



PRODUÇÃO DE ÔNIBUS DEVE CRESCER 20% EM 2019

**Marcopolo completa 70 anos
com novo centro de fabricação**

**Vendas de ônibus pesados da Volvo
têm expansão de 114%**

**Biarticulados Scania vão operar
em corredores de Curitiba**

**São Paulo recebe os primeiros
ônibus 100% elétricos da BYD**

**Grupo Moura investe
no mercado de baterias de lítio**

**Prefeitura de São Paulo
retoma licitação de ônibus**

**Congresso da UITP debaterá
avanços em transporte público**

**Fetpesp realiza eleições
para a nova diretoria**

**Fresp celebra 25 anos de atuação
com valiosas conquistas**

**Transporte coletivo por aplicativo
chega às ruas de Goiânia**

Quando o assunto é transporte coletivo, a Caruana está em todo lugar.



A **Caruana** é uma instituição financeira orientada para a mobilidade urbana que oferece soluções tecnológicas inovadoras para as empresas e usuários do transporte coletivo, agregando valor ao negócio e promovendo a inclusão social.



Investimentos

Investimentos com certificação B3 e proteção do FGC: segurança e simplicidade.



Linhas de Crédito e Serviços

Linhas de crédito para empresas de ônibus: CDC, Capital de Giro, Adiantamento de Recebíveis e Cobrança.



Meios de Pagamentos

Cartão Pré-Pago, Cartão de Crédito e Cartão Salário.



Rede de Serviços

Recarga para o Transporte, Débito e Crédito na mesma maquininha.



Tecnologia

Conta Digital, Aplicativos, Totens de Autoatendimento e Internet Banking.

Caruana S/A S.C.F.I.

Telefone: +55 (11) 5504 7850

Ouvidoria: 0800 772 7210

faleconosco@caruanafinanciera.com.br



CARUANA
FIDES - HONOR - LABOR

www.caruanafinanciera.com.br

Mais conforto e serviço de qualidade para os passageiros

Os ônibus que circulam pelas cidades brasileiras possuem cada vez mais tecnologias embarcadas, que conferem aos passageiros conforto, segurança e qualidade de serviço, indisponíveis no transporte público há menos de duas décadas.

Uma das primeiras novas tecnologias a chegarem aos ônibus urbanos foi a bilhetagem eletrônica, adotada no começo para evitar a evasão da receita, mas que posteriormente permitiu a integração tarifária entre sistemas de transporte e viagens múltiplas com o pagamento de uma só tarifa. Um avanço e tanto.

A tecnologia embarcada também possibilita saber a localização imediata do veículo, em tempo real, por meio do geoposicionamento. As informações são transmitidas ao centro de controle e vão auxiliar na fiscalização do cumprimento de viagens, horários, total de frota de cada linha e trajetos. Assim, a operadora pode ajustar a operação e melhorar o serviço.

Muitos ônibus contam hoje com câmeras de segurança que captam imagens internas e externas do veículo. O arquivo é descarregado no fim das viagens e armazenado para eventual utilização. Há ainda sistema de vídeo, usado para entretenimento e informação ao usuário.

Agora é a vez do serviço de wi-fi para acesso gratuito à internet dentro dos ônibus, já adotado em várias cidades. Em São Paulo, por exemplo, mais de mil veículos já são equipados para permitir a conexão. O operador consegue até saber, em cada ônibus, quantos usuários estão ligados, quem são e há quanto tempo estão utilizando a internet. À medida que a frota é renovada, um número crescente de veículos terá esse tipo de serviço.

Apesar de a tecnologia embarcada elevar o custo da frota operacional, os equipamentos com novas funcionalidades já fazem parte das licitações de concessão dos sistemas de transporte coletivo de diversas cidades. Tudo para facilitar a vida dos usuários do transporte público.



Ano 27 - Nº 139 - Jan-Fev/2019 - 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
carloscriscuolo@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

MERCADO

Produção de ônibus deve crescer 20% em 2019, sendo que o maior volume será de urbanos, seguidos de fretamento e turismo 6

MONTADORAS

A Volvo ampliou as vendas de ônibus pesados em 114%, incluindo articulados, biarticulados e rodoviários 10

- Scania fornece à Viação Cidade Sorriso, de Curitiba, seis ônibus biarticulados da Scania, do modelo F360 HA 8x2 14

- Ônibus rodoviários ganham espaço crescente na estratégia de vendas da Scania, que comercializou 57 veículos K360 4x2, no final de 2018 16

- Mercedes-Benz amplia vendas de urbanos, com 150 chassis entregues no Recife e 86 enviados para Minas Gerais 20

- Volkswagen Caminhões e Ônibus entrega 83 ônibus à Iamsa no México, que fazem parte de um lote 600 chassis MAN 22

INDÚSTRIA

A Marcopolo iniciou as operações do novo centro de fabricação de componentes e subconjuntos metálicos, em Ana Rech 26

CONCORRÊNCIA PÚBLICA

Prefeitura de São Paulo retoma o processo de licitação e a abertura das propostas ocorreu em 5 de fevereiro 28

CONGRESSO

O secretário-geral da UITP, Mohamed Mezghani, coordenará o Congresso Mundial da entidade, em Estocolmo, na Suécia, em junho próximo 34

ENTREVISTA

A Fetpesp elege o empresário Mauro Artur Herzkowicz para presidir a federação no período de 2018 a 2022 38

FRETAMENTO

Fresp completa 25 anos de atuação e o presidente da entidade, Sílvio Tamelini, destaca as conquistas e desafios do setor 42

ENERGIA LIMPA

BYD entrega os primeiros ônibus totalmente elétricos para o sistema de transporte da cidade de São Paulo 44

ELÉTRICOS

Em parceria com a Eletra e a Xalt Energy, o Grupo Moura participa da produção do primeiro ônibus elétrico totalmente fabricado no Brasil 46

NEGÓCIOS

Com a aquisição da M2M Solutions, a Sonda amplia seu portfólio na América Latina, reforçando sua atuação no Brasil 48

INTERNET

Centro de monitoramento da Prodata Mobility Brasil gerencia os serviços de wi-fi nos ônibus de São Paulo 50

INOVAÇÃO

A meta do aplicativo CittaMobi é atingir dez milhões de usuários até o final do ano e incluir novos meios de transporte 53

AQUISIÇÕES

Grupo Volaris compra a Empresa 1 como parte da estratégia para expandir seus negócios na área de transportes e mobilidade 54

TECNOLOGIA

Praxio inicia o ano com crescimento de 49% e receita de R\$ 70 milhões, após uma série de investimentos e parcerias 56

TRANSPORTE URBANO

Nova pesquisa origem-destino da Região Metropolitana de São Paulo, elaborada pelo Metrô-SP, traz um retrato da mobilidade 62

APLICATIVO

Transporte coletivo por aplicativo de celular iniciou sua fase de testes em Goiânia e teve mais 15 mil acessos em dez dias 66

**Em 2019, compre o
novo Canguru K8 com
4 câmeras de visão
panorâmica por
apenas R\$ 1.998,00 em
1 + 3 vezes sem juros.**

Canguru[®]

Sistema de Gravação Digital

www.vejasuafrota.com.br

Compre **Canguru**
Compre o que funciona



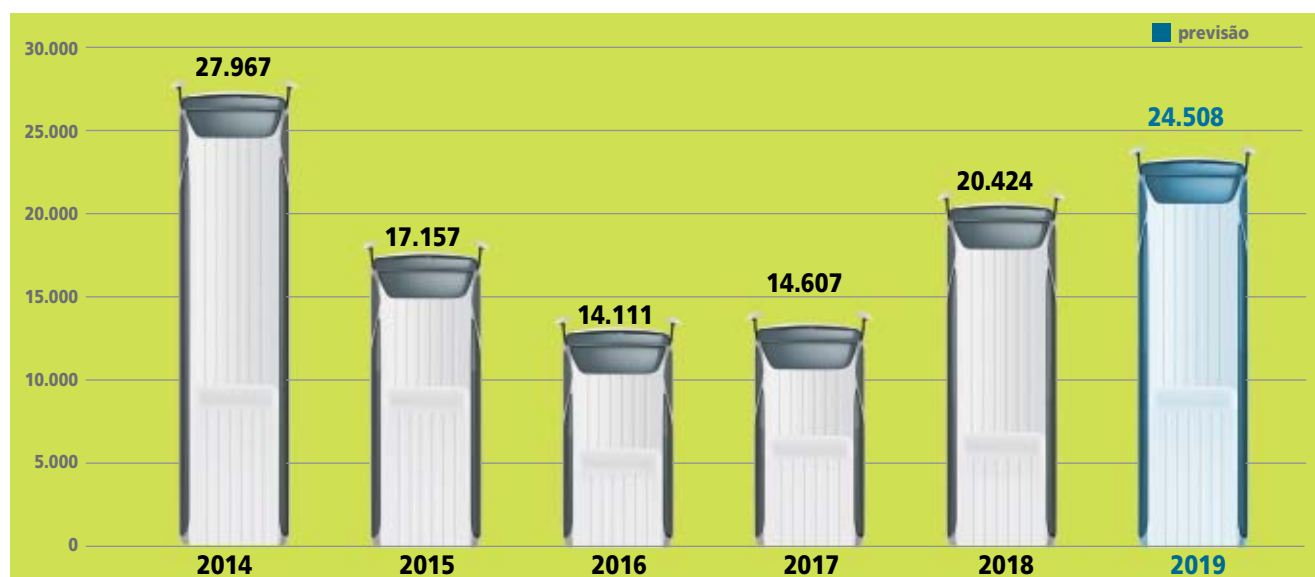
ALLTEC
TECNOLOGIA



Produção de ônibus avançará 20% em 2019

Dos cerca de 24.500 veículos que deverão ser fabricados neste ano, o maior volume será de urbanos, seguidos pelo modelo para fretamento e turismo, segmentos que começam a dar sinais de recuperação

SONIA MORAES



As encarroçadoras de ônibus acompanharam a boa movimentação do mercado brasileiro e terminaram 2018 com incremento de 39,8% na produção, totalizando 20.424 veículos, ante as 14.607 unidades que foram fabricadas em 2017. A Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) credita o resultado positivo no ano passado a vários fatores que ajudaram a estimular o setor, como a redução da inflação de 10,5% para 3,6% ao ano, a diminuição da taxa de juros da economia (Selic) de 14,5% para 6,5% ao ano e a reforma trabalhista, o que fez com que o empresário retomas-se a confiança, repercutindo na melhora do mercado. “Também tivemos a exigência das poltronas com acessibilidade para os ônibus rodoviários, que levou muitos

empresários a antecipar suas compras, e a licitação de seis mil ônibus escolares”, diz José Antônio Fernandes Martins, presidente da Fabus.

O dirigente comenta que aos poucos o mercado de ônibus está se recuperando, mas observa que o resultado de 2018, embora tenha sido bom, avançou sobre uma base baixa de 2017, quando a produção atingiu 14.607 unidades. “Se compararmos com 2014, quando foram fabricados 27.967 ônibus no país, estamos quase 50% abaixo.”

Entre as fabricantes, a Marcopolo liderou a produção de carrocerias, com 9.454 ônibus produzidos – 5.788 unidades na fábrica de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul, e 3.666 unidades na fábrica de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro (a

Marcopolo Rio). Esse volume representou um crescimento de cerca de 70% sobre 2017, quando foram fabricados 5.549 veículos, segundo a Fabus.

Vários fatores ajudaram a retomada da indústria de ônibus, segundo Rodrigo Pikussa, diretor do negócio ônibus da Marcopolo, como a melhora do cenário econômico, que impactou significativamente a confiança e os investimentos de renovação de frotas; a maior disponibilidade de crédito e a melhora da situação de crédito de muitas empresas, além da necessidade de manutenção da idade média da frota de ônibus rodoviários, para atendimento da regulamentação do setor.

Pikussa cita também as recomposições tarifárias em várias cidades do Brasil, que impulsionaram a renovação da frota de



Antonio Martins: "Não haverá aumento tão grande como ocorreu em 2018"

ônibus urbanos, e a retomada das licitações para fornecimento de ônibus e micro-ônibus escolares para os municípios brasileiros. "Além disso, a melhora do nível de emprego e da atividade econômica gerou um aumento significativo na demanda do setor de fretamento."

De acordo com a Fabus, a Caio Induscar, segunda colocada no mercado, produziu 5.338 ônibus de janeiro a dezembro de 2018, registrando um crescimento de 10,7% sobre 2017, quando fabricou 4.820 veículos. A Mascarello, terceira no ranking, fez 2.035 veículos no ano passado, 31,7% a mais que no ano anterior (2.035 unidades). Na sequência estão posicionadas a Neobus, que fabricou 1.916 ônibus em 2018, 33,4% a mais que em 2017 (1.436); a Comil, que produziu 1.108 veículos, 28,9% a mais que no ano anterior (860); e a Irizar, que fabricou 573 veículos, 44,3% a mais que em 2017 (397).

A Volare aumentou em 45,4% a sua produção, passando de 1.685 unidades em 2017 para 2.450 unidades em 2018. No mercado nacional, expandiu em 45,6% suas vendas, de 1.315 para 1.915 unidades. A empresa também atribuiu a ampliação das vendas de ônibus no ano

CARBUSS PREVÊ PRODUZIR 700 ÔNIBUS BUSSCAR NESTE ANO

A Carbus – Indústria Catarinense de Carrocerias –, que iniciou suas atividades em maio de 2018 e está produzindo cinco modelos de ônibus da marca Busscar – VisstaBuss 340, VisstaBuss 360, VisstaBuss Double Decker, Elbuss 320 e VisstaBuss 400 –, na sua fábrica de Joinville (SC), começa 2019 confiante no avanço consistente do mercado de ônibus e tem como meta produzir 700 modelos rodoviários, que serão destinados aos mercados interno e externo. "Agora estamos com a fábrica completa, com a equipe treinada, e esperamos atingir novas altitudes de voos de forma mais confortável", afirma Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Carbus.

Quando iniciou a produção, a empresa contava com 500 colaboradores e, com as contratações de 110 pessoas feitas recentemente, mantém na fábrica catarinense 710 funcionários, que produzem em um turno duas unidades diárias de ônibus rodoviários. "A nossa expectativa é que nos próximos 90 dias as vendas retomem o ritmo de crescimento. Estamos ampliando a produção e a meta é fabricar cinco veículos por dia até o fim deste ano", informa Cunha.

Também está nos planos da Carbus incluir mais um modelo rodoviário no seu portfólio de produtos. "Ainda estamos analisando o mercado e talvez será apenas mais um veículo", conta o executivo.

O diretor da Carbus afirma que 2019 está de acordo com o que havia sido projetado pela empresa. Ele prefere não dar detalhes sobre o volume de encomendas, mas afirma que tem recebido muitas consultas e que a partir de fevereiro começa a temporada de compras de ônibus pelas empresas. "Estamos com a fábrica completa, funcionando normalmente, e com toda a rede de representantes estruturada", acrescenta Cunha.



Um novo modelo Busscar chegará ao mercado

EXPORTAÇÃO – Sobre o mercado externo, o diretor da Carbus diz que os ônibus Busscar também estão tendo boa aceitação. "Estamos fazendo a homologação dos veículos e ainda no primeiro semestre este processo deve ser concluído."

Atualmente os ônibus Busscar estão sendo exportados para o Chile, Peru, Equador, Argentina, Paraguai e Nigéria. "A nossa meta é ampliar as vendas externas desses ônibus para os mercados tradicionais, como a América Central, Caribe e África", afirma Cunha.

2018 – O diretor da Carbus conta que em 2018, quando a empresa começou a apresentar os seus produtos ao mercado, não esperava registrar negócios monumentais. "As vendas começaram gradativamente e só não foram maiores porque, no segundo semestre do ano passado, o mercado interno foi afetado pela exigência do uso de elevadores de acessibilidade nos ônibus rodoviários e alguns empresários anteciparam as compras. Mas os que atuam principalmente no setor de turismo e fretamento decidiram postergar as compras. Isso acabou atrapalhando os negócios, porque reduziu o tamanho do mercado", explica Cunha.

passado à melhoria do cenário econômico brasileiro e às licitações para fornecimento de veículos escolares.

No mercado externo, a Volare também teve um bom desempenho, aumentando de 370 ônibus enviados a clientes no exterior em 2017, para 535 unidades no ano passado.

Nas exportações a Volare mantém a estratégia de ampliar sua atuação em diferentes continentes, como na América do Sul, para o Chile, Peru e Uruguai; na África, para países como a Nigéria; e no Oriente Médio, para o Catar.

EXPORTAÇÃO – No mercado externo as empresas conseguiram aumentar em 17,2% as suas vendas em 2018, com a exportação de 5.627 veículos, ante um embarque de 4.803 unidades em 2017.

A Marcopolo manteve a liderança no ranking das exportações de ônibus, com o embarque de 2.965 veículos no ano passado – 2.394 unidades da fábrica de Caxias do Sul (RS) e 571 unidades da fábrica de Duque da fábrica de Caxias (RJ). A Caio Induscar vendeu ao exterior 1.020 ônibus; a Irizar, 548; a Mascarello, 412; a Comil, 397; e a Neobus 285.

O que ajudou as encarroçadoras a elevar as exportações em 2018, segundo

o presidente da Fabus, foi a cotação do dólar, que se manteve no patamar de R\$ 3,60, além da conquista de novos mercados para compensar a queda nas vendas para a Argentina. “Sem recursos e negociando empréstimo de US\$ 50 bilhões com o Fundo Monetário Internacional (FMI), a Argentina começou a restringir as exportações do Brasil, o que fez o volume de embarques de ônibus para lá cair de 500 para 200 veículos no ano passado”, explica Martins.

Do total de ônibus exportados no ano passado, 2.400 unidades foram de modelos rodoviários, 2.000 de urbanos, 1.200 de micro-ônibus e 63 unidades de modelos intermunicipais (para fretamento de curta distância), de acordo com a Fabus.

PREVISÃO – Com a sinalização de que as operadoras do transporte de passageiros continuarão comprando ônibus neste ano, as encarroçadoras projetam para 2019 um crescimento de 15% a 20% do mercado interno, o que demandará uma produção de 24.508 veículos, ante 20.424 unidades registradas em 2018. “Não haverá um aumento tão grande como ocorreu em 2018 porque em 2017 o resultado foi ruim”, afirma o presidente da Fabus.

O crescimento esperado para o

mercado de ônibus neste ano, segundo Martins, está atrelado a várias ações do governo, como as reformas da previdência e tributária. “Se esses dois programas forem aprovados, o Brasil começa a entrar na rota do crescimento.”, afirma.

Na avaliação do dirigente da Fabus, o mercado de ônibus urbanos deverá ter um volume maior neste ano, porque ainda tem muitas frotas que precisam ser renovadas. “Este setor depende de financiamento e se o Refrota der um salto significativo de participação neste ano, vai ajudar a reativar as vendas”, comenta Martins.

O Refrota é uma linha de crédito do Programa Pró-Transporte, com recursos provenientes do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), administrado pela Caixa Econômica Federal. A taxa de juros cobrada pelo financiamento de 9% ao ano é inferior aos 12% do BNDES/Finame. Segundo Martins, em 2018 a participação do Refrota no financiamento de ônibus urbano ficou abaixo de 10%. Isso significa que do total de R\$ 3 bilhões disponibilizados para o setor foram gastos somente R\$ 400 milhões no ano passado. “Ainda tem muito dinheiro. Vamos trabalhar para ver se a nova diretoria da Caixa consegue agilizar a operação desta linha de crédito”, ressalta o presidente da Fabus.

Martins também está confiante no avanço das vendas de ônibus para o fretamento e o turismo, que começaram a dar sinais de recuperação. “Com a economia reagindo, a indústria contrata mais e vai precisar de ônibus para transportar os seus funcionários. Além disso, estamos tendo maior incentivo para o turismo no país.”

No segmento de ônibus escolar, a Fabus espera que o governo dê continuidade ao programa Caminho da Escola, o qual considera ser muito importante para o transporte de estudantes em todo o país. ■



Restrições da Argentina reduziram as exportações de ônibus do Brasil para o país vizinho

CittaPlay

GESTÃO DE FROTAS E EQUIPE EXTERNA NO TRANSPORTE PÚBLICO



MONITORAR FROTAS E EQUIPES DE FORMA SIMPLES E COM CUSTO REDUZIDO, É POSSÍVEL?

CittaPlay

- Envio de dados para o órgão gestor
- Sem necessidade de estrutura e equipe de CCO
- Cadastros simplificados, menor tempo de treinamento e implantação
- Custo reduzido
- Opera sem a instalação de um novo hardware
- Previsão de horários para os cidadãos

Vendas de ônibus pesados da Volvo crescem 114%



Num ano marcado pela retomada de investimentos em renovação de frotas a Volvo ampliou as entregas de ônibus pesados, incluindo articulados, biarticulados e rodoviários de alta potência

Superando até as expectativas mais otimistas, 2018 foi um ano de retorno de crescimento no mercado de ônibus no Brasil. Depois de um período de retração, o mercado brasileiro consolidou uma reação, puxada pelo aquecimento da economia e volta da confiança. Isso influenciou positivamente os negócios de ônibus, tanto urbanos, quanto rodoviários e de fretamento. Algumas renovações de frotas que estavam represadas voltaram gradativamente a acontecer, embora num ritmo ainda modesto, considerando o potencial e a

necessidade desse mercado.

De acordo com a Volvo, o avanço nos principais índices econômicos, especialmente PIB, fez com que, mesmo sem aumento relevante no número de passageiros transportados, os empresários de transporte tenham levado à frente seus planos para renovar frotas, especialmente no segmento rodoviário, oferecendo veículos mais confortáveis e seguros. Ônibus mais novos também diminuem custos operacionais, que vinham sendo afetados pelo envelhecimento das frotas de ônibus.

Segundo dados da Anfavea, o mercado total cresceu 28,3%. Para a Volvo o crescimento foi ainda maior. Considerando apenas os chassis pesados, segmento onde a marca se destaca, foram 300 veículos emplacados no país, um crescimento de 114% em relação ao ano anterior. “Os bons números no Brasil puxaram nossos resultados em toda a América Latina. E a boa notícia é que o crescimento vem sendo consistente e deve permanecer em 2019”, assegura Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America. Ao todo,

foram licenciados 908 ônibus da marca no continente, número praticamente estável em relação ao ano passado.

RODOVIÁRIOS – O mercado de rodoviários foi o que melhor reagiu. As empresas voltaram a um ritmo normal de renovações de suas frotas e o ano foi marcado por dezenas de negócios em todo o continente. “Na soma total, fizemos bons volumes, especialmente nos rodoviários de longa distância, com configuração 6x2 e 8x2 e motores de 420 cv e 450 cv. Esses veículos têm sido demandados tanto em linhas regulares como em operações de turismo”, afirma Gilberto Vardânega, diretor comercial de ônibus da Volvo no Brasil. “São segmentos em que os chassis Volvo são consagrados pela alta tecnologia, conforto aos passageiros, segurança e retorno ao cliente”, assegura. Em 2018 foram emplacados 183 ônibus rodoviários pesados Volvo, um crescimento de 85% em relação ao ano anterior.

