenciada



Gestão de Frotas
e Operações



Videomonitoramento



Rede de
Vendas



Aplicativos



Rodoviário



Relacionamento
e Fidelidade



Data Center



Mada2209

Tecnologia e novos negócios

Encontro de empresas de fretamento discute os temas mais relevantes para o setor, como inovação, legislação, acessibilidade e as mudanças na gestão

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Marcopolo exibiu no evento de Foz do Iguaçu sua Linha New G7 de ônibus rodoviários

A Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp) realizou, em parceria com a Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur), a 19ª edição do Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo e o Brasil-Fret 2018, entre os dias 27 e 30 de setembro, em Foz do Iguaçu, no Paraná. Com o tema “Conhecimento: A Chave para Novas Oportunidades”, mais de 250 participantes discutiram uma série de mudanças que estão acontecendo no dia a dia das empresas: uso compartilhado de veículos, o avanço das tecnologias e a busca pelo serviço diferenciado.

Para Regina Rocha, diretora executiva da Fresp, o encontro foi um sucesso. “Os temas mais relevantes para o nosso setor foram amplamente debatidos. Os empresários se sentiram provocados para inovar. Temos grandes desafios, como o excesso de regulamentação e a própria situação do mercado, que se encontra em compasso

de espera. Neste momento, temos um impasse quanto à aquisição de veículos acessíveis. As montadoras não podem mais fabricar ônibus sem a plataforma elevatória, dispositivo que eleva o custo do veículo. E os empresários questionam a necessidade de se dispor de uma frota acessível porque não existe demanda para isso”, disse.

Desde julho de 2018, todos os ônibus rodoviários precisam sair de fábrica equipados com plataformas elevatórias, para atender usuários de mobilidade reduzida. As normas deveriam ter entrado em vigor em 2015, mas houve vários adiamentos. Os empresários de fretamento querem que a obrigatoriedade seja flexibilizada, já que os veículos acessíveis são mais caros e

há pouca demanda por esses veículos nos serviços de fretamento. “É difícil mudar a lei, mas estamos tentando mostrar que a realidade do nosso segmento é diferente. Oferecemos um serviço privado, não podemos ser obrigados a fazer algo que nos prejudica”, afirmou Silvio Tamellini, presidente da Fresp.

Pela lei, as empresas de fretamento só precisam ter uma frota totalmente acessível a partir de janeiro de 2020. “É um direito nosso, já que a lei estabelece esse prazo para o setor. O problema é que os fabricantes não podem mais nos vender veículos sem a plataforma elevatória. Como fazemos para renovar a frota? Precisamos de uma definição, pois esse impasse está prejudicando inclusive a indústria de ônibus”, questionou Tamellini. O presidente da Fresp espera que a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) apoie o setor na luta para adaptar a legislação.

O superintendente de transporte de passageiros da ANTT, João Paulo de Souza, se mostrou favorável às demandas do setor. “A posição da agência é a favor da



Entre as montadoras, participaram a Scania, Mercedes, Volvo e MAN

acessibilidade. Contudo, é necessário haver uma ponderação do ponto de vista econômico. Então, no caso do fretamento, o entendimento da agência é que, a depender do contratante e do contratado, se negocie a necessidade de um veículo acessível ou não, e não uma obrigação a priori. Já no serviço regular, que tem atendimento difuso, é necessário que haja uma implantação de acessibilidade de forma geral, mas que seja de forma gradativa”, informou Souza.

De acordo com ele, a ANTT encaminhou à Casa Civil da Presidência da República, há cerca de dois meses, a avaliação de que o setor de fretamento deve ser avaliado de forma separada neste quesito, por conta da demanda diferenciada. “E também acreditamos que para as linhas regulares seja necessário que a adaptação à lei seja feita de forma gradativa. Não podemos deixar de considerar o impacto econômico que a aquisição do dispositivo retrátil terá sobre as empresas”, completou.

O setor ainda aguarda uma retomada mais efetiva do mercado. “No primeiro semestre, as empresas estavam mais otimistas, mas uma série de fatores acabou influenciando de forma negativa a economia, como greve dos caminhoneiros, Copa do Mundo e, principalmente, a indefinição no campo político em virtude das eleições. O fretamento contínuo sofreu bastante com a retração econômica, enquanto o turismo rodoviário se manteve mais estável”, informou Rocha.

TECNOLOGIA – Souza acredita na necessidade de diminuir a excessiva regulamentação que rege o setor. “A principal missão hoje da ANTT nas áreas em que ela regula é reduzir o fardo regulatório, que consiste na redução de regras que não sejam necessárias ou essenciais e também na transformação de regras em mecanismos de entrada para determinada entidade econômica ou mecanismos de manutenção nessa atividade que sejam menos onerosos do

ENCONTRO DE FRETAMENTO APRESENTA DESTAQUES E LANÇAMENTOS

Paralelamente às palestras, aconteceu o BrasilFret 2018, exposição de produtos e serviços desenvolvidos por empresas que atuam no setor de transporte de passageiros. Foram expostos 26 modelos de ônibus de diferentes fabricantes de chassis e de carroçadoras. Além dos empresários da área de fretamento e turismo, estiveram presentes representantes da Busscar, do banco Caruana, Essor Seguros, Livonius, Marcopolo, Mascarello, Mercedes-Benz, Neobus, Rei, Scania, Veltec, Volare, Volvo e MAN Caminhões e Ônibus.

A Busscar levou dois modelos “em primeira mão”: o ElBuss 320 e o Vissta Buss 400. O ElBuss 320, para chassis de motor dianteiro de 15 e 17 toneladas, é um protótipo, já em fase final de desenvolvimento. O Vissta Buss 400 se destaca para o setor de turismo, com um bagageiro amplo.

A Volare apresentou o novo modelo Fly 9, lançado em comemoração aos 20 anos de atividades da marca. O Fly 9, assim como toda a linha Volare Fly, recebeu mudanças no design. Durante o evento, a Volare, por intermédio de sua concessionária RodoService, entregou o primeiro veículo

Fly 9, de um total de 22 unidades que foram adquiridas pela Rimatur, empresa de fretamento do Sul do Brasil.

A Marcopolo exibiu os rodoviários Paradiço 1800 Double Decker New G7 e o micro-ônibus Senior. Segundo Rodrigo Pikussa, diretor do negócio ônibus da empresa, a Linha New G7 proporciona a melhor experiência de viagem para o passageiro. “Os novos conceitos para a concepção do interior do New G7 transformam o passageiro no principal beneficiado da evolução dos modelos. O aprimoramento da linha de rodoviários reúne avanços apontados por nossos clientes. O resultado é uma linha de produtos que valorizam o prazer de viajar de ônibus e mantêm o desempenho já reconhecido pelos operadores.”

A Caio Induscar mostrou a versão executiva do micro-ônibus F2400, um dos mais recentes produtos da marca. O modelo apresentado pertence à Rimatur. O veículo, na versão apresentada, conta com tecnologia embarcada, como tomadas USB e sistema wi-fi. O Roma M4 da Mascarello, com chassi Mercedes-Benz, também foi destaque.

ponto de vista financeiro e econômico. Por exemplo, estimular a integração da base de dados da administração federal ou estadual, evitando que a empresa apresente certidões, manuais e, criando essa integração, reduzindo esse fardo”, disse.

Jurandir Fernandes, presidente da Divisão América Latina da Associação Internacional de Transporte Público (UITP, na sigla em inglês), lembrou a importância de o mercado acompanhar as tendências trazidas pela tecnologia e pelas mudanças no modelo de negócios. O especialista afirmou que a mobilidade já é impactada por inovações como inteligência artificial, robótica, blockchain, carros autônomos, elétricos e aplicativos para transporte. “Não dá para ficar alheio ao que está

acontecendo. O importante é buscar conhecimento e encontrar as oportunidades que essa evolução da tecnologia proporciona”, alertou.

Fernandes afirmou que o setor de fretamento pode encontrar diferentes nichos de mercado se estiver atento às mudanças no perfil dos usuários. Na sua opinião, “as empresas desse segmento podem proporcionar serviços mais personalizados e mais prazerosos para o usuário, com horários flexíveis, mas previsíveis. Essas são demandas das pessoas na atualidade: customização de serviços e produtos, além de comodidade. A tecnologia evoluiu muito rápido e os passageiros vivem essa realidade, tornando-se mais exigentes.”

Martinho Moura, presidente da Anttur,

ressaltou que hoje não basta que a empresa ofereça um serviço correto, pois as exigências se tornaram mais amplas. “É preciso pensar em mobilidade e sustentabilidade. Atualmente, não podemos apenas ser bons com o passageiro, temos que contribuir também para a melhoria das cidades. Precisamos entender esse mundo conectado e tecnológico que se transforma rapidamente.”

A diretora executiva da Fresp afirmou que o objetivo desses eventos promovidos pela Fresp é levar conhecimento para as empresas do setor. “Buscamos mostrar como a inovação pode impactar os negócios. A tecnologia, que tem revolucionado o mercado, ainda é um tema complexo para as empresas de fretamento. Precisamos trazê-la para o dia a dia. É importante descobrir novos nichos e usar as inovações para alavancar oportunidades.”

CLANDESTINO – As duas audiências públicas que seriam realizadas pela ANTT em agosto para discutir o transporte clandestino no setor de fretamento foram canceladas. Na ocasião seriam abordadas normas para apreensão de ônibus e vans de fretamento que operam sem autorização em rotas interestaduais e internacionais e a criação de um marco regulatório para a apuração de infrações à legislação do transporte rodoviário de passageiros regular, ou seja, das linhas fixas realizadas pelas empresas.

De acordo com o comunicado oficial da Fresp, o setor de fretamento apoia o estabelecimento de regras para combater o transporte clandestino. No entanto, não pode aceitar nenhuma medida que venha a prejudicar o turismo rodoviário, atividade econômica que tanto contribui para a geração de emprego, de renda e de tributos para o país. A executiva da Fresp acredita que o adiamento é importante para amadurecer as ações propostas e combater com efetividade os clandestinos, mas sem prejudicar o setor de fretamento.

A resolução propunha regulamentar a penalidade de perdimento de veículo relativo à reincidência de infração de execução de transporte rodoviário de passageiros não autorizado. “A forma como a medida estava sendo inicialmente proposta traria prejuízo para o turismo rodoviário e, conseqüentemente, para o setor de fretamento. Por isso a revisão do conteúdo é bem-vista. Todas as lideranças nacionais trabalharam em conjunto para que houvesse por parte da ANTT a revisão deste texto inicial, que gerou muitas dúvidas e, por isso, trouxe grande repercussão”, comentou.

Durante o evento de fretamento, o superintendente de transporte de passageiros da ANTT informou que a agência criará grupos de trabalho para discutir melhor o tema. “

PALESTRAS – O encontro também contou com uma série de palestras. Edécio Tirado Ludovice, engenheiro especializado em segurança do trabalho e consultor empresarial especialmente do setor de transporte, abordou as cotas de menor aprendiz e deficientes nas empresas de fretamento, apontando as oportunidades que essas obrigações legais podem trazer para as empresas. “Uma dificuldade que existe é formar motoristas pelo programa Menor Aprendiz, em um período de dois anos, o que é insuficiente para termos um profissional adequadamente habilitado.”

Robson Rodrigues Pereira, doutorando em teoria econômica na Universidade de São Paulo (USP), abordou o tema “Economia, Cenário e Tendências”, com destaque para as perspectivas do setor de transportes. “As vendas de ônibus cresceram 27%, no mercado interno. Outro fator positivo é o desemprego que reduziu os salários. As oportunidades para o fretamento começam a crescer no segmento de serviços, enquanto a indústria ainda reage lentamente.” Conforme mencionou, os fatores de risco para as empresas são: preço do petróleo, custo da energia e a nova tabela

de fretes no transporte de cargas.

A tecnologia na gestão de negócios foi o tema tratado por Sidney Severini Júnior, especializado em ferramentas de gestão e conselheiro de administração certificado pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBCG). “Inovação pressupõe a disposição para correr riscos. A base de dados da empresa precisa ser usada para ajudar na tomada de decisões, ou seja, a tecnologia deve contribuir para a gestão do negócio. A ferramenta de gestão depende do perfil de cada empresa, é necessário avaliar cuidadosamente”, afirmou.

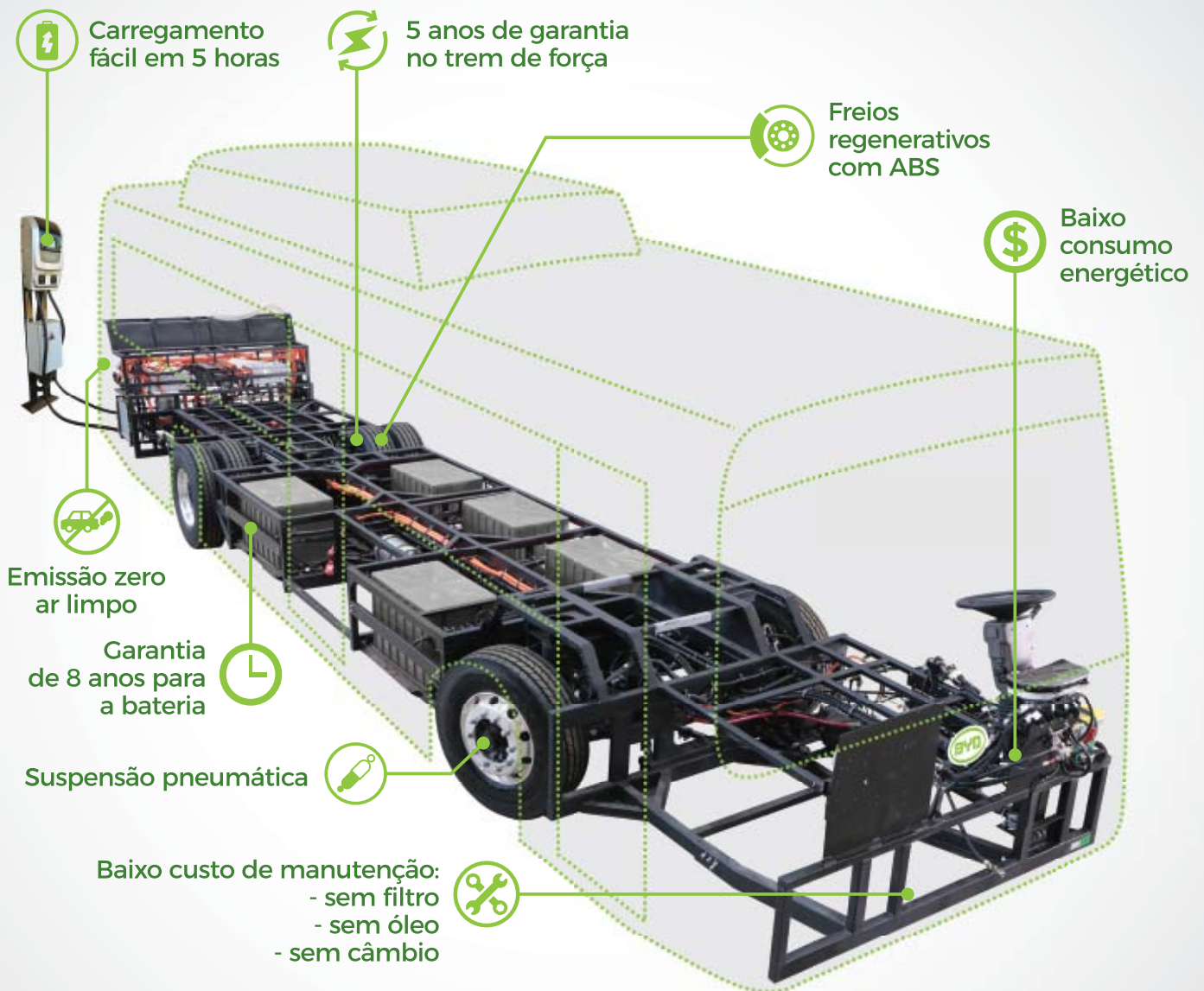
Luís Rasquilha, CEO da Inova Consulting, discutiu se as empresas estão realmente preparadas para as tendências do futuro. “Hoje, as pessoas estão conectadas e isso muda tudo. Sofremos transformações que não têm relação apenas com os negócios, mas também com a conectividade. E o Brasil é o quarto país mais conectado do mundo. Por isso, devemos atuar com base no pensamento crítico e na criatividade. Precisamos entender que o poder agora está com o cliente e não mais com as empresas”, ressaltou.

