



VOLKSWAGEN INICIA A PRODUÇÃO DO ÔNIBUS DE 15 METROS

Mercedes-Benz solidifica a liderança no mercado de ônibus

Volvo faz entrega de ônibus rodoviário com mais tecnologia de segurança

Linha Sprinter incorpora novas tecnologias de segurança ativa

Vendas de ônibus aceleram e devem superar 20 mil veículos em 2019

Anttur e Fresp analisam os impactos da inovação no setor de fretamento

Maiores do Transporte e Melhores do Transporte: as empresas vencedores em 2019

Marcopolo eleva nível de segurança de seus ônibus

Mercedes-Benz e Bosch firmam parceria para criar centro de testes veiculares

Entrevista: Paula Barcellos Tommasi Corrêa, diretora executiva da Viação Águia Branca

Fetpesp lança livro sobre a história do transporte de passageiros em São Paulo

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@caruanafinanceira.com.br



CARUANA
FIDES - HONOR - LABOR

www.caruanafinanceira.com.br

Um ano de avanço significativo

Impulsionado principalmente pelas aquisições de ônibus para renovação de frotas urbanas e intermunicipais, o mercado apresentou uma sensível evolução em comparação com as vendas de 2018, alcançando 19 mil veículos comercializados até novembro deste ano, cerca de 40% a mais que no mesmo período do ano passado. Também contribuíram para o fortalecimento do mercado aquisições de ônibus para linhas rodoviárias e o programa federal Caminho da Escola. A expectativa tanto da Anfavea, associação das fabricantes de veículos, como dos executivos das principais montadoras, é de que o total de vendas de ônibus até o final deste ano supere a marca de 20 mil unidades, um fato bem animador para uma indústria que se livrou recentemente da crise dos últimos anos.

Enquanto se aguarda a retomada da renovação de frota para fretamento e turismo e a reversão da queda das exportações, as fabricantes projetam para 2020 um cenário favorável, com base nas atuais condições macroeconômicas, embora sem volumes de venda muito acima dos registrados em 2019.

Diversos temas vão atrair a atenção das fabricantes e dos operadores de ônibus nos próximos anos. A adoção de propulsão alternativa e combustíveis menos poluentes para o cumprimento das vindouras regras de redução de emissões nos centros urbanos exige decisão com certa urgência. Os empresários de transporte também estão atentos para a chegada de novas tecnologias que tornam a operação mais eficiente e menos dispendiosa, e, como declarou um dirigente de entidade setorial, precisam entender como as inovações podem agregar valor ao seu negócio e qual a melhor maneira de aproveitá-las.

No âmbito do transporte de passageiros não faltam ações decisivas a serem tomadas a partir de 2020.

Eduardo Chau Ribeiro



Ano 28 - Nº 144 - Nov-Dez 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 CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carloscrisculo@otmeditora.com

Raul Urrutia
raulurrutia@otmeditora.com

Gustavo Lauria
gustavolauria@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Barbara Ghelen
barbaraghelen@otmeditora.com

PUBLICIDADE

Karoline Jones
karolinejones@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

LANÇAMENTO

Volkswagen vai produzir ônibus de 15 metros com motor MAN, suspensão pneumática e eixo direcional dianteiro 6

MONTADORAS

Mercedes-Benz termina o ano 2019 com crescimento nas vendas de ônibus e alcança participação de 52,9% do mercado total 8

SEGURANÇA

Transacácia e Pedra Azul foram as primeiras operadoras a adquirir o novo sistema de segurança ativa (SSA) da Volvo 12

PARCERIA

Consórcio entre Mercedes-Benz e Bosch cria um centro de testes veiculares em Iracemápolis, no interior de São Paulo 14

EVENTO

Fretamento 2019 teve como tema a gestão da inovação, com foco nos impactos e nas transformações que a tecnologia traz para o setor 18

PRODUTOS

Lançamentos marcaram a feira do Fretamento 2019 como o rodoviário elétrico BYD, o Roma R6 da Mascarello e o Busscar El Buss 320L 20

ENTREVISTA

Milton Zanca, novo presidente da Fresp, aborda os temas que mais interessam ao setor de fretamento: legislação, tecnologia e gestão 24

PREMIAÇÃO

Maiores do Transporte e Melhores do Transporte homenageou as empresas que se sobressaíram em diversos segmentos de operação e indústria 28

MARCOPOLO

- Carrocerias da fabricante terão alterações na carroceria que aumentam a resistência estrutural para atender às novas normas do Contran 32

- A empresa realiza a maior venda de ônibus urbanos do ano: são 319 modelos Torino destinados a Brasília 34

MERCADO

Vendas de ônibus aumentaram 39,6% até novembro em relação a 2018, com 19 mil unidades emplacadas 36

COMERCIAIS LEVES

Linha Sprinter incorpora itens de segurança ativa como o assistente ativo de frenagem (ABA), de fadiga e de subida em rampa 38

ESCOLAR

Após vencer licitação, Volkswagen entregará 3.600 ônibus ao programa Caminho da Escola 40

UTILITÁRIOS

Boxer da Peugeot e Jumper da Citroën, com capacidade para 16 pessoas, são destaques da PSA 42

ABRATI

A associação premia as empresas que apresentaram os melhores programas de boas práticas 44

ENTREVISTA

Paula Barcelos da Corrêa, diretora executiva da Águia Branca, revela como será a nova gestão 46

HISTÓRIA

Livro "A Voz dos Pioneiros" conta a trajetória do transporte de passageiros de São Paulo 48

BILHETAGEM

Goiânia adota tecnologia da Prodata que inclui biometria facial e novos meios de pagamento 52

APLICATIVOS

Além de recarga a plataforma KIM+ da Tacom fornece informações e beneficia os usuários 54

SEMINÁRIO

Empresa 1 reúne especialistas em transporte público em encontro sobre inovação tecnológica 56

ENTREVISTA

Francisco Pierrini, presidnete da ViaQuatro, comenta sobre os desafios na gestão de metrôvias 62

INOVAÇÃO

O programa Coletivo de inovação em mobilidade urbana da NTU avança com novas atividades 66

GUARULHOS

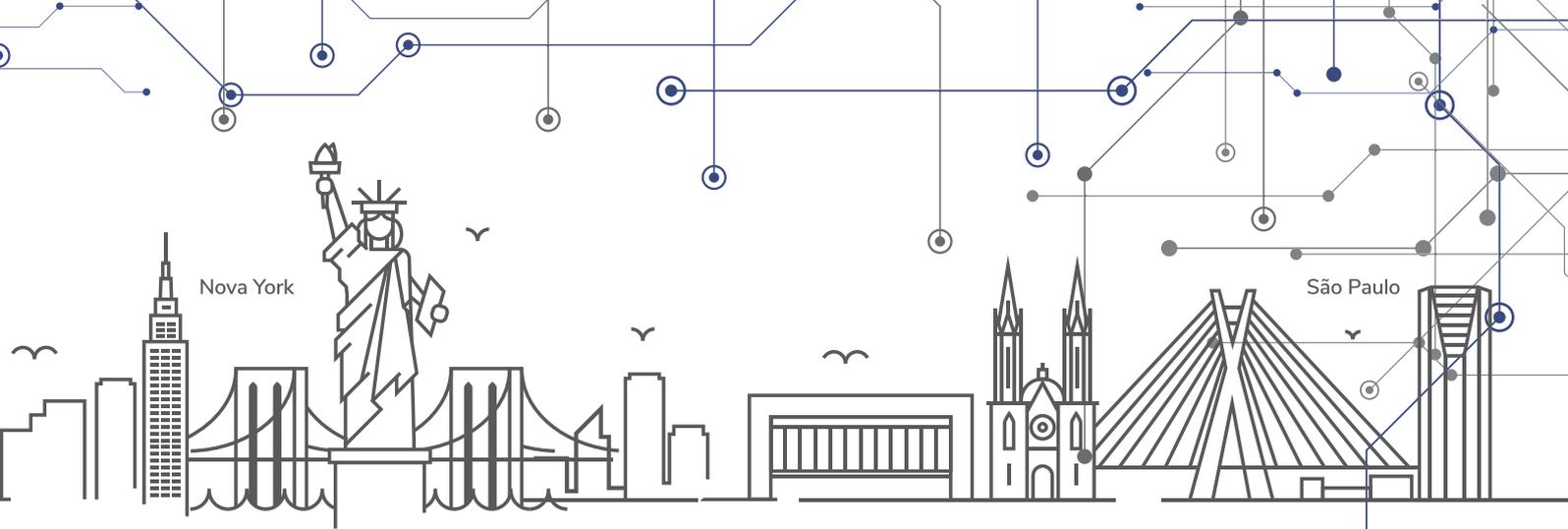
Guarupass completa 25 anos com renovação da frota, que receberá 180 ônibus novos 70

DEMANDA

Fortaleza passa a contar com serviço de transporte coletivo por aplicativo 72

CLANDESTINOS

Artesp intensifica fiscalização nas estradas paulistas, atuando veículos em situação irregular 74



flag

A PRODATA MOBILITY BRASIL AGORA É POWERED BY CLEVER DEVICES.

**PRODATA, integrando soluções de ITS,
transformando o futuro da mobilidade.**

A PRODATA Mobility Brasil, com 28 anos de atuação global e inovadora, e liderança em sistemas inteligentes de arrecadação de tarifas para o transporte de passageiros, e a Clever Devices, com 35 anos de atuação e líder absoluta em sistemas inteligentes para o transporte (ITS) nos Estados Unidos e Canadá, formaram uma aliança estratégica que vem transformar o transporte público no Brasil. Com ela, a PRODATA passa a oferecer no país, além das melhores soluções em bilhetagem eletrônica, também a solução de ITS que é líder no mercado norte-americano, tudo com total sinergia e integração, além do padrão de excelência reconhecido em todo o mercado. É a PRODATA Mobility Brasil, mais uma vez, liderando as transformações do transporte público brasileiro.



PRODATA, pelo 13º ano consecutivo, eleita a melhor empresa de Bilhetagem Eletrônica do País.

PRODATA
mobility Brasil

powered by
 Clever Devices

www.prodatamobility.com.br | www.cleverdevices.com

Volkswagen produzirá o ônibus de 15 metros em 2020



Maior capacidade de passageiros e menor custo operacional são os destaques do novo Volksbus de 15 metros

O novo Volksbus 22.280 ODS é equipado com o motor MAN de seis cilindros e 227 cv de potência, além de suspensão pneumática e eixo direcional na frente para facilitar as manobras

SONIA MORAES

Atenta às boas perspectivas para o mercado brasileiro, a Volkswagen Caminhões e Ônibus prepara para o início de 2020 a produção do Volksbus 22.280 ODS. Este ônibus, que foi exposto no encontro anual da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) em Brasília, em agosto passado, teve o seu pré-lançamento realizado em dezembro na fábrica de Resende, no Rio de Janeiro.

“O ônibus de 15 metros tem sido um sucesso e superado as expectativas da empresa”, afirma Jorge Carrer, gerente executivo de vendas de ônibus. “Desde que foi mostrado pela primeira vez no evento da NTU, os clientes entenderam qual é o conceito do veículo e como ele se ajusta às

necessidades do transporte público”, diz.

Segundo Carrer, o Volksbus 22.280 ODS de 15 metros, com motor MAN de seis cilindros e 227 cv de potência, com eixo direcional na frente que facilita as manobras, suspensão pneumática e transmissão ZF de seis marchas, é um veículo adequado para rotas ou linhas que necessitam de uma capacidade maior de transporte, mas que não comportam um modelo de grande porte ou com custo de aquisição e operacional superior, como um articulado convencional. “Essa era a nossa ideia inicial e foi bem entendida pelos operadores. É um ônibus que tem capacidade maior de carga e ao mesmo tempo não carrega todos os custos operacionais e de investimentos

que um carro articulado ou com motor traseiro”, observa o gerente da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Mesmo antes de ser lançado oficialmente, o Volksbus de 15 metros, com capacidade para levar aproximadamente 115 passageiros, já tem 25 clientes de oito cidades interessados em adquirir o veículo, segundo Carrer. “São capitais e cidades de médio e grande porte que em breve vão precisar renovar as frotas ou comprar veículos maiores e estão vendo no modelo de 15 metros uma alternativa econômica bastante viável. Estamos estudando essa possibilidade e discutindo com seus órgãos gestores e com o sistema de transporte a viabilidade de se colocar um veículo

alternativo”, diz o gerente da Volkswagen.