A Volvo também fez boas exportações de chassis rodoviários para toda a América Latina. “Além dos tradicionais mercados do Chile e Peru, compensamos a queda na Argentina com vendas em diversos países da Região Andina, América Central e Caribe. Um bom exemplo é a República Dominicana, que fechou a compra de um lote



Fabiano Todeschini: “A boa notícia é que o crescimento vem sendo consistente e deve permanecer em 2019”

de 73 chassis rodoviários”, declara Fabiano Todeschini.

Em volumes as exportações mantêm-se estáveis. Contudo, com o crescimento do mercado brasileiro, percentualmente o Brasil voltou a ter maior peso para a Volvo, com quase 50% dos nossos volumes totais do ano (em 2017 as exportações representaram 75% dos negócios de ônibus).

URBANOS E BRT – Em urbanos, as vendas no Brasil foram alavancadas por veículos do tipo padron e também articulados e biarticulados. “Tivemos uma grande venda do modelo B250R, nosso último lançamento, para a cidade de São Paulo e também entregas para o sistema de Curitiba”, assegura Gilberto Vardânega. Na renovação de frota do sistema de Curitiba a Volvo manteve a hegemonia nos chassis de ônibus articulados e biarticulados, com mais de 80% de market share. Em 2018 foram emplacados 117 ônibus urbanos pesados Volvo, um crescimento de 185% sobre o ano anterior.

Fora do Brasil, o destaque é para o

Gilberto Vardânega: “Vamos continuar avançando no uso da conectividade para melhorar ainda mais a produtividade dos clientes”

fechamento da venda de 700 ônibus articulados e biarticulados para Bogotá, na Colômbia. “Foi o maior negócio BRT da década e nossa fábrica está agora operando em plena capacidade em um turno. Já enviamos os primeiros chassis para encarroçamento e as entregas vão se estender ao longo deste ano e também em 2020”, declara Fabiano Todeschini.

CONECTIVIDADE E SEGURANÇA –

Outro destaque de 2018 foi o crescimento da oferta de serviços de conectividade em ônibus. A marca apresentou o inédito Controle de Velocidade por Áreas, um sistema que utiliza localização por GPS e outras tecnologias para reduzir automaticamente a velocidade dos ônibus em locais de risco como terminais, próximo a escolas (ônibus urbanos) ou curvas perigosas e declives acentuados (ônibus rodoviários).

Mais uma novidade foi o lançamento do SSA (Sistema de Segurança Ativa) para ônibus rodoviários. A partir de um radar que monitora a estrada à frente, uma série de dispositivos alerta o motorista para perigos e até mesmo aciona os freios do ônibus automaticamente em situações de emergência, para evitar colisões.

Mais uma novidade da Volvo no segmento de ônibus foi o Pro Active Quality, uma ferramenta que utiliza a conectividade para antecipar diagnósticos com o veículo rodando, o que aumenta a produtividade e disponibilidade do veículo.

Em 2018 a Volvo iniciou a comercialização do seu serviço de Consultoria de Gestão de Combustível. O primeiro cliente, a Viação Glória de Curitiba (PR), teve uma redução de 16% no consumo de diesel a partir do monitoramento remoto Volvo e treinamento dos motoristas. “Diversos frotestas estão testando esse serviço e atingindo números expressivos de redução. Em 2019 vamos continuar avançando no uso da conectividade para melhorar ainda mais a produtividade de nossos clientes”, afirma Vardânega. ■





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

Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

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

 [mercedesbenzonibus](#)  [mercedesbenz_onibus](#) www.busclub.com.br

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



Scania: foco nos ônibus rodoviários



Dos 57 veículos comercializados no fim do ano passado, 20 unidades foram para a Viação Santa Cruz e 25 para a Viação Danúbio Azul; os outros 12 modelos serão entregues neste mês para a Guerino Seiscento,

SONIA MORAES

A retomada do mercado brasileiro começa a trazer bons resultados para a Scania, que concluiu a entrega de 45 chassis de ônibus rodoviários, de um total de 57 veículos que foram comercializados no fim do ano passado. Foram 20 unidades para a Viação Santa Cruz e 25 para o grupo Vida – Viação Danúbio Azul. Os outros 12 veículos serão entregues neste mês para a Guerino Seiscento, de Tupã, no interior de São Paulo, que decidiu renovar a frota das suas linhas rodoviárias regulares.

O modelo escolhido pelas empresas é o K 360 4x2, um dos mais vendidos pela Scania no país. Do total, 43 veículos têm carroceria New G7 Paradiso 1200 da Marcopolo e dois da Busscar, que foram adquiridos pela Viação Santa Cruz.

A Guerino comprou dez chassis K 360 4x2 de 14 metros, com retarder, que vão receber carrocerias Marcopolo Paradiso

1200 e dois chassis K 400 6x2 para carrocerias Marcopolo Paradiso 1800 DD (Double Decker).

A última renovação da Guerino Seiscento, em abril de 2018, envolveu a compra de dez ônibus Scania, sendo seis unidades K 400 6x2 e quatro K 360 4x2. Os ônibus estão equipados com o pacote desempenho, o mais completo de conectividade, que oferece uma análise por motorista e veículo, em tempo real, entre outros benefícios. A empresa comprou também o programa de manutenção Scania com revisões preventivas e cobrança por quilômetro rodado, customizado ao estilo das linhas.

A venda para o grupo Vida foi muito importante, pois, assim como a Viação Santa Cruz, é um cliente 100% Scania na operação rodoviária e faz tempo que não renova a sua frota”, afirma Alan Bartels Frizeiro, gerente de vendas de

ônibus da Scania Brasil.

“Além de consolidar a marca, o grupo Vida recebe da Scania uma tecnologia bastante diferente do que a empresa tem atualmente em operação. Ele recebe um chassi com câmbio que tem avançada tecnologia, de 12 velocidades, com sistema Optcruise e totalmente conectado”, diz Frizeiro.

O modelo K 360 4x2 é um sucesso de venda, segundo o gerente da Scania. “O operador, que antes só podia usar carroceria de 14 metros em um chassi 6x2, agora pode ter esse mesmo tamanho no modelo 4x2 com custo operacional menor. E o ônibus ainda oferece um nível de conforto tão bom quanto a versão 6x2”, acrescenta.

REESTRUTURAÇÃO – A Viação Santa Cruz, outro cliente importante da Scania passa por um processo de reestruturação.

Fundada em 14 de junho de 1958 começou suas atividades com micro-ônibus transportando 14 alunos em Conchal, no Estado de São Paulo.

A empresa cresceu por meio de aquisições, tendo ao longo de sua história comprado 36 empresas do setor de transportes, a grande maioria incorporada, entre as quais a Expresso Cristália, que fazia o trecho Campinas–São Paulo, e a Viação Nasser, de São José do Rio Pardo. Agora faz o movimento inverso ao decidir vender os seus ativos, após passar por um amplo processo de reestruturação.

“Vários fatores levaram a empresa a reduzir o tamanho da sua estrutura”, conta Francisco Carlos Mazon, dono da Viação Santa Cruz. “O fato de pertencer a uma família grande, da qual cinco irmãos saíram da sociedade, dificultou o controle e começou a apresentar problemas de fluxo de caixa. Além disso, nos deparamos com uma crise, em 2014 e 2015, que fez declinar o número de passageiros.”

O processo de redução do número de veículos teve início em 2015 e está quase concluído. De 750 ônibus, a Viação Santa Cruz diminuiu para 200 e a meta é trabalhar com 120 veículos, mantendo a frota padronizada com chassi Scania e carroceria Marcopolo. “O tempo vai ensinando e a crise faz a gente pensar diferente”, diz Mazon. “Vamos ficar com uma frota 100% Scania, porque é um produto melhor, tem bom desempenho e é uma geração de motor mais avançada.” Hoje os veículos da empresa têm idade média de 3,7 anos.

Com a nova gestão, a Viação Santa Cruz pretende manter 15% dos profissionais, 5% das instalações e obter 45% da receita. “Tínhamos 18 garagens e hoje estamos com três, mas a intenção é ficar apenas com uma na Vila Guilherme, em São Paulo”, detalha o empresário.

A estratégia da nova gestão é operar somente com as linhas estaduais do Estado de São Paulo e as linhas federais, todas partindo de São Paulo. “Por isso,

decidimos ficar somente com uma garagem. Abrimos mão do fretamento e do transporte intermunicipal e local para trabalhar com o que tem maior rentabilidade”, explica Mazon.

Confiante em ser esta uma decisão assertiva, o empresário afirma que uma empresa de ônibus tem mão de obra e capital intensivos. “Então, se pudermos maximizar a organização do material e do pessoal, é possível conseguir bons resultados.”

Na sua avaliação, não é o custo de aquisição que uma empresa tem de levar em conta na hora de comprar um ônibus, mas sim o custo que terá ao longo da operação.

Com a reorganização da estrutura, a Viação Santa Cruz iniciou em 2016 o seu programa de renovação de frota quando adquiriu dez ônibus da marca Scania. Em 2018 a empresa comprou mais 12 veículos e agora recebeu outras 20 unidades da fabricante sueca, o que totaliza 42 ônibus rodoviários.

Além desses veículos, a empresa comprou mais dois ônibus, um modelo Scania e outro Mercedes-Benz com carroceria Busscar. “Comprei dois modelos com carroceria Busscar porque a fábrica está renascendo e pretendemos testar os veículos”, conta Mazon.

O dono da Viação Santa Cruz recorda que não foi somente a redução de passageiros que afetou a operação da empresa, mas também a demanda pelo serviço de fretamento. “Em 2013 e 2014, com a recessão e o desemprego, tínhamos mais de 750 ônibus e a maioria (400 veículos) era para fretamento. Eram 50 no urbano e o restante no rodoviário”, relata o empresário.

Ele diz que, embora o impacto no fretamento tenha sido violento, na linha de passageiros o problema foi maior. “Quando se perdem 20% de passageiros da linha não se pode cortar uma viagem”, observa.

Atualmente o grande desafio da Viação Santa Cruz é a taxa de ocupação dos ônibus. A meta de ter 55% dos ônibus

ocupados em 2018 foi atingida e a expectativa é manter esse percentual. “Em 2019 vamos investir em treinamento de pessoal, dos motoristas e das agências.”

Segundo Mazon, a agência de Campinas, no interior de São Paulo, tem hoje 70% de representatividade na receita da empresa. “Por isso, vamos treinar as equipes para ter um trabalho mais direcionado ao cliente.”

MAIOR USO DA CONECTIVIDADE –

O dono da Viação Santa Cruz quer que seus passageiros estejam mais conectados e comprem as suas passagens pela internet, porque isso ajudará a organizar a operação. “Fazemos um esforço para que eles comprem as passagens pelo site da empresa e pelo aplicativo, pois hoje estamos vendendo apenas 12% pela internet. Na linha longa o passageiro compra passagem com seis horas de antecedência e na linha curta em uma ou duas horas antes. Isso é muito ruim para a empresa. Comprando mais pela internet, é possível prever melhor a rota e a lotação dos ônibus”, informa.

Outra meta da empresa é a redução do custo por quilômetro e o crescimento da receita, porque estas são as lições que Mazon aprendeu com a crise. “Hoje não sigo o modelo de empresário que gosta de falar que tem muito ônibus. Para mim, quanto menos carro eu tiver será melhor. A crise ensina isso. São dois custos grandes – frota e mão de obra intensiva. Quando se consegue otimizar isso, alcança resultados”, ensina Mazon. “Com essa mudança na gestão, os resultados já são visíveis e a meta era de fechar 2018 com números financeiros 14% superiores a 2017.”

Para 2019, o desafio da empresa, segundo Mazon, é a menor quantidade de feriados prolongados, pois isso diminui o número de passageiros por quilômetro. “Essa data representa 5% do faturamento da empresa”, afirma. ■

Viação Cidade Sorriso compra ônibus biarticulados da Scania

O modelo F 360 HA 8x2 faz parte do programa de renovação de 157 veículos que começam a rodar ainda no primeiro semestre deste ano nos corredores BRT de Curitiba

SONIA MORAES

A Viação Cidade Sorriso, uma das operadoras do sistema urbano de Curitiba, comprou seis ônibus biarticulados da Scania, versão F 360 HA 8x2. A aquisição faz parte do programa de renovação de 157 veículos.

A frota completa de ônibus começa a rodar ainda no primeiro semestre deste ano nos corredores BRT de Curitiba. A venda dos ônibus biarticulados para a capital paranaense é a primeira feita pela Scania no Brasil. O modelo, personalizado

para as exigências da Urbanização de Curitiba (Urbs), órgão que gerencia o sistema de transporte urbano da cidade, foi apresentado ao prefeito de Curitiba em novembro de 2017.

“A Scania vem fazendo uma série de demonstrações com o biarticulado desde seu lançamento, em 2015, no Brasil. Estamos muito satisfeitos que os resultados operacionais surpreenderam a Viação Cidade Sorriso”, afirma Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no

Brasil. “O biarticulado Scania é competitivo em virtude de seu menor custo operacional e traz a vantagem do motor dianteiro, de menor ruído, maior facilidade de acesso, e que ainda reduz os custos de manutenção.”

CARACTERÍSTICAS – O biarticulado Scania F 360 HA 8x2, de 27 metros de comprimento, tem carroceria Caio, modelo Millennium BRT, motor de 360 cv de potência e desenvolve torque de

SCANIA PREVÊ EXPANSÃO DE 15% DO MERCADO DE ÔNIBUS

A Scania projeta um crescimento de 15% para o mercado de ônibus, mas vê um potencial maior, com avanço de até 20%, para o segmento rodoviário. “O ambiente político e econômico positivo tem ajudado a melhorar o ânimo dos investidores e, como consequência do aumento da confiança no Brasil, está havendo uma movimentação maior no setor de rodoviários, o que deverá contribuir para maior volume de chassis de ônibus neste ano”, disse Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil, durante evento realizado na fábrica de São Bernardo do Campo (SP), no qual a empresa apresentou as perspectivas para 2019.

O segmento de fretamento, que ficou estagnado durante cinco anos por causa da paralisação das obras do governo em todo o país e do setor de negócios,

além do fraco desempenho das indústrias, também deverá ter um desempenho melhor neste ano, segundo análise de Munhoz. “Algumas coisas começaram a acontecer no fim do ano passado, o que mostra que o setor de fretamento atingirá bons resultados neste ano. Se tudo der certo na economia e as privatizações acontecerem, vamos ter um grande volume de chassis para o fretamento em 2019, porque nos últimos cinco anos praticamente ninguém vendeu veículos para o transporte de pessoas”, disse.

No segmento de ônibus urbanos, a expectativa de aumento nas vendas, de acordo com Munhoz, está mais atrelada ao reajuste das tarifas do transporte coletivo, que ficaram congeladas por três anos no Brasil e impactou as compras, do que às licitações que ocorrerão no Brasil.

“A maior licitação que está em curso é a de São Paulo, que envolve 13.500 veículos que vão rodar no sistema novo, mas a renovação dessa frota vem sendo feita anualmente sem interrupção, porque os veículos precisam ser renovados em um certo período para não haver manutenção. Resta, portanto, pouco volume para gerar um impulso adicional de vendas às renovações que vêm sendo feitas. Agora, com a recuperação das tarifas, a renovação começou a andar”, afirmou o diretor da Scania.

Depois de ter ficado parada no mercado de urbanos nos últimos três anos, a Scania começou a retomar os negócios gradativamente e está entrando em novos municípios. “Isso dá para a empresa um volume adicional de vendas e a consolidação de soluções também no mercado nesse segmento”, observou Munhoz. O diretor da Scania comentou que



O biarticulado Scania F 360 HA 8x2 tem carroceria Caio Millennium BRT

1.850 Nm (o maior da categoria, segundo a fabricante), já em baixas rotações, para economizar combustível.

O propulsor está localizado na parte frontal do veículo e privilegia o salão de passageiros, de forma a permitir melhor

acessibilidade entre os três vagões do veículo. O câmbio automático B 516R de seis marchas da Allison tem retardador, de alta durabilidade, compatível com o alto torque do motor.

Sua arquitetura é apropriada para economizar combustível – reduzindo a carga no motor, quando o veículo estiver parado –, faz a seleção dos momentos ideais de troca de marcha e garante maiores velocidades médias e tempos menores de percurso. O veículo tem configuração 8x2 de 43,5 toneladas de capacidade de carga (a maior do mercado).

O F 360 HA 8x2 sai de fábrica com elevado nível de conforto, maior estabilidade para o veículo e segurança para os passageiros. Tem suspensão a ar com quatro bolsões nos eixos traseiros, freios a tambor com sistema eletrônico EBS, que diminui o tempo e a distância de frenagem, ABS, controle de tração e freio auxiliar Scania Retarder. ■

o financiamento do carro completo, as soluções, o serviço e a conectividade já fazem parte das discussões com os operadores de ônibus urbanos.

DESEMPENHO – Na faixa de mercado em que a Scania atua (acima de oito toneladas de capacidade) a indústria vendeu 12.808 ônibus, garantindo um aumento de 21,3% sobre o ano anterior (10.556 unidades). “A Scania cresceu 45,6%, portanto mais do que o dobro do mercado”, afirma Alan Frizeiro, gerente de vendas de ônibus da Scania no Brasil. “Em 2019, teremos muitos desafios, mas estamos prontos para continuar surpreendendo o cliente com a melhor solução que para nós engloba produto, serviços, gestão de frota, conectividade e modalidade financeira.”

No ano passado, a Scania vendeu 760 ônibus no mercado acima de oito

toneladas, ante um volume de 522 unidades de 2017, e a sua participação subiu de 4,9% para 5,9%. Desse volume, 702 chassis foram de rodoviários (acréscimo de 48,4% sobre os 473 de 2017). A participação foi de 21,1% e a vice-liderança mais uma vez conquistada, pelo segundo ano consecutivo. O mercado total de rodoviários emplacou 3.320 unidades (em 2017 foram 1.990).

Nos urbanos acima de oito toneladas, a indústria registrou a venda de 9.488 ônibus, alta de 10,8% em comparação às 8.566 de 2017. A Scania cresceu mais do que o mercado com 18,4%. Foram 58 chassis ante os 49 de 2017 e participação de 0,6%.

DESTAQUES – Entre as principais vendas de ônibus rodoviários feitas pela Scania no ano passado estão: 53 unidades do modelo K 400 6x2 para a Gontijo,





25 chassis K 360 6x2 para a Real Maia e outros 25 K 360 4x2 para o Grupo Vida, 24 unidades do K 360 6x2 para a Viação Progresso, 20 unidades do K 360 4x2 para a Viação Santa Cruz, 20 unidades do K 360 4x2 de 14 metros para a Viação União Santa Cruz, 20 modelos K 360 4x2 para a Breda Transportes e 20 K 360 6x2 para a Boa Esperança.

Na divisão de veículos urbanos a Scania também conquistou importantes negociações em 2018, como as 20 unidades do modelo K 250UB 4x2 para a Viação Gato Preto (SP) e 14 unidades do modelo K 310IA 6X2/2 articulado para Consórcio Sorocaba (ConSor), ambas empresas do Estado de São Paulo. Em Santa Catarina, as vendas foram de 18 unidades do K 310IB 6x2*4 de 15 metros, sendo 11 para a Transol Transporte Coletivo, quatro para a Insular Transportes Coletivos e uma para a Estrela Transporte Coletivo.

Vamos juntos construir meios para expandir a mobilidade humana?

A necessidade dos passageiros mudou e o jeito de usar o transporte também. Então, é preciso evoluir sempre. É com tecnologia que criamos soluções inovadoras para o sistema de transporte ser mais atraente. Isso nos inspira a seguir conectando dados, pessoas e caminhos.

itstransdata.com

    /SomosTransdata



Bilhetagem Eletrônica



Biometria Facial



Tarifa Georreferenciada



Gestão de Frotas e Operações



Videomonitoramento



Rede de Vendas



Aplicativos



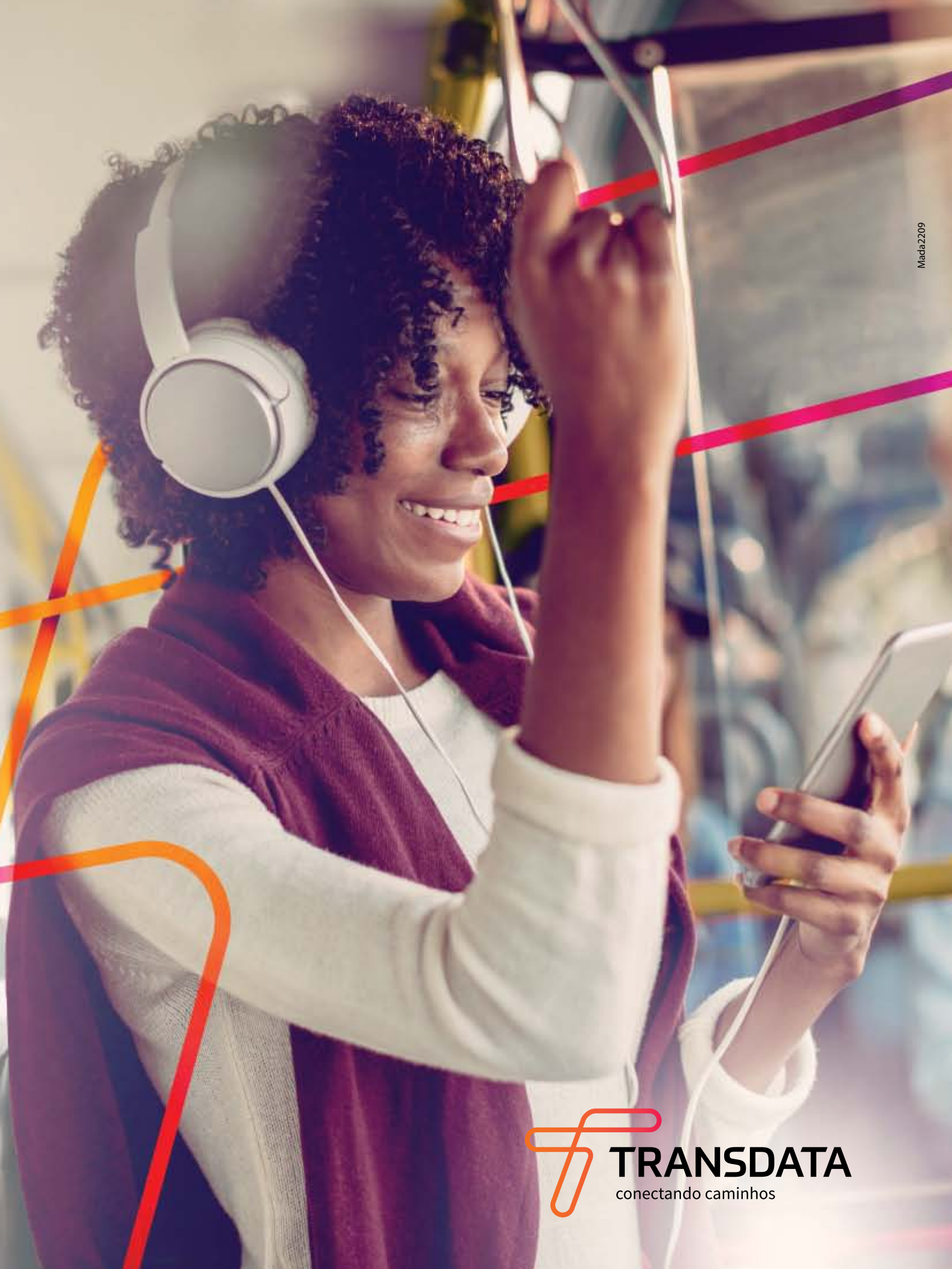
Rodoviário



Relacionamento e Fidelidade



Data Center



Mercedes-Benz amplia vendas de ônibus urbanos

Foram 150 chassis enviados ao Recife (85 para a Caxangá e 65 para a Metropolitana) e 86 a Minas Gerais (56 para o Expresso Planalto e 30 para a Auto Nossa Senhora Aparecida, que pertencem ao grupo CSC

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz começou o ano com grande demanda de ônibus urbanos. No Nordeste a empresa vendeu 150 chassis OF 1721 para Recife – 85 unidades para a Caxangá e 65 para a Metropolitana. Os veículos foram adquiridos para renovar a frota do transporte coletivo da cidade e as entregas estão programadas para março.