Para encerrar o ciclo de palestras, o palestrante profissional Marcelo de Elias questionou se as empresas do setor preferem ser vítimas ou protagonistas das transformações que acontecem no setor de transportes e em relação à mobilidade. “O mais importante é entender o que o cliente quer de você, sem ter medo das mudanças. Abrace a inovação: seja diferente. O importante é não se acomodar para não ser sufocado pela avalanche de inovações que nos atinge”, explicou.

Na opinião do presidente da Fresp, as palestras agradaram bastante aos participantes. “O evento foi muito positivo. As palestras abordaram assuntos que interessam a todos nós, mas de forma leve e agradável. No próximo encontro, no ano que vem, pretendemos realizar um evento ainda maior, em São Paulo, para atrair mais participantes”, afirmou Tamelini. ■

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)
- D9A - De piso alto para aplicação em carroceria com até 13,2m de comprimento (Marcopolo e Caio)



vendas@byd.com
www.byd.com
Tel.: +55 19 3514-2550



Lat.Bus 2018 reúne o que há de melhor na América Latina

Feira apresenta as principais novidades e tendências no transporte de passageiros e se consolida como principal evento do setor na região latino-americana

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Mais de 9,5 mil visitantes de 20 países puderam conferir os produtos e serviços apresentados por 80 expositores durante a Lat.Bus 2018 ou Feira Latinoamericana do Transporte que foi realizada em início de agosto, em São Paulo. Com organização da OTM Editora e da MF Eventos, a feira atraiu representantes de diferentes segmentos como urbano, rodoviário e fretamento, empresas de tecnologia, meios de pagamento, bilhetagem eletrônica, peças e acessórios. O evento contou ainda com o apoio de entidades como Associação Nacional de Transportes Urbanos (NTU), Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) e Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati).

Paralelamente à feira, foi realizado o 32º Seminário Nacional NTU, que teve como foco as contribuições do transporte público para a mobilidade urbana. Segundo Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e MF Eventos, após um período de dificuldades em todo o continente chega o momento de mudar a trajetória do setor. "É importante manter o foco no sucesso e no crescimento, que começam

a se impor, apesar dos problemas políticos e econômicos. A Lat.Bus vem exatamente para marcar esse ímpeto de retomada. A feira, que acontecerá a cada dois anos, evidencia também o Brasil como polo econômico importante na região, cuja indústria exporta produtos e tecnologia para a maioria dos países latino-americanos. Fortalecer esse intercâmbio comercial e tecnológico é estratégico para as empresas nacionais e dos mercados vizinhos", diz.

O ministro dos Transportes, Portos e Aviação Civil, Valter Casimiro Silveira, que participou da abertura da feira, considera que o atual momento é ideal para a retomada dos investimentos. "Se no ano passado superamos a grande crise que vinha se abatendo sobre o país, agora é hora de investir e inovar. A expertise vocês têm. Dados da Anfavea mostram que, depois de dois anos de queda, a produção automotiva voltou a crescer. Neste ano, já temos mais de 50% de crescimento. No ano passado, em relação a 2016, a produção de automóveis cresceu mais de 25%; a de caminhões, 37%; e a de ônibus, mais de 10%", diz. Paralelamente à Lat.Bus, ocorreu o Seminário Nacional da NTU.

As fabricantes de carrocerias trouxeram

lançamentos e modelos consagrados. A Marcopolo apresentou a nova geração da linha de rodoviários G7, composta pelos tradicionais Paradiso 1200, 1350, 1600 Low Driver e 1800 Double Decker. Os primeiros modelos New G7 começam a sair da fábrica de Ana Reich, em Caxias do Sul, neste mês. A linha apresenta mudanças no design externo, faróis, para-choques e detalhes da fibra externa. Há também novidades de decoração no interior do carro, com diferentes tecidos e cores para revestimentos e poltronas, além do sistema de iluminação bio lighting. Foram investidos R\$ 4,5 milhões nos projetos dos conjuntos ópticos dianteiros e traseiros, com Leds e opção de luz de rodagem diurna.

O New Senior é a novidade em micro-ônibus para linhas rodoviárias e turismo, com design externo moderno e interior remodelado. O aumento da largura do veículo para 2,4 metros e a eliminação do rebaixamento do corredor garante mais fluidez na circulação no salão de passageiros, de acordo com o fabricante. O modelo é destaque no segmento de até dez mil quilos de peso bruto (PTB). O veículo não tem saliências laterais e ganha um design diferenciado no vidro do motorista. O New Senior foi projetado





para proporcionar menor custo operacional para o frotista, devido à facilidade de manutenção e reposição de peças.

Já o Torino, um dos principais produtos da marca para transporte urbano com foco em eficiência na manutenção e na operação, foi apresentado em sua versão com pacote plus, que é composto por conjunto ótico mais sofisticado, espelhos carenados e aros de rodas em plástico reforçado. O Torino foi renovado, com uma série de melhorias, e é o primeiro modelo a ser produzido pela fábrica de São Mateus, no Espírito Santo, após a reestruturação fabril realizada pelo Grupo Marcopolo. Outro destaque é a versão elétrica, Low Entry.

A Volare lançou o Fly 6, novo modelo para o segmento de veículos compactos para transporte de pessoas, como receptivo de hotéis, transfers e turismo. O veículo segue a mesma concepção adotada no Fly 5 (lançado como Volare 5). O Volare Fly 6 apresenta baixos níveis de ruído e vibração, além de robustez que resulta em maior durabilidade, baixo custo de manutenção. Com capacidade para 19 passageiros mais o motorista e 7,9 metros de comprimento total, possui bagageiro com 1,5 m³. O modelo já vem com o dispositivo de poltrona móvel, com porta lateral de acesso.

O Fly 6 tem chassi e carroceria que formam um conjunto integral. Trata-se do conceito de dimensionar o veículo com maior espaço interno, por intermédio da redução das espessuras e tolerâncias da carroceria, mantendo a rigidez e

segurança. Com carroceria tubular, adota características dos automóveis, como componentes em plástico injetado.

A Volare também atualizou a linha Attack, disponível em diferentes configurações internas. Atualmente, conta com os modelos Attack 8 e Attack 9, com versões 4x4, escolar, fretamento, rural e unidades especiais. O Volare Attack 8 4x4, foi desenvolvido para trafegar em locais de difícil acesso, onde um veículo com tração convencional não tem condições de ser utilizado.

A Neobus fez o lançamento do Spectrum 325, voltado ao mercado de fretamento e linhas rodoviárias intermunicipais. Desenvolvido para todos os modelos de chassi com motor dianteiro, o veículo tem capacidade de transportar de 48 a 52 passageiros. A marca acredita no crescimento do setor de fretamento, por isso criou um produto com foco nesse nicho de mercado. Com o modelo, a Neobus pretende oferecer uma opção de carroceria mais econômica, tanto na operação quanto na manutenção.

Outro destaque da Neobus foi o Thunder +, um micro-ônibus urbano desenvolvido de acordo com os padrões da SPTrans, que traz inovação com iluminação em Led nas áreas externas e internas, além de uma largura maior que a do modelo anterior, com 2,4 metros. O urbano New Mega se destaca pelo corredor espaçoso, com capacidade para até 54 passageiros sentados. O veículo também segue os padrões da SPTrans, apresentando três portas.



A Marcopolo apresentou a geração da linha de rodoviários G7, com novo design

A Caio Induscar exibiu o Millennium BRT superarticulado, que opera em corredores e grandes centros urbanos. Na versão SPTrans, o veículo tem capacidade para 175 passageiros, mas, em outras configurações, pode transportar até 200 pessoas. O Millennium com motor traseiro, que está na sua quarta geração, foi apresentado nas versões padron



A Neobus lançou o Spectrum 325, voltado ao fretamento e às linhas intermunicipais





Volare Fly 6, novo modelo compacto para serviços como receptivo de hotéis, transfers e turismo

e elétrico. O Apache Vip de 15 metros conta com ar-condicionado, portas do tipo fole e conta com último eixo direcional, o que facilita o trabalho do condutor. O micro F2400 possui versões urbana e executiva, e para uso no transporte escolar. O modelo é equipado com farol de rodagem diurna e lanternas em Led, além de central elétrica embutida na base do painel.

A Caio também expôs os ônibus da



A Caio exibiu o Millennium BRT superarticulado na versão SPTrans para corredores

Carbuss, empresa sucessora da Busscar, apresentando modelos desenvolvidos para os segmentos rodoviário, de fretamento e de turismo: Vissta Buss 340, Vissta Buss 360 e Vissta Buss Double Decker. Os veículos da marca começaram a ser produzidos em junho, na fábrica de Joinville, Santa Catarina, que tem capacidade para montar de 15 a 20 unidades por dia. Os ônibus estão sendo montados em chassis Mercedes-Benz, MAN, Scania e Volvo.

A Mascarello apresentou o GranMicro S3 2019, nas versões urbano e fretamento. O modelo passou a integrar a família de produtos da empresa com um padrão de design alinhado com a mesma tendência lançada no GranMicro S4. Esta versão está com um novo design frontal, traseiro e com um interior mais moderno. O salão de passageiros está mais amplo e apto ao dispositivo de poltrona móvel.

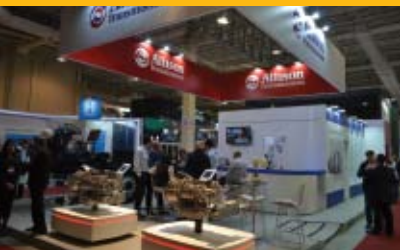
A Mascarello exibiu ainda outros modelos urbanos GranVia: o CT 25, com 2,5 metros, e o ST 26, com 2,6 metros. Os dois veículos com motor dianteiro, têm maior espaço interno devido ao corredor sete centímetros mais amplo que a versão anterior, proporcionando mais conforto, agilidade e segurança para os passageiros. A marca traz nova tecnologia de climatização para garantir melhor distribuição de ar-condicionado em todo o interior do veículo. Os ônibus contam com alta luminosidade interna e externa com sistema de lâmpadas em Led, baixo custo de manutenção e vida útil

estendida.

MERCEDES – A Mercedes-Benz expôs seis modelos de sua linha de chassis: os urbanos O 500 U, superarticulado O 500 UDA e OF 1724 L e os rodoviários O 500 R, RSD 6x2 e RSD 8x2. Na área externa do pavilhão, ganham destaque, já encarroçados, um superarticulado e dois ônibus rodoviários da família O 500. Além disso, foi apresentada uma versão do OF 1721 L com câmbio automático no estande da empresa Allison. O lançamento do ACC, piloto automático adaptativo, é a grande atração tecnológica para ônibus rodoviários da marca. Com essa novidade, a linha O 500 passa a oferecer 14 itens de segurança ativa, reduzindo o risco de acidentes.

Também foram destaque as tecnologias do pacote "Fuel Efficiency", como o sistema de desligamento automático do motor (EIS) e o módulo de recuperação de energia elétrica (RKM), que reduzem o consumo de combustível, reduzindo o custo operacional para as empresas, além de diminuir as emissões na atmosfera, melhorando a qualidade do ar. Em termos de peças e serviços, as principais novidades são da Alliance Truck Parts, que trouxe maior oferta de itens para veículos multimarcas, os planos de manutenção para ônibus, o sistema de gestão de frota FleetBoard e suas ferramentas de telediagnose, o programa de fidelidade e recompensas Mercedes Club e ainda o serviço dedicado conectado, pacote que reúne três serviços: Fleetboard,





planos de manutenção e oficina dedicada.

VOLVO – A Volvo apresentou o SSA (sistema de segurança ativa), um conjunto de tecnologias para ônibus rodoviários voltados para a segurança dos veículos. Com o uso de radares e câmeras, o SSA é um grupo de recursos que incluem avisos visuais e sonoros contra colisões frontais, de mudança involuntária de faixa e de freio de emergência automático em caso de risco iminente de colisões frontais. Outra novidade é o serviço de controle de velocidade por conectividade, que passa a estar disponível para ônibus rodoviários. Por meio de monitoramento remoto e geolocalização, o sistema consegue programar à distância um limite de velocidade em áreas específicas, como em curvas perigosas ou descidas sinuosas de serra, por exemplo.

O Volvo Connect gera relatórios diários da frota e informações semanais, mensais, trimestrais e até semestrais. O serviço será oferecido para os veículos da marca sem custo de contratação ou mensal, por dez anos, após a aquisição do chassi. O sistema também envia estes relatórios por e-mail para facilitar a troca de informações entre os gestores. Se o transportador desejar fazer uma gestão ainda mais aprofundada de sua operação, poderá adquirir o Fleet Management, o gerenciamento de frota da Volvo Bus.

O I-Coaching da Volvo é um treinador virtual que ajuda o motorista a dirigir de

forma mais econômica, segura e com conforto para os passageiros, que facilita o trabalho dos condutores. É um equipamento que monitora o modo pelo qual o veículo está sendo conduzido: se está acima da velocidade permitida, se foram feitas frenagens ou curvas bruscas, o sobregiro e a marcha lenta. O transportador controla totalmente a maneira como os veículos são utilizados, uma vez que os dados registrados servem de indicadores para melhorias que devem ser feitas para reduzir o consumo de combustível e o desgaste de peças. Se o ônibus permanecer por muito tempo em marcha lenta, por exemplo, o condutor receberá um sinal sonoro e é avisado por uma luz no painel indicando a situação.

A Volvo trouxe para a Lat.Bus 2018 o chassi B270F urbano preparado para carrocerias de 15 metros. Com um terceiro eixo implementado por empresas parceiras, a capacidade de passageiros se tornou até 50% maior do que a versão convencional do modelo. Outro destaque da empresa na Lat.Bus é o chassi B450R 8x2 para ônibus rodoviários de 15 metros, com carroceria maior do que os modelos tradicionais, que transporta até oito passageiros a mais, o que equivale a 14% a mais de capacidade

VOLKSWAGEN – A linha Volksbus comemorou seus 25 anos na feira, com novidades que conferem ainda mais robustez aos veículos com motor dianteiro para os modelos do ano 2019. Os chassis 9.160 OD Urban, 15.190 ODR, e 17.260



A Buscar expôs a linha Vissta Buss para transporte rodoviário, fretamento e turismo

ODS e 18.280 OTS LE, assim como os que atendem ao programa Caminho da Escola, agregam um pacote de melhorias que afiança ainda mais competitividade a suas operações, de acordo com o fabricante. Conforto, robustez e segurança, além da maior facilidade de encarroçamento e manutenção, são vantagens prometidas pela marca.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus preparou também uma grande surpresa: a empresa levou à mostra o Maestro



A Mascarello apresentou o GranMicro S3 2019, nas versões urbano e fretamento





Os destaques da Comil são os ônibus rodoviários Campione, como o modelo double decker

João Carlos Martins, regente da orquestra Bachiana Filarmônica Sesi-SP, que participou da abertura oficial da Lat. Bus. A Seleção Volksbus também marcou presença com uma novidade: o primeiro rodoviário da marca com terceiro eixo, o Volksbus 18.330 OT 6x2, que entra em campo com o time do Palmeiras. O modelo, desenvolvido em parceria com o BMB, centro de customização exclusivo da empresa, é equipado com motor Cummins de 360 cv e transmissão automática ZF Ecolife com retarder integrado, uma novidade que agrega robustez e funcionalidade ao conforto para o motorista e os passageiros.