Segundo Carrer, essas cidades têm veículo de grande porte que passam maior parte do tempo rodando vazio. “Elas têm um carro adequado para horário de pico, mas no entropico acabam carregando um peso morto. Então, no momento de renovação, os operadores enxergam no veículo de 15 metros uma alternativa viável.”

A vantagem do chassi Volksbus, segundo Carrer, é que atende sob medida às operações de alta demanda, ao combinar o aumento em torno de 30% na capacidade de transporte em relação aos ônibus urbanos tradicionais e ainda reduzir o custo operacional em comparação a outros veículos maiores, como é o caso dos articulados.

Segundo a Volkswagen, o chassi Volksbus 22.280 ODS foi projetado para oferecer o melhor custo-benefício, já que reduz o consumo de combustível em relação com outros carros de alta demanda e amplia o conforto e a segurança de passageiros e clientes. Além da suspensão pneumática, item fundamental para o bem-estar a bordo, principalmente em terrenos de pavimentação acidentada, o ônibus de 15 metros tem o posicionamento do terceiro eixo na dianteira, o que permite que o veículo alcance a capacidade de carga de 22 toneladas e, ao mesmo tempo, possibilite as mais diversas configurações, de acordo com a necessidade da operação.

CONFIANÇA – Carrer afirma que a Volkswagen está animada com a boa receptividade do novo ônibus de 15 metros e espera que este novo modelo, assim como os veículos vendidos para o programa Caminho da Escola, contribuem para o aumento de participação da marca no mercado brasileiro em 2020.

“Estamos confiantes que 2020 será um ano bem melhor para o mercado brasileiro e para a Volkswagen. O setor de ônibus foi muito bom para a empresa e estamos encerrando o ano com muito orgulho daquilo

que conquistamos”, comenta Carrer.

No acumulado de janeiro a novembro a Volkswagen Caminhões e Ônibus vendeu 5.087 Volksbus no mercado brasileiro, um crescimento de 74% em comparação aos 2.924 veículos comercializados no mesmo período de 2018, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Com este resultado, a empresa ficou em segundo lugar no ranking de vendas do país e superou percentualmente a expansão do mercado, que foi de 39,6%, com a venda total de 19.009 ônibus, ante 13.616 veículos emplacados nos 11 meses de 2018.

Este incremento, segundo Carrer, deve-se ao sucesso dos ônibus Volkswagen nos mais diversos segmentos. Entre os minis e micro-ônibus, representados por modelos como o Volksbus 9.160 OD, as vendas atingiram 2.250 unidades até novembro, com alta de 88% segundo os números apurados do Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam).

“Depois de perder participação no mercado de ônibus durante a crise, caindo para 16,1% em 2016, a Volkswagen conseguiu ganhar pontos percentuais e alcançar 26,8% até novembro de 2019, voltando ao patamar de uma década, quando a fatia chegou a 27,9%”, afirma Carrer.

Entre os chassis maiores para operações urbanas e fretamento, os Volksbus 15.190 OD e 17.230 OD estão entre os favoritos dos clientes VW. Somados, os segmentos responderam por 2.537 entregas este ano, e alta de 75%.

Outro destaque é o Volksbus 18.280 OTS LE, utilizado com bons resultados no transporte urbano de passageiros. Concebido em sinergia com o projeto europeu, este veículo apresenta novos conceitos de construção e soluções tecnológicas voltadas para as operações urbanas com veículo acessível de padrão mundial.

Carrer comenta que a empresa cresceu em todas as áreas de atuação, aumentando a participação em 17 estados do país e



Jorge Carrer: “Estamos confiantes em que 2020 será um ano melhor”

o volume de vendas em 22 estados. “Em São Paulo, onde os resultados são expressivos em 2019 a empresa vendeu para o segmento privado micro-ônibus e ônibus com motor dianteiro e teve um bom volume de venda de ônibus com motor traseiro na capital.”

Segundo Carrer, a melhora nas condições macroeconômicas do Brasil também está ajudando a impulsionar o mercado de ônibus. “Depois de uma crise muito forte enfrentada nos últimos cinco anos, podemos dizer que em 2019 a situação melhorou e estamos vivendo um momento diferente. O cenário econômico do país está sendo revistas para melhor e isso beneficia o setor de ônibus, pois, com a queda na taxa de juros, o crédito ficou mais acessível e custo mais barato para as empresas, facilitando o acesso do cliente ao crédito.”

Outro fator que contribui para este otimismo, segundo Carrer, é que a idade média das frotas subiu por causa da crise. “Hoje temos uma frota mais velha que precisa ser renovada e isso será impulsionado pela melhora do cenário econômico e a redução do custo de capital das empresas.” ■



O mercado de ônibus rodoviários cresceu 21% até novembro deste ano

Mercedes-Benz comemora bom resultado de vendas de ônibus

No segmento de urbanos alcançou 76,6% de expansão até novembro, no escolar 26,9%, no fretamento 55%, no rodoviário 51% e no micro-ônibus 30,5%, ficando com 52,9% do mercado total

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz termina 2019 comemorando o bom resultado alcançado no mercado de ônibus e se prepara para que 2020 seja um ano ainda melhor. “Este ano foi fantástico para a marca com a venda em praças que não eram tradicionais, como Curitiba e Salvador”, afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

No acumulado de janeiro a novembro a empresa alcançou 52,9% de participação no mercado total de ônibus, que registrou vendas de 18.837 veículos (considerando somente o segmento acima

de oito toneladas), 45% a mais que no mesmo período de 2018. “Com o emplacamento estimado de 1.500 ônibus em dezembro o setor fechará o ano com 20.500 carros, o que será um excelente resultado”, diz Barbosa. Comparado aos 15.081 ônibus vendidos em 2018 o crescimento será 36%.

Este avanço, segundo Barbosa, se deve a dois segmentos – o escolar e o urbano –, que puxaram as vendas de ônibus no mercado brasileiro. “No Escolar tivemos o emplacamento de 2.500 ônibus no ano passado e 3.507 ônibus até novembro,

105% a mais que no mesmo período de 2018, e em dezembro será finalizado a venda do lote restante de modelos escolares, completando os seis mil veículos que foram disponibilizados para compra por meio da licitação aberta no final de 2017 e início de 2018”, explica o diretor da Mercedes-Benz.

“Os urbanos, que teve um incremento de 45% nos 11 meses do ano, de 5.374 para 7.782 carros, foi o que mais contribuiu para as vendas de ônibus e isso ocorreu por causa do aumento de tarifas no transporte público das grandes capitais,



Walter Barbosa: "Este ano foi fantástico para a marca"

como Salvador, Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Recife e Fortaleza. Além disso, tivemos a conclusão da licitação das empresas de urbanos da cidade de São Paulo, que compraram dois mil ônibus, dos quais 1.600 são da Mercedes-Benz", detalha Barbosa.

No segmento de urbanos a Mercedes-Benz manteve a participação de 76,6% no acumulado de janeiro a novembro. No escolar a fatia da empresa foi de 26,9%, no fretamento 55%, no rodoviário 51% e no micro-ônibus 30,5%.

O mercado de fretamento, que nos últimos três anos vendia de 500 a 600 ônibus por ano, emplacou até novembro 1.123 veículos, registrando uma queda de 40,6% sobre os 1.890 veículos vendidos no mesmo período de 2018. O diretor da Mercedes-Benz não considera a queda preocupante, uma vez que este setor é estimulado pelo desempenho da indústria, que neste ano está muito bem, e com a venda de dezembro é provável que ultrapasse 2018. "O que explica esta queda é a antecipação de compra por conta da exigência do uso do elevador de acessibilidade", comenta Barbosa.

O mercado de rodoviários cresceu 21% no acumulado de janeiro a novembro, segundo Barbosa. De 1.833 as vendas aumentaram para 2.221 veículos. No de micro-ônibus o aumento foi de 45%, de

EMPRESAS DE BRASÍLIA COMPRAM 630 ÔNIBUS URBANOS MERCEDES-BENZ

A mais recente negociação da Mercedes-Benz foi fechada com a cidade de Brasília para renovar a frota do sistema de transporte do Distrito Federal. O contrato envolveu a venda de 630 ônibus urbanos para cinco empresas – 320 unidades para a Viação Pioneira, 130 para a Urbi Mobilidade Urbana, 70 para a Auto Viação Marechal, 70 para a Piracicabana e 40 para a Taguatur. As entregas já foram iniciadas e a previsão é que todos os veículos estejam em operação até janeiro de 2020.

"A Mercedes-Benz vai fornecer a maior parte dos ônibus para renovação de frota na capital do país. A boa performance de nossos produtos, assim como os serviços oferecidos pela marca, foram fatores determinantes na hora da negociação", afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Com a renovação, a população local e os motoristas passam a contar com mais qualidade, conforto e segurança no transporte público. Para as empresas, os ônibus Mercedes-Benz oferecem reduzido consumo de combustível e baixo custo operacional, assegurando a rentabilidade desejada pelos clientes.

A Viação Pioneira é cliente tradicional da marca desde 2003 e possui uma frota

2.899 para 4.204 unidades. O avanço na venda deste modelo, segundo Barbosa, é devido à migração que está ocorrendo por causa da queda na demanda de passageiros. "Então está tendo uma procura maior por carros menores", diz o executivo.

DESAFIOS – Para 2020, há alguns desafios a serem vencidos, segundo o diretor da Mercedes-Benz. "Um deles é o fato de ser um ano eleitoral, que impacta diretamente no mercado de urbanos e escolares, pois as licitações acontecem no primeiro