No Sudeste a negociação foi fechada com Minas Gerais e envolveu a venda de 86 ônibus urbanos para o grupo CSC, tradicional conglomerado de empresas de transporte de passageiros com matriz na cidade de Viçosa. São 56 veículos para o Expresso Planalto, que a partir de março, passa a prestar serviço de transporte coletivo no município de Pouso Alegre. Outros 30 veículos foram para a Auto Nossa Senhora Aparecida (Ansal), que opera em Juiz de Fora. As entregas foram concluídas no fim de fevereiro.

O Expresso Planalto iniciará a nova operação do transporte coletivo urbano de Pouso Alegre com 41 ônibus OF 1519 e 15 micro-ônibus LO 916. Para a Ansal, em Juiz de Fora, são 18 unidades do OF 1519 e 12 do modelo OF 1721 L com suspensão pneumática.

O grupo CSC é um cliente tradicional da Mercedes-Benz e tem uma frota de mais de mil ônibus. “O atendimento a essa nova demanda do grupo CSC reforça ainda mais a presença da nossa marca em Minas Gerais”, afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Fechamos 2018 com 86% de



participação no segmento de urbanos no estado, aumentando dois pontos percentuais em relação aos 84% do ano anterior.”

RECIFE – Em Recife a Mercedes-Benz reafirmou sua liderança em vendas de ônibus urbanos, com 55% de participação. O que contribuiu para esse resultado foi a venda de 158 ônibus nos últimos quatro meses para renovação de frota de nove operadoras. Foram 141 modelos urbanos e 17 para fretamento.

Segundo a montadora, o chassi OF 1721 – o best-seller do mercado brasileiro, com 2.875 unidades vendidas em 2018 – obteve grande preferência nas renovações de frota em Recife. São 135 ônibus deste modelo para as empresas Borborema Imperial Transportes, Rodotur Turismo, MobiBrasil Expresso, Empresa Pedrosa, Transportadora Globo, José Faustino e Cia., Viação Mirim e Transcol Transportes Coletivos. A Pedrosa e a Rodotur adquiriram unidades do chassi OF 1519.

Ainda em Recife, a Asa Branca Turismo e Locadora renovou sua frota de fretamento com 17 chassis Mercedes-Benz, entre os modelos OF 1724, O 500 R, O 500 RSD e LO 916.

“Nos últimos dois anos, realizamos a

venda de cerca de 330 chassis da marca para Recife”, informa Barbosa. “Com isso, fechamos o ano de 2018 na liderança de vendas no mercado local, com mais de 50% de market share. Essa nova comercialização de 150 ônibus garante a manutenção de participação de mercado numa região muito concorrida.”

As vendas para Recife foram realizadas com financiamento do Banco Mercedes-Benz, por meio do Crédito Direto ao Consumidor (CDC). A regional do banco na capital de Pernambuco registrou em janeiro R\$ 67 milhões em novos negócios, o melhor resultado desde dezembro de 2014. No primeiro mês deste ano, foram financiados 332 veículos, dos quais 290 por meio do CDC. O principal destaque veio do segmento de ônibus urbano: a unidade bateu o recorde histórico com 224 unidades negociadas na capital pernambucana, o que representa 67% do volume dos contratos. Na sequência, vieram os caminhões, com 27%, e os modelos da linha Sprinter, com 6%.

“Esse resultado representa um avanço de 42% em relação ao mês anterior. Na comparação com o mesmo período do ano passado, o salto é de 168%”, comenta Áureo Vasconcelos, gerente regional dos escritórios regionais de Recife e Brasília. “Com 87% dos negócios, o CDC foi a modalidade de crédito escolhida pelo consumidor. A redução da taxa Selic, aliada à simplicidade da operação, que tem parcelas fixas, contribuiu para o aumento da procura por este tipo de operação.” ■

Tudo se **transforma**

As pessoas, as empresas, as
cidades. A Empresa 1 também.

Agora somos parte do Grupo Volaris.
Juntos, vamos **transformar** a
mobilidade urbana.

- EMV
- QR-Code
- Mobile
- Recarga Online
- Wi-fi a bordo
- AVL
- CFTV
- ITS
- Telemetria

www.empresa1.com.br

+55 31 3516 5200

 **Empresa1**

Volkswagen Caminhões e Ônibus entrega 83 ônibus à Iamsa no México

Os veículos fazem parte de um total de 600 chassis da marca MAN adquiridos para renovação das frotas de transporte de passageiros nas empresas que formam o grupo

SONIA MORAES



Os novos ônibus entregues pela Volkswagen ao grupo Iamsa são do modelo MAN RR4

A Volkswagen Caminhões e Ônibus do México entregou os primeiros ônibus MAN encomendados pelo grupo Iamsa. O lote, com 83 unidades, faz parte da negociação que envolve um total de 600 chassis que foram adquiridos para renovar a frota de transporte de passageiros nas linhas de ETN, Turistar, Costa Line, Parhikuni e Almealcenses.

Os novos ônibus são do modelo MAN RR4 e representam uma evolução nos processos de renovação de frota, oferecendo veículos modernos e confortáveis aos mais de 20 milhões de passageiros. A configuração de todo o veículo traz avançadas tecnologias para tornar a operação mais segura e prática, segundo informou a empresa.

“Estamos muito orgulhosos pela confiança

do grupo Iamsa em nossa marca. Reiteramos nosso compromisso de oferecer produtos de alta qualidade e confiabilidade, com o desenvolvimento de soluções valiosas para nossos clientes”, comenta Leandro Radomile, diretor-geral da Volkswagen Caminhões e Ônibus no México.

Para 2019, está planejada a entrega de mais 135 veículos. Com isso, a montadora vai investir para abrir oficinas na garagem do cliente, onde técnicos qualificados estarão equipados para a manutenção desses veículos. O acordo também prevê o estoque de peças de reposição. A negociação inclui ainda o contrato de manutenção preventiva e corretiva para garantir a maior disponibilidade dos ônibus em operação.

Em 2018, a Volkswagen Caminhões e Ônibus registrou vendas recordes no México, com aumento de 20%, enquanto a indústria no país teve queda de 1%. No segmento de passageiros, o avanço foi de 21% em relação a 2017, e no de cargas a elevação atingiu 18%, o que fez a participação da empresa chegar a 6,4%.

Além do Volksbus 14.190 SCD, a empresa considerou que as vendas para a Iamsa impactaram de forma positiva nos volumes. Outros grandes negócios foram fechados com a Lipu, que adquiriu 399 ônibus, e a ADO, que comprou mais 150 chassis, ambas empresas de transporte de passageiros no México.

NOVA LINHA DE PRODUÇÃO – No ano passado, a Volkswagen investiu em nova linha de produção na fábrica de Querétaro, para reativar a montagem de chassis de ônibus MAN com especificações destinadas ao mercado mexicano. A inauguração está prevista para o primeiro trimestre deste ano.

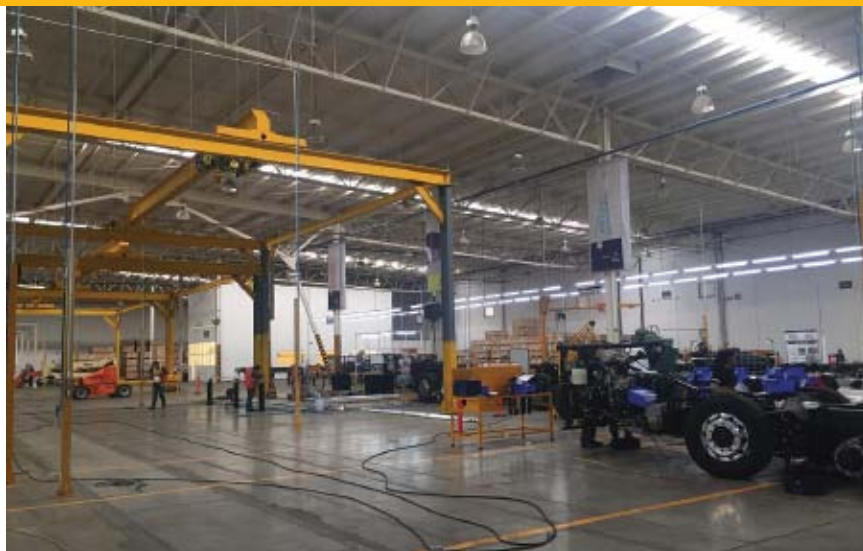
A nova linha de montagem vai ocupar uma área de 1.500 metros quadrados dentro do prédio atual da fábrica. Conterá com cinco postos produtivos, empregando cerca de 15 pessoas, e para maior otimização do espaço vai compartilhar as áreas de inspeção de qualidade com os demais modelos montados em Querétaro.

“Vamos completar 15 anos no México e esses investimentos demonstram a maturidade de nossa operação no país. Duplicamos nosso volume de produção no último

ano, com a modernização da linha já existente e a introdução de novos modelos de caminhões e ônibus VW. Agora é a hora de dar o próximo passo”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus e membro da diretoria do grupo Traton.

Com a nova linha, a fábrica mexicana terá capacidade de produção quase 15% superior, chegando a seis mil veículos por ano. A expansão vai representar também a localização dos chassis MAN RR3 e RR5, que vêm da fábrica da MAN na Alemanha em kits completamente desmontados. A decisão de retomar a montagem local é para o melhor planejamento dos volumes, além de suprir as demandas de modelos no mercado mexicano.

“Essas iniciativas vão apoiar a posição competitiva das nossas marcas no país e vão respaldar nossos objetivos de crescimento e



Volkswagen reativará a montagem de chassis MAN com especificações para o México

internacionalização”, avalia o diretor-geral da empresa no México. O executivo revela ainda que o empreendimento é fruto das sinergias promovidas pelo grupo Traton, do qual faz parte a VWCO, assim como a MAN. As duas marcas trabalharam em conjunto para capacitação dos novos funcionários contratados e dimensionamento da

produção.

Os chamados veículos sob medida, que vêm com customização para o cliente, já representam uma parcela significativa do volume de produção da fábrica mexicana em um ano de oferta no mercado pela montadora, com a inauguração de seu centro exclusivo de otimizações, a BMB. ■



CAMPIONE INVICTUS

Ele não para de surpreender.

Velocidade e álcool: combinação fatal.



www.comilonibus.com.br

Ônibus na medida certa.



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

COMIL

A indevida interferência do Poder Judiciário nas concessões de reajustes tarifários em serviços de transporte público coletivo

IVAN LIMA*



Os tempos mudaram para os serviços de transporte público coletivo de passageiros. Os serviços se sofisticaram, as relações contratuais com o Administração Pública ficaram mais rígidas, o arcabouço legislativo se transformou – trazendo muito mais regulação ao setor –, as formas de cálculo dos reajustes tarifários evoluíram. Mas toda essa mudança parece não ter sido ainda percebida pelo Poder Judiciário.

Atualmente – e infelizmente, diga-se –, os procedimentos de viabilização dos reajustes tarifários praticados pelo Poder Concedente sempre envolvem uma análise sobre a interferência do Poder Judiciário naquela medida de reajuste. O risco da concessão de uma liminar suspendendo o ato de reajustar a tarifa é tão iminente que justifica a colocação de cenários nos procedimentos de reajuste sobre como sanar os efeitos deletérios da concessão de uma medida de urgência suspendendo eventual reajuste tarifário. E a conclusão é, em regra, a de que haverá a necessidade de aporte de recursos públicos

através de indenizações ao concessionário ou a aplicação imediata de subsídios orçamentários.

Nos últimos anos, esse fenômeno da suspensão liminar do reajuste tarifário concedido ocorreu em grandes Estados e Municípios, tais como o Estado de São Paulo em 2017, nos serviços de transporte coletivo da Região Metropolitana sobre trilhos e pneus; no Município de São Paulo em 2018; nos Municípios de Guarulhos/SP e Cotia/SP em 2017; no Município de João Pessoa/PB em 2017; no Município de Belo Horizonte em 2017 e em tantos outros Estados e Municípios em todo o País nos anos de 2017 e 2018.

Como dito, não é um fenômeno novo. A questão da interferência do Judiciário nos atos de concessão de reajustes tarifários é algo que remonta a décadas. Entretanto, os argumentos jurídicos para tentativa de reforma dessas decisões desde aquela época têm, em muitos casos, sido o mesmo. Basicamente, estamos diante da violação à separação dos poderes, ao sistema

denominado “freios e contrapesos” (separação das funções estatais).

Sob essa tese legítima, diga-se de passagem, tenta-se demonstrar ao Poder Judiciário que aquela decisão judicial não poderia interferir num ato administrativo praticado pelo Poder Executivo. Entretanto, a discussão dessa questão eminentemente jurídica poucas vezes tem tido eficácia como fundamento para que o Poder Judiciário recue do seu afã de interferir diretamente nos atos do Poder Executivo que determinam o reajuste das tarifas públicas.

As decisões judiciais, em regra, direta ou indiretamente questionam os critérios pelos quais a tarifa foi concedida, muitas vezes se limitando a dizer que pelo simples fato de que tenham sido concedidas acima da inflação acumulada seria o suficiente para que fossem suspensas e discutidas por período indeterminado (diz-se indeterminado, pois são incalculáveis os prazos em que se findam processos judiciais dessa natureza).

Por esse motivo, já que a discussão judicial do tema é inevitável (não se pode impedir que qualquer cidadão recorra ao Poder Judiciário), e já que o Poder Judiciário reconhece a tese abstrata da violação à Separação dos Poderes sem qualquer critério e em violação à segurança jurídica dos contratos (ainda que isso seja inconstitucional, repita-se), mais do lutar contra essa força, é necessário que haja uma adaptação a ela, de tal forma a tornar mais controlável esse risco de suspensão dos reajustes tarifários contratualmente previstos.

Se as decisões judiciais se concentram nos fatos (reajuste acima da inflação, por exemplo), e não numa potencial violação a direito concreto, é importante que as defesas judiciais se concentrem em demonstrar ao Poder Judiciário a higidez com as quais a relação entre o Poder Concedente e a

Concessionária são construídas.

Como dito no início desse artigo, a situação jurídica dos contratos evoluiu muito de duas décadas para hoje e, infelizmente, o Poder Judiciário ainda analisa os fatos diante da percepção das relações precárias de outrora.

Daí a necessidade de que as defesas judiciais também evoluam, de tal forma a demonstrar ao Poder Judiciário que essa relação se alterou.

Atualmente existem duas legislações relevantes para o setor que, somadas aos contratos de parceria (concessão) firmados, permitem demonstrar ao Poder judiciário que, na tentativa de defender os interesses da população e dos usuários ao conceder liminares de suspensão de reajustes tarifários, em verdade e em última análise, essas decisões prejudicam – e muito – esse interesse social.

Para se comprovar essa alegação, é importante que os responsáveis jurídicos pelas defesas e recursos estejam acompanhados pelos técnicos responsáveis pelo cotidiano da operação e, principalmente, pelos economistas que entendam o processo econômico de cálculo desse reajuste tarifário.

A partir desse suporte técnico, a defesa jurídica deve fazer menção expressa aos termos da Lei Federal nº 8.987/1995 (Lei das Concessões), particularmente nos dispositivos que tratam da necessidade de manutenção do equilíbrio econômico dos contratos, mas especialmente e principalmente fazer menção à Lei Setorial que rege as relações dos serviços públicos de transporte coletivo, que é a Lei Federal nº 12.587/2012 (Lei da Mobilidade Urbana).

Especialmente no que tange a essa lei, é importante uma abordagem especial sobre o funcionamento da cobrança de tarifas, particularmente a diferença conceitual entre tarifa de remuneração e tarifa pública.

A tarifa de remuneração, nos termos da Lei da Mobilidade Urbana, é donde se extrai o que se denomina de preço contratual. Ou seja, é a denominação que se dá para definir o quanto de remuneração o contratado fará jus ao longo da execução



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

de seu contrato de contrato de concessão, para que possa cumprir todas as obrigações assumidas no empreendimento, mais a sua remuneração (nesse caso seus dividendos, seus resultados) .

Por outro lado, a Lei de Mobilidade Urbana traz a hipótese de que o valor monetário a ser cobrado do usuário seja igual ou diferente do valor monetário calculado para a Tarifa de Remuneração, e para essa tarifa cobrada do usuário a lei chama de Tarifa Pública.

O entendimento do Poder Judiciário sobre essa diferença é fundamental para que na sequência possa se abordar o conteúdo que compõe o cálculo da Tarifa de Remuneração.

E o cálculo da Tarifa de Remuneração é constituído, nos termos da Lei da Mobilidade Urbana, pelo preço público cobrado do usuário pelos serviços (tarifa pública) somado à receita oriunda de outras fontes de custeio, de forma a cobrir os reais custos do serviço prestado ao usuário por operador público ou privado, além da remuneração do prestador.

Para a elaboração desse cálculo e, posteriormente, para a concessão dos reajustes tarifários, os técnicos envolvidos devem seguir um rigoroso procedimento contratual.

Daí que qualquer interferência do Poder Judiciário nos reajustes tarifários leva a duas consequências drásticas possíveis: a) o desequilíbrio econômico-financeiro dos contratos e a perda imediata da capacidade de investimento da concessionária ou, em casos extremos, da capacidade

de custeio da sua operação, na hipótese em que o Poder Público não estabeleça o subsídio orçamentário imediato; ou então, b) na hipótese de que se estabeleça o subsídio orçamentário, há uma interferência imediata na capacidade de investimento ou mesmo de custeio das contas públicas do Município/Estado envolvido.

Há, ainda, um reflexo prejudicial do orçamento público, na medida em que o Poder Concedente deverá se valer de créditos orçamentários suplementares, já que naturalmente esses valores não teriam sido previstos na Lei Orçamentária Anual (LOA).

Daí se concluir que a concessão de uma suspensão liminar judicial sobre reajustes tarifários prejudica muito mais a população como um todo do que a sua não suspensão.

Ainda que, hipoteticamente, o processo judicial (sem a concessão da liminar) venha a constatar posteriormente que houve de fato um excesso na concessão do reajuste pelo Poder Público, esse excesso tem tratamento legal pela Lei de Mobilidade, que o denomina de superávit tarifário e, nesse caso, a lei estabelece que esse valor monetário a maior deve ser revertido em investimentos para a Mobilidade Urbana daquele Município/Estado, como a construção de terminais e pontos de parada, ou mesmo refletir num percentual menor de reajuste tarifário no próximo ano.

Fato é, por esses motivos, a concessão da suspensão liminar do reajuste tarifário nunca é o melhor caminho.

E, na hipótese de que ocorra, mais do que o Poder Concedente e as concessionárias se limitarem ao argumento jurídico da separação dos poderes, é importante que todos os envolvidos na elaboração da defesa estejam atentos a demonstrar ao Poder Judiciário que as relações se sofisticaram e que é importante que o Poder Judiciário tenha ciência disso.

As ferramentas estão às nossas mãos, precisamos utilizá-las com maestria, sempre em prol da manutenção da prestação dos bons serviços aos usuários e isso só se dá com contratos economicamente estáveis ■

Marcopolo em ritmo de otimismo

A fabricante de carrocerias para ônibus líder do mercado completa 70 anos, com boas perspectivas de expansão de vendas e investimentos na produção

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Com aportes de R\$ 70 milhões, o novo centro de fabricação da Marcopolo já recebeu R\$ 30 milhões

A Marcopolo iniciou as operações do centro de fabricação de componentes e subconjuntos metálicos, na unidade industrial de Ana Rech, em Caxias do Sul (RS). Com investimento total de cerca de R\$ 70 milhões, dos quais R\$ 30 milhões já foram aplicados, a nova planta visa à unificação da montagem de componentes e subconjuntos que compõem as carrocerias dos ônibus, que era executada em diferentes fábricas, para melhorar a produtividade e a eficiência. Com área total de 19,6 mil metros quadrados de área construída, o espaço conta inicialmente com 180 funcionários.

Segundo o coordenador de manufatura da Marcopolo, André Matté, gradualmente

será feita a transferência da produção que hoje é realizada na unidade fabril do bairro Planalto e na da Neobus. “A mudança será em etapas a serem realizadas até meados de 2020. As atividades do Planalto devem ser encerradas até o fim do ano”, explica. As obras do novo centro de fabricação foram realizadas de fevereiro a dezembro do ano passado. Um incêndio atingiu a unidade de plásticos da encarroçadora em setembro de 2017. “Em um ano, recuperamos a área e construímos novas instalações”, diz Matté.

A previsão é de o centro de fabricação produza 70 mil peças por dia quando estiver em plena operação. Atualmente, apenas de 20% a 30% da área estão sendo

utilizados para a produção. O projeto de desenvolvimento e construção do centro foi resultado de uma equipe multidisciplinar. Após a elaboração do projeto, foi criada uma maquete com um microlayout da planta e de seus 305 equipamentos. No dia 28 de fevereiro de 2018, teve início a execução da obra da nova planta, com a conclusão da construção no fim de dezembro. Foram realizados 11 kaizens (metodologia que permite baixar os custos e melhorar a produtividade) em 692 horas dos 75 empregados que formaram a equipe dedicada.