Na versão 6x2, o modelo foi modificado para atender às necessidades do clube. Equipado com a recém-lançada carroceria Irizar i6s, o veículo apresenta ainda sistema de áudio e vídeo, climatização, poltronas reclináveis, carregadores USB em todas as poltronas, além de interior requintado inspirado nas cores

e brasão do clube. O veículo substituiu o ônibus do Palmeiras, clube paulistano parceiro do programa desde 2010.

Além dos nove mais renomados times de futebol do país, a VW Caminhões e Ônibus entregou o décimo ônibus Volkswagen para o time do interior paulista Red Bull, em atuação no futebol brasileiro desde 2007. O clube recebeu o Volksbus 18.330 OT para reforçar a equipe. O modelo traz a carroceria Marcopolo G7 Paradiso 1200, que conta com 38 lugares, quatro monitores distribuídos ao longo do veículo e entrada USB nas poltronas. A Seleção Volksbus completou uma década de sucesso e dez clubes de seis estados brasileiros embarcam nos ônibus Volkswagen para disputar campeonatos pelo Brasil: Palmeiras, Red Bull, Cruzeiro, Atlético Mineiro, Fluminense, Flamengo, Atlético Paranaense, Grêmio, Internacional e Chapecoense.

SCANIA – O destaque da Scania na Lat. Bus foi o chassi do K 440 8x2 DD, voltado para o segmento rodoviário de 15 metros. No ano passado, 40% dos chassis rodoviários comercializados pela marca foram desta configuração. Devido à recém-criada regulamentação das linhas interestaduais, diversas empresas estão migrando da tração de 6x2 também para o 8x2, que consegue transportar mais pessoas em uma viagem, com importante redução de custos, segundo informações da Scania.

A marca trouxe outros veículos para a

feira: um modelo do K 360 4x2, em carroceria de 14 metros, que vem sendo utilizado em demonstrações para comprovar sua rentabilidade, e o ônibus movido a GNV/biometano K 280 6x2, além de uma unidade encaroçada de um K 400 IB 6x2 LD, para operação rodoviária de média e longa distância, turismo e freteamento.

A linha Scania com motor a gás veicular natural oferece três modelos. O K 280 4x2, que pode receber carrocerias de 12,5 a 13,20 metros de comprimento, e capacidade para levar de 86 a 100 passageiros. O K 280 6x2, de 15 metros de comprimento, com terceiro eixo direcional e capacidade para até 130 passageiros. Ambos equipados com motor de 280 cavalos. E o articulado K 320 6x2/2, de 18,6 metros e capacidade para 160 ocupantes, com propulsor de 320 cavalos. Para os ônibus movidos a GNV e biometano, ou a mistura de ambos, não são necessárias alterações significativas nos projetos das carrocerias, de acordo com o fabricante.

A Scania apresentou sua mais recente campanha promocional de serviços para ônibus. O foco é a conectividade e seus benefícios para melhorar a gestão da frota. Para atingir o maior número de clientes estão disponíveis dois pacotes, voltados para os veículos produzidos a partir de 2013, que podem chegar até 14% de economia na operação.

O primeiro pacote é voltado para os ônibus que ainda não estão conectados, ou seja, ainda não possuem o módulo





Communicator, um aparelho que permite o uso dos dados operacionais via conexão móvel e, quando ativado, passa a enviar informações em tempo real da operação. Já o segundo combo é para os clientes que possuem veículos fabricados a partir de 2016 e contam com o aparelho de série. Em ambos o cliente poderá ter o pacote Desempenho, o mais completo dos serviços conectados Scania, possibilitando uma visão mais aprofundada dos dados da operação.

ELÉTRICOS – A BYD apresentou o ônibus padron D9A com carroceria Caio. O chassi totalmente elétrico, desenvolvido para aplicação urbana e rodoviária para carrocerias com até 13,2 metros de comprimento modelo piso alto, possui suspensão pneumática dianteira e traseira para proporcionar maior conforto aos passageiros. O motor BYD-2912TZ-XY está integrado em cada uma das rodas do eixo traseiro, contato com um módulo de controle eletrônico de tração. O chassi tubular não necessita alongamento para carrocerias até 13 metros e a estrutura é constituída por materiais de alta resistência a torção e flexão.

O modelo possui também freios a disco regenerativos com sistema ABS nas rodas dianteiras e traseiras para dar maior segurança e autonomia ao veículo. A suspensão pneumática integral garante mais conforto aos passageiros e ao motorista, e a coluna de direção permite a regulagem de acordo com as características de cada motorista, melhorando

assim questões de ergonomia. O conjunto de baterias fica abaixo do assoalho na versão de piso alto, para proporcionar maior espaço interno em relação ao modelo com piso baixo que tem parte das baterias na área traseira e no teto. Os motores acoplados às rodas têm uma potência de 150 kW, que nos dois eixos somam 300 kW.

De acordo com o vice-presidente sênior de vendas de ônibus da BYD, Wilson Pereira, esta potência é bem significativa para um veículo urbano, mas o custo operacional é baixo. “Para se ter uma ideia, se formos fazer uma comparação, esta potência equivale a 420 cavalos de um ônibus a combustão, o que garante elevado desempenho operacional. Em rampas, por exemplo, os resultados são muito bons”. O tempo de recarga completa na garagem é de aproximadamente quatro horas e, em média, dependendo das condições operacionais, a autonomia das baterias é em torno de 300 quilômetros.

A BYD também disponibiliza o ponto de recarga para cada ônibus e um pacote de aquisição de energia com custo prefixado que tem o kWh mais barato que para consumidores residenciais e até industriais. A empresa garante aos clientes um pacote completo em estrutura de eletrificação. O modelo de negócio consiste na construção de uma usina solar para geração de energia, que será enviada para a rede elétrica. Esta energia é direcionada para o cliente, que ao adquirir sua frota de veículos elétricos (ônibus,



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

caminhões, automóveis e vans) ou soluções logísticas (empilhadeiras, paleteiras e rebocadores) poderá abastecê-los por meio dos carregadores, tendo um preço de energia menor do que o oferecido pelo mercado cativo. Com isso, o custo operacional dos veículos elétricos é reduzido, segundo o fabricante.

A Eletra trouxe para o evento o ônibus Dual Bus, destacando os benefícios que os veículos elétricos, híbridos e trólebus



O ônibus 100% elétrico BYD Padron D9A com carroceria Caio apresentado na feira





podem proporcionar ao meio ambiente, à qualidade do ar e ao bem-estar da população das metrópoles urbanas. O modelo exibido pertence à frota da Metra, que é a operadora no Corredor ABD, na Grande São Paulo, e que conta com uma das maiores frotas de veículos movidos por fontes de combustível renováveis: são mais de 110 ônibus trólebus, elétrico puro e elétrico híbrido.

O Dual Bus apresenta sistema padronizado de tração, que pode ser alimentado por várias fontes de energia. O mesmo ônibus pode circular em duas configurações diferentes: híbrido ou trólebus e híbrido ou elétrico puro. O veículo tem 13,2 metros e capacidade de transportar 82 passageiros. Somente com a utilização de baterias, o ônibus é elétrico puro. Na versão híbrida, utiliza o conjunto de baterias e motor-gerador de cilindrada reduzida de 12 para sete litros. E também pode ser utilizado como trólebus, operando em áreas com rede aérea quando disponível.

Na versão híbrida o consumo de combustível tem redução de 28%. Como elétrico puro ou trólebus, além da emissão zero, consome 38% menos energia pela eficiência da frenagem regenerativa. O Dual Bus não exige investimento em infraestrutura de recarga para as baterias porque quando opera como híbrido ou elétrico as baterias são recarregadas nas frenagens por meio de um sistema conhecido como kers, sigla em inglês que identifica a recuperação de energia cinética. Quando o freio é acionado o motor elétrico vira um gerador de energia que seria desperdiçada nas frenagens, reaproveitada e armazenada no banco de baterias. O ônibus pode percorrer até 20 quilômetros como elétrico puro, utilizando apenas a energia das baterias.

TECNOLOGIA – A Transdata lançou durante a feira sua nova identidade visual, em uma mudança vinculada ao processo de expansão de mercado. Entre as novidades que a empresa destacou está uma solução para reserva e emissão de passagens em linhas rodoviárias, junto com uma ferramenta de relacionamento e fidelização, além da mais recente geração de câmeras de biometria facial e ferramentas de autoatendimento embarcado e de retaguarda.

Os validadores multifuncionais da família V6 podem realizar recargas embarcadas em tempo real, validar cartões bancários, armazenar imagens da biometria facial e fazer a telemetria do veículo. Segundo a empresa, o V6 é um equipamento completo, que reúne todas as funções de um validador e de um rastreador GPS, com recursos como telemetria, leitor de cartão de bancário e QR Code. Além dos cartões Mifare, sem contato, que carregam créditos pré-pagos para transporte e até mesmo para compras no varejo, o equipamento pode operar com cartões que utilizam a tecnologia EMV contactless tanto para débito ou crédito. Os passageiros podem ainda utilizar a tecnologia NFC (Near Field Communication) de seus celulares, com aplicativos que emulam esses cartões.

A Transdata oferece ainda a solução de gerenciamento de frota, que fornece informações em tempo real como quadro sinótico (que monitora se os veículos estão pontuais, atrasados ou adiantados) e mapa de rota (que permite analisar a rota percorrida pelo veículo).

Os destaques da Tacom para o evento são as recém-lançadas funcionalidades do sistema integrado de gestão de transporte urbano de passageiros, o CITbus.

Além do moderno validador CCIT 4.0 com várias funcionalidades baseadas em multimídia, o CIT-Mídia permite a veiculação de propagandas na tela do próprio validador, possibilitando a geração de receita adicional ao sistema de transporte urbano. Ainda como novidade para 2018, a empresa apresenta métodos adicionais de pagamento da passagem com o uso de QR Code ou de cartões EMV.

A Empresa 1 apresentou algumas novidades relacionadas à última geração sistema de bilhetagem eletrônica da marca, o Sigom ST5. Com a renovação da solução tecnológica e a evolução dos validadores, que passam a ficar online, na função de um computador de bordo, a empresa promete uma forma diferente de fazer bilhetagem, mais flexível e focada em processos eficientes, com informação em tempo real. A versão do aplicativo para usuário, o SI.GO, além das funcionalidades de pagamento (QR Code e NFC) e compra de recarga, poderá ser usado para cadastramento remoto de usuários de benefício tarifário, agregando funções de upload de documentos, biometria facial, verificação de direito ao benefício e agendamento de horário.

Já a Dataprom, que atua em pesquisa, desenvolvimento, produção de equipamentos, softwares e prestação de serviços especializados em eletrônica e informática industrial, lançou uma plataforma de entretenimento on demand e on board. Por meio dela, é possível assistir a filmes e séries no ônibus, enquanto o passageiro está viajando. A princípio, o produto é voltado para viagens rodoviárias interestaduais, mas sua utilização pode ser ampliada futuramente.

O objetivo do produto é prover às empresas de transporte de passageiros de média e longa distâncias um serviço de



entretenimento a bordo moderno (streaming), com conteúdo licenciado e atualizado regularmente. A solução da Data-prom permite ainda fornecer o serviço de wi-fi e rastreamento, informando a localização e a velocidade do veículo, por meio de um único equipamento. As empresas podem escolher quais serviços irão usar, incorporando que funcionalidades serão incorporadas em seu contrato, de acordo com as suas necessidades.

A Prodata Mobility Brasil apresentou sua nova solução BMT que integra os sistemas de bilhetagem, monitoramento de frota e telemetria, com objetivo de proporcionar aos operadores de transportes uma ferramenta que facilitará a gestão da operação, possibilitando uma tomada de decisão mais efetiva e eficaz, segundo a empresa.

A Digicon trouxe o sistema de bilhetagem para transporte intermunicipal com tarifa seccionada, que trabalha com validador DG Smart com câmera para o controle de gratuidades e recolhedor de cartões para liberação da catraca na saída do coletivo, e um terminal de venda a bordo para o motorista comercializar as passagens por trechos. O bloqueio dFlow tem aplicações para controle de passageiros em aeroportos e pode ser aplicado em sistemas de transportes.

O aplicativo gratuito SEI!, que será integrado ao Gool System, o sistema de gestão de operação de ônibus da marca, foi o lançamento da Cittati. O app é uma ferramenta para gerar, em tempo real para o empresário ou gestor da frota, indicadores de qualidade que abordam itens essenciais da operação como saída do veículo, índice de cumprimento de viagem, pontualidade, regularidade e velocidade. Facilitando, assim, a tomada de decisões rápidas a qualquer hora e em qualquer lugar.

A Autopass, empresa de tecnologia,

soluções e serviços associados à mobilidade urbana, e o Banco BMG, um dos maiores emissores de cartões de crédito do país, anunciaram um memorando de entendimento para a criação de uma parceria por meio da qual os clientes da Autopass terão acesso a produtos e serviços do banco. O acordo faz parte de um plano de reorganização da companhia com foco na geração de novos negócios.

O aplicativo Vou da Autopass concentra facilidades como a compra de créditos do cartão de transporte metropolitano BOM e também do Bilhete Único, consulta de saldo e últimas movimentações do BOM, além da busca por pontos de recarga mais próximos da localização do passageiro e mais recentemente a funcionalidade de comparação de tarifas entre os aplicativos de carros particulares disponíveis (uber, 99, cabify, Lady Driver). O aplicativo está disponível gratuitamente para sistemas Android e iOS.

O anúncio oficial da mudança do nome BgmRodotec para Praxio foi feita durante a Lat.bus 2018. A empresa, que retém 12% do marketshare de soluções para transportadoras de carga e 37% para as de passageiros no Brasil, realizou investimentos na inovação do portfólio, incluindo um aporte de R\$ 11 milhões em tecnologias de Internet das Coisas (IoT) e Inteligência Artificial (IA) no último ano. O posicionamento acompanha um processo de crescimento da empresa que, após anunciar a aquisição da Hivecloud em 2017, começou a expansão de sua sede em São Paulo e novas contratações, aumentando em cerca de 10% a equipe, que atualmente é composta por mais de 300 especialistas no segmento.

PEÇAS – A Valeo Climatização do Brasil apresentou uma linha de sistemas de

ar-condicionado para ônibus, a Série 4. A linha consta de três diferentes modelos, os CC450, CC470, CC490, desenvolvidos para aplicações em veículos utilizados em cidades e regiões com elevadas temperaturas médias. Com desempenho variável de capacidade entre 153 mil e 167 mil BTU, a família está disponível com opcionais, como aquecimento integrado, renovação de ar e filtro antipólen.

Os destaques da Eberspaecher formam os sistemas de ar-condicionado AC 332; AC 188, um produto instalado e integrado ao teto, para ônibus rodoviário e duplo piso; AC 353 G4 II, um equipamento para ônibus urbano e rodoviário; AC 515 G2, para ônibus mini, micro e micrão. Já o Duratronic é adequado para cabines de motoristas e aplicações off road.