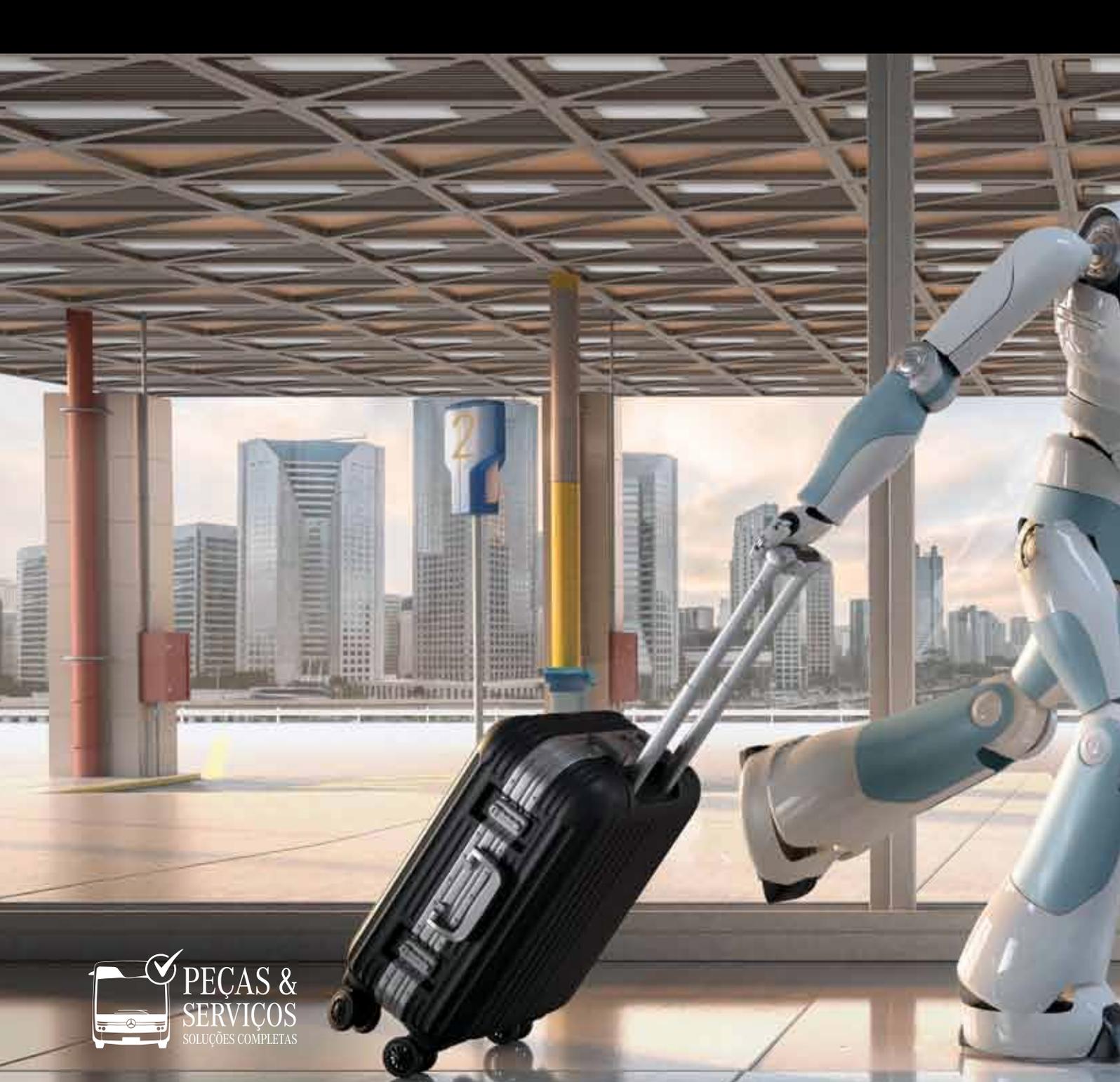
100% Mercedes-Benz com mais de 600 ônibus. A Urbi Mobilidade Urbana é cliente da marca desde 2013, com uma frota de 500 ônibus.

A Auto Viação Marechal, atua com uma frota de 464 ônibus Mercedes-Benz no Distrito Federal há seis anos, mas sua trajetória com a marca tem mais de cinco décadas. A Viação Piracicabana é parceira da Mercedes-Benz por mais de 40 anos. Em 2018 adquiriu 120 ônibus da marca.

A Mercedes-Benz fez parte da grande renovação de frota em Brasília, que aconteceu entre os anos de 2013 e 2014, fornecendo um total de 2.000 ônibus para a capital do país. "Foi uma venda histórica e, de lá para cá, a marca se consolidou no Distrito Federal pela confiabilidade e baixo custo operacional que resultaram na venda de 630 novos ônibus nessa renovação", diz Barbosa.

semestre e desacelera no segundo e são segmentos ligados ao poder público e municipal", diz Barbosa.

"Algumas empresas estão mais otimistas. Ao analisar as condições macroeconômicas do país, estou confiante em que o próximo ano será melhor para o Brasil, mas não consigo enxergar um volume de ônibus maior que em 2019 por causa das eleições, pois não teremos um ano cheio-segundo escolar será crucial para mudar o patamar do mercado", afirma o diretor da Mercedes-Benz. ■



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

Mercedes-Benz
Referência em ônibus.



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

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

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

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





O SSA funciona com uma câmera instalada no para-brisa e um radar no para-choque

O sistema de segurança ativa funciona com uma câmera instalada no para-brisa e um radar no para-choque

Volvo reforça segurança nos ônibus rodoviários

O novo sistema de segurança ativa (SSA) equipa os veículos adquiridos pelas operadoras Transacácia e Pedra Azul, do segmento de turismo

SONIA MORAES

A Transacácia, de Maringá, no Paraná, e a Pedra Azul, do Espírito Santo, que atuam no segmento de turismo, foram as primeiras empresas a adquirir a nova geração do sistema de segurança ativa (SSA) lançado pela Volvo no mercado brasileiro. Com esta nova tecnologia, cuja função é evitar a colisão dos veículos, a fabricante busca zerar o índice de acidentes com os ônibus da marca.

“O SSA funciona com uma câmera instalada no para-brisa do veículo e um radar fixado no para-choque. O radar faz a medição do obstáculo à frente e a câmera identifica o obstáculo (se é caminhão, carro, bicicleta ou pessoa)”, explica Gilcarlo Prosdócimo, gerente de engenharia de vendas da Volvo Buses Latin America.

“O motorista recebe avisos sonoro e visual caso a distância esteja diminuindo, indicando sonolência ou distração. Caso não diminua a velocidade, o sistema faz uma pré-frenagem e até a frenagem total de emergência, em caso de acidente iminente.”

Neste novo pacote de segurança ativa estão embutidos também outros dispositivos. O sistema de aviso de mudança de faixa, é uma tecnologia que entra em ação quando o ônibus passa sobre as faixas da pista à esquerda ou à direita, sem ligar as setas, indicando desatenção ou descuido. Além de emitir sinais sonoro e visual no display do painel, o aparelho faz vibrar o assento do motorista.

O mecanismo que emite sinal de alerta

(heads up display), recurso exclusivo da Volvo no mercado brasileiro de ônibus, funciona por meio de uma barra vermelha de luzes de Led que é projetada no para-brisa para o condutor visualizar mais facilmente um eventual risco de impacto com outro veículo.

O piloto automático adaptativo é um sistema que mantém um distanciamento previamente definido pelo condutor em relação ao veículo à frente, mantendo sempre uma distância segura.

O assento vibratório é o dispositivo de segurança que também alerta o motorista em caso de mudança de faixa sem acionar o pisca-pisca. É a única tecnologia de segurança do pacote do SSA que precisa ser instalada com o

encarroçamento do ônibus.

Outro sistema para os ônibus rodoviários é o controle automático de velocidade, tecnologia exclusiva da Volvo. Por meio de GPS é possível identificar com precisão onde o veículo está circulando e reduzir, de forma automática, a velocidade em áreas críticas, como curvas perigosas, dentro de terminais rodoviários, independente da ação do motorista. Para ativar o sistema o operador do veículo define os pontos em que deseja reduzir a velocidade e faz a programação remota, usando a plataforma de conectividade Volvo. A tecnologia permite reprogramação a qualquer momento, ajustando a velocidade máxima do veículo de forma remota e instantânea, de acordo com a necessidade de cada empresa de transporte.

“Os nossos chassis já têm há muito tempo uma série de tecnologias de segurança standard. O pacote opcional SSA é mais uma solução que fortalece a posição da Volvo no mercado”, afirma Paulo Arabian, diretor comercial de ônibus da Volvo no Brasil.

O sistema de segurança ativa, que está disponível para os ônibus rodoviários com motor traseiro nas configurações 4x2, 6x2 e 8x2, adiciona R\$ 25 mil ao preço do chassis. “Para mim isso não é custo é investimento, porque segurança é primordial”, afirma Antonio Reinaldo, proprietário da Transacácia.

O dono da Transacácia optou por este novo equipamento por causa da vantagem que oferece ao antecipar a reação do motorista e evitar acidentes. “Segurança sempre foi prioridade porque passei muito medo na minha vida e hoje eu me coloco no lugar das pessoas”, diz Reinaldo.

A Transacácia tem em sua frota nove ônibus, dos quais seis são Volvo. O modelo equipado com o sistema de segurança ativa é o B420R 6x2, com carroceria Paradiso 1800 Double Decker da Marcopolo. A empresa atua no segmento de turismo nacional e internacional e os seus

SEGURANÇA, O DNA DA VOLVO

“Segurança é a história da Volvo”, afirma Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America. “Fomos precursores lá atrás com o ABS em ônibus e estamos buscando cada vez mais usar a conectividade para poder fazer com que os veículos sejam mais seguros.”

O sistema antibloqueio das rodas (ABS) foi lançado pela Volvo em 1991, quando o mercado brasileiro de ônibus desconhecia esta tecnologia. “Trazer o ABS para o Brasil foi um importante passo para ajudar a conscientizar o mercado sobre as novidades em segurança que já eram utilizadas em países desenvolvidos”, afirma Paulo Arabian, diretor comercial de ônibus da Volvo no Brasil.

Em 2007, a Volvo Buses lançou no Brasil o programa eletrônico de estabilidade (ESP), avançada tecnologia de segurança veicular ativa, que reduz significativamente a possibilidade de derrapagem e de capotagem em curvas fechadas. No mesmo período, a empresa apresentou os freios a disco e o EBS, freio eletrônico que faz a frenagem individual das rodas, aumentando a segurança dos ônibus.

A Volvo sempre esteve identificada com segurança, desde a criação da empresa em 1927 na Suécia, quando Assar Gabrielsson e Gustaf Larsson, fundadores da

companhia, colocaram o assunto como um valor fundamental de marca.

Em 1959 Nils Bohlin, engenheiro da Volvo, criou o cinto de três pontos, considerado até hoje o maior invento de segurança da indústria automotiva. A Volvo abriu mão da patente para que o dispositivo pudesse ser usado pelos demais fabricantes do setor, beneficiando toda a sociedade.

Nos anos de 1960 a Volvo inicia o procedimento de teste de segurança em cabines, com a realização dos primeiros crash-test para caminhões em 1976, considerados referência mundial desde então.

Em 1979 foram apresentadas duas inovações: o volante que absorve energia e o cinto de segurança com sistema inercial e travamento eletrônico. Freios Z-cam e ABS foram as características de segurança apresentadas para caminhões em 1985. Depois vieram a produção em série de airbags e o Front Underrun Protection System (FUPS), sistema anti-intrusão desenvolvido para proteger os ocupantes de carros em caso de colisões frontais. Na sequência foram lançados gradativamente o ESP, o freio motor Volvo (VEB), câmera da marcha a ré, EBS e todas as demais tecnologias de segurança ativa disponíveis atualmente nos caminhões e ônibus da marca.

veículos rodam meio milhão de quilômetros por ano. “Levamos grupos de pescadores aos países do Mercosul, empresários para convenção em várias localidades do país, profissionais de diferentes áreas para congressos e seminários e várias pessoas para encontros religiosos”, comenta o empresário.

Reinaldo afirma que, assim como a Volvo, a segurança também está em seu DNA. Ele foi um dos primeiros transportadores de passageiros do Brasil a comprar um ônibus rodoviário com freios ABS – modelo

B12 importado da Suécia. “A vantagem do ABS é que, quando freia, o veículo continua em linha reta. O custo é muito baixo pelo que o equipamento oferece de segurança e o benefício é grande”, observa.

Os dispositivos de segurança ajudam muito o motorista em situações de risco, segundo o dono da Transacácia. “O ser humano leva alguns segundos até reagir a uma situação inesperada. As novas tecnologias têm resposta imediata, instantânea. O tempo de resposta é muito importante para evitar acidentes”, diz Reinaldo. ■

Mercedes-Benz e Bosch vão criar um avançado centro de testes veiculares

O centro de testes será construído no campo de provas da Mercedes-Benz, no interior paulista, e terá pistas para desenvolvimento de segurança veicular, eficiência energética e novas tecnologias de assistência ao condutor



Philipp Schiemer e Besaliel Botelho na apresentação da parceria à imprensa em São Paulo

A Mercedes-Benz do Brasil e a Bosch firmaram uma parceria para criar um avançado centro de testes veiculares no Brasil, que permitirá a realização de ensaios com automóveis, comerciais leves, motos e máquinas agrícolas. O novo centro será construído no campo de provas da Mercedes-Benz em Iracemápolis, no interior paulista, o maior do Hemisfério Sul para veículos comerciais, que alcançará, deste modo, um importante marco de expansão em pouco mais de um ano de atividades.