Quando a transferência das produções das unidades do Planalto e da Neobus estiverem concluídas, a expectativa é de que

cerca de 800 pessoas trabalhem no local. Matté conta que atualmente o nível de eficiência das fábricas da Marcopolo fica em torno de 64%. “Note-se que não estamos falando da produtividade, mas da eficiência da planta. Com a eliminação dos desperdícios e a melhoria dos processos, teremos um grau de eficiência de 80% no centro de fabricação”, diz.

De acordo com a Marcopolo, o centro traz novos conceitos de produção que proporcionam renovação natural de ar por convecção, além de telhado e revestimento lateral com isolamento térmico, toda a iluminação por Led com regulação automática da luminosidade, resultando em menor custo e maior conforto visual e segurança. As instalações foram planejadas e organizadas em canaletas, para maior proteção no fluxo de pessoas e transporte de materiais, melhor condição para manutenção elétrica, pneumática, hidráulica e gases. A infraestrutura foi preparada para receber equipamentos com tecnologias da indústria 4.0 e toda a área de circulação para movimentação de caminhões carregados com matéria-prima é revestida em concreto, aumentando a vida útil e simplificando a manutenção do piso.

Segundo Júlio Igansi, gerente de engenharia de processo, entre os principais diferenciais do novo centro de fabricação estão a unificação e racionalização de recursos, o fluxo contínuo de produção e logístico e a gestão visual de todo o processo produtivo. “A fábrica é extremamente segura e atende os princípios Lean, com foco na eliminação de desperdícios, padrões de eficiência e qualidade ainda mais elevados, para os clientes internos e externos”, informa.

No espaço, são realizadas as operações de corte a laser de tubos, com serras automatizadas e cortes robotizados. Para isso, a unidade conta com máquinas de conformação de tubos, células de soldas robotizadas e de montagem com o conceito de minifábricas de montagem de componentes e subconjuntos. Toda a operação é regulada



Rodrigo Pikussa : “Ano 2019 marcará a retomada da economia”

pelo departamento logístico de expedição no fim do processo e existe um “supermercado” intermediário para regular e estabilizar a produção, além de preparar os kits de componentes para a célula de montagem.

MERCADO – Rodrigo Pikussa, diretor do negócio ônibus da Marcopolo, acredita que 2019 marcará a retomada da economia brasileira. “A empresa deve continuar crescendo. O ano passado já foi bom para todos os setores. No urbano, observamos que as capitais e grandes cidades estão voltando a investir em renovação da frota. São Paulo, por exemplo, passa pelo processo de licitação, que é bastante complexo e que deve impactar as vendas no próximo ano. O fretamento depende muito do reaquecimento da economia, mas tem dado sinais positivos. O rodoviário recuperou-se principalmente em linhas de longas distâncias”, resume.

Na opinião de Pikussa, o segmento de ônibus urbanos tem mais espaço para incremento no cenário atual. “As frotas estão envelhecendo e precisam ser renovadas. Portanto, vemos um potencial maior de expansão. O setor enfrenta algumas dificuldades, como a falta de subsídios para o transporte público, a concorrência com outros modais e gratuidades excessivas. Isso faz com que o operador tenha menos condições de investir na frota. Ao mesmo tempo, vemos uma necessidade de sempre melhorar a qualidade do serviço”, acredita.

Pikussa também espera que o segmento

de rodoviários se expanda neste ano. “Já notamos uma maior confiança do empresário, o que estimula os investimentos. A Marcopolo tem se preocupado em manter-se sempre competitiva, até no mercado externo. As operações no exterior foram fundamentais no período de crise, já que metade da nossa produção é voltada para o mercado interno e a outra metade para o externo”, comenta.

COMEMORAÇÃO – A Marcopolo deu início, em fevereiro, na Festa da Uva 2019 em Caxias do Sul, à celebração dos seus 70 anos de fundação. A campanha criada pela encarregadora busca mostrar a história da companhia. Segundo James Bellini, presidente do Conselho de Administração da Marcopolo, a campanha foi dividida em três linhas de atuação: institucional, com um anúncio com a imagem de uma estrada que simboliza os diferentes territórios desbravados por um ônibus; pessoas, mote central do filme institucional, representadas pelos funcionários e produtos.

A Marcopolo decidiu fazer o lançamento oficial da campanha dos 70 anos na Festa da Uva porque o evento é muito importante para a cidade de Caxias do Sul. Ao longo de todo o ano, também serão realizadas diversas ações para comemorar a data. Fundada no dia 6 de agosto, de 1949, a Marcopolo foi uma das primeiras indústrias brasileiras a fabricar carrocerias para ônibus, que inicialmente eram de madeira.

A empresa surgiu em um momento de grande desenvolvimento da indústria automobilística no Brasil, o que permitiu que a fabricante ampliasse suas atividades no país e também conquistasse o mercado internacional. As primeiras exportações aconteceram em 1961, para o Uruguai, e deram início à atuação da companhia no exterior. Hoje, a Marcopolo possui unidades fabris em nove países, exporta seus produtos para cerca de outros 120 em todo o mundo e superou a marca de 420 mil unidades fabricadas. ■

Prefeitura de São Paulo retoma licitação de ônibus

Após uma série de atrasos e suspensões, a abertura das propostas foi realizada no dia 5 de fevereiro

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A cidade deverá ter uma frota de 13 mil ônibus, operando em cerca de 1.200 linhas

A prefeitura de São Paulo retoma a licitação dos ônibus na cidade, após o Tribunal de Justiça ter acatado recurso da Procuradoria Geral do Município no dia 1º de fevereiro. A liminar concedida pela 13ª Vara da Fazenda Pública, que impedia o prosseguimento da concorrência, foi derubada. A Secretaria Municipal de Mobilidade e Transportes recebeu as propostas das empresas interessadas em participar do certame quatro dias depois. Segundo a secretaria, “a determinação da atual gestão é acabar, de uma vez por todas, com

os contratos de emergência, que atrasam as melhorias tão desejadas pela população no sistema de ônibus da cidade”.

O edital prevê três sistemas: estrutural, que transporta passageiros por corredores e vias de grande movimento; articulação regional, que fará a ligação entre bairros; e distribuição, que liga os bairros a terminais e a estações de metrô e trens metropolitanos. A articulação regional está sendo criada na nova organização do sistema de ônibus. Ao todo, são 32 lotes em disputa, que receberam 33 propostas. Somente o lote

D7, que abrange linhas dentro de bairros, é disputado pelos consórcios Transunião e Imperial.

De acordo com a secretaria, a conclusão do processo licitatório permitirá a reorganização do sistema de transporte por ônibus na capital e trará benefícios aos passageiros ao eliminar a sobreposição de linhas, reduzir intervalos entre os veículos, tornar as viagens mais rápidas e confortáveis, além de conferir maior confiabilidade ao sistema e permitir a modernização da frota. O edital prevê uma série de melhorias obrigatórias, como ônibus mais modernos e motores menos poluentes.

Na sessão pública foram recebidos os envelopes com os documentos de habilitação e com a proposta comercial de cada concorrente. A secretaria informa que foram abertos os envelopes de habilitação e rubricados. Depois desta fase, a comissão de licitação analisa a documentação de habilitação. Se os documentos estiverem de acordo com o edital, serão publicados os resultados da habilitação e aberto prazo para recurso. Posteriormente, será anunciada data para nova sessão pública de abertura das propostas comerciais.

HISTÓRICO – O processo licitatório vem se arrastando desde 2015, quando o Tribunal de Contas do Município (TCM) fez diversos questionamentos a respeito da proposta da gestão anterior. O contrato vigente foi estabelecido em 2003, com prazo de dez anos. Após seu vencimento, em 2013, foi feita uma renovação por mais cinco anos, que venceu em julho de 2018. Em

RELAÇÃO DAS EMPRESAS QUE APRESENTARAM PROPOSTAS

GRUPO ESTRUTURAL

E1 - Consórcio Bandeirante
E2 - Sambaíba
E3 - V. Metrópole Paulista
E4 - Via Sudeste
E5 - MobiBrasil
E6 - Viação Grajaú
E7 - V. Metrópole Paulista
E8 - Consórcio TransVida
E9 - Gatusa

GRUPO LOCAL DE ARTICULAÇÃO REGIONAL

AR 1 - Consórcio Bandeirante
AR 2 - Sambaíba
AR 3 - V. Metrópole Paulista
AR 4 - Express
AR 5 - Via Sudeste
AR 6 - MobiBrasil
AR 7 - Consórcio KBPX
AR 8 - Viação Gato Preto

AR 9 - Consórcio TransVida
AR 0 - Consórcio TransVida

GRUPO LOCAL DE DISTRIBUIÇÃO

D1 - Consórcio TransNoroeste
D2 - Consórcio TransNoroeste
D3 - Transunião
D4 - Up-Bus
D5 - Pêssego Transportes

D6 - Allibus
D7 - Transunião
D7 - Imperial
D8 - Move Buss
D9 - A2 Transportes
D10 - Transwolff
D11 - Transwolff
D12 - Transcap
D13 - Alfa Rodobus

Fonte: SMT/Prefeitura de São Paulo

junho de 2018, o TCM barrou novamente o processo, devido a 90 questionamentos relativos ao documento apresentado pelo poder público. A prefeitura respondeu aos questionamentos do tribunal e a licitação foi retomada. Os editais foram publicados em 6 de dezembro e as propostas seriam entregues até 23 de janeiro. Às vésperas da entrega, houve nova suspensão, causada por ações movidas por empresas do setor. Finalmente, a Justiça liberou o recebimento das propostas no último dia 5 de fevereiro.

O TCM destaca que o serviço tem sido prestado por meio de contratos emergenciais, o que onera os cofres públicos. "Além disso, a precariedade característica de contratos emergenciais, ainda mais quando sucessivos, impede o estabelecimento de um planejamento estratégico para o setor do transporte por parte da administração pública e dificulta o estabelecimento de contrapartidas das empresas concessionárias em favor da modernização e ampliação da frota de veículos em circulação."

A rede de transporte projetada prevê que as linhas sejam reorganizadas gradativamente. A secretaria explica que, em relação às mudanças, "nada será alterado da noite para o dia, sem um amplo debate com a comunidade. As mudanças que forem efetivadas serão implantadas a partir de 12 meses da assinatura dos contratos e seguem por mais 36 meses",

informa a secretaria. A idade máxima da frota de 13 mil ônibus na cidade de São Paulo, que vão operar em 1.200 linhas, será de dez anos para veículos a diesel e de 15 anos para os elétricos. A frota geral não pode ter idade média superior a cinco anos. A exigência da idade média será a partir do segundo ano de operação após a assinatura dos contratos. Também será necessário um percentual de 8% de frota reserva.

Além disso, a remuneração às empresas operadoras passa a ter relação com a qualidade do serviço e a satisfação dos usuários. "Isto propicia um incentivo à qualidade na prestação do serviço e afeta diretamente a percepção dos usuários. A qualidade será medida em itens como renovação da frota com combustível menos poluente. A boa avaliação da empresa no Índice de Qualidade do Transporte (IQT) também entra nesse cálculo", informa a secretaria. Uma das exigências da concorrência é que as garagens das empresas de ônibus sejam no município de São Paulo. Para isso, a prefeitura permitirá as desapropriações dos atuais imóveis para uso no novo sistema, desde que as empresas vendedoras paguem as indenizações.

O edital prevê, também, a adoção de equipamentos embarcados, como câmeras, AVL (Localização Automática de Veículos ou sistema em tecnologia GPS, que é utilizado para o monitoramento de

veículos), painéis informativos, áudio e wi-fi, que trarão diversos benefícios aos usuários, segundo o poder público.

Também estão previstas metas para a progressiva redução de emissão de gases que poluem o ar de São Paulo, conforme o cronograma de renovação da frota estipulado na licitação.

Para o Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SPUrbanuss), paralelamente às exigências dirigidas às operadoras de transporte, é necessário pressionar o poder público para que haja investimentos na infraestrutura da cidade. "É fundamental investir em corredores e faixas exclusivas, na ampliação e reforma dos terminais de transferência, na melhoria das condições de embarque e desembarque, na preferência para os ônibus nos cruzamentos", afirma Francisco Christovam, presidente da entidade.

Outro ponto importante é que São Paulo não prioriza o transporte por ônibus, na opinião de Christovam. "Os ônibus disputam o espaço viário com automóveis, motocicletas, bicicletas e caminhões de entrega. Além disso, as empresas são sistematicamente multadas, quando não conseguem cumprir as partidas e realizar as viagens programadas, conforme especificado pelo poder concedente, mesmo se os ônibus ficarem retidos nos congestionamentos", ressalta. ■



Fácil de explicar e simples de entender

Francisco Christovam(*)

No último dia 5 de fevereiro, a Secretaria Municipal de Mobilidade e Transportes (SMT) e a São Paulo Transporte (SPTrans), depois de um esforço enorme para superar todos os entraves, conseguiram realizar a sessão pública destinada a receber as propostas das empresas interessadas na "delegação, por concessão, da prestação e exploração do serviço de transporte coletivo público de passageiros, na cidade de São Paulo".

Passadas as fases de preparação do processo licitatório e suplantadas as questões e exigências levantadas pelo Tribunal de Contas do Município, o edital de licitação foi, no final de novembro do ano passado, finalmente publicado e colocado à disposição das empresas interessadas em participar do certame.

Ao mesmo tempo em que os técnicos finalizavam os estudos e preparavam os documentos do edital, autoridades municipais, responsáveis pela área dos transportes, à época, visitavam várias capitais e cidades de grande porte, realizando palestras e oferecendo, a quem pudesse interessar, a oportunidade de participação no processo licitatório. Como essa licitação vem sendo exaustivamente discutida, ao longo dos últimos cinco anos, é muito difícil imaginar que ela não tivesse se tornado de amplo conhecimento de quase todas as empresas operadoras de transporte por ônibus, no Brasil e no exterior.

O processo para a contratação das empresas que deverão explorar os serviços de transportes por ônibus foi dividido em três grandes licitações, separadas e concomitantes, sendo uma para o Grupo Estrutural, com nove lotes, outra para o Grupo Local de Articulação Regional, com dez lotes, e, mais uma, para o Grupo Local de Distribuição, com treze lotes de serviços. Após a fase de transição, que deverá durar 48 meses, a cidade deverá contar com uma frota operacional de 13 mil ônibus, operando em cerca de 1.200 linhas.

Na data de entrega da documentação, 33 empresas operadoras ofereceram propostas para os 32 lotes que compõem os três grupos, ou seja, em apenas um lote houve a apresentação de duas propostas.

Para quem não conhece o sistema de transporte por ônibus de São Paulo, a primeira impressão que ficou foi que, de fato, não houve renovação das empresas operadoras e tampouco concorrência, fazendo com que a municipalidade não pudesse contar com uma verdadeira competição entre as empresas interessadas. Ledo engano!

Os nove lotes do Grupo Estrutural e os dez lotes do Grupo de Articulação Regional, com uma frota patri-

monial de 4.171 e de 3.727 ônibus, respectivamente, deverão ser disputados por empresas que já operam veículos de grande capacidade. Por sua vez, empresas que foram constituídas nos últimos cinco anos, todas provenientes das antigas cooperativas de transportes que operavam sob o regime de permissão, concorrem pela operação dos treze lotes do Grupo de Distribuição, com uma frota de 6.134 ônibus de menor porte. Cabe destacar que o número de veículos do Grupo de Distribuição representa 44% da frota total a ser alocada na prestação dos serviços e a Transwolff Transporte e Turismo e o Consórcio Transoroeste, com frotas de 1.349 e 1.309 ônibus, respectivamente, serão a segunda e terceira maiores empresas do sistema.

Ao se analisar as condições específicas e as exigências constantes do edital de licitação é possível verificar, de imediato, que operar serviços de transporte por ônibus em São Paulo não é tarefa para iniciantes e nem, muito menos, para amadores. Se, de um lado, a valor presente, o montante total dos contratos, de cerca de R\$ 71 bilhões, parece interessante e tentador, é preciso considerar os investimentos previstos, da ordem de R\$ 11 bilhões, bem como despesas gerais e custos operacionais, estimados em R\$ 56,5 bilhões, a serem dispendidos ao longo do período da concessão.

Pode-se afirmar, sem medo de errar, que existem bem poucas empresas, nacionais ou internacionais, que aceitariam o desafio de transportar, diariamente, quase seis milhões de pessoas, que realizam cerca de nove milhões de viagens, em condições totalmente adversas. Infelizmente, em São Paulo, os ônibus ainda têm pouquíssima prioridade de circulação e disputam o espaço viário com automóveis, motocicletas, bicicletas e caminhões de entrega. Além disso, as empresas são sistematicamente multadas, quando não conseguem cumprir as partidas e realizar as viagens programadas, conforme especificado pelo poder concedente, mesmo se os ônibus ficarem retidos nos congestionamentos. É preciso registrar que as empresas operam linhas e frotas em estrito cumprimento às Ordens de Serviço de Operação, estabelecidas pela SPTrans, com um nível muito baixo de flexibilidade ou

possibilidade de ajustes operacionais.

No que se refere ao custo de operação do sistema, calculado com base numa planilha técnica, que leva em conta critérios e conceitos de economia e de engenharia, vale lembrar que ele também é absolutamente parametrizado, ou seja, a SPTrans especifica o tipo de veículo e a quantidade de ônibus que deve operar em cada linha. A partir daí, os custos de pessoal, depreciação, combustíveis, lubrificantes, pneus e peças de reposição se tornam simples função da frota utilizada. Em resumo, praticamente não há margem para racionalizações, reduções de custos e de despesas e grandes economias.

Antes de questionar os resultados do processo licitatório e de adjetivar as atuais empresas operadoras que, às duras penas, tentam realizar o transporte por ônibus com um mínimo de qualidade, há que se discutir as condições da infraestrutura disponível para a execução dos serviços. É preciso investir, urgentemente, na construção de novos corredores e faixas exclusivas, na ampliação e reforma dos terminais de transferência, no aprimoramento das condições de embarque e desembarque, na preferência para os ônibus nos cruzamentos, entre outras melhorias.

Sem investimento pesado na infraestrutura, no sistema de controle e monitoramento da frota e no sistema de comunicação com os passageiros, não há como produzir transporte em quantidade e qualidade suficientes e adequadas às necessidades da população, seja com novas ou com velhas empresas.

Diante de tanta complexidade, fica claro que comentários desabonadores, conceitos ultrapassados, frases feitas, números equivocados e opiniões absolutamente fora do contexto só mostram falta de conhecimento da realidade ou tentativa gratuita de macular a imagem das empresas e do próprio serviço de transporte por ônibus da quinta maior cidade do mundo.

*** Francisco Christovam é presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo - SPUrbanus**

QUANDO TUDO ANDA BEM, SUA EMPRESA NUNCA PARA.

REDUZA CUSTOS E GANHE
PRODUTIVIDADE COM A TACOM.





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

CONHEÇA OS MÓDULOS DO CIT Sao[®]

RASTREAMENTO - MAIS CONTROLE

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

GESTÃO OPERACIONAL - MAIS PRODUTIVIDADE

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

TELEMETRIA - MAIS ECONOMIA

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

GESTÃO DO CONDUTOR - MAIS SEGURANÇA

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

BUSZOOM[®] AUMENTE O CONTROLE DE SUA FROTA

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



Soluções gerando resultados

www.tacom.com.br | 31 3348.1000

A arte do transporte público

Como a única entidade mundial que reúne todas as partes interessadas no transporte público e todos os modos de transporte sustentáveis, a Associação Internacional de Transporte Público (UITP) e seus membros globais sabem em que direção o setor está indo. O Congresso Mundial de Transporte Público da UITP (a ser realizado em Estocolmo, Suécia, de 9 a 12 de junho deste ano) é o maior do gênero em transporte público e mobilidade urbana e discutirá a situação atual e

como será o futuro do setor. O coordenador do debate será o secretário-geral da UITP, Mohamed Mezghani. Ele passou a exercer o cargo em janeiro de 2018 e, embora este seja seu primeiro congresso mundial como figura principal da associação, ele detalha seus envolvimento passados em várias funções dentro da UITP e uma carreira de transporte público e mobilidade ao longo de trinta anos e discorre sobre os temas a serem abordados no encontro e a importância do evento.

Technibus – *O próximo Coongresso Mundial de Transporte Público da UITP será realizada em Estocolmo (9 a 12 de junho de 2019). O que senhor pode nos dizer sobre esta edição?*

Mohamed Mezghani – O próximo congresso mundial da UITP será a maior edição até o momento. A cúpula foi anteriormente realizada em Estocolmo em 1991, onde ficou conhecida como Congresso Mundial da UITP. O crescimento e reconhecimento do encontro é algo verdadeiramente incrível. Tornou-se o maior evento do gênero em transporte público e mobilidade urbana. Em junho, teremos 280 expositores em 40.000 m² de espaço e 2.500 participantes se juntarão a nós na Suécia, com mais de 10.000 visitantes esperados por dia. Estes são números brilhantes! O que faz do congresso mundial da UITP o maior de seu gênero é que cobrimos todos os modos de transporte. Temos modos de transporte coletivo e compartilhado e novos players, todos sob o mesmo teto. É também o alcance global que torna o evento da UITP especial. Nossa participação mundial alcançará até 90 países. Também teremos um programa rico que abrange muitos tópicos setoriais e acontecerá em sessões plenárias, sessões de almoço, sessões de pôsteres e sessões de exibição. O programa 2019 vai girar em torno de sete tópicos principais: excelência no atendimento ao cliente, planejamento e governança para melhorar a qualidade de



Mohamed Mezghani, secretário-geral da UITP

vida nas cidades, mobilidade como serviço e novo paradigma de mobilidade combinada, atraindo novos talentos e habilidades, excelência operacional, financiamento e inovação. Estes temas serão debatidos em sessões plenárias e painéis de discussão. Participarão dessas discussões centenas de palestrantes de alto nível de todo o mundo, incluindo CEOs, figuras políticas e inovadores. Até agora, temos nomes importantes da França, Indonésia, China, Austrália, Canadá, Quênia e Arábia Saudita, para citar apenas alguns. O congresso da UITP oferece algo para todos, em todos os momentos.