Durante o evento, a Wolpac exibiu uma série de lançamentos e de produtos já conhecidos no mercado. O contador digital Led pode ser usado em diversas aplicações, permitindo sua comunicação com a maioria dos validadores já existentes. Com tratamento antirreflexo, o produto garante a visualização dos dígitos mesmo em ambientes altamente iluminados ou que apresentem feixes de luz refletidos sobre o display.

A porta automática de plataforma Woldoor Transport proporciona maior acessibilidade para os usuários de transportes públicos, em áreas como estações de BRT, VLT e metrô. A solução permite a sincronização de abertura e fechamento das portas entre a estação e o veículo, devido à integração das mais diversas tecnologias. A Wolthunder é uma porta antievasão que reduz significativamente as ocorrências de fraude, sem colocar em risco a segurança dos usuários. O produto permite a dupla validação do bilhete e possui uma estrutura robusta. ■

Arbitragem e outros meios alternativos de resolução de conflitos em concessões de mobilidade urbana

AMAURI FERES SAAD* E LEONARDO CORDEIRO**



Reajustes e revisões tarifários, novas gratuidades, subsídios, desequilíbrios econômico-financeiros diversos, interpretação das obrigações contratuais, dentre outros, são temas recorrentes na vida de concessionárias de serviço público de transporte coletivo que, frequentemente, tendem a desaguar em *longos e tortuosos processos perante o Poder Judiciário*. Tal cenário, como se sabe, não é o ideal, para todos os envolvidos: Poder Concedente, concessionárias e usuários. Cada vez mais, tem sido necessária uma atuação rápida e eficaz dos gestores contratuais (sejam eles públicos ou privados), de modo a viabilizar a operação de complexos contratos de mobilidade urbana, envolvendo a gestão de milhares de veículos, fornecedores e colaboradores, além de milhões de usuários que dependem do serviço.

É inegável que nossos tribunais não possuem mais condições de atender às necessidades vivenciadas no dia-a-dia das concessionárias e da Administração Pública. Uma das razões para isso é que o *tempo sub judice* é um inimigo de ambas as partes dos contratos de mobilidade: todos sabem que processos judiciais demoram muito para acabar, muitas vezes vindo a decisão que pacifica uma questão quando a própria relação contratual já terminou. A outra razão consiste na falta de especialização: o mesmo juiz que decide se uma certidão de FGTS pode ou não ser admitida numa licitação é muitas vezes provocado a decidir questões regulatórias absolutamente complexas, como a de saber se o reequilíbrio econômico-financeiro num contrato de concessão deve ser demonstrado por fluxo de caixa marginal ou por

planilha de custos, se este ou aquele cálculo tarifário foi correto, ou ainda se uma determinada proposta de racionalização de serviços pode ou não ser admitida em face das condições eventualmente pactuadas no contrato de concessão. A falta de conhecimento especializado contribui, muitas vezes, para decisões inadequadas ou precipitadas, que podem desestabilizar a relação contratual.

Elementos adicionais neste cenário são a atuação deferente do Poder Judiciário aos Tribunais de Contas, em razão de sua maior capacidade técnica, e a judicialização de obrigações contratuais por terceiros (tais como movimentos sociais, ou membros do Ministério Público) que, apesar bem-intencionados, acabam por prejudicar o equilíbrio econômico-financeiro dos contratos ou instabilizar a sua execução.

A discussão de contratos de mobilidade urbana perante o Poder Judiciário mostra-se, desse modo, forte elemento de insegurança jurídica tanto para os operadores, que se vêem “amarrados” a contratos cronicamente desequilibrados até o trânsito em julgado de ações de rescisão contratual, quanto para a própria Administração Pública, que se vê compelida a cumprir, às vezes contra a sua vontade, decisões judiciais equivocadas. Perante o Poder Judiciário, nem sempre quem tem direito sai vencedor, e mesmo quem vence, às vezes não leva.

Como proposta de solução a esses problemas, tem o legislador se valido de diversos mecanismos, tais como a *arbitragem*, a *mediação* e a instrumentalização de *acordos administrativos*, espécies do gênero “mecanismos alternativos de resolução de conflitos” (na terminologia internacional: *Alternative Dispute Resolution*, ou ADR). É bem verdade que a redação original da Lei de Arbitragem (Lei Federal nº 9.307/1996) já possibilitava a utilização da arbitragem para dirimir litígios envolvendo concessionárias e o Poder Concedente; todavia, com a entrada em vigor da Lei Federal nº 13.129/2015, que expressamente autorizou a celebração de cláusulas compromissórias de arbitragem pela Administração Pública (art. 1º, §1º), e da Lei Federal nº 13.140/2015, que estabeleceu a autocomposição administrativa de conflitos, restaram afastadas as dúvidas que desde 1996 se instalavam perante a Administração Pública quanto ao cabimento da arbitragem.

Com o advento do novo cenário legislativo, o mercado se encontra, atualmente, diante de oportunidade ímpar, capaz de mitigar (ou ao menos endereçar boa parte) do risco jurídico-regulatório das concessões.

Nos contratos novos, faz-se necessária uma atuação coerente dos players de mercado em favor do estabelecimento de



**** Leonardo Cordeiro é sócio do Cordeiro, Lima e Advogados e possui LL.M em Direito Societário pelo Insper**



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

mecanismos alternativos de resolução de conflitos, por meio, ilustrativamente, da atuação dos sindicatos patronais em Audiências e Consultas Públicas dos Editais de Licitação de projetos em curso, com sugestões nesse sentido.

Em outra vertente, nos contratos de concessão já firmados, igualmente se faz necessário pleitear a inclusão de cláusulas compromissórias de ADR, por meio de aditivos contratuais. O Superior Tribunal de Justiça já pacificou a questão que poderia surgir de tal inclusão (posterior à assinatura do contrato), considerando legal a inserção de cláusula arbitral por meio de aditivo a contrato de concessão (caso COPAGÁS, RESP nº 904.813-PR, rel. Min. Nancy Andrighi, j. 20.11.2011).

De igual modo, não há mais que se discutir acerca da “disponibilidade do interesse” tutelado pela Administração Pública, que marcaria a possibilidade ou não de submeter um determinado conflito à arbitragem. A doutrina tem tido, nos últimos anos, forte evolução acerca de tal controvérsia, sedimentando-se o entendimento no sentido da *plena arbitrabilidade dos conflitos decorrentes de contratos administrativos em geral, e de contratos de concessão em particular*. Isso porque, a Administração, ao recorrer a ADRs não está dispondo, ou renunciando, do interesse público, mas recorrendo a um meio alternativo para melhor atendê-lo.

Irrazoável que a Administração Pública

(bem como aqueles que com ela contratam) seja obrigada a recorrer sempre ao Poder Judiciário, tendo que aguardar grande lapso temporal para solucionar o conflito quando, pela utilização de ADRs, poderá obter um provimento equivalente ao jurisdicional, seguramente de qualidade superior à decisão judicial, em pouquíssimo tempo.

Ademais, a transacionabilidade de conflitos envolvendo a prestação de serviços públicos

já restou legalmente prevista, por meio do art. 33, parágrafo único, da Lei Federal nº 13.140/2015.

Destaque-se que o mais difundido meio de ADR, a arbitragem, já é amplamente previsto em contratos de mobilidade urbana. A título ilustrativo, citem-se (i) os contratos de concessão do Metrô de São Paulo, (ii) os contratos de concessão de transporte urbano de Porto Alegre e Belo Horizonte, bem como (iii) o contrato da futura concessão do transporte metropolitana da Região Metropolitana de São Paulo.

A ampliação da aceitação dos meios alternativos de resolução de conflitos é, certamente, fruto da constatação do cenário fático enfrentado não apenas pelas concessionárias, mas também pela Administração Pública. A defesa dos direitos de ambas as partes é, seguramente, melhor realizada perante um juízo arbitral, em que a questão é avaliada, de regra, por árbitros de reconhecida idoneidade, imparcialidade e altamente especializados no assunto em discussão.

A tendência, como se verifica, tem sido a de caminhar em favor de uma melhor estruturação dos contratos de mobilidade urbana. Um contrato de concessão justo para todos os envolvidos — Poder Concedente, concessionária e usuários — é aquele em que nenhuma das partes se veja tolhida em seus direitos, sem poder recorrer a uma solução rápida e de boa qualidade, técnica e juridicamente. ■

Setor de distribuição recupera perdas

Com a retomada do mercado automotivo e a melhora nas vendas de veículos, alguns grupos de concessionárias estão abrindo filiais

SONIA MORAES

A fase de recuperação do setor automotivo já reflete positivamente na rede de distribuição de veículos, que depois de enfrentar a mais dura crise no período de 2015-2016, começa a retomar o ritmo normal. "Alguns grupos de empresários estão inclusive abrindo filiais para suprir a demanda do mercado", afirma Alarico Assumpção Júnior, presidente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave).

No período de 2015-2016, considerado pela Fenabrave como o pior para a rede de distribuição e todo o setor automotivo, houve o fechamento de 1.926 concessionárias, o que corresponde à perda de 171 mil empregos. Hoje o setor tem 6.800 pontos de venda no país.

A partir do segundo semestre de 2017, com a recuperação do mercado automotivo, o setor de distribuição começa a registrar resultado positivo de vendas de veículos, o que ajudou a conter o fechamento de concessionárias e a manter o emprego. "O que pode ocorrer agora, e isso é natural da própria situação do mercado, é a troca de titularidade de um grupo para outro, mas o fechamento de concessionárias foi estancado. Isso é uma poeira deixada para trás", comenta Assumpção.

De todo o país, as regiões sul e sudeste foram as mais afetadas pela crise, segundo o presidente da Fenabrave, pelo fato de ter maior concentração populacional e um número maior de concessionárias. "No mercado automotivo todos os setores sofreram, mas a queda maior foi no segmento

de caminhões, que chegou a uma retração de 33% nas vendas em janeiro de 2017", conta Assumpção.

Em sua análise sobre o mercado automotivo, o presidente da Fenabrave afirma que é perceptível a retomada consistente do setor de distribuição e os números de vendas estão de acordo com as previsões da entidade. "Os primeiros três trimestres do ano só não foram melhores por causa da greve dos caminhoneiros, da Copa do Mundo, que provocou queda no fluxo de pessoas nas lojas, e das eleições, que deixaram a população em compasso de espera em relação à decisão de comprar um veículo."

Embora o avanço do mercado automotivo esteja sendo comparado a uma base muito baixa de vendas contabilizadas no período de crise, mesmo assim Sérgio Zonta, vice-presidente da Fenabrave para a área de caminhões, considera que o momento está muito favorável para os veículos pesados, devido a fatores macroeconômicos positivos, como a projeção para o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) em 1,6% (mesmo que abaixo dos 3% projetados no começo de 2018), a redução da taxa básica de juros da economia (a Selic) de 14,25% para 6,5% ao ano (o que deixou o crédito direto ao consumidor mais atrativo para o financiamento de caminhões) e a volta da confiança do transportador. "O crescimento do mercado de caminhões está atrelado ao PIB; quando ele cresce a indústria avança mais. Isso estimula a venda de caminhões,

principalmente os pesados e extrapesados, que estão sendo beneficiados pela boa safra agrícola", explica Zonta.

"Sabemos que 70% da carga transportada no Brasil está na carroceria dos caminhões. Além desse grande impulso do agronegócio puxado pela safra de grãos, ainda temos uma frota velha de veículos que precisa ser substituída", observa o presidente da Fenabrave.

Com a demanda elevada do agronegócio, o estoque de caminhões pesados e extrapesados está zerado nas concessionárias e todas as vendas estão programadas para janeiro e fevereiro de 2019. "Hoje estamos com falta de caminhões pesados e extrapesados para entregar aos nossos clientes", diz o presidente da Fenabrave.

Por conta desses fatores favoráveis, que ajudaram na recuperação das vendas de veículos, refletindo em resultados positivos de emplacamento até setembro, a Fenabrave revisou para cima suas projeções para 2018.

Para o segmento de caminhões o crescimento estimado para este ano é de 38,2%, com 71.960 veículos vendidos em todo o país, ante um avanço de 24,8% projetado em julho passado. "Este é o maior crescimento para segmento de caminhões pesados e extrapesados", observa Assumpção.

O mercado de implementos rodoviários, devido à recuperação do segmento de caminhões e da reposição de equipamentos, continua com projeções extremamente positivas, segundo a Fenabrave. "Após a revisão, projetamos um aumento de 75,7% ante a previsão de 58,6% em julho deste ano. Com isso, deveremos emplacar 44.993 unidades neste ano", calcula o presidente da Fenabrave.

Para o mercado de ônibus, cuja estimativa feita em julho era de uma queda de 4,1% sobre 2017, a projeção atual aponta para um crescimento de 23,2%, o que significa que serão emplacados 18.605 veículos no país. "A estimativa foi refeita devido à retomada das vendas para o programa

Caminho da Escola e ao bom desempenho do setor de rodoviários, que está se antecipando à adaptação de mobilidade reduzida para atender à nova regulamentação de acessibilidade”, esclarece o presidente da Fenabrave.

De janeiro a setembro, as vendas de caminhões aumentaram 50,37% em relação ao mesmo período de 2017, passando de 35.344 para 53.147 unidades. “Notamos um expressivo aumento nos níveis de financiamento, com o advento dos bancos privados no segmento e a participação ativa dos bancos ligados às montadoras, bem como a queda acentuada da inadimplência do setor”, comenta Zonta. “Vale ressaltar que o índice de confiança dos frotistas e dos transportadores vem crescendo, o que impacta favoravelmente no segmento.”

O mercado de implementos rodoviários apresenta um crescimento de 82,9% no acumulado de janeiro a setembro de 2018,



Alarico Assumpção: o fechamento de concessionárias foi estancado, ficou para trás

com o resultado da reposição de equipamentos e das vendas de caminhões pesados e extrapesados. “O setor praticamente dobrou o volume, ao passar de 17.822 unidades de janeiro a setembro de 2017 para 32.599 unidades no mesmo período de 2018”, compara Zonta.

O mercado de ônibus também

acompanhou a fase de retomada do mercado automotivo e registra de janeiro a setembro um aumento de 21,91% nas vendas, com 13.264 veículos emplacados, ante 10.880 unidades vendidas no mesmo período de 2017.

Incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus o mercado automotivo somou até setembro 1,84 milhão de veículos, um crescimento de 13,97% em relação aos 1,61 milhão de veículos que foram emplacados no mesmo período de 2017.

Para todo o setor automotivo a expectativa do presidente da Fenabrave é que a trajetória de crescimento nas vendas de veículos continuará em 2019. “Com certeza o mercado vai crescer. Pela experiência que tenho em balcão de concessionária, o que vende caminhão é o crescimento do PIB, o que vende automóvel é a taxa de juros baixa e o que vende moto é a garantia do emprego”, diz Assumpção. ■

“Extenso conteúdo multimídia para todas as idades, desde crianças a adultos mais exigentes”

Go! Movie é uma solução para os usuários que desejam uma experiência de entretenimento a bordo. Go! Movie, mantém uma grande quantidade de conteúdo multimídia para todas as idades e diferentes gostos divididos por categorias. Go! Movie irá gerar uma experiência única dentro do mundo audiovisual via streaming.