O início das obras do centro de testes está previsto para o primeiro semestre de 2020 e a inauguração para 2021. Com pistas para avaliações de segurança veicular, eficiência energética e novas tecnologias, esse centro facilitará o desenvolvimento, por exemplo, de veículos equipados com os modernos sistemas de assistência ao condutor, que proporcionarão uma

mobilidade livre de estresse e acidentes.

“Esse empreendimento está diretamente alinhado ao nosso objetivo estratégico de ‘local for local’, ou seja, ter centros de competência locais para atendimento das demandas de nossos clientes”, afirma Besaliel Botelho, presidente da Robert Bosch América Latina. Desde 2016, a Bosch vem sentindo a necessidade de investir em uma área onde fosse possível testar e validar sistemas de eficiência energética, assim como de segurança e de assistência ao condutor que já estão disponíveis no mercado nacional ou que serão demandados pelas legislações futuras. “Depois de estudar diferentes possibilidades, encontramos na Mercedes-Benz a parceira ideal para esse projeto e juntos construiremos um centro de testes veiculares que beneficiará toda a cadeia automotiva na América Latina”, acrescenta.

Em mais uma iniciativa pioneira da Mercedes-Benz e da Bosch no mercado brasileiro, a nova estrutura será oferecida para uso por outros fabricantes de veículos, sistematistas, autopeças e demais empresas do setor automotivo. Serão disponibilizados boxes de oficina de protótipos e escritórios individuais, a fim de assegurar privacidade e confidencialidade para todos os usuários e projetos.

“Com essa parceria, nossas empresas se preparam cada vez mais para os veículos do futuro, realçando sua importância como players globais em engenharia e desenvolvimento tecnológico”, salienta Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina. “Investiremos, juntos, R\$ 70 milhões nesse centro de testes, reafirmando a confiança de nossas companhias no Brasil e no potencial do mercado interno e das exportações. Também afirmamos nossa crença no desenvolvimento e evolução dos produtos nacionais, assim como em nossa engenharia e indústria.”

Esse empreendimento vem ampliar a gama de testes veiculares no Brasil e acelerar o desenvolvimento de produtos e tecnologias por meio de uma estrutura similar às existentes em países como Alemanha, EUA, China e Japão. Entre eles, destacam-se ensaios para desenvolvimento de sistemas de segurança veicular e controle de chassi, como Programa Eletrônico de Estabilidade (ESP), Frenagem Automática de Emergência, proteção de pedestres e ciclistas (AEB) e Sistemas de Assistência ao Condutor (ADAS), além de eficiência

energética e de condução autônoma ou semiautônoma. “Vale ressaltar que, ao disponibilizar nossa estrutura para outras marcas do setor automotivo, contribuímos para o desenvolvimento da indústria automotiva brasileira. Com o importante diferencial de que toda a estrutura estará concentrada num único local, assegurando ganhos de eficiência, agilidade e produtividade”, observa Botelho.

Atualmente, o Campo de Provas da Mercedes-Benz de Iracemápolis dispõe de 16 pistas, numa extensão total de 12 quilômetros: são 14 pistas para verificação de durabilidade estrutural, uma de conforto acústico e térmico e uma de terra. As 14 pistas de durabilidade são de uso exclusivo da Mercedes-Benz para testes de caminhões e ônibus da marca.

O centro de testes veiculares de Iracemápolis contará com o amplo conhecimento da Bosch em projetos de campos de provas ao redor do mundo e agregará mais cinco complexos, ocupando 400 mil m², elevando assim para 21 o número de pistas em Iracemápolis, que possibilitará realizar muitos tipos de avaliações. O espaço contará ainda com boxes de oficina conjugados a escritórios individualizados, estacionamento para protótipos confidenciais de veículos em desenvolvimento, além de outras dependências de apoio, como áreas para refeições, apresentações e eventos.

A pista Oval de Alta Velocidade (High Speed Oval - HSO) é um dos destaques do centro de testes. Essa área será composta por duas retas paralelas de 960 metros cada e duas curvas completando o circuito oval num total de 2,6 mil metros de extensão, três faixas de rolagem, além de superfícies irregulares para medições de estabilidade, suspensão e outros itens. Esse recurso permitirá verificações em alta velocidade, consumo de combustível, autonomia, arrefecimento, ruído, conforto veicular e dirigibilidade.

Com 70 mil m² de asfalto perfeitamente plano, a Área de Dinâmica Veicular (Vehicle



Dynamic Area - VDA) possibilitará um grande número de manobras com total segurança e em condições ideais para os experimentos de ESP e AEB. Além disso, será utilizada para desenvolvimento de veículos híbridos, elétricos e autônomos.

A Pista de Medição de Frenagem (Brake Measurement Track – BMT) terá uma configuração inédita no Brasil. Suas sete faixas paralelas e irrigáveis propiciarão diferentes coeficientes de aderência, que poderão ser usadas em manobras de aprimoramento para sistemas de segurança ativa, como o ABS e o ESP.

Destinada às manobras de estabilidade e dirigibilidade, a Pista de Dirigibilidade Pavimentada (Paved Handling Course - PHC) será composta por curvas e sinuosidades de diferentes raios e estará disponível para testes de veículos de passeio e comerciais leves.

O consórcio irá construir e administrar o centro de testes com divisão de investimentos, custos, receitas e lucros. Ao disponibilizar essa completa estrutura também para locação, os parceiros colaboram com outras marcas e fabricantes na melhoria da competitividade da indústria nacional, em sintonia com as tendências tecnológicas dos mercados mais maduros.

“A criação do centro de testes chega no momento certo ao Brasil, a fim de atender às futuras legislações de segurança veicular”, afirma Philipp Schiemer. “O ESP,

por exemplo, será obrigatório para todos os automóveis zero quilômetro em 2022, incluindo veículos comerciais. O AEB, que será obrigatório na Europa em 2022, ainda não tem data para ser exigido no Brasil, mas já está em estudo por grupos de trabalho do Contran.”

De acordo com o executivo, quando o mercado brasileiro demandar por tecnologias hoje consideradas do futuro, as duas marcas permanecerão lado a lado dos clientes, do mercado e do país. “No horizonte da nossa parceria olhamos para os veículos autônomos e também para os híbridos e elétricos, todos conectados, digitais e compartilhando informações que visam trazer mais segurança e conforto aos motoristas e passageiros. Nesse sentido, o centro de testes é mais um passo marcante da Mercedes-Benz do Brasil no desenvolvimento de veículos cada vez mais seguros e inteligentes”, conta Schiemer.

Botelho acrescenta que esse passo marcante possibilitará às engenharias de ambas as empresas maior acesso à infraestrutura de desenvolvimento e, com isso, poderão trabalhar em soluções em benefício da sociedade em um menor tempo. “Esse será um espaço não somente para Mercedes-Benz e Bosch, mas para que toda a engenharia brasileira possa desenvolver seus projetos com redução no tempo e maior eficiência logística por não precisar recorrer a outras dependências fora do país”, diz. ■



**Passe a
catraca!**



Pagante

**Obrigado e
boa viagem.**

 **TRANSDATA**



AtlasPay



clicou > pagou > passou!

Simple assim.

Em poucos passos, muita evolução para a mobilidade humana. Usar o transporte público é mais prático com o AtlasPay, uma solução atraente aos passageiros e muito inteligente para empresas e cidades. Pelo Aplicativo com carteira virtual, o passageiro gera um voucher no valor da tarifa e libera a catraca via Wi-Fi. Pronto! Tudo rápido, fácil, sem dinheiro embarcado e na palma da mão.

Saiba mais e leve esta inovação aos seus passageiros.
itstransdata.com/atlaspay

Assista e veja como funciona.



Gestão da inovação: tendências e estratégias

Encontro discute as transformações que setor atravessa, com foco nos impactos da tecnologia nos negócios e nos recursos humanos

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Encontro discutiu as mudanças que a tecnologia traz aos negócios e à gestão de pessoas

O evento Fretamento 2019 realizado pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp), em parceria com a Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur), teve como tema central a Gestão da Inovação. O encontro, que foi realizado no início de novembro, em Atibaia (SP), incluiu o 19º Encontro Nacional dos Transportadores de Fretamento e Turismo (Brasilfret) e o 20º Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo.

“Mais do que saber lidar com o novo, é preciso fazer a gestão da inovação para conseguir bons resultados. É desta forma que você conseguirá controlar esses processos e suas variáveis”, comentou Regina

Rocha, diretora executiva da Fresp. Sílvio Tamellini, ex-presidente da entidade, resalta a importância de discutir as melhores estratégias para o setor, em face dessas transformações. “Precisamos entender quais inovações vêm para agregar valor ao nosso negócio e qual a melhor maneira de usá-las”, declarou.

Um dos temas que tem sido fonte de preocupação para o segmento é a acessibilidade. Em junho de 2015, a Portaria Inmetro 269 estabeleceu que todos os veículos destinados ao transporte coletivo de passageiros fabricados a partir de julho de 2018 deveriam possuir, como meio de embarque e desembarque de pessoas com deficiência ou mobilidade reduzida, plataformas elevatórias veiculares. Pela lei, as

empresas de fretamento só precisariam ter uma frota totalmente acessível a partir de janeiro de 2020. Pela lei, anterior à portaria, elas só precisariam ter uma frota totalmente acessível a partir de janeiro do próximo ano.

Em setembro, foi publicado hoje o decreto presidencial que reafirmou que a acessibilidade em toda a frota será exigida somente a partir de janeiro. “Isso é o resultado do esforço de todo o segmento. As empresas vêm, há mais de dois anos, tentando convencer as autoridades instituídas da injustiça cometida no entendimento desta lei, e agora saímos vitoriosos nesta primeira etapa do nosso pleito. Vamos agora prosseguir trabalhando para tornar definitiva a não obrigatoriedade para o fretamento e turismo”, afirmou Martinho Moura, presidente da Anttur.

Regina Rocha, da Fresp, resalta que é importante dar espaço para que o setor se adapte às necessidades de seus clientes. “O mercado se regula, não há necessidade de obrigar os empresários a adquirirem uma frota inteira de ônibus com plataformas elevatórias. De acordo com a demanda, cada um pode fazer a melhor escolha, tendo vans ou micro-ônibus acessíveis, já que a procura não costuma ser grande”, disse.

Os aplicativos de transporte também têm afetado o mercado de fretamento e turismo. “O setor entende que é um caminho sem volta. É a realidade e temos que nos adaptar a ela. O problema é que o nosso segmento é muito regulamentado, o que nos impede de abraçar essas novas tecnologias e passar a atuar em novos nichos

de mercado. Precisamos de uma mudança na regulamentação que nos permita operar com os aplicativos”, enfatizou Regina.

Durante o Fretamento 2019, a Fresp, em parceria com a ANTT, fez o lançamento do Prêmio Inova Fretamento, voltado para a valorização das iniciativas inovadoras. As normas da premiação estão sendo desenvolvidas, em conjunto, pelas duas entidades.

RECURSOS HUMANOS – Durante o evento, foi realizada uma série de palestras que abordaram as mudanças que têm afetado o mercado. Quando se fala em inovação, a maioria dos gestores pensa em novas tecnologias e ferramentas para auxiliar no dia a dia nos negócios. Mas poucos pensam em inovar a gestão de pessoas. O engenheiro e professor universitário Roberto Carlos Silva informa que em 64% das empresas, o departamento de RH não está envolvido nos projetos de inovação. “Para reduzir os custos com a parte operacional e investir em estratégia, a tecnologia é fundamental. É preciso estimular que o funcionário tenha um desempenho sustentável. O treinamento deve incluir metodologias ativas”, observou.

Armelinda Michelan, gestora de Recursos Humanos na Rimatur Transportes, do Paraná, apresentou o case sobre gestão de pessoas. Com o lema “Desenvolvendo Pessoas – Realizando Sonhos”, o novo modelo de treinamento e capacitação foi implantado há sete anos. As mudanças começam na seleção de pessoal, em especial de motoristas. O processo de contratação que era realizado em um dia, passou a durar 16 dias. Logo no início, em média 47% dos candidatos não alcançam aprovação. Na fase final, a reprovação cai para 14%.