Technibus – *O tema da congresso de 2019 é “A arte do transporte público”. O que o tema significa para o senhor pessoalmente?*

Mohamed Mezghani – O tema de cada

edição do congresso é cuidadosamente selecionado. A conferência da UITP sempre tem um tema que é relevante e especial para a cidade-sede. “A arte do transporte público” não é o tema de 2019 por acaso. É inspirado no metrô sueco, que detém a distinção de ser “a galeria de arte mais longa do mundo”. No entanto, o tema da conferência é mais do que apenas o aspecto artístico. Também estamos englobando o ofício e a excelência na oferta de transporte público; o aspecto da engenharia, a governança do transporte público. Também vamos cobrir as últimas inovações que ilustram esta arte. Também é importante enfatizar o papel fundamental das pessoas que fornecem o transporte público de última geração em todo o mundo. Nossos colegas do setor, incluindo o talentoso pessoal da UITP, são “artistas da mobilidade”, trabalhando todos os dias para mostrar o transporte público. O tema apresentará e refletirá sobre sua contribuição para o setor. A equipe da UITP tem mostrado suas habilidades como artistas, tirando fotos ao redor do mundo com nossa marca – isso não apenas mostra o alcance global de nossa equipe e membros, mas também que “A Arte do Transporte Público” pode ser encontrada em toda parte.

Technibus – *Como isso afeta sua visão durante a preparação do congresso?*

Mohamed Mezghani – Pode ser o meu primeiro congresso mundial como

secretário-geral da UITP, mas não é minha primeira conferência global. Na verdade, será minha 11ª edição em muitos papéis diferentes. Minha primeira cúpula foi em 1999 em Toronto, que foi realizada dois meses depois que cheguei à UITP. Fui também gerente de projetos de 2011 em Dubai, na edição de 2013 em Genebra e na edição de 2015 em Milão. Eu também supervisionei a edição de 2017 em Montreal, como vice-secretário-geral da UITP. Eu estava obviamente muito envolvido na gestão do dia a dia da conferência. Agora supervisiono os desenvolvimentos para transmitir meus pontos de vista e expectativas à talentosa equipe da UITP. O planejamento está indo muito bem e estou muito confiante em seu sucesso. Na verdade, a equipe está organizando muito bem esta edição. “A Arte do Transporte Público” não é o tema de 2019 por acaso. O tema da cúpula é mais do que apenas o aspecto artístico, também estamos englobando o ofício e a excelência na entrega de transporte público; o aspecto da engenharia, a governança do transporte público.”

Technibus – *Como o maior evento do gênero em transporte público e mobilidade urbana, qual a importância da cúpula da UITP para o setor?*

Mohamed Mezghani – A UITP tem mais de 1.600 associados em todo o mundo e a cúpula da UITP se tornou tão importante para o setor que nossos filiados a consideram um evento de primeiro nível. Isto é extremamente lisonjeiro, pois eles a veem claramente como um evento imperdível. Para expositores o evento da UITP é essencial para o seu trabalho. Há a oportunidade de estreitar suas inovações e exibi-las para o setor. Multidões vêm de todo o mundo – líderes de transporte e CEOs – e os visitantes podem ouvi-los falar e conhecê-los. Também temos a participação de um número crescente de figuras políticas,



o que é muito importante, pois mostra que os principais autoridades veem a cúpula como parte relevante de seu calendário. A grande variedade de temas oferecidos também é coberta pela imprensa e mídia internacionais, com uma apresentação muito vigorosa da imprensa especializada. O primeiro congresso mundial foi realizado em 1886, um ano após o surgimento da UITP, e as numerosas edições desde então suscitaram grande credibilidade para se tornar o melhor evento aos olhos do setor.

Technibus – *Haverá centenas de expositores, palestrantes e delegados, além de milhares de visitantes, presentes nos três dias do congresso. O que eles podem esperar ver e experimentar?*

Mohamed Mezghani – Eles podem esperar a oportunidade de compartilhar os mais recentes desenvolvimentos de transportes públicos de todo o mundo. O setor está mudando e essas mudanças serão discutidas, juntamente com os desafios que enfrentamos. Há muita coisa acontecendo no transporte público. Temos o crescente desenvolvimento de novos players, o aumento da mobilidade compartilhada, os transportes sob demanda e muito mais. A digitalização também está mudando o setor e precisa continuar sendo discutida. É

importante que todos se encontrem para compartilhar as experiências de mudança com os membros da associação. Tudo isso será coberto na conferência – para compartilhar e aprender é muito importante. Há também a oportunidade de conhecer e ouvir muitos palestrantes de alto nível. Na verdade, temos mais de cem CEOs de órgãos de transporte falando em Estocolmo.

Technibus – *O que o senhor espera que eles extraem desta edição?*

Mohamed Mezghani – Os participantes podem aprender com a experiência de quem estará falando e

exibindo. As oportunidades de networking também são muito importantes e há muitas ofertas durante o congresso. A UITP organiza muitos, assim como nossos patrocinadores e expositores. Eu diria que a conferência é a melhor maneira de desenvolver o seu negócio pelas inúmeras oportunidades oferecidas à rede. É também a chance de se distanciar do trabalho diário – todos no setor estão muito ocupados durante todo o ano e esta é a chance de perceber o que está acontecendo e como eles podem desenvolver seus negócios e ver o debate sobre transporte público e mobilidade urbana em primeira mão. “Há um movimento global para desenvolver e promover o transporte público, com inovações acontecendo em todo o mundo. Os governos estão percebendo que, sem bons sistemas de transporte público, não pode haver desenvolvimento sustentável nem prosperidade econômica.”

Technibus – *O que torna Estocolmo a melhor anfitriã para esta edição? E o que o senhor pode nos dizer sobre o relacionamento da UITP com a SL (operadora de transporte público de Estocolmo)?*

Mohamed Mezghani – Estocolmo é uma ótima cidade para sediar o próximo congresso mundial da UITP. Ela tem muito

a oferecer – desde ser considerada a cidade mais segura da Europa até a segunda cidade mais conectada do mundo. Sua política de mobilidade urbana é um modelo em seu gênero com um planejamento urbano equilibrado, uma rede de transporte público multimodal e restrições de tráfego de carros (com o esquema de preços de congestionamento, por exemplo). Também exhibe perfeitamente a arte no transporte público. Nosso relacionamento com a SL é muito forte, trabalhamos de perto na conferência. Além disso, os nossos membros nos países nórdicos estão

ativamente em parceria com a SL, fazendo do encontro um destaque não apenas para a Suécia, mas também para a Finlândia, Islândia, Noruega e Dinamarca. A UITP só vai para cidades com membros e anfitriões comprometidos. Nós não queremos organizar o congresso sozinhos – e como uma associação global liderada por membros, não precisamos. Na verdade, nosso relacionamento com a anfitriã é tão forte que sempre co-hospedamos os associados desde a primeira edição em 1886. “O congresso mundial da UITP se tornou tão importante para o setor que nossos associados o consideram um evento de primeiro nível. Multidões vêm de todo o mundo, incluindo líderes de transporte e CEOs. Os fabricantes consideram o evento parte relevante de seu calendário.

Technibus – *A UITP anunciou no ano passado que o congresso de 2021 da UITP irá para Melbourne, Austrália (6 a 9 de junho de 2021). Será a primeira vez em quase 30 anos que o evento será realizado no Hemisfério Sul. A UITP já está planejando a edição de 2021?*

Mohamed Mezghani – A conferência mundial da UITP foi realizada pela última vez no Hemisfério Sul quando aconteceu em Sydney, Austrália, quase 30 anos atrás. Na verdade, começamos a organizar a



próxima cúpula durante o processo de seleção da anfitriã. Discutimos com as três candidatas (três candidatas estão sempre na disputa final). Antes de selecionarmos a cidade-sede, discutimos detalhes e temos uma ideia sobre como será o evento nas cidades potenciais: as especificidades, os desafios e o progresso a ser feito. Também deixamos flexibilidade para adaptar o evento às necessidades de nossos associados e também do mercado nos próximos meses e anos. Portanto, começamos a nos organizar imediatamente após a seleção da anfitriã Melbourne, em junho de 2018, quando anunciamos a proposta vencedora. Já temos muito apoio da PTV (gestora de transporte público local) e também de muitos players locais e globais. A UITP ANZ é uma associação parceira da UITP, por isso, ter o apoio dela é uma enorme vantagem para nós na área. A UITP alcança a maior parte do mundo com seus associados internacionais e, como secretário-geral, viajo pelo mundo para me encontrar com eles.

Technibus – *O que o senhor aprende durante essas visitas e o que ainda surpreende quando vê essas cidades diferentes?*

Mohamed Mezghani – Primeiro de tudo, a viagem é muito enriquecedora. Eu sempre aprendo muito quando viajo e

aproveito a oportunidade de conhecer pessoas diferentes. Há um movimento global para desenvolver e promover o transporte público, com inovações acontecendo em todo o mundo. Isso está acontecendo nos países desenvolvidos e nos países em desenvolvimento: as inovações estão em toda parte. Os pontos de partida não são os mesmos. Diferentes objetivos e esforços se aplicam, mas todos os países podem compartilhar os mesmos desafios. Os governos estão percebendo que, sem bons sistemas de transporte público, não pode haver desenvolvimento sustentável nem prosperidade econômica. Todas as

cidades e países têm as mesmas metas e objetivos – eles querem crescimento. Para que o crescimento aconteça, é necessário que haja os talentos e habilidades certos. Todo mundo tem que aproveitar ao máximo a digitalização, por exemplo. Quanto mais eu viajo, mais eu também vejo a boa imagem que a UITP tem em todo o mundo. Isso aumenta nossa motivação para fazer mais, conquistar mais e melhor servir ao setor, ao lado de nossos associados.

Technibus – *E finalmente, o senhor pode dizer aos nossos leitores em uma frase por que eles deveriam comparecer ao Congresso Mundial da UITP?*

Mohamed Mezghani – Há tanto a dizer sobre o encontro mundial de transporte público da UITP que você terá que gentilmente me permitir uma frase longa! A conferência da UITP é a oportunidade única de aprender com os colegas e ver os mais recentes desenvolvimentos tecnológicos em primeira mão; ver profissionais de alto nível mostrarem compromisso com o transporte público e a mobilidade sustentável e interagir em um ambiente amigável, se divertindo em uma cidade muito agradável como Estocolmo e aproveitando suas noites brancas! Espero ver todos vocês se juntarem a nós em junho. ■



Soma de competências

M2M Solutions agora é parte da SONDA, maior integradora de TI da América Latina.



Aceleramos nossa oferta integrada para transporte e mobilidade urbana



GESTÃO DE FROTA PARA EMPRESAS DO SETOR



APLICATIVOS AOS USUÁRIOS COM INFORMAÇÕES



SISTEMA DE GESTÃO OPERACIONAL E ADMINISTRATIVA



SEMÁFOROS E PEDÁGIOS INTELIGENTES



BILHETAGEM, GESTÃO DE VENDA E RECARGA



DATA CENTER E SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

Saiba mais

sonda.com.br • m2msolutions.com.br

Novos tempos para a mobilidade

■ MARCIA PINNA RASPANTI

A Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo (Fetpesp) escolheu, nas eleições realizadas em novembro do ano passado, o empresário Mauro Artur Herszkowicz para presidir a entidade no mandato do quadriênio que vai de 2018 a 2022. O novo presidente da Fetpesp apresenta as metas da entidade para os próximos anos, destacando que a federação irá buscar uma maior participação no cenário político nacional, a fim de defender os interesses do setor. Em entrevista concedida à revista Technibus, Herszkowicz também aborda as principais dificuldades que as empresas de transporte de passageiros enfrentam,



Mauro Artur Herszkowicz,
presidente da Fetpesp

a chegada dos aplicativos e seus impactos no atual modelo de negócios.

Herszkowicz é engenheiro mecânico, pós-graduado em administração de empresas e presidente da Viação Paraty. Ocupou os cargos de diretor do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de São Paulo, da Transurb (atual SPUrbanuss) e do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros no Estado de São Paulo (Setpesp). É conselheiro da Associação Nacional de Transportes Urbanos (NTU), da qual é fundador, e foi eleito presidente do Conselho Regional do Sest e Senat do Estado de São Paulo.

TECHNIBUS - *Quais serão as prioridades da Fetpesp nesta gestão?*

MAURO ARTUR HERSZKOWICZ - A gestão quer permitir maior engajamento e participação do setor de passageiros em uma entidade de excelência. Cabe à Fetpesp defender os interesses dos segmentos por ela representados, bem como fortalecer a representação político-institucional do setor de transporte de passageiros do Estado de São Paulo no cenário nacional. A entidade tem ainda a função de congregar, reunir e compartilhar as experiências dos nove sindicatos que a compõem e que representam o transporte público rodoviário de passageiros internacional, interestadual, intermunicipal rodoviário, suburbano, metropolitano e urbano. A partir de agora, a Fetpesp terá assento na seção de passageiros da

“Os aplicativos vieram para ficar. É uma tendência global. Temos que conviver com os mesmos. Porém, precisam ser regulamentados. Não podem fazer concorrência predatória ao setor de ônibus.”

Confederação Nacional do Transporte (CNT), que é a entidade máxima de representação do setor de transporte no Brasil. Dessa forma, participará mais ativamente

das decisões de caráter nacional. A partir de janeiro de 2019 a federação também passa a assumir a presidência do Conselho Regional do Sest-Senat do Estado de São Paulo. Isso significa maior atuação do setor de passageiros em uma das entidades mais importantes do setor.

TECHNIBUS - *Quais os maiores obstáculos enfrentados pelas empresas de transporte de passageiros em São Paulo?*

MAURO ARTUR HERSZKOWICZ - As dificuldades ficam por conta do excesso das gratuidades, da concorrência desleal do transporte clandestino, do desemprego, que gera uma queda na demanda de passageiros, e na proliferação de aplicativos de transporte sem regulamentação que vêm tirando os passageiros dos ônibus.

TECHNIBUS - *Quais os maiores desafios em relação à mobilidade urbana no Brasil?*

MAURO ARTUR HERSZKOWICZ – Há uma série de questões que travam os avanços nessa área. As maiores reivindicações das empresas que atuam no setor são: subsídio ao óleo diesel; diminuição do desemprego, responsável também pela queda do número de passageiros transportados; aquecimento da economia; aumento das linhas de financiamento para aquisição de veículos a juros mais justos; política mais estável de preços de combustível; implantação da Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide) municipal, com foco na reversão para o transporte de valores que permitiriam o barateamento da tarifa urbana; implantação de vias, faixas e corredores exclusivos

para os coletivos; combate ao clandestino e mais rigor na concessão de gratuidades.

TECHNIBUS - *Quais as expectativas da federação em relação aos novos governos (estadual e federal)? Como o poder público pode ajudar o setor?*

MAURO ARTUR HERSZKOWICZ - As expectativas são altamente positivas. Esperamos que os governos, tanto o estadual como o federal, com suas políticas liberais, desburocratizem os procedimentos, diminuam impostos conforme vem anunciando, privatizem empresas, gerando mais empregos e consequentemente mais investimentos.

TECHNIBUS - *Como a federação avalia a atuação dos aplicativos de transporte? Esse tipo de tecnologia ameaça o*

transporte coletivo?

MAURO ARTUR HERSZKOWICZ - Os aplicativos vieram para ficar. É uma tendência global. Temos que conviver com os mesmos. Porém, precisam ser regulamentados. Não podem fazer concorrência predatória ao setor de ônibus. Os governos têm que se preocupar em preservar e não em proteger, mas preservar o transporte coletivo por ônibus tanto o rodoviário como o urbano, suburbano e metropolitano. Não podemos transportar todas as gratuidades, rodarmos em horários e dias de alta e também de baixa demanda, termos itinerários fixos, horários determinados, pagar religiosamente impostos, oferecer milhares de empregos diretos e indiretos, enquanto acontece exatamente o contrário com os aplicativos, os clandestinos, os moto-táxis. ■

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104

GELADEIRAS para ÔNIBUS

ELBER
GELADEIRAS

A serviço do seu conforto

Sua Viagem com
mais CONFORTO!



Aquecedores
de Líquidos



Aquecedor de
alimentos AAF58

Geladeira GPD70

Bebedouro BGR20



Conheça nossa linha completa de
geladeiras para ônibus, em nosso site.

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

24 · 25 · 26 SET 2019

Transamérica Expo Center
Pavilhão C

SP



Iniciativa:



Realização:



Organização:



Curadoria:



Fresp celebra 25 anos de atuação

■ MARCIA PINNA RASPANTI

A Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp) chega aos 25 anos com uma trajetória marcada por grandes desafios e conquistas. A entidade tem o propósito de promover e dar visibilidade ao serviço de fretamento, garantindo a qualidade no transporte ofertado e destacando as vantagens deste serviço para a economia e para a mobilidade.

Para Silvio Tamelini, presidente da Fresp, estar à frente de uma federação que completa 25 anos de atuação é um privilégio, apesar das dificuldades enfrentadas ao longo do tempo. “Conseguimos chegar até aqui com muito trabalho e dedicação, mas sabemos que temos muitos obstáculos pela frente, as questões estão cada vez mais complexas e precisamos, mais do que nunca, nos unir em todos os aspectos”, afirma. A modernização da legislação, de acordo com Tamelini, é necessária para que o setor possa atuar com mais tranquilidade e segurança.

A Fresp tem ajudado o setor a enfren-



Silvio Tamelini, presidente da Fresp

tar os entraves que prejudicam a atividade das empresas. Em outubro de 2015, por exemplo, a federação obteve uma vitória na Justiça em relação às multas aplicadas por ônibus de fretamento em circulação nos corredores de São Paulo. O Tribunal de Justiça aceitou o argumento das empresas e reduziu o valor das penalidades, em uma decisão que foi muito importante para a categoria e também para outros municípios. A entidade aguarda ainda uma decisão judicial sobre

a isenção das empresas de fretamento da taxa de fiscalização pela ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres).

No ano passado, a entidade conquistou uma cadeira no Conselho Estadual do Turismo de São Paulo. A diretora executiva da federação, Regina Rocha, foi nomeada secretária executiva do conselho. Uma das bandeiras defendidas pela federação é a valorização do turismo no estado, principalmente o rodoviário por fretamento. A Fresp também promove o Encontro Nacional das Empresas de Fretamento, que neste ano chega

à sua 20ª edição. Em 2018, a federação realizou o ComPARTIR, projeto que estimula empresários na busca da excelência dos serviços prestados e na melhoria da qualidade do transporte e gestão empresarial.

Em entrevista à revista Technibus, Silvio Tamelini aborda os temas mais relevantes para as empresas de fretamento, como acessibilidade, legislação e tecnologia, destacando a atuação da Fresp e sua relevância para o setor.

TECHNIBUS - *Como o senhor avalia a atuação da entidade nesses 25 anos?*

SILVIO TAMELINI - Promover e dar visibilidade ao serviço de fretamento, garantindo a qualidade no transporte ofertado e destacando as vantagens deste serviço para a economia, sendo uma das soluções para a mobilidade urbana, só são possíveis através de uma categoria organizada por meio de uma federação e dos seus sindicatos. No Estado de São Paulo, há 25

anos a Fresp trabalha com essa missão.

Desde a sua fundação, a federação tem pautado seu trabalho na união do setor, desde os sindicatos filiados até os associados, traçando objetivos comuns e fortalecendo uma categoria em prol dos pleitos coletivos – e, assim, contabilizando muitas vitórias. Conseguimos chegar até aqui com muito trabalho e dedicação, mas sabemos que temos muitos obstáculos pela frente, as questões estão cada vez mais complexas e precisamos, mais

do que nunca, nos unirmos em todos os aspectos.

TECHNIBUS - *Como está o mercado atualmente? A tão esperada recuperação já se consolidou?*

SILVIO TAMELINI - Ainda não houve essa consolidação. Veja, por exemplo, o caso da Ford, que com a descontinuidade da sua fábrica de caminhões fechou milhares de postos de trabalho. E se paramos para pensar

nas empresas fornecedoras da Ford, como as que produzem pneus, volantes, chapas, entre outras, esse número aumenta, com certeza. O fretamento também é impactado em um caso como esse, pois a frota da empresa contratada para transportar esses funcionários ficará prejudicada, pois, além de não faturar, os empresários têm que indenizar esses funcionários. No cenário que vivemos atualmente, para buscar novas oportunidades para o fretamento contínuo é preciso mapear constantemente segmentos da economia que estão moderadamente em alta, pois ainda não vemos essas contratações serem reais. Além disso, é preciso olhar de maneira mais atenta para o fretamento eventual, buscando novas oportunidades, novos setores de atuação.

.....
TECHNIBUS - *Que setores estão mais aquecidos e quais ainda não se recuperaram?*

SILVIO TAMELINI - Dentro da nossa visão, não observamos nada que pudesse ser destacado como crescimento.

.....
TECHNIBUS - *Quais as perspectivas para 2019?*

SILVIO TAMELINI - São positivas. Acredito que a economia já dá sinais de retomada, ainda que de maneira lenta e gradual. Mas novas oportunidades de negócios já estão surgindo e a expectativa é que esse crescimento seja gradativamente maior nos anos seguintes.

.....
TECHNIBUS - *Como está a questão da lei de acessibilidade?*

SILVIO TAMELINI - A Fresp acompanha de perto esta pauta. Embora a lei diga que o prazo para adequação da frota é 2020, a portaria do Inmetro não respeitou esse prazo. Por isso protocolamos uma liminar na Justiça e estamos aguardando

“Não faz sentido ter 100% da frota adaptada. Isso, aliás, gerará um custo extra ao cliente, que vai pagar por um diferencial no carro que ele sequer vai utilizar.”

sua apreciação pelo juiz competente. Em paralelo, seguimos com trabalho de conscientização junto às autoridades em Brasília, para que se considere a necessidade de que apenas parte da frota seja adaptada e não a sua totalidade.

Exceções já foram previstas para segmentos como a de locação de veículos e construção de conjuntos habitacionais. Por que não incluir uma exceção também para o setor de fretamento, uma vez que trabalhamos com conhecimento prévio da demanda? Ou seja, sabemos antecipadamente quem vamos transportar e podemos direcionar o veículo mais adequado. Além disso, em muitos casos contamos com veículos menores acessíveis, como vans, que transportam o cadeirante com muito mais conforto.

Outro ponto relevante: atualmente a demanda dos contratantes por veículos adaptados é muito pequena. Não faz sentido ter 100% da frota adaptada. Isso, aliás, gerará um custo extra ao cliente, que vai pagar por um diferencial no carro que ele sequer vai utilizar. Não faz sentido. Veja o caso das refinarias de petróleo, bem como transporte de trabalhadores rurais e indústrias petroquímicas: pelo perfil da operação, elas não podem contratar cadeirantes. Então, porque devemos ter carros acessíveis para atender um

cliente com esse perfil?

.....
TECHNIBUS - *E as restrições impostas ao fretamento, em São Paulo, ainda prejudicam as empresas do setor?*

SILVIO TAMELINI - Nossas empresas já estão adaptadas. O perfil da frota atualmente é outro, incluindo micro-ônibus e vans, que nos permitem trafegar em regiões em que os ônibus não são autorizados a circular, bem como alguns bairros inacessíveis.