Desfrute
de todo o entretenimento

Go!movie



DATAPROM

gestsol

www.dataprom.com

Águia Branca equipa sua frota com tecnologia Mercedes-Benz

Dos 50 ônibus adquiridos em julho, dois modelos RSD estão equipados com os sistemas ACC, AEB e LDWS e o pacote Fuel Efficiency, que ajuda na redução do consumo de combustível

SONIA MORAES

A Viação Águia Branca, uma das maiores empresas de ônibus rodoviários do Brasil, é a primeira a adquirir as tecnologias inovadoras da Mercedes-Benz. Na sua frota a empresa incluiu dois modelos O 500 RSD equipados com sistema de piloto automático adaptativo ACC (Active Cruise Control) e o pacote Fuel Efficiency, de um total de 50 ônibus da marca que foram adquiridos em julho deste ano, sendo 44 unidades do modelo RSD 6x2 e seis do RSDD 8x2 para carrocerias double decker.

“A Águia Branca investe sempre em tecnologia, visando oferecer um serviço de qualidade aos passageiros, com conforto e segurança também para os motoristas”, afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Além do piloto automático adaptativo, os dois ônibus estão equipados com mais itens tecnológicos, como o sistema de frenagem de emergência AEB (Advanced Emergency Braking System) e o sistema de aviso de faixa LDWS (Lane Departure Warning System), o que eleva ainda mais o padrão de segurança ativa dos ônibus da empresa, com benefícios para os passageiros, o motorista e os outros veículos na estrada.

Ao longo do primeiro semestre, a Águia Branca, que opera no setor de transporte rodoviário, adquiriu 55 ônibus O 500 com o pacote Fuel Efficiency, cuja função é ajudar na redução do consumo de combustível, otimizando os custos operacionais e aumentando a rentabilidade para as empresas de ônibus. Com esses veículos, incluindo os dois modelos equipados com o

piloto automático, a empresa totaliza neste ano a compra de 105 ônibus da marca Mercedes-Benz.

A Viação Águia Branca mantém atualmente em sua frota 800 ônibus, todos Mercedes-Benz. Do total, cerca de 600 veículos são modelos rodoviários RSD 6x2. A empresa, cuja sede está instalada em Cariacica, no Espírito Santo, opera cerca de 300 linhas regulares em vários pontos do Brasil, realizando em média 230 mil viagens e percorrendo 70 milhões de quilômetros por ano.

Outras empresas também escolheram as soluções da Mercedes-Benz para equipar os seus ônibus rodoviários. A paranaense Viação Garcia e a cearense Expresso Guanabara – que operam linhas intermunicipais e interestaduais – escolheram o

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.



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



Da frota de 800 ônibus Mercedes-Benz da Águia Branca, cerca de 600 são modelos rodoviários RSD 6x2

O resultado das vendas de janeiro a setembro garantiu à Mercedes-Benz 56% de participação em um mercado que absorveu 9.951 unidades e registrou um crescimento de 20% no período.

Segundo Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz, o excelente desempenho de vendas da marca também tem refletido

pacote Fuel Efficiency para as suas frotas de ônibus.

Na Viação Garcia são oito ônibus equipados com essa moderna tecnologia que ajuda na redução do consumo de combustível. Com esses novos veículos, adquiridos em julho, a empresa chegou neste ano a 70 modelos Mercedes-Benz.

Na Expresso Guanabara o pacote Fuel Efficiency equipa 22 ônibus O 500, comprados em julho, o que totaliza 62 modelos rodoviários adquiridos neste ano.

DESTAQUE NO MERCADO – Com esse bom desempenho dos negócios no mercado brasileiro, a Mercedes-Benz vem mantendo a sua liderança no segmento de ônibus. No acumulado de janeiro a setembro, suas vendas totalizaram 5.566 veículos no segmento acima de oito toneladas, o que representou um crescimento de 30% em relação ao mesmo período de 2017, quando comercializou 4.290 veículos no país e obteve uma fatia de 52% do mercado, cujas vendas somaram 8.305 unidades.

do nos dois principais segmentos de mercado no país. “Entre os urbanos, emplacamos 3.508 unidades, o que garantiu um crescimento de 37% nas vendas e uma participação de 81% no acumulado de janeiro a setembro de 2018.”

“Nos rodoviários a empresa aumentou de 48% para 57,5% a sua participação, com 1.448 ônibus emplacados, o que representou um crescimento de 127% sobre os 638 ônibus vendidos no mesmo período do ano passado”, afirma Barbosa. ■

ITINERÁRIO ELETRÔNICO

- Programação automática por Wi-fi
- Melhor preço e qualidade
- A maior garantia do mercado
- A maior rede de assistência técnica
- Interface com validadores e telemetria
- Bloqueia carregamento de celulares
- Upgrade de software automático
- Poliprotect - Proteção de policarbonato
- UVBlock - Evita envelhecimento dos leds por raios UV
- Painéis Dual Color em Ambar e Branco





Brasília: passageiros poderão pagar passagem de ônibus com cartão bancário

A frota começa aceitar cartões contactless; outra novidade é o lançamento do cartão pré-pago multifuncional Cartão + Cidadão, que pode ser utilizado em compras, saques e no transporte

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Em Brasília, os usuários do transporte público passam a contar com mais uma opção para pagamento da tarifa, podendo utilizar cartões de débito e crédito desde que tenham a tecnologia sem contato. Para pagar a passagem, a partir de agora, basta aproximar o cartão bancário do validador, tal como é feito com cartões de transporte convencionais. Não é necessário digitar nenhuma senha. Até então, só era possível o pagamento, diretamente ao cobrador, por meio de cartões específicos do sistema de transporte ou em dinheiro. Além dos cartões bancários sem contato, o sistema também é compatível com smartphones equipados com NFC, por meio de carteiras virtuais.

A medida é resultado de uma parceria entre a Mastercard e a Secretaria de Mobilidade do Distrito Federal, a Transdata,

o Banco Regional de Brasília (BRB), por meio da BRB Card, e a Urbi, proprietária dos ônibus em que a tecnologia foi implantada. Inicialmente, 65 ônibus da empresa aceitarão a nova modalidade de pagamento, que, segundo o secretário de mobilidade, Fábio Ney Damasceno, alcançará todos



os 3,5 mil ônibus do Distrito Federal progressivamente. “Esperamos que até o fim do ano 500 veículos já estejam atualizados”, afirma.

Outra novidade é o lançamento do Cartão + Cidadão, um modelo pré-pago que pode ser usado para pagamentos e saques e agora também é aceito no transporte público do Distrito Federal. Qualquer cliente da BRBCard pode solicitar o seu cartão multifuncional por meio do site. Brasília é a primeira a adotar o modelo após seu lançamento oficial no Brasil, realizado em abril pela Mastercard. Os principais objetivos desse projeto são promover a inclusão financeira, por meio do acesso e uso de serviços financeiros formais, melhorar a

Para Devanir Magrini é importante ampliar as opções de pagamento

mobilidade urbana e, principalmente, facilitar a vida do consumidor.

A BRBCard é a primeira empresa da capital federal a lançar um cartão com múltiplas funções que permite a todos os seus usuários, sem distinção, o acesso a um produto popular, capaz de atender uma diversidade de necessidades do dia a dia de seus clientes. De acordo com a companhia, a ideia inovadora de ter vários serviços em um só produto é muito significativa para agregar e incluir todos os públicos utilizando o mesmo cartão. “É um dos benefícios que uma smart city pode ter. As pessoas não precisarão mais possuir mais de um cartão. Além disso, não terão necessidade de andar com dinheiro para pagar passagem”, ressalta Damasceno.

Um levantamento realizado pela Mastercard estima que aproximadamente 30% dos pagamentos no transporte público no Brasil são feitos em dinheiro, o que gera custos operacionais e logísticos para as empresas de ônibus e demais operadores, além dos problemas com falta de troco e relativos à segurança. Com o objetivo de desenvolver soluções para tornar as cidades cada vez mais inteligentes, a empresa trabalhou junto aos seus parceiros para viabilizar a aceitação do Cartão + Cidadão no transporte público de Brasília.

Segundo a diretora de desenvolvimento de negócios da Mastercard, Fernanda Caraballo, a empresa acredita que os pagamentos eletrônicos podem contribuir para um mundo com mais oportunidades para todos e trabalha para criar condições em que o dinheiro físico não seja mais necessário. “Além de viabilizar a inclusão financeira, o Cartão + Cidadão contribui para que cidades sejam mais conectadas, seguras e eficientes. Por meio de parcerias, desenvolvemos projetos que promovem eficiência, transparência e redução de custos, oferecendo conveniência e satisfação para os usuários e melhorando a mobilidade das grandes cidades”, completa.

Outra solução da Mastercard para a

mobilidade urbana da capital federal foram as bicicletas compartilhadas, que estão espalhadas pela cidade. “Atualmente, temos uma frota de 480 bicicletas e, desde o início desse projeto, em 2017, já beneficiamos mais de 180 mil usuários, que realizaram mais de um milhão de viagens”, diz Caraballo.

PIONEIRISMO – A empresa de transporte coletivo Urbi será a primeira da cidade a aceitar cartões bancários contactless como forma de pagamento. Até outubro, 65 ônibus da frota estarão adaptados para o pagamento por aproximação. Com isso, o pagamento da passagem poderá ser realizado por meio de qualquer cartão com tecnologia sem contato, carteiras digitais de smartphones e wearables. Neste primeiro momento, apenas nove ônibus que fazem a ligação entre o Recanto das Emas e o Plano Piloto estão aceitando a nova forma de pagamento.

A Transdata, que desenvolveu os validadores instalados nos ônibus e a interface para leitura dos cartões bancários, participou de todas as etapas do projeto. “A empresa atende Brasília desde 2006 e está muito honrada em fornecer tecnologia e serviços para um projeto de mobilidade urbana tão importante e inovador quanto esse, tal qual ocorre nos sistemas de transporte mais avançados do mundo, como em Londres, Madrid e Cingapura. Esta iniciativa facilita ainda mais a locomoção dos passageiros do sistema, não só dos moradores do Distrito Federal, mas também de passageiros eventuais e turistas que visitam a capital federal”, observa Paulo Roberto Tavares, presidente da companhia.

A Transdata irá entregar um total de 65 equipamentos, sendo que dez já foram instalados e os demais têm previsão de instalação até a segunda quinzena de outubro. “Foi efetuada uma adaptação dentro do sistema e da tecnologia dos validadores atuais”, informa Devanir Magrini, diretor de negócios da Transdata. Os validadores



Fábio Ney Damasceno diz que a solução será instalada em toda frota

são basicamente os mesmos, mas está sendo instalada uma tecnologia wireless para funcionar como uma máquina de cartões de débito e crédito.

Para Magrini, é importante desenvolver opções de pagamento que se mostrem atrativas para o usuário e não sejam custosas para os operadores. “A busca constante pela retirada do dinheiro a bordo tem feito com que todos os envolvidos nessa rede de meios de pagamento busquem equacionar os melhores custos possíveis para permitir que essa seja uma solução tecnológica interessante para concessionários. Acreditamos que estamos no caminho para cada dia mais reduzir esses custos, de modo que a inclusão financeira dos usuários pelos diferentes meios de pagamento se torne mais atraente e, conseqüentemente, viabilize as novas aplicações que virão”, explica.

A medida promete facilitar a vida das empresas e dos usuários, visto que muitas vezes falta troco e a circulação de dinheiro torna o transporte mais vulnerável a assaltos. No Distrito Federal, cerca de 1,5 milhão de pessoas utilizam o sistema de transporte público diariamente. ■

Região Metropolitana de Goiânia lança Sitpass Eventual

Com a tecnologia QR Code, o consórcio que gerencia o transporte coletivo da região quer reduzir o uso de bilhetes em papel e do pagamento em dinheiro

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Região Metropolitana de Goiânia conta com 1,3 mil veículos no transporte coletivo, sendo que 29 biarticulados e 80 articulados circulam pelo sistema de BRT (Bus Rapid Transit). Na região, que engloba a capital de Goiás e 17 municípios, são realizados 13,1 milhões de viagens ao mês, transportando cerca de 300 mil de passageiros por dia. O sistema de BRT passa a contar com a tecnologia QR Code para o pagamento de tarifas, exclusivamente nos terminais de integração. “O usuário pode adquirir o código em papel em um dos 21 terminais e 19 estações existentes, mas ainda não é possível comprar ou utilizar o Sitpass Eventual (QR Code) nos ônibus”, explica Leomar Avelino Rodrigues, diretor executivo do RedeMob Consórcio, entidade responsável pelo transporte coletivo na região.

Em outubro, o QR Code poderá ser comprado em qualquer um dos terminais de autoatendimento existentes. De março a junho de 2018, já foram realizadas 500 mil viagens com o Sitpass Eventual, o que corresponde a uma média 4% das transações mensais no sistema. O QR Code vem substituir os bilhetes eletrônicos no BRT. “Nos últimos dois anos, temos buscado incentivar também a utilização do cartão de transporte. Já foram distribuídos dois milhões de cartões, o que é muito positivo. Para se ter uma ideia, a população da região é de 2,2 milhões de pessoas”, diz Rodrigues.

A Prodata Mobility Brasil forneceu os equipamentos para leitura de QR Code nos terminais. “A ideia é acabar com os bilhetes em papel, cujo fornecimento é difícil e que

necessita de pessoal para efetuar as vendas nos terminais”, afirma Rodrigues. Os ônibus não contam com cobradores e os pagamentos em dinheiro são feitos ao motorista. “Há 20 anos, 30% dos usuários pagavam desta forma. Hoje, esse índice é bem inferior”, completa. O sistema de bilhetagem eletrônica da Região Metropolitana de Goiânia ainda é misto, sendo que os passageiros podem usar o cartão de transporte e os bilhetes em papel.

Segundo Rodrigues, no período de 2009 a 2012, investiu-se muito no transporte coletivo da Região Metropolitana de Goiânia. “Foi feita a troca de toda a frota, a reforma de mais de 60% dos terminais, a implantação da primeira Central de Controle Operacional (CCO) de ônibus do Brasil e do primeiro serviço de informação em tempo real e a criação do primeiro consórcio para gestão centralizada do serviço em uma região metropolitana no país”, informa.

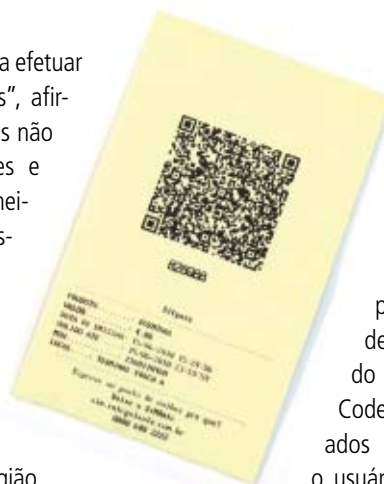
De acordo com Leonardo Ceragioli, diretor comercial da Prodata, o QR Code é mais um passo para reduzir drasticamente o uso de dinheiro nos ônibus. A empresa forneceu o sistema de geração de crédito (SCM) para o RedeMob Consórcio e o software para a rede de vendas. “A Prodata participa do upgrade que tem sido dado no sistema de bilhetagem eletrônica. Agora, fornecemos os equipamentos para a utilização de QR Code

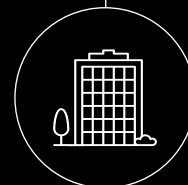
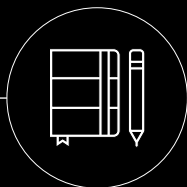
nos terminais e nas estações da região”, relata.

PARADAS – Todos os pontos de ônibus da região metropolitana que possuem abrigos, cerca de 3,1 mil, estão recebendo adesivos e placas com QR Code, que podem ser escaneados por smartphones. Assim, o usuário pode verificar quais linhas atendem o ponto específico e os horários dos próximos veículos, em tempo real.