“A lógica é demorar para contratar para não demitir rápido”, explicou Armelinda. A Rimatur tem quatro garagens, sendo que três delas contam com salas de aula para os treinamentos. Os 776 motoristas estão em constante aprendizado. Com a nova cultura organizacional, o tempo de



Durante o Fretamento 2019, as palestras abordaram as inovações que afetam o setor

capacitação dos condutores passou de 35 horas para 154 horas. Na volta das férias, por exemplo, o motorista passa por oito horas de treinamento, antes de voltar a trabalhar. Os funcionários também são convidados a participar de decisões estratégicas, como a reprogramação de rotas.

A frota é composta por vans, micro-ônibus e ônibus, sendo que os motoristas mais jovens começam a dirigir as vans. Do total de profissionais ativos, 72% são provenientes do centro de formação da Rimatur ou na ‘escolinha’, como é conhecido o programa. “Desde 2013, não contratamos mais motoristas prontos. Nós formamos os nossos motoristas. Já temos 557 condutores formados desde então”, relatou Armelinda.

A rotatividade na Rimatur é de 2,1%. “Para nós, ainda é muito alto. Perder um funcionário após todo esse investimento em capacitação, significa prejuízo. A meta é zerar esse índice”, afirma a gestora. “Ouvir o funcionário faz toda a diferença. Assim, aumentamos o engajamento da equipe, sua produtividade e diminuímos a rotatividade. Já na primeira fase da admissão, conseguimos saber quem vai realmente ‘vestir a camisa’ da empresa”, resume.

Os funcionários também aprendem noções de primeiros-socorros e de combate

a incêndios. Algumas iniciativas ajudam a manter a equipe engajada, como o prêmio “motorista nota dez”. Desde que foi implementado o “consumo consciente”, a companhia, cuja frota circula 2,6 milhões de quilômetros por mês, já atingiu uma economia de 4,38% de combustível. A Rimatur ainda disponibiliza um treinamento de 22 horas, por meio de simulador, em uma parceria com o Sest-Senat.

O diretor do Instituto de Transporte de Logística (ITL) do Sistema CNT Sest-Senat, João Victor Mendes de Gomes e Mendonça, destaca que a capacitação faz parte do processo de gestão de qualquer negócio. “Afinal, acompanhar as tendências e os avanços nas áreas técnicas e práticas é essencial para quem busca oferecer produtos ou serviços com mais qualidade para os seus clientes”, assinalou.

O ITL tem como missão investir na capacitação de gestores e lideranças do transporte. Com isso, as empresas ganham em dinamismo e produtividade com as soluções e as inovações criadas em sala de aula. Por meio do programa avançado de capacitação do transporte, o instituto coordena os cursos de especialização em diversas áreas. Desde a sua criação, em 2013, o instituto já formou 1,7 mil gestores de 613 companhias de transporte no país. ■

Novidades e modelos já consagrados

Lançamentos marcaram o encontro de fretamento, como o rodoviário elétrico da BYD, o Roma R6 da Mascarello e o Busscar El Buss 320L

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Modelo rodoviário elétrico BYD, com carroceria Marcopolo, tem autonomia de 400 km

A Feira de Negócios, que aconteceu paralelamente ao evento Fretamento 2019, em Atibaia (SP), foi uma excelente oportunidade para as empresas do setor conhecerem produtos e tendências em ônibus e serviços. A BYD lançou seu primeiro modelo rodoviário totalmente elétrico, com autonomia de 400 quilômetros e carregador rápido. “A homologação do veículo deve estar concluída até abril de 2020. Já fizemos as primeiras vendas aqui no evento, para empresas de fretamento e transporte rodoviário, principalmente as que atuam em percursos de curtas distâncias”, contou o diretor de novos negócios da empresa, Adalberto Maluf.

A Mascarello também fez o lançamento

do novo Roma R6. “É um modelo marcado pelo requinte e pela versatilidade, que tem foco no mercado de turismo e fretamento. O novo Roma mostra o amadurecimento da marca e a solidez da empresa”, ressalta a presidente da fabricante, Iracele Mascarello. O designer de produtos da companhia, Vladimir Vieira, informa que o veículo é mais leve, feito com aço de alta resistência, e tem linhas que facilitam a manutenção. “Enxergamos uma oportunidade no nicho dos pequenos e médios frotistas que atuam em médias distâncias”, diz.

O Roma R6 tem várias opções de acabamento. “A proposta é ser versátil e adaptar-se às necessidades e ao bolso do

cliente. O R6 é uma evolução do Roma, agregando valor, com melhor dimensionamento, mais praticidade na hora da manutenção e excelente relação entre custo e benefício”, explica Vieira.

Além do Viaggio 1050 totalmente elétrico, em parceria com a BYD, a Marcopolo apresentou o Paradiso 1800 DD, com aplicação rodoviária e capacidade para 57 passageiros, mais motorista e auxiliar. O ônibus possui sistema de ar-condicionado, dispositivo de poltrona móvel, sistemas de som e entretenimento, e tomadas USB em todas as poltronas. “Nosso objetivo em participar deste evento é apresentar as soluções focadas nos segmentos de turismo e fretamento, sempre apresentando inovações que representam mais eficiência”, destaca Rodrigo Pikussa, diretor do Negócio Ônibus da Marcopolo.

O Busscar El Buss 320L conta com motor dianteiro, utilizado comumente em rotas intermunicipais de pequena e média distância, fretamento eventual curto e contínuo para empresas e instituições de ensino. Entre os diferenciais do modelo está o conjunto ótico, com Led. A configuração interna pode variar de acordo com a necessidade da empresa.

A Volare trouxe seus Fly 10 e Fly 6 para o evento. De acordo com Sidnei Vargas, gerente comercial do Negócio Volare, o fretamento requer grande atenção em relação à personalização dos veículos para os diferentes nichos do segmento, com elevado padrão de acabamento, conforto e segurança.

O Volare Fly 10, com capacidade para 35 passageiros e motorista, tem 10.145 mm de comprimento, possui bagageiro, com 4.000 litros de capacidade e maior vão de acesso, dispositivo de transposição acessível, sistema de ar-condicionado de teto com dutos no porta-pacotes, itinerário eletrônico frontal, tomadas USB em todas as poltronas, sistema de entretenimento com DVD e preparação para monitor no porta-pacote, além de motor Cummins.

O Volare Fly 6 foi desenvolvido com foco no segmento de fretamento e turismo. Com capacidade para 19 passageiros mais o motorista, possui comprimento de 7.920 mm, bagageiro com volume de 1,76 metro cúbico para malas e bagagens, poltronas executiva soft, sistema de ar-condicionado de 60.000 BTU, dispositivo de poltrona móvel, itinerário eletrônico frontal e porta pantográfica com acionamento pela chave do veículo.

A Caio apresentou o micro-ônibus F2400, na versão rodoviário/executivo, para curtas e médias distâncias. O veículo tem comprimento total de 8.940 mm e acomoda 18 passageiros sentados. Seguindo as normas vigentes relacionadas à acessibilidade, o F2400 é equipado com dispositivo de poltrona móvel, poltrona reservada para portador de deficiência visual, com espaço para acomodar cão-guia e pontos estratégicos com adesivos em braile.

O F2400 conta com ar-condicionado, geladeira, monitor conectado à central multimídia, porta-pacotes com difusor de ar, luz de leitura, iluminação e alto-falante, poltronas modelo rodoviário, com padrão de cores exclusivo; porta-copos e tomadas USB, para recarga de dispositivos móveis. Os passageiros podem usufruir também do sistema de internet wi-fi. O cockpit foi configurado com nova distribuição dos comandos, facilitando o acesso do motorista, e a base do painel em peça única.



O Busscar El Buss 320L conta com motor dianteiro e tem configuração interna variável



Caio apresentou o micro-ônibus F2400, na versão executivo, para curtas e médias distâncias

A Neobus participou com o Spectrum 325, desenvolvido especialmente para os segmentos de fretamento e turismo. O objetivo da marca é fortalecer a sua presença neste momento de retomada do setor, registrada ao longo deste ano. “O Fretamento 2019 é muito importante, pois reúne as principais empresas e operadores de todo o Brasil. Representa uma oportunidade para consolidar a imagem e os

diferenciais de robustez e conforto, além da facilidade de operação e funcionalidade do veículo”, afirma Douglas Cristiano Pessoa, supervisor de vendas da Neobus.

O Spectrum tem 12.700 mm de comprimento, 48 poltronas reclináveis de 1.025 mm de largura com cinto de segurança retrátil. Para total acessibilidade, o veículo é equipado com dispositivo de poltrona móvel na porta do entre-eixos, sistema de

ar-condicionado com comando no painel para o motorista, porta dianteira panto-gráfica, bagageiro traseiro passante e bagageiros laterais, sistema de segurança na porta, reproduzidor de mídia instalado com preparação para instalação de dois monitores e também para wi-fi.

TECNOLOGIA – As inovações tecnológicas também marcaram presença no evento. “Como fornecedores de tecnologia de gestão específica para esse segmento, temos a missão de contribuir com as pautas de inovação, pois o mercado nos reserva grandes mudanças, até comportamentais, diante da tecnologia e da digitalização no cotidiano. Isso porque ela interfere na percepção dos clientes sobre o serviço e, portanto, na competitividade entre as empresas do setor”, diz Valmir Colodrão, CEO da Praxio.

Entre as tecnologias apresentadas na feira pela Praxio, estão o Sistema de Gestão Integrada (ERP) para empresas de todos os portes, incluindo pequenas e médias empresas do transporte rodoviário, os softwares para gestão de oficina, gestão de pneus e gestão de compras, bem como as plataformas de gestão de venda de passagens e gestão e envio de encomendas pelo bagageiro do ônibus para todo o Brasil.

O sistema de Business Intelligence para transporte passou a disponibilizar indicadores de gestão de insumos e serviços praticados por todo o mercado do transporte rodoviário, como custo por quilometragem por litro de combustível, desempenho de pneus por marca e valor do preço referencial de autopeças. Com esses dados, gestores do setor terão parâmetros comparativos que contribuirão para a elaboração de estratégias de desempenho.

A Buss foi outro destaque do evento. Criada em 2012, inicialmente como um aplicativo para passar dados sobre a operação para os passageiros de transporte



A Mascarello fez o lançamento do Roma R6, com várias opções de acabamento



O Fly 10 da Volare para fretamento e turismo transporta 35 passageiros, além do motorista

público, a companhia desenvolveu uma solução para o operador de fretamento, que é utilizada por diversos clientes, como Coesa Transporte, TV Globo, Dell, Rio 2016, Petrobras. A Buss criou uma aplicação totalmente digital que possibilita o acesso à informação de maneira personalizada sobre o planejamento e a operação do serviço de transporte. Essa ferramenta é baseada em aplicativos para smartphones conectados a servidores em nuvem.

A solução gera um conjunto de serviços para passageiros, operadores e organizações, que incluem dados de viagem atualizados, com previsões de chegada em tempo real. Também disponibiliza informações detalhadas da operação histórica da viagem para departamentos e prestadores de serviço e ferramentas para que o operador ou prestador de serviço consiga atualizar a roteirização de forma eficiente. ■

A WORLD OF COMFORT

QUALIDADE, CONFORTO,
E CONFIABILIDADE ALEMÃ
PRODUZIDO NO BRASIL

O Grupo Eberspächer é um dos principais fornecedores e desenvolvedores de sistemas para a indústria automotiva internacional. Estamos construindo a mobilidade do futuro tendo como base **154 anos** de valores sólidos e uma incansável paixão pela inovação. Com suas três divisões – Tecnologia de Exaustão, Sistemas de Controle de Climatização e Controles Automotores – a empresa é uma importante parceira de inovação e referência para fabricantes de automóveis em todo o mundo.