.....
TECHNIBUS - *Quais as principais reivindicações do setor, e como a Fresp vai atuar para ajudar os empresários nessas questões?*

SILVIO TAMELINI - Acredito que a modernização das legislações que regem a atividade é a principal delas. O relacionamento com o poder público também precisa acompanhar essa evolução, com processos migrando para o digital. Assim, nossos custos seriam menores, uma vez que se eliminam deslocamentos para protocolar documentos, por exemplo, e os prazos para as autorizações que necessitamos para realizar um transporte também seriam menores.

.....
TECHNIBUS - *Como está a convivência com os aplicativos de transporte?*

SILVIO TAMELINI - Até o momento não registramos nenhum impacto para o setor de fretamento. Utilizamos aplicativos específicos, que trazem benefícios aos nossos usuários, como a possibilidade de acompanhar o roteiro do veículo, onde ele está, se está atrasado... Mas o impacto na geração de negócios em si, ainda não houve. Acredito que isso aconteça mais quando se fala em transporte público. Nosso perfil é outro, já que em média 80% dos nossos contratantes são empresas. ■

BYD entrega à prefeitura de São Paulo ônibus 100% elétricos

A capital paulista passa a contar com os primeiros modelos que utilizam essa tecnologia, movidos a bateria de ferro e lítio

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O sistema de ônibus da capital paulista começa a receber seus primeiros modelos totalmente elétricos BYD D9W, que fazem parte de um projeto-piloto que envolve abastecimento por energia solar. Com capacidade para transportar 29 pessoas sentadas e 51 em pé, incluindo espaço para cadeirante, os ônibus são movidos a bateria de ferro-lítio, com autonomia de 250 quilômetros. Os três primeiros veículos que vão compor o projeto já estão na garagem da Transwolfoff, empresa do subsistema local, que atua na zona sul da cidade. O início das operações ainda será definido pela gerenciadora do sistema de ônibus da capital paulista.



A vice-presidente global da BYD, Stella Li, afirma que “a BYD é líder global em vendas de ônibus 100% elétricos por quatro anos consecutivos, tendo entregue mais de 55 mil unidades mundialmente, e que a empresa continuará a fazer grandes investimentos em sua operação local, compartilhando com os brasileiros sua missão de promover inovações tecnológicas para

uma vida melhor.”

O vice-presidente de vendas da BYD Brasil, Wilson Pereira, ressalta que os esforços da BYD no mercado da América do Sul estão dando resultado. “Nossas entregas recentes, não apenas no mercado brasileiro, mas também no chileno, fizeram da BYD

a líder no setor de ônibus elétricos na América do Sul”, afirma. De acordo com o prefeito de São Paulo, Bruno Covas, até março todos os ônibus devem estar em operação com passageiros. “É deste tipo de transporte, limpo e sem barulho, que nem parece que o ônibus está ligado, que a gente quer ver mais e mais na cidade de São Paulo”, diz.

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 30811850
vendas@frrt.com.br | www.frrt.com.br

Em janeiro deste ano, o então prefeito João Doria sancionou a lei 16.802 que estipula novas metas de redução de poluição pelos ônibus municipais. As reduções de emissões de poluição pelos ônibus de São Paulo devem ser de acordo com o tipo de poluente em prazos de dez anos e 20 anos.

O chassi BYD D9W é utilizado para aplicação em carrocerias com até 13,2 metros de comprimento. Os dois motores BYD-2912TZ-XY-A, de 150 kW, juntos equivalem a 402 cavalos e estão integrados nas rodas do eixo traseiro, contando com um módulo de controle eletrônico de tração. O chassi possui o conceito low entry, ou seja, não há degraus para o embarque e desembarque dos passageiros. A estrutura é constituída por materiais de alta resistência a torção e a flexão, de acordo com o fabricante.

Os freios a disco regenerativos, com sistema ABS nas rodas dianteiras e traseiras, proporcionam maior segurança e autonomia ao veículo. A suspensão pneumática integral oferece conforto aos passageiros e ao motorista e o sistema de rebaixamento bilateral permite o ajoelamento da suspensão, aumentando a comodidade e a segurança para embarque e desembarque dos passageiros. Também é possível elevar

BYD APRESENTA A MAIOR FROTA ELÉTRICA DE ÔNIBUS DE DOIS ANDARES DO MUNDO

A BYD fornece a maior frota elétrica de ônibus de dois andares do mundo para a cidade chinesa de Xian. A frota de 200 ônibus modelo K8S, de dois andares, proporcionará viagens mais amigáveis ao meio ambiente aos moradores deste importante centro da Nova Rota da Seda da China. A frota foi colocada em operação em seis linhas da cidade durante as festas do Ano Novo Lunar, sendo que 100 ônibus começaram em 30 de janeiro, e os 100 ônibus restantes estarão em circulação nos meses seguintes.

Os ônibus permitem um amplo campo de visão, com piso baixo e portas vaivém dianteiras e traseiras. O andar inferior tem mais de 1,9 metro de altura, enquanto o andar superior tem mais de 1,7 metro de altura. Além disso, os veículos têm área reservada para cadeiras de rodas e rampas de embarque e desembarque, possibilitando acessibilidade aos passageiros com locomoção limitada.

a altura da carroceria para transpor alguns obstáculos das vias públicas. A coluna de direção regulável permite a regulagem de



Os ônibus contam com baterias desenvolvidas pela BYD, controle eletrônico e tecnologia de tração nas rodas. De acordo com o fabricante, os veículos oferecem melhor segurança de condução e operações durante todo o seu ciclo de vida, graças a uma função de assistência de estacionamento de emergência, sistema de chave inteligente e outras tecnologias de ponta.

Xian está avançando na mobilidade de baixo carbono e acelerando a eletrificação do transporte público. Depois de lançar 1,1 mil ônibus elétricos BYD nas ruas da cidade no final de 2016, foram colocados outros 1,9 mil em operação em 2018.

acordo com as características de cada motorista, melhorando assim questões de ergonomia. ■

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



Moura investe no mercado de baterias de lítio

Em parceria com a Eletra e a Xalt Energy, a empresa participa da produção do primeiro ônibus elétrico totalmente fabricado no Brasil, além de um novo modelo elétrico-híbrido



Dual Bus, o novo conceito de ônibus elétrico apresentado pela Eletra

A união entre Grupo Moura, Eletra e Xalt Energy, companhia americana especializada em soluções de armazenamento de energia para veículos pesados de grande porte, foi oficializada em fevereiro e prevê a apresentação dos novos modelos ao mercado até meados de 2019. Com as demandas ambientais, principalmente nos

grandes centros urbanos, os ônibus com tecnologia elétrica representam uma alternativa tecnológica para o transporte urbano e podem circular em diferentes configurações.

No veículo elétrico puro, a energia para o sistema elétrico é proveniente de um conjunto de baterias de lítio, interligadas

em série e em paralelo. Já no modelo elétrico-híbrido, a energia vem também dessas baterias e do grupo motor-gerador, que, somados ou individualmente, alimentam o sistema de tração. Nos dois modelos, apenas o motor elétrico traciona o veículo. O elétrico-híbrido pode operar no modo elétrico puro (grupo motor-gerador

desligado) por até 30 quilômetros. Por isso o modelo é chamado de híbrido-dual, tecnologia exclusiva da Eletra. O modelo elétrico puro apresenta autonomia de aproximadamente 200 quilômetros.

Na versão híbrida, o consumo de combustível também é menor, com redução de 28%. Com o elétrico puro ou trólebus, além da emissão zero, o consumo de energia é 38% menor pela eficiência da frenagem regenerativa. O sistema é conhecido como Kers, sigla em inglês que identifica o sistema de recuperação de energia cinética. Quando o freio é acionado, o motor elétrico atua como um gerador. A energia que seria desperdiçada nas frenagens é reaproveitada e armazenada no banco de baterias.

A parceria entre as três empresas marca o início das operações do grupo Moura no mercado de baterias de lítio e seu pioneirismo no nascente mercado de eletrificação veicular do Brasil. Por meio do intercâmbio tecnológico com os americanos, que já vem sendo desenvolvido há cerca de um ano, a Moura está usando sua expertise de mais de seis décadas para realizar a adaptação dos produtos fabricados pela Xalt para o mercado sul-americano e no futuro viabilizar a produção nacional, assim que a demanda interna justificar os investimentos.

“Em nosso centro de engenharia, e juntamente com nosso parceiro tecnológico nacional, o Instituto de Tecnologia Edson Mororó Moura (Itemm), seremos responsáveis por avaliar o desempenho das baterias de acordo com nossas condições climáticas e a demanda por energia segundo o perfil de mobilidade das grandes cidades brasileiras, além de disponibilizarmos nossa rede de distribuição, nosso know-how em logística reversa, assistência técnica, serviço de pós-venda e conexões com fornecedores de toda a cadeia produtiva de acumulação de energia no Brasil”, explica o diretor-geral da divisão de lítio e diretor de logística e suprimentos do Grupo Moura, Fernando Castelão.



Representantes das três empresas reunidos no dia de assinatura do contrato

TECNOLOGIA – As baterias de lítio que equiparão os dois protótipos da Eletra foram desenvolvidas especificamente para veículos pesados de grande porte como ônibus e caminhões, assim como navios e locomotivas ferroviárias. Os equipamentos apresentam alta densidade energética e um sistema de gerenciamento e controle eletrônico, o Battery Management System (BMS).

Por meio do BMS, é feita toda a gestão das baterias: desde o estado de carga e determinação da autonomia elétrica do veículo até o suporte para o sistema de resfriamento das baterias, promovendo segurança na operação, em caso de indício de aquecimento. “As baterias são superavanzadas tecnologicamente e certificadas nos principais testes internacionais, garantindo alta confiabilidade e segurança, completa vedação a líquidos, inclusive se forem submersas, e resistentes a fogo externo”, informa Castelão.

A Moura ainda vem desenvolvendo soluções de baterias de lítio para outras aplicações, como empilhadeiras e outros veículos industriais, telecomunicações e armazenamento de energia. “Nosso objetivo é fornecer aos nossos clientes todas as alternativas em acumulação de energia, independentemente da química ou tipo da bateria, mas com a mesma qualidade e nível de serviço com que a Moura sempre se

nor-teou e que nossos consumidores já conhecem”, afirma Castelão.

Os grandes diferenciais da tecnologia desenvolvida pela Eletra é a padronização do sistema de tração elétrica dos modelos híbridos e elétricos puros e a flexibilidade para somar, isolar ou substituir fontes de energia distintas no mesmo ônibus, permitindo que um único ônibus elétrico possa operar e se ajustar às condições disponíveis de matriz energética.

A Xalt Energy é especializada em baterias de íons de lítio para projetos de larga escala, os quais requisitam elevadas e rígidas demandas de armazenamento de energia e potência. Atua nos segmentos de transporte comercial de grande porte, ferroviário, construção naval e operações industriais, além do setor automotivo. Sua unidade industrial de 42.735 metros quadrados, em Michigan, nos Estados Unidos, fabrica células de lítio, módulos e packs de baterias, assim como todos os controles e softwares usados para o gerenciamento dos sistemas de armazenamento de energia de íons de lítio. A companhia possui ainda um centro de pesquisa e desenvolvimento na cidade de Pontiac, também no estado de Michigan. No início de 2019, o grupo familiar alemão Freudenberg assumiu o controle acionário da Xalt. ■

Sonda compra a M2M Solutions

Com a aquisição, a companhia amplia seu portfólio de produtos e serviços na América Latina, reforçando sua atuação no mercado brasileiro

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Sonda quer ser líder em mobilidade urbana e cidades inteligentes na América Latina

A brasileira M2M Solutions foi comprada pela Sonda, multinacional chilena especializada em serviços de tecnologia, com presença na Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Panamá, Peru e Uruguai. A aquisição faz parte do plano estratégico trienal da empresa para o período de 2019 a 2021, no qual se destacam os segmentos principais de atuação na região: transporte, varejo, serviços financeiros e governo.

O CEO da Sonda, Raúl Véjar, explica que o foco da empresa é melhorar e transformar os negócios dos clientes. "Temos um histórico de sucesso na indústria de transporte, que tem ajudado as pessoas a se

locomover diariamente, melhorando sua qualidade de vida. Temos certeza de que os produtos da M2M Solutions nos ajudarão a ampliar o que já temos construído", acredita.

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 e Valparaíso, no Chile; Metrobús, no México; Gran Terminal de Albrook e Metrô do Panamá, no Panamá; SUBE, em Buenos Aires, na Argentina; e o SAEF, de El Salvador. A empresa lançou recentemente no Brasil um sistema de cobrança e de terceirização de serviços para

informação e gestão operacional e administrativa para o segmento.

A companhia quer implementar um centro de desenvolvimento no país. "O projeto é de longo prazo e está sendo executado. A aquisição da M2M Solutions faz parte da nossa estratégia para o país. Uma equipe de mais de 80 profissionais, extremamente técnica e conhecedora do mercado de mobilidade urbana, passou a fazer parte da Sonda após a aquisição. Agora é possível utilizar a tecnologia da M2M com as soluções já existentes para o desenvolvimento de novas ferramentas que podem ser aplicadas tanto no mercado brasileiro como em outros países da região", conta Tim Cardoso, vice-presidente de inovação e gestão de clientes da Sonda.

As soluções da M2M Solutions compõem softwares de monitoramento e gerenciamento de transporte público, painel de eventos, mapa dos detalhes das linhas, gestão de pagamento de viagens, bilheteagem, aplicativo de informações ao usuário com previsão de chegada dos ônibus e mais uma série de tecnologias digitais voltadas para mobilidade e transporte de passageiros.

Durante a Lat.Bus 2018, feira latino-americana voltada para transporte e mobilidade que ocorreu em São Paulo, em julho, já havia sido anunciada uma parceria estratégica entre as duas companhias. "A parceria teve como resultado a combinação do portfólio entre as duas empresas, além de reforçar a atuação da Sonda no mercado de mobilidade urbana e smart cities. O acordo de 2018 contribuiu para que as duas empresas começassem a oferecer sistemas mais completos. Na época, a

Sonda foi a primeira integradora do Brasil a oferecer solução que combinasse a terceirização de todos os processos operacionais e administrativos que envolvem os sistemas de transporte. O desenlace dessa parceria acabou sendo a aquisição da M2M”, informa Cardoso.

NOVOS MERCADOS – A Sonda fornece ferramentas tecnológicas de transporte para projetos de grande complexidade em diversas localidades da América Latina. “A aquisição por uma empresa multinacional da envergadura da Sonda abre uma janela de possibilidades para as tecnologias da M2M Solutions. Passamos a ter acesso a novos mercados e a um potencial de expansão dos negócios que construímos. Ganhamos a musculatura necessária para uma nova fase de serviços tecnológicos em mobilidade urbana para os grandes projetos no Brasil e na América Latina. Será uma grande mudança de paradigma que trazemos para o mercado”, diz Alexandre Fleck, que permanece como presidente da M2M Solutions.

A M2M conta com um portfólio de serviços e tecnologias em transportes e mobilidade urbana, com destaque para gestão integral de frota e informação ao usuário, com base na nuvem; planejamento e gestão de viagem; controle de acesso de passageiros; telemetria, Analytics e Business Intelligence; e uma diversidade de aplicações para operadoras de transporte, consórcios, usuários e poder público. A empresa atua também em países como México, Portugal e Guatemala. Entre os seus principais

projetos está a implantação de tecnologias de gestão de frotas para sistemas do Rio de Janeiro, Belém e Fortaleza – esta última foi a primeira capital brasileira a ter sua frota de ônibus totalmente monitorada.

As ferramentas da M2M Solutions também poderão ser aplicadas em outros países da América Latina em que a Sonda atua. “Faz parte do DNA da companhia a realização de movimentos de aceleração orgânicos e inorgânicos. No caso da M2M, o objetivo foi reforçar um segmento de mercado no qual a Sonda tem forte presença na América Latina e enxergava de maneira bastante positiva o potencial de crescimento no Brasil”, comenta Cardoso.

No fim do ano passado, a empresa chilena anunciou o seu plano estratégico trienal, com investimentos de US\$ 360 milhões, ou R\$ 1,4 bilhão, para a América Latina nos próximos três anos. A cifra abrange todos os dez países de atuação da companhia. No Brasil, o último anúncio foi o da M2M Solutions e, segundo a empresa, será informado ao mercado quando outros investimentos forem realizados.

As ofertas das duas empresas são complementares, de acordo com Cardoso. “Pelo lado da Sonda, as soluções que fazem parte da oferta de mobilidade urbana são: gestão comercial de venda de carga, bilhetagem, data center, segurança da informação, assim como os sistemas de gestão operacional e administrativa”, afirma. A M2M desenvolve softwares de monitoramento e gerenciamento de transporte

público, painel de eventos, mapa dos detalhes das linhas, gestão de pagamento de viagens, bilhetagem, aplicativo de informações ao usuário com previsão de chegada dos ônibus e mais uma série de tecnologias digitais.

A experiência da M2M no mercado de mobilidade possibilitou ainda a criação de soluções específicas para o modal BRT (Bus Rapid Transit), bem como ferramentas para operações consorciadas, como, por exemplo, na cidade de Fortaleza com o Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Ceará (Sindônibus). “Os clientes passam agora a contar com um portfólio completo de tecnologia da Sonda, experiência internacional no setor, possibilidade de novos modelos de negócios e financiamentos de investimentos e finalmente a entrega. Este último possibilita aos empresários colocar foco no mercado de mobilidade urbana, que está vivendo uma imensa transformação”, destaca Cardoso.

A Sonda tem como meta, definida em seu planejamento para os próximos três anos, ser líder em mobilidade urbana e cidades inteligentes na América Latina, estratégia em que o Brasil terá papel de liderança. “A M2M Solutions gerencia uma frota de 20 mil veículos, mas dados de mercado nos mostram que gestão de frota é o mercado mais representativo dentro da vertical de transporte em IoT. Enxergamos alto potencial de crescimento, já que o Brasil tem uma frota de 115 mil veículos de mobilidade urbana. Com essa aquisição, a Sonda passa a ter um diferencial: oferecer às operadoras a terceirização de todos os processos operacionais e administrativos que envolvem os sistemas de transporte, o que facilita a transformação digital das operadoras de transporte público. Essa estratégia deverá ser ampliada em todos os países de atuação da companhia”, explica Cardoso. ■

Tim Cardoso:
“Enxergamos
alto potencial
de crescimento
no Brasil”



Passageiros conectados

Centro de gerenciamento e monitoramento da Prodata Mobility Brasil garante o bom funcionamento do wi-fi nos ônibus de São Paulo

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Centro de monitoramento acompanha os serviços de wi-fi nos ônibus de São Paulo

Desde 2014, a prefeitura de São Paulo busca proporcionar acesso gratuito à internet por meio de wi-fi. Atualmente, de acordo com a SPTrans, o sistema de transporte conta com uma frota de 14,1 mil ônibus, dos quais 1.123 dispõem de conexão. A gestão do serviço é realizada pelas próprias operadoras, que podem escolher qual equipamento utilizar, desde que tenha sido homologado pelo poder público. A Prodata Mobility Brasil fornece a maioria dos sistemas na capital paulista, o que responde a 725 dispositivos.

A empresa iniciou o projeto de

desenvolvimento do sistema em 2015. A Prodata mantém um centro de monitoramento e gerenciamento que acompanha todos os ônibus que contam com o dispositivo da marca. “Desenvolvemos o PW1000, um equipamento para conexão wi-fi com software de monitoramento e gerenciamento. Com o nosso produto, o operador consegue saber, em cada ônibus, quantos usuários estão logados, quem são e há quanto tempo estão utilizando a internet”, conta Willi Wege, coordenador do projeto wi-fi da companhia.

As empresas que adquirem o PW1000 também têm acesso à solução de monitoramento. “Todas as empresas recebem uma senha e podem acompanhar como o serviço está sendo utilizado”, diz Wege. O chip tem capacidade de 20 GB, o que possibilita que cerca de 40 pessoas utilizem o serviço simultaneamente nos ônibus. “A Prodata fornece o chip como uma comodidade para o cliente. Atualmente, utilizamos a Vivo, que tem maior abrangência em todas as regiões da cidade. Mas o cliente pode usar outra operadora, se

Willi Wege: “A tendência é que esse serviço se expanda”

preferir”, comenta.

Até o fim de março, a Prodata deve ter mil dispositivos em atuação em São Paulo. “A tendência é que esse tipo de serviço se expanda cada vez mais”, acredita Wege. A SPTrans informa que o novo edital de concessão para o transporte por ônibus de São Paulo, publicado em 2018, determina a instalação de wi-fi em todos os veículos no prazo máximo de 18 meses, após a assinatura dos contratos. Nos contratos anteriores não havia essa exigência.

Além das questões operacionais, existem alguns cuidados adicionais à prestação desse tipo de serviço. “Existe um filtro que determina o que o passageiro pode acessar. Isso é determinado pelas empresas de ônibus, de acordo com a legislação vigente”, explica Wege.

A Viação Campo Belo já utiliza a tecnologia Prodata para acesso à internet via wi-fi há dois anos. Até agora, 308 veículos já contam com o equipamento. “À medida que a frota for renovada, a empresa irá ampliar o serviço. A meta é que todos os ônibus da Campo Belo contem com wi-fi. A qualidade da conexão tem melhorado muito”, conta Robson Castro, analista de sistemas da companhia.

Além de São Paulo, a Prodata Mobility Brasil tem outros 140 dispositivos instalados em outras cidades, como Osasco e Carapicuíba, na Grande São Paulo. O centro de monitoramento também acompanha os equipamentos de recarga da marca, como terminais de autoatendimento, pontos de venda (POS) e validadores para recarga embarcada. Em caso de quebra ou mau funcionamento, tanto do PW1000 quanto dos outros produtos, a assistência técnica é acionada. ■



VEJA BEM. VEJA TUDO.

CÂMERA 170° AHD REI



Produtos homologados.
1 Ano de garantia.



EMPRESA NACIONAL

REI
Sua melhor imagem a bordo



CÂMERA 170° AHD REI

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





9-12 JUNE

STOCKHOLM 2019

GLOBAL PUBLIC
TRANSPORT SUMMIT

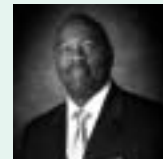


Discover Some of Our Headliners



Milena BRAGA ROMANO

Executive Director
SBC Trans - Brazil



Phillip WASHINGTON

Chief Executive Officer
LA Metro - USA



Sabrina SOUSSAN

Chief Executive Officer,
Mobility Division
Siemens - Germany



Thierry MALLET

Chief Executive Officer
Transdev, France

and many more ...