Para ter acesso ao serviço basta o cliente baixar um aplicativo leitor de QR Code e ter acesso à internet pelo celular no momento da consulta. Os adesivos e placas instalados nos pontos de ônibus possuem dois códigos. Um direciona ao site do consórcio, no qual é possível visualizar as informações apenas daquele ponto, em tempo real. O outro código abre o hotsite do aplicativo para ser baixado. Com o app, além do tempo real dos veículos, o cliente terá diversas funcionalidades a sua disposição, possibilitando ainda várias outras interações com os operadores.

Além dos adesivos QR Code, desde setembro do ano passado os pontos de embarque e desembarque com abrigos recebem também nova identificação, número do ponto, fixado no canto superior do abrigo. O número do ponto é fundamental para consultas de horários e linhas. ■





Itinerários
Eletrônicos



Unidades
de Controle



Telas
de TFT

Conheça todas
as nossas soluções em

www.mobitec.com.br

Inovação, confiança
e sustentabilidade em todos
os movimentos da vida.

mobitec
A Luminator Technology Group Company

ITS verdadeiramente integrados transformam os centros urbanos

Paulo Celso*

Os Sistemas Inteligentes de Transporte (ITS) estão em grande evidência atualmente, principalmente devido ao conceito das smart cities que vêm transformando os centros urbanos cada vez mais em sociedades digitais. No entanto, o que poucos sabem é que os maiores beneficiados pela sua implantação não são apenas os passageiros, mas principalmente os operadores e gestores do transporte público. É verdade que os usuários passam a contar com dados de mobilidade urbana antes inexistentes, que permitem planejar com antecedência seus deslocamentos. No entanto, um conjunto de sistemas de monitoramento e controle muniram os processos de gestão do sistema de transporte com ferramentas tecnológicas que otimizam o uso destes recursos, incrementando a eficiência e reduzindo sensivelmente os custos operacionais.

O sistema de ITS da Tacom é referência tecnológica no segmento de Transporte Público brasileiro, por ser uma solução completa de ITS verdadeiramente integrada. Esta solução é baseada em três processos principais: coleta de dados, análise destes dados e disponibilização das informações extraídas em dashboards de gestão operacional, painéis eletrônicos e aplicativos para os usuários. Os dados são coletados por sistemas e sensores em diferentes plataformas interligadas. Softwares realizam em tempo real o tratamento e análise destes dados, utilizando uma infinidade de modelos matemáticos, sendo o resultado final consolidado e relacionados a cada um dos sistemas em questão. Com as informações disponibilizadas nestes painéis, os usuários irão se orientar sobre a melhor forma e horário de chegar a seus destinos, e os operadores do sistema irão determinar em tempo real as melhores ações preventivas e procedimentos mais adequados, possibilitando o melhor aproveitamento de todos os recursos do sistema de transporte, promovendo segurança, eficiência e pontualidade.

Ao longo dos quase 25 anos de experiência implantando sistemas de ITS, a Tacom constatou que a chave para o sucesso na implementação de uma solução dessa complexidade reside justamente no grau de integração entre os subsistemas e na

capacidade de intercambiar dados e informações entre as várias plataformas. Por este motivo, sistemas fragmentados – oriundos de diferentes fornecedores – não terão o mesmo nível de sinergia, nem o desempenho e a eficiência de sistemas nativamente desenvolvidos para operarem em conjunto, como é o caso da solução oferecida pela Tacom.

Eficiência e inovação são integrantes essenciais em toda a família de produtos ITS Tacom. Os novos meios de pagamento em transporte público – tema muito em voga atualmente no mercado – são uma realidade à disposição dos clientes desde o lançamento de nossa mais recente família de validadores, a CCIT 4.0. Os validadores Tacom foram projetados para oferecer nativamente total compatibilidade com tecnologias de pagamento através de QR Code, smartphones e carteiras virtuais como Apple Pay e Samsung Pay. Nossos validadores também possuem funcionalidades baseadas em multimídia, incluindo veiculação de vídeos informativos ou publicitários, possibilitando geração de receita adicional ao operador do sistema de transporte.

Nossos sistemas de rastreamento, gestão de frota, telemetria e gestão dos condutores possibilitam uma melhor gestão do transporte público. Nosso sistema de informação aos usuários é o mais completo do mercado, disponibilizado em apps, embarcado nos ônibus, em pontos de embarque e desembarque, estações e terminais. A filmagem digital indexada a eventos e a família de aplicativos mobile, abrangendo desde recarga de cartões de transporte – KIM – até informações em tempo real sobre linhas e previsões de chegadas de ônibus compõem a solução completa de ITS da Tacom. Todos estes diferenciais tecnológicos são consequência direta de uma política de investimentos contínuos em pesquisa e inovação adotada pela gestão da empresa.

Todos os subsistemas da solução de ITS da Tacom são nativamente integrados, compartilhando a mesma plataforma e os mesmos protocolos de comunicação, reduzindo substancialmente os problemas que podem surgir após a implantação e durante a operação de rotina.

Quando analisamos os detalhes envolvidos por trás de uma solução completa de ITS, percebemos que apenas um fornecedor, como a Tacom, que oferece um produto com todas as funcionalidades de ITS e de maneira integrada, é capaz de atender plenamente as necessidades e expectativas das smart cities e dos operadores do transporte público, contribuindo diretamente na gestão otimizada das operações e atuando como promotora do desenvolvimento econômico-social dos municípios.

***Superintendente comercial da Tacom**



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.

Esforzamo-nos para consolidar e expandir ainda mais essa posição, e o reconhecimento como líder de mercado em tecnologia e qualidade.

FOCO NO CLIENTE

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

SISTEMAS DE CLIMATIZAÇÃO

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

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

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

Com a linha de equipamentos AC 515, 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
br-sales@eberspaecher.com



Eberspächer

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

Visa quer transformar a experiência de transporte público

Empresa busca expandir o uso de cartões bancários nos ônibus e trens brasileiros e lança um programa global para estimular a nova solução em diversos mercados

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Visa tem como meta ampliar o uso da solução para pagar as tarifas do transporte público com cartão de crédito ou débito contactless e até com celular. A tecnologia, conhecida como Mass Transport Transaction (MTT), consiste em colocar chips nos leitores de bilhetes de ônibus, metrô e trens já existentes para que os cartões também sejam aceitos. O valor da passagem seria debitado do saldo da conta referente ao cartão, como na função débito, ou na função crédito, de acordo com a preferência do passageiro. No Brasil, já existem projetos que fazem uso dessa inovação, que tende a se tornar cada vez mais comum.

A tecnologia MTT está em operação desde 2014 no metrô de Londres, Inglaterra. No primeiro ano de implementação, o pagamento sem contato superou o cartão de transporte local (Oyster) ao tomar 55% do seu mercado. Atualmente, mais de 40% das passagens adquiridas no metrô londrino são pagas com cartões contactless. Ao todo, o sistema já recebeu o pagamento com cartões de mais de 100 países, segundo dados da operadora de cartões.

De acordo com Marcelo Sarralha, diretor executivo de produtos da Visa Brasil, não é de hoje que a indústria de meios eletrônicos de pagamento está se aproximando

do setor. “A utilização de cartões bancários para pagar a passagem no transporte público traz mais segurança para os usuários e operadores, pois esses cartões seguem regras globais de segurança. Dando mais opções de pagamento aos passageiros, melhoramos a experiência de transporte”, afirma. A nova tecnologia é menos vulnerável a fraudes.

Para expandir o uso dos cartões bancários nos ônibus e trens brasileiros, será necessário ampliar a presença dos cartões com tecnologia sem contato. “Os bancos estão se preparando para isso e já emitem esse tipo de cartão. As bandeiras estão definindo uma determinada data para que os bancos passem a emitir

apenas modelos sem contato. A Visa está coordenando uma emissão massiva de cartões contactless no Rio de Janeiro, onde já é possível fazer uso deles para andar no metrô”, conta Sarralha. O projeto, que também tem a participação da Digicon, está em fase de implementação.

O pagamento com cartões bancários deve ser um meio de pagamento complementar para os usuários. “O vale-transporte já está consolidado. Queremos oferecer uma opção para o usuário esporádico, que geralmente paga em dinheiro. Para os operadores de transporte, o uso de dinheiro acarreta custos com pessoal para a venda dos bilhetes e com o transporte e segurança. Para o passageiro, há o transtorno das filas e o tempo gasto com a compra da passagem. Para um turista, por exemplo, essa possibilidade ajuda muito na hora de se locomover em diferentes cidades”, explica Sarralha.

O diretor executivo da Visa destaca que a tecnologia, já implementada em outros países, teve que ser adaptada às necessidades locais. “As especificações precisavam ser ajustadas à realidade brasileira. Fizemos esse trabalho conjuntamente com o Metrô-Rio. Desenvolvemos um

Marcelo Sarralha: “Dando mais opções, melhoramos a experiência de transporte”



kit de desenvolvimento que oferece o software, chip SAM e a leitora para a implementação da tecnologia”, diz.

Sarralha lembra que, como em toda inovação, existe certa resistência dos operadores em adotar a tecnologia contactless. Um dos obstáculos é relativo à taxa de operação dos cartões. “Os empresários precisam fazer as contas para perceber os custos que o pagamento das tarifas em dinheiro acarreta. Estabelecemos uma taxa específica para os operadores de transporte que é atrativa para o setor”, observa. Outra questão é a falta de cobertura da internet em algumas áreas. “Precisamos prever o funcionamento off-line, que é um risco maior para o operador. É um desafio adicional”, avalia.

LONDRES – A Visa lançou o programa Soluções Globais para Transporte, criado para acelerar o uso da tecnologia no mundo. “Queremos facilitar a experiência de transporte e torná-la mais rápida e segura, não importa se a pessoa está viajando de carro ou avião, se está de férias, ou simplesmente usando o transporte público para ir trabalhar”, diz Michael Lemberger, diretor de produtos da Visa Europa. “A empresa teve um papel importante ao associar-se à Transport for London. Estamos aplicando o conhecimento especializado que já gerou mais de um bilhão de viagens pagas com produtos de pagamento sem contato para ajudar operadores de meios de transporte público do mundo todo a eliminar o uso de dinheiro.”

Segundo Shashi Verma, diretor de tecnologia da Transport for London, foram necessárias muitas mudanças na indústria de pagamento até chegarmos ao estágio atual, incluindo a criação de novas regras. “Sem nossa estreita parceria, não teríamos visto os enormes benefícios do uso de pagamentos sem contato na compra de passagens para os usuários em Londres”, afirma.

ESTUDO PROJETA MAIS DE US\$ 13 BILHÕES EM BENEFÍCIOS ECONÔMICOS PARA SÃO PAULO E BRASÍLIA COM O PAGAMENTO ELETRÔNICO

Um estudo independente encomendado pela Visa à Roubini ThoughtLab mostra o impacto econômico do crescente uso de pagamentos digitais em grandes cidades do mundo, inclusive São Paulo e Brasília. O estudo estima que o aumento no uso de meios eletrônicos de pagamento, como cartões e pagamentos móveis, poderia gerar um benefício líquido de até US\$ 470 bilhões por ano nas 100 cidades estudadas, quando consideradas em conjunto, o que é equivalente a cerca de 3% do PIB médio de todas essas cidades. Se considerarmos São Paulo e Brasília, esse montante chegaria a US\$ 13 bilhões nas duas cidades juntas.

Segundo o relatório, se toda a população da capital paulista alcançasse o mesmo nível dos 10% com maior utilização dos pagamentos eletrônicos, os benefícios líquidos somados seriam maiores que US\$ 11 bilhões. Esse valor estaria distribuído da seguinte maneira: os consumidores se beneficiariam com mais de US\$ 1 bilhão por ano, os estabelecimentos comerciais seriam beneficiados em US\$ 7 bilhões e seriam mais de US\$ 3 bilhões para o governo local.

Além disso, no cenário estudado, em 15 anos, São Paulo registraria um aumento de 0,23% no PIB por ano e 106 mil novos postos de empregos formais. As empresas gastam, em média, 2% de sua receita por mês com o recebimento de pagamentos não digitais. Essa porcentagem aumenta para 3% em algumas cidades, como São

Paulo. As empresas nas seis cidades analisadas perdem, em média, o equivalente a 4% de suas receitas devido a roubos, dinheiro falso e falta de fundos na caixa registradora, esses valores podem ser significativamente elevados em cidades de mercados emergentes, como São Paulo (9% cada).

Na capital paulista, as empresas de pequeno, médio e grande portes obtiveram ganhos substanciais quando passaram a aceitar pagamentos digitais – 51%, 30% e 27%, respectivamente. Os consumidores de São Paulo registraram um pagamento médio anual de encargos por atraso de pagamento de US\$ 15. Em Tóquio, Japão, cerca de 7% dos consumidores pagam taxas, enquanto em São Paulo esse número supera 45%. Se a utilização dos pagamentos digitais em São Paulo aumentasse, essa média cairia para 27% e a cidade poderia registrar uma redução anual superior a US\$ 7 per capita em tais encargos.

Já em Brasília, se toda a população alcançasse o mesmo nível de utilização dos pagamentos digitais que os 10% que mais utilizam, os benefícios somados seriam maiores que US\$ 2 bilhões. Deste total, US\$ 1,4 bilhão iriam para os estabelecimentos comerciais, US\$ 0,5 bilhão seria destinado ao governo e US\$ 0,2 bilhão aos consumidores. O PIB de Brasília cresceria, em 15 anos, o equivalente a 0,27% por ano e seriam abertas mais de 20 mil vagas formais de emprego.

Segundo um relatório recente da Visa, os pagamentos digitais podem reduzir significativamente os custos associados aos sistemas de transporte e pedágio mantidos pelos governos municipais. O estudo revelou que, a cada dólar físico que arrecadam, as agências responsáveis têm um gasto aproximado de 14,5

centavos por dia, contra apenas 4,2 centavos por dia por dólar digital. Nos próximos meses, o programa Soluções Globais para Transporte Visa será expandido para incluir novas capacidades, como controle de fraude e gestão de back-office, além de programas de fidelização e marketing. ■

Mastercard aposta no mercado de transporte

Empresa traz ao Brasil uma solução para uso de cartões contactless de crédito, débito, pré-pago e cartões registrados em carteiras digitais para pagamento de tarifa

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Atualmente, cerca de 30% dos pagamentos no transporte público no país são feitos em dinheiro, o que gera custos operacionais e logísticos para as empresas, além dos problemas com falta de troco e de segurança. Para o usuário, essa forma de pagamento traz desafios como risco de assalto e falta de troco. Pensando neste potencial mercado, a Mastercard trouxe para o Brasil uma solução que busca proporcionar mais eficiência ao operador de transporte, além de mais praticidade e segurança para o passageiro, permitindo o uso de cartões sem contato de crédito, débito, pré-pago e cartões registrados em carteiras digitais de celulares para pagar diretamente nas catracas.

Esta solução já é realidade hoje em diversos mercados e está sendo implementada em cidades brasileiras. Para Fernanda Caraballo, diretora de desenvolvimento de negócios da Mastercard, como em todo processo de introdução de tecnologia, para que a solução se expanda, é necessário que tanto a aceitação quanto a emissão estejam prontas. "Deve ocorrer de forma semelhante à de migração dos cartões bancários de tarja para chip. Do lado da aceitação, a Mastercard trabalhou nos últimos dois anos com parceiros do setor, como empresas fornecedoras de validadores, sistemas de bilhetagem, operadores de transporte e adquirentes, para apoiar o desenvolvimento da solução de aceitação de cartões EMV com pagamento por aproximação."