Modelo	Aplicação em Ônibus	Capacidade de Refrigeração	Capacidade de Aquecimento		
 AC 515 AC515 G2.II 9 metros 85,400 BTU/h 61,500 BTU/h	 AC 332 AC332 – 135 (LANÇAMENTO) 13,5 metros 130,000 BTU/h 130,000 BTU/h	 AC 353A AC353 G4 A.I 20 metros 218,500 BTU/h 259,000 BTU/h	 AC 353 Premium AC353 G4.II 15 metros 136,500 BTU/h 130,000 BTU/h	 AC 188 Premium AC188 15 metros 136,500 BTU/h 130,000 BTU/h	 AC 136 AE (ALL-ELECTRIC) AC188 15 metros 136,500 BTU/h 130,000 BTU/h
 AC515 G2.III (DESERTO) 10 metros 95,500 BTU/h 61,500 BTU/h	 AC 332 – 140 (LANÇAMENTO) 15 metros 143,400 BTU/h 130,000 BTU/h	 AC353 G4 A.II 23 metros 230,000 BTU/h 259,000 BTU/h	 AC353 G4.IV 15 metros 160,500 BTU/h 82,000 BTU/h	 AC188 DD 15 metros 208,400 BTU/h 208,400 BTU/h	 AC188 DD 15 metros 208,400 BTU/h 208,400 BTU/h
 Micro e micrão	 Rodoviário, fretamento e urbano	 Articulado	 Rodoviário, fretamento e urbano	 Piso alto e Duplo piso	 Elétrico

Modelo
 Aplicação em Ônibus
 Capacidade de Refrigeração
 Capacidade de Aquecimento

Os novos rumos da Fresp

Durante o evento Fretamento 2019, Milton Zanca, da Zanca Transportes, de Campinas, no interior paulista, assumiu a presidência da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento e Turismo do Estado de São Paulo (Fresp). O empresário substituiu Sílvio Tamellini, da Ipojucatur, e cumprirá um mandato de três anos à frente da entidade.

Em entrevista à revista Technibus, Zanca aborda os temas

mais relevantes para o setor de fretamento e turismo, e fala sobre os novos rumos da Fresp.

Na opinião do empresário, o setor precisa de mais flexibilidade e menos burocracia para conquistar mais espaço no mercado e poder se beneficiar de todas as inovações tecnológicas que estão disponíveis atualmente. “Se continuarmos engessados, pouco poderemos crescer ou nos adequar às novas demandas da sociedade”, afirma.

MÁRCIA PINNA RASPANTI

TECHNIBUS – *Quais serão os principais focos de sua gestão?*

MILTON ZANCA – Pretendemos fazer uma gestão colaborativa, envolvendo todas as regiões e conclamando uma participação mais próxima das lideranças estaduais. Paralelamente, trabalharemos a imagem do setor de fretamento perante a sociedade e os órgãos gestores, identificando pontos em que podemos ser mais fortes e atuantes. Construiremos uma pauta de mudanças indispensáveis para a manutenção do setor e trabalharemos nos órgãos gestores da atividade.

TECHNIBUS – *Como o senhor avalia o mercado de fretamento e turismo atualmente? O senhor acredita que a pior fase da crise já foi superada? Como a Fresp pode ajudar as empresas do setor a retomar o ritmo de crescimento?*

MILTON ZANCA – Acreditamos que o pior já passou e, com a implementação das reformas em curso no Congresso, esperamos muito mais. Estamos sempre atentos a novos nichos de mercado, às tendências na forma de se deslocar, nos



Milton Zanca, presidente da Fresp

anseios da sociedade e dos nossos clientes, buscando um ambiente favorável para o crescimento do setor e levando essas informações para os empresários.

TECHNIBUS – *Que segmentos da economia ligados ao setor estão mais aquecidos e quais ainda não se recuperaram?*

MILTON ZANCA – De maneira geral, a demanda continua estável entre os

setores. Não há setor que esteja despontando, muito acima dos demais mercados, assim como não há nenhum que possamos destacar com uma queda expressiva.

TECHNIBUS – *Quais as perspectivas para os próximos dois anos?*

MILTON ZANCA – As perspectivas são otimistas, mas ainda impera a cautela. Além da recuperação da economia, dependemos também de uma modernização e desburocratização das nossas regulamentações. Se continuarmos engessados, pouco poderemos crescer ou nos adequar às novas demandas da sociedade, o que irá prejudicar muito as empresas estabelecidas, coisa que não podemos aceitar.

TECHNIBUS – *Como o setor está se preparando para a lei de acessibilidade? A partir de janeiro de 2020, as empresas serão obrigadas a oferecer uma frota acessível. Como o senhor avalia a situação?*

MILTON ZANCA – O setor sempre está

disposto a atender novos nichos de mercado, portanto não somos contra a acessibilidade, ao contrário, ela pode gerar novos negócios. Ocorre que operamos o serviço e conhecemos muito bem nossos clientes. Não há uma demanda para veículos com plataforma que justifique 100% da frota com esse tipo de acessório. Podemos perfeitamente atender cada cliente de forma personalizada e é isso que queremos poder fazer – ser a solução personalizada em transporte acessível. Às vezes a melhor solução será um automóvel ou uma van, e queremos dar ao nosso cliente o direito de escolha. Isso demanda uma mudança na lei e já estamos trabalhando nisso juntamente com as outras lideranças nacionais.

.....

TECHNIBUS – *E as restrições impostas ao fretamento, em cidades como São Paulo, ainda prejudicam as empresas? Como resolver tais impasses?*

MILTON ZANCA – Já nos adaptamos às restrições, mas isso não significa que elas não promovam um custo elevado para o setor e seus clientes. Muitas vezes não conseguimos atender às demandas dos clientes em virtude dessas restrições de circulação, outras por conta de prazos e burocracias. Muitos papéis, protocolos, enfim, uma série de coisas que dificultam que tenhamos um melhor desempenho, especialmente nas viagens de turismo que geram tantas receitas para o município de São Paulo.

.....

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

MILTON ZANCA – O setor precisa de

mais flexibilidade. Cansamos de tantas normas, uma para cada órgão, tantos registros, procedimentos, inspeções, multas, taxas, autorizações, adesivos, formulários, enfim precisamos manter equipes só para cuidar de toda essa burocracia. Entendemos que as autorizações devem se restringir às empresas e não a cada deslocamento de nossos veículos. Na era dos aplicativos e de tanta tecnologia, não é mais aceitável que cada deslocamento de um veículo nosso dependa de uma autorização específica. Vamos atuar mais fortemente para essa desburocratização do setor para sua manutenção e crescimento.

Isso tudo sem se descuidar de assuntos extremamente relevantes para o fretamento como a questão da acessibilidade, da exclusão da função dos motoristas para contagem do percentual de cotas para menor aprendiz e pessoas com deficiência, a taxa da ANTT, a qualificação do setor para o constante aprimoramento do uso de tecnologias, entre tantas outras ações que planejamos implementar nessa gestão.

.....

TECHNIBUS – *Como está a convivência com os aplicativos de transporte? Como as empresas de fretamento podem transformá-los em aliados para seus negócios?*

MILTON ZANCA – Os aplicativos para o serviço de fretamento ainda são uma novidade em avaliação. Entendemos que se trata de uma inovação e sua aplicação é irreversível, se avaliarmos as tendências nessa área e plataformas de serviços como UBER, Airbnb e tantas outras. Embora o serviço de fretamento seja uma atividade privada, ela é altamente regulamentada e, de uma hora para outra, somos surpreendidos com uma inovação

que diz “ não ” às regras vigentes de operação e propõe um relacionamento direto com cada passageiro.

Resumidamente, o aplicativo reuniu numa única plataforma mecanismos de telemetria, rastreamento e vendas. Nossas empresas já trabalham com telemetria e rastreamento, mas nunca procuramos fornecedores para uma plataforma direta de vendas porque isso não é permitido na regulamentação do fretamento, mas podemos aplicar no setor e obter ganhos com isso, prospectando um número muito maior de clientes para os mais variados serviços de deslocamento, especialmente os de natureza turística. Não há uma clareza do que será permitido fazer e como serão as regras para esse tipo de negócio (venda de transporte por aplicativo). Essa falta de posicionamento dos órgãos gestores dificulta que o setor se organize para transformar essa ferramenta numa oportunidade real.

.....

TECHNIBUS – *Qual a importância do Prêmio Inova para o fretamento?*

MILTON ZANCA – O Prêmio Inova Fretamento promoverá o compartilhamento de experiências e práticas relevantes para o setor, permitirá que destaquemos pontos fortes do fretamento e trabalheemos aqueles que precisamos evoluir, e possibilitará um grande engajamento dos colaboradores de nossas empresas numa competição saudável pelo conhecimento e evolução. Com o apoio e organização da ANTP, uma entidade com grande expertise na elaboração desse tipo de premiação e nos processos de qualidade, teremos um prêmio profissional e de grande reconhecimento, valorizando ainda mais a participação de cada empresa. ■



CIT-Sbe



Bilhetagem
Eletrônica

CIT-Image



Biometria
Facial

CIT-Sao



Gestão Operacional
Rastreamento

Telemetria



Monitoramento
Dirigibilidade

City Mídia



Publicidade
Embarcada



SOLUÇÕES INTEGRADAS DE ITS

Temos todas as soluções de ITS que a sua empresa precisa.

Buszoom



Filmagem
Embarcado

CIT-SIU



Informação
para o usuário

KIM



App
Mobile

SIU Mobile



App
Mobile

QR Code



Facilidade de
Pagamento



Um momento de celebração

Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2019 elegeram as empresas com o melhor desempenho em 38 segmentos e o evento de premiação reuniu mais de 560 convidados na capital paulista

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Em sua 32ª edição, o prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte homenageou as empresas que se sobressaíram em diversos segmentos do transporte de passageiros e de carga, e de logística. O evento de premiação promovido pela revista Transporte Moderno da OTM Editora, realizada na cidade de São Paulo, apresentou as empresas do setor com o melhor desempenho, com base na análise de 1,4 mil balanços financeiros, divididos em 38 categorias. Para se ter uma ideia da representatividade desse conjunto de empresas na economia brasileira, é importante lembrar que juntas elas atingiram uma receita operacional líquida da ordem de R\$ 2,42 trilhões, o que corresponde a 35,56% do Produto Interno Bruto (PIB) no ano de 2018.

Para Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e da MF Produções e Eventos, a realização de mais uma edição da premiação é uma vitória, não apenas para a OTM e sua equipe, mas para todo o setor. “Mais uma vez, conseguimos trazer representantes das principais empresas dos diferentes segmentos de transporte e logística. Temos a alegria de promover esse evento anualmente, com o reconhecimento e parceria das entidades setoriais, empresários, executivos e profissionais da área”, declarou.

A Viação Piracicabana recebeu o prêmio de melhor empresa do segmento de transporte rodoviário de passageiros. “Essa premiação motiva e indica que o trabalho está no caminho certo. É um incentivo muito importante

para as nossas equipes, fazendo crescer nosso desejo de evolução”, Robson Rodrigues, diretor de novos negócios e comunicação institucional do Grupo Comporte. Joaquim Constantino Neto e Ricardo Canton receberam o troféu pela Viação Piracicabana.

Indicada pela primeira vez, a Transwolff Transportes foi o destaque no segmento de transporte metropolitano de passageiros. “O prêmio é de extrema importância para os nossos colaboradores, usuários, para todos que fazem a Transwolff funcionar no dia a dia. Gratidão é a palavra que não se deve deixar nunca de lado, ainda mais quando se trata de uma revista tão conceituada e tão respeitada em nosso meio. Portanto, a companhia se sente extremamente feliz e espera que



Emerson Imbronizio (à esq.), presidente da Rimatur Transportes recebe o troféu entregue por Flávio Benatti, ex-presidente da NTC



Joaquim Constantino Neto (ao centro), acionista da Viação Piracicabana e Flávio Benatti (à esq.)