REGISTER NOW !



www.uitpsummit.org

Local host



CittaMobi busca ampliar atuação

A meta é de que o aplicativo atinja dez milhões de usuários até o fim do ano; os passageiros do metrô de São Paulo já têm acesso aos dados do sistema por meio do app

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Mais do que uma tendência, a multimodalidade nas grandes cidades é uma realidade. As pessoas utilizam ônibus, trens, metrô, bicicletas e até patinetes elétricas para se locomover nos centros urbanos. Com foco nessa complexidade da mobilidade urbana, a CittaMobi, startup que desenvolveu o aplicativo de transporte de mesmo nome, passou a disponibilizar também os dados sobre as operações do metrô. O aplicativo foi criado para fornecer, em tempo real, informações sobre horários dos ônibus, rotas e previsões sobre o sistema. “O nosso objetivo é ligar as pessoas e os diferentes modais em uma plataforma, que facilite a vida do usuário”, explica Nieve Chaves, empresária à frente da startup e do Grupo Mobi Brasil.

Mais de seis milhões de pessoas já baixaram o CittaMobi, e a meta é atingir dez milhões até o fim do ano. Para isso, a estratégia da empresa é estender a sua atuação para diversas cidades, com a ajuda de parcerias. “Até o final do primeiro semestre deste ano, disponibilizaremos informações dos trens da CPTM e de bicicletas compartilhadas de São Paulo, além do sistema de ônibus e do metrô. Também atuamos em cidades que têm dados abertos sobre transporte, como Natal, e em breve Rio de Janeiro e Belo Horizonte”, conta Chaves.

A startup também pretende atuar em cidades da América Latina que tenham os dados de transporte abertos, como Cartagena, Bogotá, Santiago, Lima e Cidade do México. “Vamos nos credenciar para receber os dados e depois disponibilizar para os usuários. O diferencial do CittaMobi é que recebemos as informações e processamos antes de ir para o aplicativo. Assim,



Nieve Chaves: “Nos interessamos em trabalhar de forma conjunta com outras empresas”

melhoramos a qualidade e conseguimos informar com maior precisão”, diz Nieve. “Nosso objetivo é ser o aplicativo de mobilidade mais completo, colaborativo e inovador do mercado”, completa.

Outra prioridade da CittaMobi é a comercialização de créditos para transporte por meio do aplicativo. “Para isso, investimos nas parcerias com as principais empresas do segmento, bancos e carteiras digitais. Estamos inovando com recursos próprios, mas a nossa intenção é atrair mais parceiros. Não temos interesse em entrar em novos segmentos de atuação, como bilheteagem eletrônica, por exemplo. Mas nos interessamos em trabalhar de forma conjunta com as empresas”, explica Chaves.

VENDA — A CittaMobi é independente da Cittati, que até o início do ano era do grupo Mobi Brasil. A Cittati passou a fazer

parte do Volaris Group, um conglomerado que atua em soluções e serviços para mobilidade urbana, com sede no Canadá. A empresa brasileira é desenvolvedora de soluções para a melhoria do transporte público, hoje utilizadas em 92 cidades do país. “Após dez anos, chegamos à conclusão de que seria melhor vender”, diz Chaves.

Paulo Fraga, diretor comercial da Cittati, destaca que a companhia sempre foi movida pela inovação na busca de novas tecnologias, com um dos maiores cases de IoT do setor, alta capacidade de processamento de dados e cerca de 25% de market share em um mercado bastante pulverizado. “Fazer parte do Volaris Group vai tornar a Cittati uma empresa ainda melhor e possibilitar uma grande troca de experiências e de conhecimentos. Com isso, pretendemos trazer serviços que surpreendam nossos clientes, modernizem as cidades e que impactem a vida dos cidadãos”, acredita.

Os planos para um futuro próximo são promissores, com novos produtos e expansão de mercado, de acordo com Fraga. “Temos grandes desafios pela frente, buscamos ser o maior provedor de serviços de gestão da operação, monitoramento e informações em tempo real, planejamento e inteligência do mercado brasileiro. E faremos parte do movimento da transformação digital do transporte público”, comenta. A empresa passa pela fase de transição e integração dos negócios. “A Cittati continua com a mesma marca, com as mesmas lideranças e com o mesmo time que a trouxe até aqui. Além de ótimas novas perspectivas para o futuro da mobilidade urbana no Brasil”, afirma Fraga. ■

Volaris Group adquire a Empresa 1

Com a aquisição da companhia brasileira, o conglomerado irá marcar presença no mercado latino-americano de tecnologia para mobilidade urbana

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O grupo canadense Volaris, com atuação em mais de 100 países no segmento de mobilidade urbana, adquiriu a Empresa 1, companhia brasileira especializada em soluções para bilhetagem eletrônica e biometria facial para os setores de transporte público e de saúde, com atuação em países como Guatemala e México. “A estrutura e as regras de governança seguem as mesmas. Entretanto, poderemos oferecer aos nossos clientes novas opções de tecnologia e de serviços, em sintonia com as principais tendências mundiais”, explica Érico Moraes, presidente da Empresa 1, que continua à frente dos negócios, com a atual diretoria e os 140 funcionários.

A aquisição é parte da estratégia da Volaris para expandir seus negócios em diversos setores econômicos. Com quase 20 anos de experiência e em torno de 100 aquisições concluídas até hoje, o grupo tem uma política diferenciada neste sentido, buscando fortalecer e expandir suas empresas, e permitir que elas se destaquem em seus mercados, de acordo com Nathan Partington, representante do conglomerado. A marca Empresa 1, já consolidada no mercado latino-americano, será preservada, assim como as estratégias de integração tecnológica com parceiros atuais, mas com a possibilidade de estabelecer novas parcerias globais.

Na opinião de Moraes, a união das empresas trará bons resultados para o mercado da região. “Com a aquisição, poderemos construir novas oportunidades em termos globais. Há uma excelente correspondência



Érico Moraes, CEO da Empresa 1; Terry Hinman, VP Fusões, Aquisições e Integração da Trapeze; Kevin Bade, CEO da Trapeze (a partir da esq.): a Trapeze gerenciará a execução do plano de expansão da Empresa 1

entre os conhecimentos especializados da Empresa 1 e a estratégia de mercado da Volaris. Ao longo dos anos, investimos sistematicamente no desenvolvimento de soluções tecnológicas e oferta de serviços capazes de melhorar o negócio dos nossos clientes. Agora, podemos acelerar este investimento em inovação e contribuir ainda mais, já que o grupo possui empresas especializadas nos diferentes segmentos de mobilidade urbana”, comenta o executivo.

No momento, a Empresa 1 passa por ajustes administrativos e começa a planejar os negócios para os próximos três anos. “É uma nova fase para a companhia e estamos nos programando para ela, com foco nas perspectivas que se apresentam, principalmente em prestação de serviços para o setor e em inovação tecnológica. Um dos ganhos que irão repercutir diretamente no que oferecemos ao mercado é o aporte de conhecimento que teremos a partir da troca de experiência com as outras empresas do grupo Volaris. Este compartilhamento

virá tanto de empresas do segmento de transporte como de outros setores. É uma prática muito forte no grupo e já começamos a vivenciá-la”, diz Moraes.

O executivo conta que, dentro do grupo Volaris, a Empresa 1 está inserida em um segmento dedicado exclusivamente a soluções para transporte de pessoas. “É uma visão muito atual, diretamente conectada ao conceito de mobilidade urbana e a todos os desafios que existem. Neste grupo, são discutidos temas de inovação e o aporte de novas tecnologias no port-fólio das empresas, como, por exemplo, IoT, big data, transporte autônomo, on demand. Hoje, o grupo conta com oito companhias especializadas em diferentes produtos e serviços, como é o caso da Cittati, que acaba de ser incorporada ao grupo.”

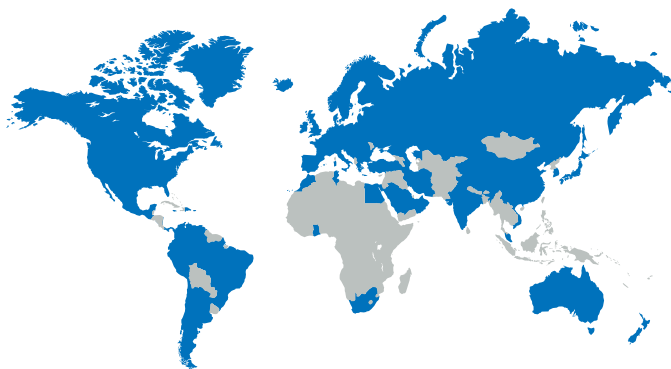
Outro exemplo é a Trapeze, empresa com atuação global, que oferece soluções para o transporte, como bilhetagem eletrônica e ITS para agências de transporte público e para operadoras de transporte privadas. A Trapeze é a responsável pela unidade de negócios de “People Transportation” do Grupo Volaris, que é a responsável pelo gerenciamento e execução do plano de expansão da Empresa 1 no Brasil e América Latina.

Além do intercâmbio de conhecimentos, a Empresa 1 também espera ganhar visibilidade em outros mercados. “Já estamos nos preparando para a demonstração do Sigom Vision, nossa solução de reconhecimento facial para o combate à fraude, em um evento que será realizado pela Trapeze nos Estados Unidos”, revela. ■

PRESENTE EM

82

PAÍSES



MAIS DE

800

DEALERS AO REDOR
DO MUNDO



A WORLD OF COMFORT

QUALIDADE, CONFORTO, E CONFIABILIDADE
ALÉM PRODUZIDO NO BRASIL



AC 515G2

micro-ônibus



AC 332 / AC 353G4

urbano rodoviário
ônibus BRS



AC 353G4 N (Narrow)

urbano estreito



AC 188 DD

rodoviário
duplo-piso



AC 136 AE (ALL-ELECTRIC)

urbano rodoviário
ônibus elétrico



PEÇAS ORIGINAIS

100% THERMAL MANAGEMENT



Eberspächer

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

Rua Dr. Alvim Teixeira Aguiar, 495
18087-154, Iporanga - Sorocaba/SP Brazil

Praxio cresce 49% e obtém receita de R\$ 70 milhões

Com uma série de investimentos, aquisições e parcerias, a empresa de tecnologia para gestão de transportes faz uma série de lançamentos neste ano

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Praxio, empresa que fornece tecnologia ERP para o setor de transporte, fechou 2018 com receita de R\$ 70 milhões, o que corresponde a um crescimento de 49% em relação a 2017. Os números são resultado de um plano estratégico iniciado em 2015, quando realizou investimentos de aproximadamente R\$ 15 milhões em pesquisa e desenvolvimento de produtos e de R\$ 40 milhões em aquisições de novas companhias. A ação ampliou sua abrangência para o mercado latino-americano, reforçando a oferta de tecnologias para gestão nas áreas de transporte rodoviário de passageiros e de logística. A companhia atuou por 30 anos como BGM Rodotec e com a adoção do nome Praxio também estabeleceu um novo posicionamento de mercado.

A Praxio adquiriu a Avacon, uma empresa especializada em desenvolvimento de soluções para logística. Como resultado dessa incorporação, a companhia faz o lançamento do Avacorp-i, um software de gestão ERP que conta com sistemas TMS e WMS (armazenagem), além de rastreamento e gerenciamento de risco. Outro processo decisivo foi a aquisição da Autumn, empresa brasileira que há 20 anos desenvolve soluções tecnológicas para o transporte rodoviário de passageiros, o que ampliou o market share da Praxio para 52% neste mercado. Desta coparticipação, surge o Siga-i, software de gestão ERP que atende micro e pequenas empresas do setor.

As novidades incluem até o software de gestão Globus, que recebe extensões em 2019, como o lançamento dos módulos



Valmir Colodrão tem perspectivas otimistas, com crescimento de 20% neste ano

de encomendas, caixa web, torre de controle operacional, inventário virtual e diversas ferramentas para gestão e análise de dados. Para Valmir Colodrão, CEO da Praxio, as perspectivas para o futuro são otimistas. “Estamos suficientemente capitalizados para seguir adquirindo empresas estratégicas para o segmento”, afirma. A empresa projeta um crescimento de 20%, chegando a um faturamento de R\$ 85 milhões, projeção que pode ser ampliada caso haja novas companhias adquiridas.

NOVIDADE – Entre os lançamentos da Praxio em 2019, o maior destaque é a plataforma Luna, que oferece venda online de passagens rodoviárias em formato ampliado. Com ela, as empresas de transporte rodoviário podem comercializar passagens em diferentes canais como agências de viagem, pelo site, em portais web e totens eletrônicos. A principal inovação é a

venda embarcada, em que o próprio motorista, por meio de um aplicativo para celular, vende a passagem na porta do ônibus. Assim, é possível aproveitar cada assento vago da frota até o último minuto antes da viagem.

A plataforma também disponibiliza o Guichê POS, um recurso bastante inovador, de acordo com o fabricante. Uma máquina portátil com tecnologia 3G substitui os tradicionais computador e impressora, e atende locais com demanda de passageiros em que não há infraestrutura para venda por agência.

Além desses benefícios, os recursos da Luna são integrados nativamente aos softwares de gestão ERP. As informações de vendas são extraídas e repassadas em tempo real, contando com armazenamento em nuvem, que oferece segurança e privacidade. “Simplificamos o processo da venda de passagens rodoviárias como um todo, pois não será mais preciso gerar voucher, nem passar no guichê da companhia antes do embarque para validar o bilhete. Isso acelera o processo para todas as partes e economiza recursos”, diz Colodrão.

A empresa segue ampliando sua oferta de soluções para o segmento do transporte rodoviário de passageiros. Tendo investido cerca de R\$ 8 milhões no desenvolvimento da plataforma Luna, espera ampliar sua participação no segmento de venda de passagens. “Esse mercado reúne aproximadamente 400 empresas no Brasil, e 70% já são nossas clientes. Vamos oferecer a plataforma para todas elas”, observa. ■

O MELHOR EVENTO



*Conectando a
Indústria de Tecnologia,
Automobilística,
de Transporte e Logística.*

DE INOVAÇÃO E NEGÓCIOS



**Espaço Investe
São Paulo**

Av. Escola Politécnica 82,
Jaguará São Paulo

21/22
MAIO 2019



Para mais informações:
OTM EDITORA (11) 5096-8104
www.otmeditora.com

INICIATIVA E REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



CURADORIA TÉCNICA



APOIO EDITORIAL



gestão e conectividade de frotas

Viação do Sul renova frota com ônibus da Neobus

A Neobus vendeu quatro ônibus New Mega para a Viação do Sul, tradicional empresa de transporte de passageiros do Paraná. A aquisição faz parte do processo de permanente renovação da frota da operadora que, com essa compra, passa a ter 75% de sua frota de modelos da marca.

Os veículos entraram em operação no fim do ano passado e são os primeiros do modelo New Mega adquiridos por uma operadora do estado e destinam-se ao transporte metropolitano de Curitiba. Foram produzidos



sobre o chassi Mercedes-Benz OF-1721, com 12.565 mm de comprimento e capacidade para 31 passageiros sentados. Estão equipados com poltronas do tipo City e

espaço destinado a um portador de deficiência, além de ampla área interna que facilita a movimentação dos passageiros.

Com o mesmo objetivo de

preservar a segurança e o conforto para os passageiros, os ônibus New Mega da Viação do Sul receberam elevador de escada na posição central, com unidade hidráulica, assoalho de alumínio com tapete antiderrapante, porta de desembarque com amplo vão de passagem e janelas com dois vidros superiores móveis para eficiente ventilação interna.

Os ônibus têm sistema de mensagens sobre as portas e itinerários superior e lateral para melhor visualização das linhas em operação.

Marcopolo vende 89 ônibus Torino para Olinda



As empresas Cidade Alta Transportes e Rodotur Turismo, ambas da cidade pernambucana de Olinda, região metropolitana do Recife, adquiriram 89 ônibus Marcopolo Torino. Os veículos serão utilizados no transporte urbano metropolitano

do Recife e fazem parte da renovação de frota das duas operadoras. As empresas compõem o Consórcio Conorte, formado durante a primeira etapa da licitação do sistema Grande Recife em 2013.

Segundo Rodrigo Pikussa,

diretor do negócio ônibus da Marcopolo, a Cidade Alta e a Rodotur Turismo são clientes tradicionais da marca e mantêm suas frotas sempre com veículos modernos e os mais elevados padrões de conforto, segurança e eficiência. "Os veículos fornecidos vão proporcionar transporte com mais comodidade e bem-estar para os clientes das duas empresas. Desde 2012, a frota da Rodotur é 100% Marcopolo, o que nos orgulha e motiva muito", afirma o executivo.

Dos 89 veículos fornecidas para as duas empresas, 77 têm configuração convencional, com 12,5 metros

de comprimento, três portas do lado direito, chassi Mercedes-Benz OF-1721 e Volkswagen 17.230 OD, e capacidade para 34 passageiros sentados em poltronas City estofadas. As doze restantes têm 11,2 metros de comprimento, são equipadas com chassi Mercedes-Benz OF-1519 e Volkswagen 15.190 OD, e capacidade para 32 passageiros sentados, também em poltronas City estofadas. Todos os veículos possuem elevador Dhollandia na porta central para total acessibilidade, dois itinerários eletrônicos frontais e sistema biométrico de reconhecimento facial.

Comitiva de Angola conhece modelos de transporte no Brasil



Uma comitiva formada por representantes do Ministério dos Transportes, Instituto Nacional dos Transportes Rodoviários e do Instituto Marítimo e Portuário de Angola esteve no Brasil para conhecer diferentes modelos e operações de transporte vigentes no país.

A ideia com esta visita é ampliar o escopo da tecnologia de bilhetagem eletrônica, já contratada e entregue ao país africano pela Transdata – pioneira e uma das principais empresas do Brasil no desenvolvimento de soluções integradas em Intelligent Transport Systems (ITS) dedicadas à mobilidade –, que teve em sua primeira etapa o foco no transporte de estudantes.

O grupo esteve em São Paulo (capital), em Itatiba e também em Curitiba, onde acompanhou inicialmente

uma apresentação sobre o sistema implantado pela Metrocard e pela Transdata e que atua no transporte da Região Metropolitana de Curitiba (RMC).

“Nosso trabalho em Angola começou em 2017 com o desafio de oferecer uma solução para o transporte coletivo de estudantes de todo o país. Desenvolvemos uma plataforma nova, pensando em uma realidade muito peculiar como a de Angola. Depois da sua conclusão, passamos agora a mais uma etapa desafiadora, que consistirá na ampliação da tecnologia, em um processo em que simultaneamente ensinamos e aprendemos, e que exige muita flexibilidade de software e do nosso atendimento”, afirma Rafael Teles, diretor de produtos da Transdata, que acompanhou a visita do grupo ao Brasil.

Goodyear completa 100 anos de Brasil

Em 2019, a Goodyear completa 100 anos de presença no Brasil. O pontapé inicial das comemorações aconteceu durante o Salão Internacional do Automóvel de São Paulo, em dezembro, no qual a Goodyear participou com o pneu

oficial, lançando o logotipo comemorativo do centenário e trazendo dois pneus conceito ao Brasil, o Eagle 360 Urban e o Oxygene.

A história da companhia no país começou em 1919, com um escritório de vendas no Rio de Janeiro e um armazém que comercializava pneus importados. Vinte anos mais tarde, em 1939, a Goodyear inaugurava sua primeira unidade industrial no Brasil, em São Paulo, no bairro do Belenzinho, para a fabricação de pneus e saltos de sapatos. Em 1943, iniciou a produção de pneus de avião e, no ano seguinte, mangueiras e correias.

Em 1954, a Goodyear lançou o famoso pneu Papaléguas, que em cinco décadas conquistou várias gerações de profissionais do transporte. A demanda pelo novo composto foi tão bem aceita pelo público, que foi necessário criar uma área destinada ao atendimento de fabricantes em 1957. No mesmo período, a Goodyear já chegava à produção de oito milhões de pneus no país.

Em 1977, a Goodyear inovou ao lançar no mercado brasileiro os seus primeiros pneus radiais para automóveis. Em 1978, foi a vez dos pneus radiais de aço para caminhões e ônibus. Hoje a Goodyear oferece um portfólio completo de pneus para todas as necessidades.

No Brasil, a companhia tem três fábricas: uma em Americana (SP), outra de materiais de recapagem em Santa Bárbara do Oeste (SP) e a de recauchutagem de pneus para aviação em São Paulo (SP). A empresa conta com uma rede de revendedores oficiais e cerca de 1.000 pontos de venda em todo o país.



Mercedes-Benz entrega 20 vans Sprinter para a Rimatur



A Mercedes-Benz entregou 20 vans Sprinter 415 CDI 15+1 para a Rimatur Transportes, de Curitiba, considerada a maior empresa de fretamento da região Sul e uma das maiores do Brasil.

“Com essa nova entrega de Sprinter à Rimatur, ampliamos a presença da marca na frota do cliente, conquistando cada vez mais a sua aprovação e preferência”, afirma Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing de vans da Mercedes-Benz do Brasil.

As vans de padrão executivo

foram adquiridas para a renovação de frota na prestação de serviço de fretamento contínuo, no transporte de funcionários de empresas e de fretamento eventual, como turismo e traslados. “Com essa aquisição, passamos a contar com 170 modelos Sprinter em nossa frota de 220 vans de passageiros”, diz Emerson Imbronizio, diretor comercial da Rimatur.

A Mercedes-Benz lidera a venda de veículos comerciais leves no Brasil, na categoria entre 3,5 e 5 toneladas de peso bruto total (PBT). Em janeiro a montadora emplacou 978 veículos, avanço de mais de 70% em relação às 572 unidades do mesmo mês de 2018, garantindo assim cerca de 40% de participação de mercado.

Líder compra os primeiros ônibus rodoviários New G7 da Marcopolo



A Líder, operadora de transporte rodoviário do Piauí, incorporou recentemente à sua frota quatro novos ônibus Marcopolo da linha New G7. São três unidades do modelo Paradiso 1200 e uma do Paradiso 1800 Double Decker.

“A Líder é um cliente tradicional e possui frota 100% Marcopolo”, afirma Rodrigo Pikussa, diretor do negócio ônibus da Marcopolo. “Em razão dos avanços tecnológicos introduzidos na linha New G7, os veículos vão proporcionar mais sofisticação, conforto e segurança para os clientes, e eficiência operacional para a empresa.”

O Paradiso 1800 Double Decker tem chassi Mercedes-Benz O500 RSDD 2741 Euro 5, com 15 metros de comprimento e 68 poltronas semileito, sistema de ar-condicionado,

monitores, DVD, sanitário, geladeira e sala de jogos sobre o rodado dianteiro.

Os quatro Paradiso 1200 contam com chassi Mercedes-Benz O500 RSD 2436 Euro 5, de 14 metros de comprimento e 54 poltronas executivas, sanitário e geladeira, equipamentos eletrônicos como monitores no salão de passageiros e aparelho de DVD.

O novo design externo dos modelos Paradiso New G7, com faróis dianteiros com máscara negra, DRL (Daytime Running Light) integrada e nova luz de neblina em Led, valoriza a identidade Marcopolo.