Do lado da emissão, é necessário que os usuários tenham em mãos cartões ou

dispositivos como celulares e pulseiras com chip com a tecnologia de pagamento por aproximação. "A indústria de cartões vem incentivando fortemente a emissão de cartões e dispositivos com essa tecnologia. Uma das ações tomadas pela Mastercard nesse sentido foi tornar obrigatório que a partir de abril de 2019 todos os novos cartões emitidos possuam a tecnologia de pagamento por aproximação (sem contato)", diz Caraballo.

A inovação em meios de pagamento para transporte público desenvolvida pela Mastercard busca uma solução complementar às demais formas de pagamento da passagem. "A aceitação de cartões traz um grande ganho de eficiência operacional e logística para o operador à medida que reduz todos os custos associados ao recebimento de dinheiro: troco, contagem e transporte de numerário, risco de fraude e questões de segurança. O objetivo é também trazer mais comodidade, agilidade e segurança ao usuário, além de contribuir para a modernização do ecossistema da mobilidade urbana", explica Caraballo.

Em mais de 80 cidades em todo o mundo, a Mastercard e seus parceiros estão permitindo que os usuários paguem sua viagem de trem ou ônibus simplesmente



Fernanda Caraballo: "A aceitação de cartões sem contato traz ganhos operacionais"

tocando seu cartão ou passando seu celular. "Na América Latina, as transações sem contato estão ganhando força em vários mercados, impulsionadas pelo uso em sistemas de transporte público na Colômbia, no Chile e na Costa Rica, onde os governos viram o valor da funcionalidade dos pagamentos por aproximação", afirma a executiva.

Jundiá foi a primeira cidade da América Latina a implantar, em toda a frota de 307 ônibus, a tecnologia de pagamento por aproximação da Mastercard. "O usuário de transporte público já está familiarizado com essa forma de utilização, encostando o cartão no validador, e agora tem a conveniência de não precisar se preocupar em ter dinheiro na carteira para usar no transporte público. A experiência de uso tem sido muito positiva", conta Caraballo.

Em 2016, a Mastercard, em parceria com emissores, operadora de transporte, empresa de bilhetagem e adquirente, iniciou um projeto-piloto no sistema de trem do Rio de Janeiro que permitiu aos usuários do transporte público utilizar a solução. "Assim, o consumidor pode usar no transporte público o mesmo cartão que utiliza em outros lugares", afirma a diretora da Mastercard. ■

Telemetria

M2M Solutions

Nossa solução é líder

em auxiliar o comportamento do motorista para apoiar às empresas na melhoria da segurança e na redução do custo operacional.



Redução
média de 15%
dos custos
de manutenção

Programa de Incentivo

- . Trabalhar as dificuldades e premiar os melhores motoristas

Prevenção de Acidentes

- . Identificar e corrigir erros de condução
- . Maior Segurança

Incentivo Comportamental

- . Avisos Sonoros emitidos na cabine
- . Notificação em Tempo Real
- . Programas de Treinamento

SOLUÇÕES INTELIGENTES E CRIATIVAS



Autopass busca ampliar área de atuação

As novas parcerias fechadas pela empresa de tecnologia para o transporte integram um plano de reorganização que investe na criação de novos negócios

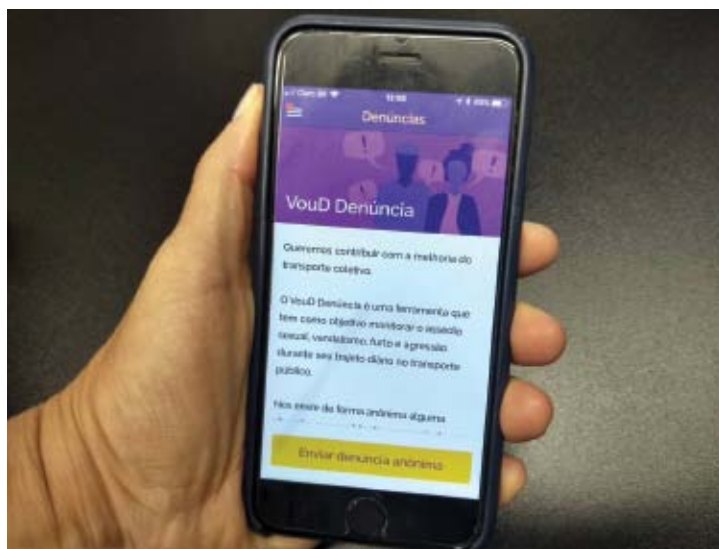
MÁRCIA PINNA RASPANTI

Com mais de dez anos de experiência no gerenciamento da bilhetagem eletrônica na Grande São Paulo e contabilizando a emissão de nove milhões de cartões BOM e mais de três milhões de transações por dia, a Autopass quer ampliar a oferta de produtos e soluções. “Queremos apresentar o plano de reorganização da companhia, com foco na geração de novos negócios. Por isso estamos viabilizando uma série de parcerias”, afirma

Rubens Gil Filho, presidente da companhia.

A empresa disponibiliza várias soluções, como pagamento do transporte coletivo com cartões ou por celulares, com função de débito e crédito, e tecnologias como o QR Code. “Estamos sempre desenvolvendo novos produtos voltados para a bilhetagem eletrônica, como biometria facial, máquinas de autoatendimento para o BOM e Bilhete Único, aplicativos, além das tecnologias de meios de pagamento para o segmento. Buscamos oferecer diferentes opções para o usuário, para facilitar e melhorar sua experiência no sistema de transporte”, diz Gil Filho. “A meta é também a expansão de nosso portfólio para outras praças”, completa.

A Autopass e a Icatu Seguros fecharam um memorando de entendimento para a criação de uma parceria, pela qual os clientes da Autopass poderão ter acesso a



Aplicativo VouD passou por atualização e integrou novas funcionalidades

produtos e serviços da seguradora. O objetivo é que a parceria se estenda por todo o território nacional. A empresa pretende disponibilizar produtos e serviços da parceria para os usuários do transporte público e para mais de 50 mil empresas que hoje já possuem relacionamento com a companhia. “Estamos construindo uma grande plataforma de relacionamento com produtos e serviços, nos unindo com empresas que são referência em seu segmento”, comenta Gil Filho.

Guilherme Hinrichsen, vice-presidente comercial da Icatu Seguros, explica que a parceria vai permitir que mais pessoas tenham acesso ao seguro. “Queremos ampliar a distribuição dos nossos produtos, oferecendo conforto e tranquilidade para quem ainda não adquiriu esse benefício”, afirma. Esta é a primeira parceria firmada entre a seguradora e uma empresa

de serviços associados à mobilidade urbana. Em julho deste ano, a Autopass anunciou acordos com os bancos Banrisul e BMG.

A parceria da Autopass com o BMG permite aos clientes da empresa acesso a produtos e serviços do banco. “Estamos inovando em novas frentes de negócio, desenvolvendo parcerias com empresas que são referência em seus segmentos para oferecer produtos e serviços de interesse dos nossos clientes. O BMG é o

sexto maior banco do país, oferecendo crédito e serviços financeiros. É uma parceria importante”, declara Gil Filho.

A empresa pretende disponibilizar produtos e serviços da parceria para os usuários do transporte público e para mais de 50 mil empresas que hoje já possuem relacionamento com a companhia. “Estamos construindo uma grande plataforma de relacionamento, com produtos e serviços, nos unindo com empresas de destaque em seu setor”, observa Gil Filho. “O usuário do cartão BOM terá ainda ofertas especiais e vantagens”, acrescenta.

Com o Banrisul, banco controlado pelo governo do Rio Grande do Sul, o propósito da união é dispor a rede de aquisição Vero, da Banrisul Cartões, para os clientes da Autopass, estabelecimentos comerciais que atendem usuários de estações de mobilidade urbana, modais de transporte, e



Rubens Gil Filho: “Os portadores do BOM poderão usufruir de benefícios”

credenciados e cobertura de 97% do território nacional. “Estamos ampliando nossas áreas de atuação, investindo em novos negócios, que não são relacionados diretamente com o transporte. Ao mesmo tempo, os portadores do cartão BOM poderão usufruir de uma série de benefícios e vantagens como resultado dessas parcerias. Outras ações semelhantes deverão ser concretizadas em breve”, explica Gil Filho.

APLICATIVO – O aplicativo VouD, desenvolvido e lançado pela Autopass em fevereiro, concentra facilidades como a compra de créditos do cartão de transporte metropolitano BOM e também do Bilhete Único, consulta de saldo e últimas movimentações do BOM, além da busca por pontos de recarga mais próximos da localização do passageiro. Mais recentemente, passou a contar com a funcionalidade de comparação de tarifas entre os aplicativos de carros particulares disponíveis (Uber, 99, Cabify, Lady Driver). O aplicativo está disponível gratuitamente para sistemas Android e iOS.

Com 127 mil downloads, 108 mil cadastros, 35 mil transações e R\$ 2,2 milhões de faturamento em menos de cinco meses. O aplicativo traz também a função denúncia para registrar, de forma anônima, ocorrências como assédio, furto ou vandalismo no transporte público. Essas informações farão parte de um banco de dados e, em

breve, poderão ser visualizadas as linhas, estações, terminais e trajetos que mais tiveram relatos de casos como esses. O objetivo é colaborar com a segurança dos cidadãos e municiar os órgãos públicos competentes.

Como nem todas as viagens feitas nas grandes cidades são realizadas por meio de um único meio de transporte, o aplicativo integra em sua plataforma o VouD Carro, que compara tarifas de apps de carros particulares e localiza cupons de desconto para as corridas, além de enviar ao cliente descontos de rede de lojas como Marabraz e Carrefour. A mais recente função integrada do aplicativo é o serviço de recarga de celular, também disponível na plataforma.

Segundo Grace Perez, superintendente de produtos, marketing e digital da Autopass, o VouD acaba de passar por atualização, incorporando melhorias no sistema para dar mais rapidez às transações financeiras (pagamentos por cartão de crédito), melhoria do fluxo de compras e segurança antifraude. “Inauguramos a recarga de celular já com toda essa renovação de configurações no sistema para que o VouD possa integrar muitas outras funcionalidades, o que é nossa meta”, afirma.

A empresa também ampliou sua atuação na Companhia de Trens Metropolitanos de São Paulo (CPTM) com o Bilhete Único, sendo que os usuários do Bilhete Único agora podem utilizar as máquinas de autoatendimento da Autopass para comprar créditos nas estações. ■

os parceiros que fizerem parte de clube de benefícios. “Nossa intenção é criar um ecossistema colaborativo, com vantagens recíprocas para as empresas parceiras e para os usuários”, informa Gil Filho.

De acordo com o comunicado oficial da instituição bancária, “na transação a ser feita, a Banrisul Cartões e a Autopass, que se encontra em um plano de reorganização com foco na geração de novos negócios, compartilharão o resultado líquido da parceria. O Banrisul reforça que a assinatura do memorando de entendimento (MOU) não produz impacto imediato nos seus resultados ou de sua controlada Banrisul Cartões, mas faz parte de uma estratégia de crescimento da Rede de Adquirência Vero para o estado de São Paulo.”

O portfólio da Autopass já conta com cartões-alimentação e restaurante em parceria com a Ticket. A Rede Ticket conta com 320 mil estabelecimentos comerciais



Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

Sonda e M2M Solutions anunciam aliança estratégica

Com foco na automatização dos sistemas de mobilidade urbana e ITS no Brasil, a parceria busca aproveitar a complementaridade dos produtos das duas empresas

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Para reforçar sua atuação como provedora de soluções para administração e gestão de frotas de transporte público, a Sonda firma parceria com a M2M Solutions, empresa especializada no segmento. A união foi anunciada durante a Lat. Bus 2018. “Trata-se de uma aliança para intensificar a estratégia da Sonda no Brasil na sua oferta de sistemas de transporte envolvendo a gestão operacional e administrativa, agregando gestão de frotas e informações ao usuário, que são da M2M Solutions”, explica Anderson Benino, gerente de desenvolvimento de negócios de transportes da Sonda.

A Sonda conta com um centro de excelência em mobilidade urbana, instalado no Chile, e atua em projetos de gestão e de administração de transporte público e privado como o Transantiago, Valparaíso e Metrobus Panamá. A empresa lança no Brasil um sistema de cobrança e de terceirização de serviços para informação e gestão operacional e administrativa para o segmento. “A população enfrenta o grande fluxo de carros e a precariedade dos serviços oferecidos no transporte público. Afinal grande parte desses sistemas de gestão e de informações aos usuários não é automatizada. A proposta é transformar este setor, liderando todos os processos de ponta a ponta”, diz Tim Cardoso, vice-presidente de inovação e gestão de clientes da empresa.

A Sonda está investindo na criação de um centro de excelência em transportes no Brasil para o desenvolvimento de



Anderson Benino: “Trata-se de uma aliança estratégica”

ferramentas tecnológicas para o mercado nacional. A proposta é unir sua oferta de produtos ao software de gestão de frotas da M2M Solutions, o M2M Frota, que garante que os dados sejam armazenados e processados, disponibilizando informações em tempo real a todos do ecossistema. Por meio dele, empresários e concessionários recebem dados pela solução de gestão de frota, e os passageiros têm acesso ao módulo de informações aos usuários.

Segundo Benino, cada empresa manterá o portfólio próprio. “O grande diferencial desta parceria é que a Sonda levará suas soluções integradas às ferramentas da M2M Solutions, que são complementares, na modalidade de serviço às empresas

de transporte, que terão acesso a um modelo que substituirá o Capex pelo Opex, o que transforma a forma de investir e promove uma redução de custo considerável. Segundo a Sonda, a empresa é a primeira integradora de serviços na área de transportes no país. Até então, todos os fornecedores deste mercado entregavam suas soluções soltas e cabia às empresas de transporte cuidar do processo de integração”, afirma.

A M2M Solutions fornece software para gestão de frotas, controle de acesso e aplicativos móveis e telemetria. “Uma das estratégias da empresa é desenvolver um programa de parcerias com integradores no apoio a serviços, e ter a Sonda como parceiro estratégico nesta expansão de negócios da empresa é um marco em nosso crescimento na região”, diz Alexandre Fleck, diretor de novos negócios da M2M Solutions.

O tamanho do mercado de frotas e ITS no Brasil gira em torno de 115 mil veículos. A M2M Solutions conta com mais de mil ônibus BRT monitorados no Rio de Janeiro, Fortaleza e Belém, mais de 550 painéis de previsão integrados nas estações, 20 mil veículos monitorados no Brasil e exterior (mais de 106 milhões de transações de monitoramento por dia), seis mil veículos integrados com bilhetagem e mais de quatro mil vans monitoradas. “Com a sinergia que já existe entre empresas, certamente apresentaremos produtos e serviços diferenciados no gerenciamento de frotas em transporte e mobilidade urbana em toda a América Latina”, completa Fleck. ■

Participe do maior evento que premia as empresas que se destacaram em seus segmentos de atuação, conseguindo resultados favoráveis em seus balanços financeiros, com planejamento, investimentos e gestão eficiente



Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, em sua 31ª edição, destaca mais uma vez os bons resultados e a eficiência das empresas de transporte e logística.

Além de publicar um ranking de empresas, classificadas por setores e modais, a edição traz reportagens com as melhores e maiores empresas de cada setor, um dos pontos altos da edição.

Como resultado desta publicação, estaremos homenageando, diversas empresas e personalidades, em um almoço que reunirá mais de 500 convidados, entre empresários, autoridades e profissionais ligados ao setor.

A sua marca não pode ficar de fora do maior evento do ano!



Fechamento: 14/11/18 | Entrega de material - 18/11/18 | Circulação - 27/11/2018 no almoço de premiação

Patrocinadores:



Uma das principais bandeiras da atual gestão do SETCESP é a Sustentabilidade. Prova disso é a continuidade e recente valorização do **Prêmio de Sustentabilidade**, entregue aos associados que de alguma maneira promovem pelo menos um dos três princípios que fundamentam a premiação.