Moisés Gomes Pinto, vice-presidente da Transwoff Transportes, e Flávio Benatti (ao centro)



Ricardo Canton (ao centro), diretor geral da Breda, Carlos Panzan (à esq.), presidente da Fetcesp, e Francisco Christovam (à dir.), presidente da SPUrbanuss



Marcelo Fontana: a realização de mais uma edição da premiação é uma vitória, não apenas para a OTM Editora e sua equipe, mas para todo o setor de transporte

nos próximos anos possa honrar mais ainda esta premiação”, afirma o diretor de relações institucionais da companhia, José Nivaldo Azevedo. Também marcou presença no evento Moisés Gomes Pinto, vice-presidente da companhia.

A Rimatur Transportes registrou a maior receita operacional entre as empresas do setor de fretamento e turismo. Para receber o homenagem, compareceu ao evento Emerson Imbronizio, sócio presidente da companhia.

A Breda, como a empresa com a maior receita operacional, foi o destaque na categoria de transporte e serviços. Representando a Breda, esteve presente o diretor geral Ricardo Rodriguez Canton.



Luciano Pirillo Neto (à dir.), gerente comercial da Marcopolo, recebe o troféu das mãos de José Antônio F. Martins, presidente do Simefre



Alexandre Dias (com o troféu), diretor de vendas da Renault, e José Antônio F. Martins (à esq.)



Rubens Gil Filho (à dir.), CEO da Autopass, com o troféu, ao lado de Francisco Pelucio, presidente da NTC&Logística

A Autopass foi a melhor avaliada entre os operadores de bilhetagem eletrônica. “A companhia completou dez anos este ano e a premiação é um importante reconhecimento pelo trabalho que estamos realizando. Gerenciar um sistema complexo como o da grande São Paulo é um desafio e tanto, e isso tem só sido possível graças a uma equipe de pessoas. Hoje, são mais de 160 funcionários atuando nas diversas áreas da empresa. Somos pioneiros na gestão da bilhetagem e estamos olhando lá na frente como forma de atender às novas demandas que surgirão. Receber esse prêmio nos motiva a seguir em frente ainda com mais convicção que estamos no caminho certo”, comentou Rubens Fernandes Gil Filho, CEO da Autopass.

Na categoria sistema de bilhetagem, a premiada foi a Prodata Mobility Brasil. Quem recebeu o prêmio foi Kleber Rocha, gerente de operações da empresa.

No segmento de carrocerias para ônibus, a Marcopolo foi a vencedora, além de ser considerada a melhor entre as melhores da indústria. “Conquistar o prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte comprova a excelência no desempenho e na contínua elevação da qualidade e eficiência dos produtos e serviços”, acredita Luciano Piccirillo Neto, gerente comercial da Marcopolo, que recebeu a premiação em nome da empresa.

A ViaQuatro, concessionária responsável pela operação e manutenção da

Linha 4-Amarela de metrô de São Paulo, foi eleita, pelo terceiro ano consecutivo, a melhor operadora de transporte ferroviário de passageiros. “A conquista desse prêmio é fruto do esforço e dedicação de todo o time da ViaQuatro que transporta com qualidade, conforto e segurança cerca de 800 mil de passageiros por dia útil. Continuaremos empenhados no aprimoramento da operação, no desenvolvimento de tecnologias inovadoras e na prestação de serviço de excelência, marca registrada da empresa durante os oito anos de operação comercial plena da Linha 4-Amarela”, afirmou Francisco Pierrini, diretor-presidente da empresa.

No transporte aéreo de passageiros, a melhor do segmento de transporte aéreo de passageiros foi a Azul Linhas Aéreas Brasileiras, representada pelo gerente comercial da empresa, Joaquim Domingos de Oliveira. Na mesma categoria a Latam atingiu a maior receita operacional. Jerome Cadier, CEO da companhia, acredita que a premiação vem coroar a estratégia de sucesso da Latam. “O prêmio significa que estamos no caminho certo para seguirmos como a melhor opção para o cliente do Brasil e da América Latina na hora de voar”, afirmou.

A Ituran foi considerada a melhor



Daniel Kreffta (à dir.), diretor executivo do Grupo Suécia recebe o troféu entregue por Francisco Pelucio



Kleber Rocha (à dir.), gerente de Operações da Prodata Mobility e Francisco Pelucio, presidente da NTC&Logística

entre as melhores do setor de serviços, sendo a mais bem avaliada entre as empresas de monitoramento e rastreamento. O CEO da companhia, Amit Louzon, recebeu a premiação. “Pelo terceiro ano consecutivo, fomos vencedores do prêmio que é o mais importante do transporte brasileiro. Isso comprova nossa solidez no mercado e é resultado de um grande trabalho estratégico, além do comprometimento de todo nosso time.”

Roberto Oliveira Pinto de Almeida, executivo do departamento regulatório de portos e ferrovias da Vale, representou a empresa na premiação de melhor operador logístico e armazenagem. “A Vale agradece o prêmio, em meio à sua jornada para transformar-se em uma empresa mais segura, sustentável e humana. Sob a perspectiva do negócio, a companhia seguirá trabalhando para garantir um portfólio ainda mais ajustado às demandas do mercado, especialmente por produtos premium, e manter sua disciplina na alocação de capital”, informou a companhia.

Gennaro Oddoni, presidente da Tegma, que recebeu o troféu de melhor empresa de transporte rodoviário de carga destacou a importância do prêmio. “Para a Tegma o prêmio é muito importante. Este é um mercado que tem empresas

de primeiríssima qualidade, são empresas grandes, bem estruturadas. É sempre um grande desafio estar se destacando operacionalmente e poder oferecer coisas novas para os clientes e isso também pode trazer resultados positivos para os clientes e os acionistas. É um motivo de orgulho e também de responsabilidade de continuar caminhando nesta direção.”

Angelo Baroncini, CEO da Companhia de Navegação Norsul, a melhor do transporte marítimo e fluvial também comemorou o reconhecimento. “A premiação muito nos orgulha e aproveitamos para agradecer a todos os nossos colaboradores, no mar e em terra pelo obtido, aos acionistas pelo contínuo suporte, aos clientes pela confiança sempre depositada e também aos nossos demais stakeholders”. Quem recebeu a premiação foi Carlos Alberto Carloni, diretor de frota.

DESIGN – Os primeiros colocados do 50º Concurso de Pintura de Frotas e Comunicação Visual receberam a premiação durante o evento de Maiores do Transporte e Melhores do Transporte. A vencedora no segmento de transporte rodoviário de passageiros é a empresa Nossa Senhora da Penha, do Paraná.

O design é de Marcelo Luiz, analista de marketing da companhia, que desenvolveu o projeto em 2018. A identidade da frota foi pensada para evidenciar a marca e criar um visual polido e elegante. O diretor geral da empresa, Paulo Sérgio Bongiovanni, recebeu o troféu na ocasião.

Na categoria de transporte metropolitano de passageiros, a Expresso Nordeste Linhas Rodoviárias, também do Paraná, ficou com o primeiro lugar. A pintura em prata, grafite e amarelo se destacou das demais pela combinação inusitada em frotas urbanas. Para receber o prêmio, Leonardo Reche, gerente da companhia, esteve presente.

Entre as empresas de transporte de carga, a primeira colocada foi a Reunidas Transporte de Cargas. O vice-presidente da empresa, Selvino Caramori, recebeu o troféu, ao lado de Luiz Antônio Misse Mota, da MisseMota Arquitetura e Design, responsável pelo projeto. “Em 2017, com a intenção de externar ao mercado as grandes mudanças pelas quais a companhia estava passando, a nossa empresa foi contratada para realizar e implantar o novo branding do Grupo Reunidas, visando ao reposicionamento da marca”, disse Misse Mota. ■

Marcopolo eleva a segurança dos seus ônibus

A partir de janeiro os veículos receberão alterações em conceitos construtivos da carroceria, aumentando a resistência estrutural

SONIA MORAES



A nova resolução do Contran garante mais segurança aos ônibus produzidos no Brasil

A Marcopolo, fabricante de carrocerias, se antecipa às mudanças que ocorrerão na legislação brasileira de trânsito em 2020 e eleva a segurança dos ônibus rodoviários e de fretamento.

A partir de janeiro os seus ônibus produzidos e comercializados no mercado brasileiro receberão alterações em conceitos construtivos da carroceria, aumentando a resistência estrutural. “A adequação à resolução consequentemente acarretará um pequeno aumento de peso do veículo. Para que esta alteração seja a menor possível, trabalhamos com materiais nobres utilizados na indústria automobilística,

contribuindo para representar menor custo operacional para os operadores e garantir segurança e conforto ao passageiro”, afirma Luciano Resner, diretor de engenharia da Marcopolo.

A resolução do Conselho Nacional de Trânsito (Contran) número 629, de 30 de novembro de 2016, que entra em vigor a partir de janeiro, refere-se à simulação de tombamento de modelos rodoviários e de fretamento, de piso único, com acréscimo de peso similar a meia carga de passageiros.

A nova resolução do Contran, equivalente à norma internacional ECE R66.02,

garantirá ainda mais segurança aos ônibus que trafegam nas estradas brasileiras e coloca o país junto aos principais mercados mundiais.

Esta certificação ECE R66.02, concedida pela agência britânica Vehicle Certification Agency (VCA), a Marcopolo possui desde 2018. É válida em mais de 30 países para homologar carrocerias por meio do seu próprio processo de desenvolvimento de produto e simulações computacionais para verificar a resistência de seus produtos.

Segundo Resner, desde 2016 os ônibus produzidos no Brasil e exportados pela

EMPRESA AMPLIA PARCERIA COM A RANDON

Após um ano da parceria tecnológica para testes e validações, a Marcopolo amplia o acordo com as Empresas Randon para o desenvolvimento conjunto no Centro Tecnológico Randon (CTR), onde terá uma área de sigilo dedicada a estudos avançados de engenharia para seus ônibus.

“A ampliação da parceria está alinhada à estratégia da Marcopolo de foco na qualidade, inovação e competitividade, e demonstra o sucesso alcançado pelas duas empresas, unindo conhecimento e experiências numa enorme sinergia vivencial em favor da excelência do produto final”, afirma James Bellini, CEO da Marcopolo.

“Na prática, demonstramos a força da serra gaúcha como referência de um polo automotivo inovador, otimizando os recursos disponíveis e diminuindo custos com desenvolvimento num processo colaborativo, exatamente como exigem os modernos modelos de negócios”, diz Daniel Randon, CEO das Empresas Randon. Ele lembra que se trata de uma ação local que ganha amplitude global.

A área, com total confidencialidade e acesso restrito, conta com a estrutura tecnológica necessária para os profissionais da Marcopolo envolvidos no processo de validação dos projetos. “A sinergia entre as áreas técnicas já ocorre de forma intensa, a ponto de que as empresas conseguiram transcender os propósitos inicialmente estabelecidos”, relata Sérgio Carvalho, COO da divisão Autopeças das Empresas Randon. Exemplo disto são os estudos de correlações estruturais e elaboração de testes que visam à celeridade na validação de subsistemas do veículo, estudos estes que já se tornaram objeto de patente

conjunta entre as companhias.

A aproximação das duas empresas, que nasceram no mesmo ano, são líderes em seus respectivos segmentos e conquistaram o mercado internacional, já rendeu ótimos frutos. “Entre outros resultados, foram realizadas ações internacionais para mapeamento de parâmetros em diferentes rotas, bem como estudos de correlações físico-virtuais para classificação de severidade para danos estruturais oriundos do tráfego nestas diferentes vias, e desenvolvimento de testes em componentes. O espaço, que será dedicado a estudos, inovações e desenvolvimentos avançados de engenharia, também proporcionará visitas de clientes, reiterando o nosso compromisso com a qualidade e confiabilidade dos produtos que fabricamos”, explica Luciano Resner, diretor de engenharia da Marcopolo.

Com a construção de uma nova área asfaltada de 53 mil metros quadrados, o centro tecnológico Randon (CTR) torna-se o primeiro da América Latina a contar com uma área de dinâmica veicular (VDA). O avanço permitirá avaliações dinâmicas em veículos comerciais para desenvolvimento e homologação de sistemas de controle de estabilidade – demanda legal que passará a ser exigida para toda a frota brasileira a partir de 2022.