Voith fornece transmissões Diwa.6 para a nova frota de BRT da Colômbia

A Voith Turbo fornecerá 700 novas transmissões automáticas Diwa.6 para a renovação da frota do Transmilenio, sistema de Bus Rapid Transit (BRT) que opera na região metropolitana de Bogotá, na Colômbia.

As transmissões estarão nos veículos da Volvo que vão atender dois dos principais operadores do sistema: o Bogotá Mobil, que pertence ao Grupo Fanalca e operará o portal Tunal Sur II e

o Somos U que operará o portal Usme. As primeiras unidades serão entregues e entrarão em operação ainda no primeiro semestre deste ano.

Atualmente o sistema de Transmilenio transporta cerca de 2,5 milhões de passageiros por dia em Bogotá e nas cidades vizinhas. Criado em 2001, o modelo é tido como uma referência em sistema BRT no mundo, pois reduziu o tempo

de espera pelos ônibus e melhorou a qualidade nos deslocamentos da população.

As transmissões automáticas da Voith Turbo proporcionam maior capacidade de transmissão de torque, carga reforçada para redução de ruídos e vibrações, circuito de óleo com controle variável de pressão, amortecedor de vibrações torcionais otimizado e novos sensores que permitem

maior precisão nas trocas de marchas além de assistência para partida em rampa. “Fazer parte deste projeto é uma satisfação para nós da Voith, pois sabemos da importância desta renovação para garantir o conforto e a segurança dos passageiros da Transmilenio”, afirma Adelson Martins, diretor da divisão de mobilidade para países de origem hispânica na América do Sul.



**18 – 19
MAR 2019**

Centro
Brasileiro Britânico
SP BRASIL

A SEMANA UITP
AMÉRICA LATINA ESTÁ
EM SUA SEXTA EDIÇÃO,
ATRAINDO MAIS DE 250
PARTICIPANTES, DE 9
PAÍSES DA AMÉRICA LATINA
E OUTRAS REGIÕES



6ª Semana UITP América Latina

TEM SE TORNADO O LOCAL DE
DISCUSSÃO DAS MELHORES
PRÁTICAS MUNDIAIS NO
CONTEXTO REGIONAL.



O evento tem assumido um papel de plataforma integral para encontrar os atores mais ativos do setor. Tanto os operadores, como as autoridades e os tomadores de decisões das cidades que estão fazendo e planejando os investimentos necessários para a melhoria dos sistemas de transporte público, assim como os provedores mais inovadores têm a oportunidade de intercâmbio de experiências.



INSCRIÇÕES PELO SITE ATÉ 15/03, APÓS SOMENTE NO LOCAL. MEMBRO R\$ 550,00 NÃO MEMBRO R\$ 650,00
www.bit.ly/2BZ8jWP



Novo retrato da mobilidade na Região Metropolitana de São Paulo

Nova Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo elaborada pelo Metrô-SP mostra que entre 2007 e 2017 cresceu o número de viagens por todos os modos de transporte, menos por ônibus e fretamento

ALEXANDRE ASQUINI



A ampliação do número total de viagens, o crescimento do número de viagens por todos os modos motorizados de transporte com exceção dos ônibus e do fretamento, o aumento das viagens por bicicleta e a pé, a dinamização do táxi e a emergência do transporte de passageiros com base em chamadas por aplicativos. Essas são algumas das constatações da Pesquisa Origem-Destino 2017 da Região Metropolitana de São Paulo, desenvolvida pela Companhia do Metropolitano de São Paulo cujos primeiros resultados foram divulgados em dezembro de 2018.

Trata-se da sexta pesquisa decenal do tipo; antes foram realizadas pesquisas nos anos de 1967, 1977, 1987, 1997, 2007, além de outras duas, com menor amplitude, nos anos de 2002 e 2012. Para estruturar a pesquisa na

parte referente às viagens internas à Região Metropolitana de São Paulo, foram visitados 132 mil domicílios dos quais apenas 32 mil restaram validados para a aplicação dos questionários. Ao todo, houve 156 mil pessoas entrevistadas em 11 meses de atividades de campo. Além disso, foi desenvolvida outra etapa, denominada “pesquisa na linha de contorno”, que detectou as viagens externas à RMSP.

Para a apresentação dos dados, na manhã de 12 de dezembro de 2018, foi escolhido o ambiente ao mesmo tempo técnico e institucional do auditório do Instituto de Engenharia de São Paulo, na capital paulista. A mesa solene da sessão de apresentação reuniu o então presidente Metrô-SP, Paulo Menezes Figueiredo; o então diretor de Planejamento e Expansão dos Transportes

Metropolitanos, Alberto Epifani; o presidente da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), Ailton Brasiliense Pires, e o presidente do Instituto de Engenharia, Eduardo Lafraia. A apresentação dos dados foi feita pelo arquiteto e urbanista Luiz Antônio Cortez Ferreira, do Metrô-SP.

A época de estruturação e de realização da Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo – 2017 coincidiu com o período mais agudo da crise econômica do país. Na apresentação dos dados, Paulo Menezes Figueiredo informou que a iniciativa correu risco de não acontecer e que o apoio do Grupo Banco Mundial permitiu que as dificuldades fossem sanadas. Os especialistas do Metrô-SP envolvidos com a pesquisa consideram que, se o estudo não fosse realizado, os prejuízos para o planejamento metropolitano seriam consideráveis, pois muitas das projeções para as próximas décadas seriam feitas com base em dados desatualizados.

Apresentados esse primeiro conjunto de dados iniciais, os trabalhos dos especialistas não cessa. Os próximos passos, já em andamento, são a montagem do banco de dados e o cálculo dos fatores de expansão por zona de origem e destino de população e viagens, incluindo levantamento de dados secundários (população, emprego, viagens), ajustes e validação dos dados primários, expansão dos dados primários,

atribuição de renda (análise de regressão, correlação entre o critério classificação econômica usado no Brasil e a renda declarada, e avaliação por zona e renda), e montagem de variáveis auxiliares: viagens de coletivo/individual, modo principal, faixa de renda, duração de viagens e outras variáveis.

Também estão em andamento a tabulação dos resultados – incluindo a Matriz Origem-Destino, insumos para o modelo de simulação EMME (um sistema de modelagem que possibilita gerar previsões da demanda por transportes em escala urbana, regional e nacional) e a preparação dos relatórios finais. A seguir são mostradas resumidamente as principais constatações da pesquisa.

3,3 MILHÕES DE VIAGENS A MAIS POR DIA EM 10 ANOS – O primeiro relatório da pesquisa mostra que em 2017 eram realizadas 41,4 milhões de viagens por dia na Região Metropolitana de São Paulo, das quais 28,2 milhões, motorizadas (sendo 15,3 milhões por transporte coletivo e 12,9 milhões por veículos particulares) e 13,2 milhões de viagens não motorizadas (com 12,9 milhões de viagens a pé e 0,4 milhão de viagens por bicicletas). Dez anos antes, em 2007, eram realizadas 38,1 milhões de viagens por dia, das quais 15,2 milhões de viagens motorizadas (sendo 13,9 milhões por transporte coletivo e 11,3 milhões por veículos particulares) e 12,9 milhões de viagens não motorizadas (das quais 12,6 milhões a pé e 0,3 milhão de viagens por bicicleta).

VIAGENS POR ÔNIBUS CAI 5% – Entre outras informações relevantes, a recente Pesquisa Origem-Destino revela que, entre 2007 e 2017, considerando apenas o modo principal de deslocamento, o número de viagens de ônibus caiu 5% (400 mil viagens a menos por dia na RMSP, de 9 milhões para 8,6

milhões). De alguma maneira, esse resultado corrobora com o que dizem as empresas operadoras de transporte por ônibus sobre a persistente queda de demanda no setor.

QUEDA DO FRETAMENTO, DE 53%, DEVE SER ESTUDADA – Também considerando apenas o modo principal de deslocamento, o transporte por fretamento registrou queda de 53% (de 500 mil para 200 mil viagens por dia). Porém, neste caso, os especialistas da pesquisa acreditam que deva ser feita uma investigação mais detalhada, porque houve mudança na forma como esse tipo de transporte estava organizado na capital paulista: o estacionamento dos ônibus deixou de ser feito em polos específicos e concentrando-se junto a estações metroviárias, de forma que o modo principal de viagem, em muitos casos, talvez tenha sido considerado o metrô.

GRANDE CRESCIMENTO DO METRÔ E DO TREM – A pesquisa detectou grande crescimento da utilização dos trilhos como modo principal de transporte na Região Metropolitana de São Paulo. Houve aumento de 53% no número de viagens de metrô (de 2,2 milhões para 3,4 milhões de viagens diárias), e de 55% no número de viagens nos trens da Companhia Paulista de

Trens Metropolitanos – CPTM, (de 800 mil para 1,3 milhão por dia). Uma das explicações para esse desempenho dos sistemas sobre trilhos está na ampliação da oferta de linhas e estações do Metrô-SP ao longo da década considerada na pesquisa: em 2007, estavam em operação quatro linhas metroviárias, num total de 61,3 quilômetros, com 55 estações, tendo sido transportados 885 milhões de passageiros durante o ano; em 2017, já operavam cinco linhas, com 71,5 km, 64 estações, e o número de passageiros havia subido para 1,1 bilhão no ano; o sistema concluiu o ano de 2018 com 96 km de extensão e 84 estações. Também é preciso considerar que houve no período abarcado pela pesquisa uma ampla requalificação da infraestrutura da CPTM, resultando no fortalecimento desse sistema como modo principal de deslocamento na Região Metropolitana de São Paulo. De 2007 a 2017, a CPTM manteve-se com 260,8 quilômetros de trilhos e 92 estações (136,5 quilômetros e 46 estações na cidade de São Paulo); e o número de passageiros transportados anualmente cresceu de 465 milhões para 827 milhões no período.

MAIS VIAGENS POR AUTOMÓVEIS E MOTOS – Uma notícia que definitivamente não é boa para a mobilidade na Região Metropolitana de São Paulo diz



POR QUE A PESQUISA ORIGEM-DESTINO É IMPORTANTE PARA O PLANEJAMENTO DA METRÓPOLE

Na abertura da sessão de apresentação da Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo – 2017, o então diretor de Planejamento e Expansão dos Transportes Metropolitanos do Metrô-SP, arquiteto e urbanista Alberto Epifani, destacou aspectos que realçam a importância de uma pesquisa desse tipo não apenas para o planejamento dos transportes, mas também para outras atividades públicas e privadas nos meios urbano e metropolitano.

O dirigente afirmou que antes da Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo adotava-se um processo empírico de projeção das futuras demandas de transporte, utilizando como base as contagens dos fluxos. Aceitava-se que o traçado de uma nova linha de transporte pudesse ser feito sem critérios muito sólidos, valendo-se da crença de que, depois de iniciada a operação, a partir de certo momento, aquela linha iria ter um número de passageiros que compensasse a sua

implantação. Ele acrescentou que, com certeza, após determinado prazo, uma linha definida desse modo chegaria a seu equilíbrio, mas isso poderia custar anos de prejuízo, o que não seria compatível com um projeto o volume de investimento necessário para a implantação de uma linha de metrô em uma cidade como São Paulo. “A Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo começa de uma maneira científica, organizada, estruturada, a pensar como é a mobilidade dentro da cidade. E não apenas como acontece essa mobilidade, mas porque acontece, e de que maneira é possível analisar esses dados para fazer propostas para o futuro”, comentou.

Epifani assinalou que, muitas vezes, quando se acompanha empiricamente uma viagem – de um ponto a outro e dali para um terceiro ponto –, não se percebe que essa viagem é triangulada. Mas a Pesquisa Origem-Destino diz claramente que o passageiro só fez

essa viagem triangulada por não existir transporte para que possa seguir diretamente ao ponto desejado. Quando essa carência é detectada e resolvida, os passageiros ganham velocidade no deslocamento e economizam tempo de viagem

METRÔ COMO REFERÊNCIA – O especialista informou que com a Pesquisa Origem-Destino se configurou uma rede de metrô. E diz que essa se tornou uma estrutura tão importante para o desenvolvimento da cidade de São Paulo, que substituiu a antiga referência tradicional dos urbanistas: o desenho dos rios Tietê e Pinheiros. Hoje em dia, em um mapa, desenha-se a cruz: norte-sul, leste-oeste, caracterizando os dois eixos iniciais do metrô e, depois, colocam-se as outras linhas, a Linha 4 – Amarela, a Linha 5 – Lilás, a Linha 2 – Verde. A cidade é desenhada a partir de uma nova referência estrutural, que não é mais o sistema fluvial, mas é o sistema de metrô.



respeito ao registro do crescimento de 9% na quantidade de viagens de automóveis: (de 10,4 milhões para 11,2 milhões de viagens por dia). O número de viagens de motocicletas teve expressivo crescimento de 42% no período (de

700 mil para 1 milhão de viagens por dia).

TRANSPORTE PÚBLICO SEGUE MAJORITÁRIO – Outra constatação importante possibilitada pela Pesquisa

Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo – 2017 é de que o transporte público continua majoritário em relação aos veículos particulares nas viagens motorizadas. Contudo, é importante observar que diminuiu a diferença entre as viagens por transporte coletivo e as viagens com transporte individual. Em 2002, data da primeira pesquisa intermediária, o transporte individual era maioria na RMSP (52,3% ante 47,7%); quando da realização da pesquisa de 2007, o quadro se inverteu, e o transporte coletivo voltou a ser majoritário (55,3% ante 47,7%), mantendo-se majoritário nos levantamentos posteriores, mas com diferenças sempre menores (em 2012, 54,3% ante 45,7%, e em 2017, 54,2% ante 45,8%).

Também se percebeu que o transporte que se integra ao sistema de metrô é oriundo não apenas do próprio município de São Paulo, mas também dos outros 38 municípios que compõem a região metropolitana. “Foi quando a pesquisa ganhou dimensão metropolitana. O sistema estrutural do metrô se conecta diretamente com o sistema estrutural de trens metropolitanos da CPTM, com o sistema de média capacidade da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU), e com os sistemas municipais, de São Paulo e dos demais municípios da Região Metropolitana de São Paulo.”

TIRO CERTEIRO – O dirigente assinou ser necessário fazer periodicamente a Pesquisa Origem-Destino por ser significativo o investimento na rede de metrô; são poucos quilômetros por ano, devido ao volume e à complexidade da obra, mas “não se pode errar o tiro”.

Ele explicou que, uma vez mapeados os desejos de viagem – sobretudo

aqueles com volume significativo, de 30 mil até 60 mil passageiros por hora e por sentido – é preciso decidir qual deles é prioritário em relação aos outros para conexão com a rede. “Para isso eu preciso da Pesquisa Origem-Destino, que é o elemento estruturador a ser inserido no programa de simulação. A simulação fará uma projeção para o futuro e dirá com precisão razoável que investimento será preciso fazer para não jogar dinheiro público na lata do lixo”, afirmou, acrescentando que as projeções permitem estimativa para carregamento de uma estação com erro de 20% e da linha com erro de 10%.

As projeções são importantes porque, quando se constrói uma estação de metrô ou de trem, é preciso estabelecer a largura da plataforma e outros elementos constitutivos da estrutura. “É preciso saber quantos usuários entrarão naquela estação. É preciso dimensionar as escadas rolantes, os bloqueios, os elevadores. Será preciso comprar um número preciso desses

equipamentos, nem mais e nem menos. E o projeto deve ter a capacidade de abarcar o crescimento da demanda nas várias décadas seguintes.”

DADOS ABERTOS – Alberto Epifani observou ainda que a partir da Pesquisa Origem-Destino é possível coordenar as políticas de transporte, mas, mais do que isso, é possível também coordenar a implantação de políticas públicas, como a localização de hospitais, escolas e diversos equipamentos públicos. E é possível ainda utilizar os dados para localizar empreendimentos privados. “Esses dados não são segredo. Uma vez tabulados, vamos usar para o transporte público, mas, desde que se disponha do software adequado, eles podem ser utilizados para diferentes outras finalidades de planejamento. E esses dados estão disponibilizados gratuitamente em caixas abertas, as quais o interessado poderá organizar da maneira que melhor lhe aprouver. E através da Internet”, afirmou.

MAIS VIAGENS DE BICICLETA – No campo da mobilidade ativa, também considerando apenas o modo principal de deslocamento, observou-se crescimento de 32% no número de viagens de bicicleta (de 300 mil para 400 mil por dia).

DESLOCAMENTO A PÉ – Quanto ao deslocamento a pé, o crescimento foi de 1%, de 12,6 milhões para 12,8 milhões; neste caso, é preciso observar que o crescimento foi bem inferior à taxa de crescimento populacional da RMSP (de 7%, de 19,5 milhões de habitantes para 20,8 milhões de habitantes).

TAXIS E TRANSPORTE POR APLICATIVO – Houve ainda o crescimento do

uso do táxi, de 90,7 mil para 112,9 mil viagens por dia entre 2007 e 2017, e a confirmação da implantação e expansão do transporte por aplicativo, inexistente em 2007 (ano em que os ‘smartphones’ foram lançados): foram registradas 362,4 mil viagens por dia em 2017.

VIAGENS EXTERNAS À RMSP – A Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo – 2017 detectou que 53,7 mil veículos de passageiros cruzam a Região Metropolitana de São Paulo todos os dias; esses veículos têm origem e destino fora da área metropolitana, significando que a infraestrutura da área é utilizada apenas como rota de passagem.

A RMSP atrai 486,7 mil viagens de passageiros por dia, das quais 349,3 mil originárias de diferentes pontos da Macrometrópole Paulista (regiões metropolitanas e aglomerados urbanos em torno da RMSP), 40,8 mil de outras regiões do Estado de São Paulo e 42,8 mil de outros estados.

A RMSP registra 64,5 mil viagens de carga por dia. Desse total, 43,4 são viagens destinadas à RMSP. Dessas viagens, 29 mil são originárias de diferentes pontos da Macrometrópole Paulista, 4,5 mil de outras regiões do Estado de São Paulo e 9,8 mil de outros estados. Outros 21,1 mil veículos apenas cruzam a RMSP diariamente – esses veículos têm origem e destino fora da área metropolitana. ■

Citybus 2.0 entra em operação

Transporte coletivo por aplicativo de celular iniciou sua fase de testes em Goiânia e teve mais de 15 mil acessos nos primeiros dez dias

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Citybus 2.0: a frota inicial é de 14 miniônibus, que será aumentada caso haja demanda

Começaram os testes do Citybus 2.0, um serviço de transporte coletivo por aplicativo de celular, desenvolvido pela HP Transportes, que passou por mais de dois anos de estudos para chegar às ruas da capital de Goiás. O serviço complementar vai abranger, inicialmente, o centro expandido da capital de Goiás, que compreende 11 bairros. A frota inicial é de 14 miniônibus, que poderá ser aumentada, caso haja demanda durante seis meses de projeto-piloto. O aplicativo pode ser baixado de qualquer loja de celular desde o dia 10 de fevereiro. Nos primeiros dez dias de funcionamento, foram realizados mais de 15 mil downloads.

No Citybus 2.0, o usuário escolhe seu destino, confirma a viagem e é direcionado para o ponto virtual, onde deve pegar o miniônibus, que será identificado na plataforma. De acordo com a HP Transportes, Goiânia é a primeira cidade latino-americana a receber esse tipo de serviço. Existem operações semelhantes em outras 50 cidades nos Estados Unidos, Europa,

Canadá e Ásia. O projeto surgiu a partir de pesquisas feitas pela HP Transportes que identificaram queda de usuários no transporte coletivo convencional.

O estudo refletiu um desejo do consumidor pela escolha de suas próprias rotas e viagens que atualmente não são contempladas pelo serviço de transporte comum. A velocidade do tráfego dos ônibus foi reduzida em mais de 30%, nos últimos cinco anos chegando a oito quilômetros por hora em algumas das principais avenidas dos centros urbanos, fazendo com que o transporte público coletivo seja menos atrativo à população. O CityBus 2.0 atende a uma necessidade de deslocamento para curtas distâncias, no conceito universal de micro-transporte.

Por dia, os 14 miniônibus podem tirar até 650 carros das ruas. O Citybus 2.0 possui versões para iOS e Android. É necessário fazer um cadastro, aceitar as condições de uso, e o usuário já pode começar a usar. No mapa, há identificação dos locais

de partida e de destino. O app vai indicar um miniônibus disponível. Em seguida, direciona o usuário para o ponto virtual mais próximo para o embarque. Como o serviço é coletivo, o usuário terá que se deslocar alguns metros para pegar o veículo. O ponto virtual é identificado na plataforma, assim como o miniônibus e o motorista. Ao entrar no veículo, ele será identificado e seguirá viagem até seu destino. O valor da corrida varia de acordo com a distância percorrida.

O diretor de transportes da HP, Hugo Santana, revela que para colocar os 14 miniônibus nas ruas a HP investiu em inovação para desenvolver o serviço, que será realizado em parceria com a empresa americana Via. “Parte da equipe foi capacitada em metodologias que garantiram o desenvolvimento deste novo projeto. Em dois anos, a HP investiu cerca de R\$ 5 milhões para a aplicabilidade do serviço e aquisição dos veículos, que, em sua fase piloto, irá empregar a mão de obra inicial de 30 motoristas, com capacidade para atendimento de até 3,5 mil viagens por dia”, explica.

A Via conta com mais de 40 milhões de viagens concluídas, em 50 cidades em todo o mundo. “Estamos entusiasmados em fazer essa parceria com a equipe inovadora da HP para trazer a tecnologia da Via para o Brasil”, afirma Daniel Ramot, CEO e cofundador da Via. “O serviço CityBus 2.0 mostra como o transporte público coletivo e a tecnologia podem trabalhar juntos para tornar uma cidade mais inteligente. Os moradores de Goiânia agora têm uma maneira confortável, conveniente e acessível de se movimentar. Este é, de fato, um grande exemplo de uma cidade abraçando o futuro da mobilidade.” ■



SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2019



DATA:

20 e 21 de agosto de 2019



LOCAL:

Hotel Royal Tulip Brasília Alvorada

CONTATO COMERCIAL:



(11) 5096-8104



marcelofontana@otmeditora.com



AGENDE-SE

Realização



Organização



Apoio editorial



NTUrbano



PRODATA MOBILITY BRASIL.

SOLUÇÕES
SOB MEDIDA
COM
TECNOLOGIA
DE NÍVEL
GLOBAL.

Líder absoluta do segmento de bilhetagem eletrônica no país, a PRODATA MOBILITY BRASIL trabalha com a missão de oferecer a melhor tecnologia de nível global ao mercado de transporte brasileiro.

De maneira independente, com experiência e profundo conhecimento do transporte público nacional, construímos soluções sob medida e adequadas às características de cada cliente para implantar projetos de sucesso em todo o Brasil.

Sempre reafirmando nosso compromisso com a parceria e a satisfação de nossos clientes.

PRODATA 
mobility Brasil

www.prodatamobility.com.br