Repetindo a parceria dos anos anteriores com a revista Transporte Moderno, o SETCESP homenageará os melhores cases nas categorias “Responsabilidade Ambiental”, “Responsabilidade Social” e “Gestão Econômica Sustentável”, durante o almoço de premiação do evento Maiores do Transporte e Melhores do Transporte.

Pela segunda vez, a **OTM Editora** e a **ABOL - Associação Brasileira de Operadores Logísticos**, reeditam importante parceria para pesquisar, analisar e publicar os **Melhores Operadores Logísticos (3PLs - Third Party Logistics Provider)** através da performance dos operadores em 2017, com base na percepção daquele que é o elo mais importante da cadeia, o embarcador!

A homenagem será realizada dentro do almoço de premiação Maiores do Transporte e Melhores do Transporte



www.otmeditora.com | otmeditora@otmeditora.com | 55 11 5096-8104

Controle total da operação

Contador de passageiros da Alltec permite que o gestor acompanhe a frota por meio de imagens, em tempo real, monitorando tudo que ocorre em seus veículos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O sistema de contagem e monitoramento de passageiros Águia, desenvolvido pela Alltec, permite que as empresas de ônibus possam gerir, controlar, contar, planejar, programar e realizar pesquisas de fluxo e ocupação de cada veículo, linhas e região em tempo real e sem a necessidade de um número muito grande de pessoas dedicadas a isso. A ferramenta registra toda subida ou descida de passageiro nos veículos, relacionando cada evento a uma imagem, enviada, online, para a empresa. Todos os acontecimentos da operação, normais ou anormais, ficam disponíveis em um relatório.

A inteligência artificial aplicada a um hardware desenvolvido para o uso embarcado possibilita a tomada de decisões, com base em informações técnicas, sendo também capaz de dimensionar e qualificar a movimentação dos passageiros dentro dos terminais integrados, mesmo que as pessoas se cruzem ao mesmo tempo, nas portas de entrada e saída dos veículos. “Os recursos são tantos, que é possível fazer com que uma porta de entrada de um veículo se torne uma porta de saída ou de fluxo duplo, desde que o veículo esteja dentro de um terminal integrado de passageiros”, explica Cláudio Cardoso, diretor comercial da Alltec.

Com a solução é possível controlar o horário exato da subida ou descida do passageiro, a localização do ônibus, a porta do veículo em que a movimentação foi registrada, a imagem do passageiro, além de ocorrências em pontos não permitidos ou até se existem pessoas viajando nos



degraus (isto, além de ilegal, é perigoso). Também pode-se monitorar os picos de ocupação ao longo de uma hora, dia, semana, mês e até ano, por veículo, linha ou trecho, descobrindo assim o nível de ocupação da frota.

As empresas Auto Viação Progresso e Expresso Vera Cruz, de Pernambuco, já utilizam o produto em parte de sua frota há três anos. “Temos cerca de 800 veículos, entre urbanos e rodoviários, somando as frotas das duas empresas, sendo que 200 já contam com o sistema. Estamos instalando cinco dispositivos por semana, até completarmos o total de ônibus. Já conseguimos ótimos resultados, com uma redução de 18% a 20% na evasão de receita. A solução traz grandes vantagens, pois

você consegue visualizar o veículo o tempo todo”, informa o empresário Eduardo Tude, diretor geral das companhias que são clientes da Alltec há dez anos.

Tude conta que nas linhas mais longas há muitas fraudes, principalmente nos pontos de embarque e desembarque. “Você consegue identificar se houve uma parada indevida e descobrir por que isso ocorreu. O sistema evita paradas desnecessárias, caronas e outras irregularidades.” O empresário também destaca que a ferramenta diminuiu os gastos com pessoal. “Antes, era necessário um centro de controle operacional com 30 pessoas. Hoje, apenas cinco fazem esse monitoramento, e com muito mais precisão”, explica.

Toda a tecnologia de inteligência artificial é aplicada para se atingir o melhor aproveitamento dos recursos disponíveis, visando possibilitar um melhor planejamento da frota, com foco na melhoria da qualidade dos serviços ofertados. A inteligência artificial tem a faculdade de se manter atualizada frequentemente pelo aprendizado das redes, que possuem a capacidade de “aprender” a cada dia e aprimorar seus algoritmos, de maneira automática e eficiente, melhorando o seu desempenho. “Toda a arquitetura de transmissão, em tempo real, foi projetada para possibilitar o envio confiável das informações gerenciais e imagens dos eventos, levando em conta a baixa qualidade do serviço de telefonia móvel brasileiro”, diz Cardoso. ■



MAIS DE 500 MIL CIDADÃOS JÁ PAGARAM SUAS PASSAGENS COM QR CODE EM CAMPINAS.

Operação 100% online, com app de geração de QR Code.
Mais uma solução de mobilidade PRODATA para o transporte público.

App Transurc Smart

Powertrain da WEG equipa micro-ônibus híbrido da Volkswagen

A WEG fechou parceria com a Volkswagen Caminhões e Ônibus para o desenvolvimento do primeiro híbrido Volksbus e-Flex projetado no Brasil. A empresa vai fornecer o sistema elétrico Powertrain composto por inversor de frequência mais motor elétrico, de até 350 cv de potência. Além dos motores elétricos e inversores auxiliares para os sistemas de compressor de ar, bomba hidráulica e ar-condicionado. A geração de energia elétrica a bordo do Volksbus e-Flex é composta por um sistema de motor de combustão e um gerador WEG de imãs



permanentes.

Desenvolvido com engenharia 100% nacional, o novo Híbrido Volksbus e-Flex terá um consumo estimado de um kW/hora por quilômetro rodado e a autonomia deve variar de 100 a 150 quilômetros.

“Além da parceria já existente para o fornecimento do e-Delivery, primeiro caminhão leve 100% elétrico desenvolvido no Brasil, a WEG agora está presente no lançamento de mais uma inovação da VWCO que contribuirá para

a mobilidade urbana do nosso país. Com esse projeto intensificamos ainda mais nossa expertise no desenvolvimento de tração elétrica e tecnologias que contribuem para o crescimento sustentável do planeta”, afirma Manfred Peter Johann, diretor superintendente da WEG Automação.

A previsão é que o ônibus elétrico da Volkswagen comece a rodar no ano que vem nas ruas brasileiras e vai entrar no portfólio de vendas da marca apenas seis meses depois do caminhão e-Delivery, que está previsto para ser fabricado em série a partir de 2020.

Metra comemora Dia Mundial sem carro com sua frota verde



A Metra, operadora do Corredor ABD, na Grande São Paulo, colocou em operação no Dia Mundial Sem Carro, a sua frota verde, composta por mais de 115 ônibus

movidos por combustíveis de fontes renováveis, como trólebus, híbridos e 100% elétricos. O objetivo é contribuir para a redução de emissões e colaborar com a mobilidade

urbana, incentivando as pessoas a conhecerem um exemplo bem-sucedido de transporte público de passageiros.

Entre os ônibus elétricos, híbridos e trólebus que compõem a frota da Metra, destacam-se três modelos fabricados pela Eletra: o Dual-Bus híbrido e elétrico puro de 13,2 m de comprimento; o e-Bus, 100% elétrico, articulado de 18 m de comprimento, desenvolvido pioneiramente no Brasil, e o Dual-Bus híbrido e trólebus, articulado de 23 m de comprimento.

Segundo Maria Beatriz Setti Braga, diretora da Metra, a utilização do Dual-Bus tem superado as expectativas, sobretudo na redução de emissões e na qualidade de vida da população e dos passageiros. “Um dos principais diferenciais do modelo é a sua flexibilidade, pois no modo híbrido consegue operar reduzindo emissões e em áreas de interesse garante emissão zero no modo elétrico, sem necessidade de nenhuma infraestrutura para recarga, já que as baterias são recarregadas na frenagem do veículo”, diz a executiva.



Transunião recebe 21 novos ônibus Volksbus

A Transunião, empresa de transporte público da zona leste de São Paulo, colocou em operação os 21 novos ônibus que foram adquiridos recentemente.

A empresa está renovando a sua frota com os modelos Volksbus 17.260 OD, com carroceria Caio Apache VIP e equipados com ar-condicionado.

O novo lote foi comercializado pela Apta Caminhões e Ônibus, concessionária MAN Latin America localizada em

São Bernardo do Campo (SP).

Os Volksbus têm motorização MAN D08 de seis cilindros e 256 cv de potência. Os veículos se adaptam a carrocerias de até 13,2 metros e conta com polia adicional de série para facilitar a instalação do ar-condicionado.

A Transunião, que opera no extremo leste da cidade de São Paulo, já conta com mais de 400 ônibus Volksbus que transportam mais de 10 milhões de passageiros por mês.

Marcopolo tem novo representante

A Marcopolo nomeou a VIM REP seu novo representante de vendas de carrocerias e serviços de pós-vendas no Espírito Santo, mercado que considera ser importante devido à presença de grandes grupos operadores rodoviários, caracterizado pelo uso de modelos Paradiso 1800 DD e Paradiso 1600 LD, e com oportunidades de expansão no segmento urbano.

Rodrigo Pikussa, diretor do negócio ônibus da Marcopolo, diz: "O relacionamento marcado pela proximidade com o cliente, aliado a um pós-venda eficiente coloca os produtos Marcopolo em evidência no mercado do Espírito Santo. A parceria com a VIM cria oportunidades favoráveis para novos negócios e fortalece os já existentes."

Bridgestone amplia presença na região Centro-Oeste

A Bridgestone, fabricante de pneus, fechou uma parceria com o grupo Polytotal Pneus, inaugurando mais oito lojas exclusivas na região Centro-Oeste do país. As novas lojas estão distribuídas em Goiânia e Aparecida de Goiânia, no Estado de Goiás e em Brasília, no Distrito Federal.

Há 35 anos no mercado, o Grupo Polytotal Pneus tem uma equipe capacitada para realizar serviços diversos, tais como suspensão, freio, alinhamento, balanceamento e desempenho de roda em

veículos de passeio – com expertise em veículos premium – e caminhões.

A parceria com o grupo Polytotal Pneus é muito importante para o nosso processo de expansão, fortalecendo a nossa presença e atuação no Distrito Federal e em Goiás", afirma Renato Baroli, diretor comercial da Bridgestone. "Além disso, por meio desta parceria, buscamos a total satisfação dos nossos clientes, vendendo produtos de alta qualidade, pneus mais avançados tecnologicamente e preços competitivos."

GELADEIRAS para ÔNIBUS

ELBER
GELADEIRAS

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

Sua Viagem com mais CONFORTO!

Bebedouros

Aquecedores de Líquidos

Geladeira com Móvel e Aquecedores

Geladeiras

INMETRO CE 12% 21% Gas Equilíbrio P13A

Propostas para o transporte de passageiros

Entidades nacionais do setor de transportes apresentaram propostas para os governantes que emergirão das urnas de outubro

ALEXANDRE ASQUINI

No final de outubro de 2018, as eleições gerais já terão se tornado passado, mas deixarão para os próximos quatro anos, como fruto de seus resultados, um conjunto de desafios e perspectivas. Tradicionalmente, nas semanas que antecedem aos pleitos, entidades da chamada sociedade civil organizada preparam documentos publicamente endereçados aos futuros governantes, com recomendações. De modo geral, são sugestões referentes à formulação ou reformulação de políticas públicas e também indicações objetivas de medidas que possam melhorar segmentos da vida nacional.

Cerimoniosamente, os candidatos recebem as indicações e afirmam que serão examinadas e que poderão eventualmente ser inseridas no futuro plano de governo — o que só se saberá quando os eleitos começarem efetivamente a governar. De todo modo, o tempo, o engenho e a energia aplicados à produção das recomendações reúnem pelo menos um valor a mais: podem servir para que os membros das próprias entidades que produziram tais documentos e o restante da sociedade conheçam os pontos de vista desses setores e, em especial, as suas vicissitudes.

No campo da mobilidade urbana, diferentes importantes entidades produziram e tornaram públicos suas recomendações. Apresenta-se a seguir uma descrição sucinta de como cada proposta está estruturada. Os documentos são, de modo geral, pesados, mas têm a vantagem de estarem disponíveis via internet nos sites de cada organização.

TRANSPORTE POR ÔNIBUS — Representante de um setor que acumula significativa perda de passageiros nos últimos 25 anos, situação agravada nos recentes anos de crise econômica, a Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano (NTU) divulgou no final de julho o documento “Construindo hoje o novo amanhã: Propostas para o Transporte Público e a Mobilidade Urbana Sustentável no Brasil — Carta às candidaturas eleitorais de 2018”, em que sugere a adoção de práticas consubstanciadas em um trinômio que engloba qualidade, transparência e preços acessíveis aos passageiros como forma de fortalecer o setor.

O documento enfatiza não haver solução definitiva para a mobilidade urbana que não tenha como base o transporte público coletivo, um direito social, assegurado pela Constituição, e um serviço público essencial, que deve atender à população de forma universal, contínua e a preços módicos.

A proposta da NTU indica como solução o desenvolvimento de seis programas: ações emergenciais de qualificação da infraestrutura para o transporte público urbano por ônibus, o estabelecimento de padrões de qualidade para o transporte público no país, o posicionamento do transporte público brasileiro como instrumento de desenvolvimento social, a instituição de um programa de transparência para o transporte público, o financiamento do custeio do transporte público coletivo urbano e um programa de segurança jurídica dos contratos.

SOBRE TRILHOS - As entidades ligadas ao setor de trilhos reuniram o maior lote de propostas. Uma das propostas de curto prazo no âmbito federal está expressa na reivindicação do apoio da Secretaria de Nacional de Mobilidade Urbana, do Ministério das Cidades, à proposição do Retrem, visando à renovação das frotas, sem impostos; seriam 20 trens (80 carros) do Metrô Brasília; 25 trens (100 carros) da Trensuburb; 30 trens (180 carros) do Metrô Rio; 25 trens (100 carros) do Metrô BH e 25 trens (100 carros) do Metrô Recife. No âmbito paulista, o documento defende a continuidade da expansão da malha metroferroviária e a aquisição de novos trens para reforço das frotas em operação na Região Metropolitana de São Paulo, e pede ainda o avanço da proposta de implantação do Trem Intercidades na Macrometrópole Paulista.

A Associação dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos (ANPTrilhos) publicou o documento “Propostas para o avanço da mobilidade urbana nacional”, em que sugere um conjunto de quatro pontos que englobam seis linhas de ação: aumento da eficiência da rede de transporte público, redução do custeio governamental, promoção do financiamento sustentável do transporte público, ênfase ao planejamento e à integração, priorização dos investimentos públicos em sistemas estruturantes de transporte de alta capacidade e incentivar o transporte sustentável e limpo para a melhoria da qualidade de vida nas cidades. ■

VEJA BEM. VEJA TUDO.



CÂMERA 170° AHD REI

Produto homologado.
1 Ano de garantia.



A Câmera 170° AHD REI captura imagens em alta definição de até 1080p e proporciona uma visão mais ampla. É excelente para registrar com maior abrangência, todos os campos de visões dentro e fora de seu veículo. Com a Câmera 170° AHD REI é possível visualizar pontos do veículo que outras câmeras não capturam.

Para maiores informações, fale conosco.

(19) 3500.4860
(19) 3500.4859

www.reibrasil.com.br

EMPRESA NACIONAL

REI
Sua melhor imagem a bordo





WWW.BUSSCAR.COM.BR

**NÃO IMPORTA O CAMINHO,
ESCOLHA SEMPRE BUSSCAR.**