A ampliação contará, também, com uma pista especial para testes de sistemas auxiliares de frenagem, o ABS. A pista terá 300 metros de comprimento e seis metros de largura, com áreas de escape para execução segura de manobras. Assim, o complexo se torna uma opção diferenciada para o mercado, com dimensões e capacidades de carga adequadas às combinações de veículos de carga existentes no Brasil.

A previsão é de que as obras estejam concluídas na metade de 2020. Dentro da política ambiental das Empresas Randon, o projeto de expansão conta com a devida e adicional compensação ambiental. Desde a concepção, o espaço foi desenhado para comportar veículos comerciais de até 16 toneladas por eixo. Ao fim da execução, estará plenamente capacitado para atender toda gama de veículos automotores e rebocados em circulação, incluindo os de passeio e as motos.

“Todo o complexo foi cuidadosamente projetado, desenvolvido e estruturado para as particularidades de combinações de veículos de carga previstas pela legislação brasileira”, revela César Augusto Ferreira, diretor de tecnologia e inovação de produto da divisão autopeças das Empresas Randon.

As novidades chegam exatamente para antecipar-se à determinação legal que entrará em vigor por etapas e atingirá grau completo em 2024: a Resolução 641 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), que passará a exigir controle de estabilidade em toda a frota nacional. “A legislação prevê parâmetros rigorosos e manobras específicas para homologação dos veículos, incluindo semirreboques. São necessidades que estamos prontos para atender no CTR”, diz Ferreira.

Com investimento de aproximadamente R\$ 10 milhões na ampliação, o complexo de 87 hectares, que hoje conta com mais de 20 diferentes tipos de pistas, terá novas e melhoradas áreas para execução de ensaios dinâmicos. Além disso, cerca de R\$ 3 milhões foram recentemente adicionados para incremento do laboratório estrutural, expandindo ainda mais a capacidade de testes para atendimento de montadoras e das Empresas Randon.

empresa, bem como os produzidos em fábricas do exterior, já atendem esta norma internacional. “Nossos produtos são

homologados e reconhecidos pelo elevado padrão de qualidade e confiabilidade. A nova legislação nacional proporcionará ao

cliente viajar em veículos tão avançados e seguros quanto os que rodam na Europa”, acrescenta Resner. ■

Marcopolo realiza a maior venda de ônibus urbanos no Brasil

São 319 unidades do modelo Torino destinados à Viação Pioneira, um dos principais operadores urbanos da capital federal



Os ônibus Torino possuem elevador para acessibilidade e sistema de gravação de imagens

A Marcopolo fechou, em dezembro, a sua maior venda do ano de carrocerias de ônibus urbanos para o mercado brasileiro. Foram 319 unidades para a Viação Pioneira, um dos principais operadores urbanos de Brasília.

Do total de veículos a serem entregues até o fim de dezembro, 282 unidades são do modelo Torino MD, com chassi Mercedes-Benz OF-1721 Euro 5 de 12.240 mm de comprimento e capacidade para 72 passageiros (36 em pé e 36 sentados em poltronas City estofadas e com apoio de cabeça).

Os ônibus possuem elevador para

acessibilidade, preparação para DVD e três monitores de 15,6 polegadas, campainha sem fio, sistema de gravação de imagens com quatro câmeras, parede separação total, cortinas e itinerários eletrônicos com mostrador de velocidade.

Os demais 37 ônibus são do modelo Torino MT low entry, com chassi Mercedes-Benz O500 U 1826 Euro 6 de 13.000 mm de comprimento e capacidade para 81 passageiros (44 em pé e 37 sentados em poltronas City estofadas e com apoio de cabeça). Todos os ônibus são equipados com sistema de ar-condicionado, sensor

de estacionamento, preparação para DVD e quatro monitores de 23 polegadas, sistema com gravador de imagens com quatro câmeras, campainha sem fio, parede separação total, cortinas, itinerários eletrônicos com mostrador de velocidade.

“Esta aquisição é muito importante e reforça nossa presença no segmento de urbanos, com destaque para a liderança do Torino como o modelo mais tradicional e mais vendido. São veículos com diferentes configurações, com motor traseiro low entry e dianteiro, que vão contribuir para elevar o padrão do sistema de transporte urbano”, afirma Rodrigo Pikussa, diretor do negócio ônibus da Marcopolo.

MÉXICO – Ainda no mercado de urbanos a Marcopolo México, em parceria com a Volvo Buses, deu início ao fornecimento de 111 ônibus urbanos, após vencer a licitação da Rede de Transporte de Passageiros (RTP), da Cidade do México. A entrega do lote completo será concluída no fim de dezembro.

Segundo Paulo Andrade, diretor-geral da Marcopolo México, essa operação é importante porque marca o retorno da Marcopolo México, após uma década de ausência, no fornecimento para o transporte público da CDMX, que é uma referência nacional e internacional.

“O processo de licitação se desenvolveu por vários meses, demandou grande envolvimento das equipes da Marcopolo e da Volvo e representa um passo importante das autoridades da Cidade do México em direção à mobilidade sustentável. A sinergia que temos com a Volvo tem sido muito boa

e profissional, por isso estamos muito felizes com esta conquista”, diz Andrade.

Os veículos, todos do modelo Torino e com motorização Euro 6, têm três diferentes configurações e estão sendo produzidos na fábrica da empresa em Monterrey, na Província de Nuevo León. São 75 unidades com chassi Volvo B8R de piso alto, com 10.800 mm de comprimento, 2.525 mm de largura e 3.148 mm de altura, sendo 59 veículos com entrada normal e 16 ônibus com rampa para acesso de pessoas com deficiência e mobilidade reduzida, e outros 36 veículos de piso baixo, com chassi Volvo B8RLE e 11 metros de comprimento, 2.525 mm de largura e 3.260 mm de altura. Os modelos têm capacidade para transportar respectivamente 83 e 89 passageiros.

Os ônibus Torino convencionais são equipados com janelas com vidros filtroasol



Os 111 ônibus Torino/Volvo destinados à Cidade do México têm motor Euro 6

colados, sinalização de rota, câmeras de vigilância, duas telas de monitoramento e sistema pré-pago. Os Torino LE contam ainda com equipamento de radiocomunicação, sistema GPS e de monitoramento,

signal de parada de descida luminosa e auditiva, kit de primeiros socorros, espaço para cadeira de rodas com cinto de três pontos e botão de parada solicitada, isolamento térmico e sistema de som. ■

OTM EDITORA

Acervo Digital OTM - acesse
A história dos últimos 56 anos do transporte no Brasil.

1963 www.acervodigitalotm.com.br 2019

Ofereça uma viagem com mais conforto

Aquecedores e Térmicas de Líquidos

Aquecedor de Alimentos - AAF58

Bebedouro Quente/Frio - BQR20

Geladeira Portátil - CAB18

Geladeira de Ônibus - GPV70

ELBER
GELADEIRAS

www.elber.ind.br | 47 3542-3000 | elber@elber.ind.br
[f/elbergeladeiras](https://www.facebook.com/elbergeladeiras) | [@elbergeladeiras](https://www.instagram.com/elbergeladeiras) | 47 3542-3000

Comercialização de ônibus aumenta 39,6% até novembro

Dos 19 mil veículos emplacados até novembro deste ano, o maior volume de urbanos foi impulsionado pela renovação de frotas das cidades brasileiras e a Anfavea projeta um total de 21 mil ônibus licenciados até o fim de 2019

SONIA MORAES



O mercado de ônibus caminha para encerrar 2019 com saldo positivo, confirmando as expectativas feitas pelas montadoras de que este ano seria marcado pela recuperação do setor. No acumulado de janeiro a novembro foram vendidos 19.009 chassis, 39,6% a mais que no mesmo período de 2018, quando foram comercializados 13.616 veículos no mercado brasileiro, de acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

“Com os 19 mil ônibus vendidos até novembro, que são 39,6% superiores às vendas realizadas no mesmo período de 2018, e a expectativa de vender cerca de dois mil veículos em dezembro o setor terminará o ano muito bem”, afirma Gustavo Bonini,

vice-presidente da Anfavea. Se este número se confirmar, o setor encerra o ano com 21 mil ônibus emplacados, o que representará um crescimento de 40% sobre os 15.081 ônibus vendidos em 2018.

Bonini comenta que, além da renovação da frota de ônibus dos municípios brasileiros ter impulsionado a venda de modelos urbanos, o setor também teve uma movimentação importante de compra de ônibus intermunicipais, rodoviários e escolares ao longo de 2019. “Depois de superar os piores períodos de crise, o mercado de ônibus se encontra agora num patamar aceitável, mas ainda aquém da capacidade instalada”, analisa o vice-presidente da Anfavea. “Para 2020, as expectativas são boas para o setor, mas ainda mantemos

um otimismo moderado”, diz Bonini.

Do total de ônibus vendido nos 11 meses do ano, 9.953 chassis são Mercedes-Benz, volume 44% superior aos 6.911 veículos comercializados no mesmo período de 2018. Com este número de vendas, a empresa manteve a liderança no setor.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus, segunda colocada no mercado, vendeu 5.087 ônibus no acumulado de janeiro a novembro, crescimento de 74% sobre os 2.924 veículos vendidos nos 11 meses de 2018. A Agrale, terceira colocada, registrou a venda de 2.085 veículos, 28,6% a mais que no mesmo período do ano passado (1.621).

A Scania, que ocupa o quarto lugar no ranking, aumentou em 23,1% as suas vendas no acumulado de janeiro a novembro, com 821 ônibus, ante 667 veículos vendidos nos 11 meses de 2018. A Volvo, quinta colocada no segmento, teve um crescimento de 88,8% nas suas vendas até novembro, de 367 para 693 unidades, e a Iveco registrou uma retração de 76,1%, de 980 para 234 veículos.

EXPORTAÇÃO – No mercado externo as montadoras de ônibus não tiveram bom desempenho devido, principalmente, à crise econômica da Argentina, que é o maior mercado para a exportação de ônibus brasileiros, e registraram no acumulado de janeiro a novembro queda de 22,7% nos embarques, totalizando 6.361 veículos. Nos 11 meses de 2018, a exportações atingiram 8.227 unidades.

Do total de ônibus exportados até

novembro, os modelos urbanos tiveram uma retração de 27,6% para 4.003 veículos, ante 5.527 chassis vendidos no exterior nos 11 meses de 2018. Os embarques de ônibus rodoviários caíram 12,7%, de 2.700 para 2.358 no mesmo comparativo.

Em CKD (ônibus desmontados) as exportações de ônibus totalizaram 2.140 unidades, 30,55% inferior aos 3.082 veículos exportados de janeiro a novembro de 2018.

Mesmo com a movimentação de vendas para outros países da América do Sul e outros mercados, não foi possível reverter o resultado negativo esperado para 2019. "Quando se tem uma queda significativa para a Argentina, é difícil que os outros mercados consigam compensar isso", afirma Bonini.

A estimativa da Anfavea é que as exportações de veículos pesados (incluindo ônibus e caminhões) tenham uma queda de 40,7% em 2019, com o embarque de 20 mil veículos, ante os 33,7 mil veículos que foram exportados em 2018.

Para 2020, Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea, teme uma queda ainda maior nas exportações devido aos conflitos no Chile, Colômbia e Peru, que são mercados importantes para compensar a retração nas vendas para a Argentina. "É uma preocupação, pois quando há distúrbios dessa magnitude, isso inibe o consumo e afeta o PIB do país e, conseqüentemente, as nossas exportações", comenta Moraes.

PRODUÇÃO – Ao longo de 2019 a queda nas exportações não causou grande impacto no mercado de ônibus com a retração de 3,5% registrada no período de janeiro a novembro. De 27.430 chassis produzidos nos 11 meses de 2018, o volume caiu para 26.479 unidades neste ano.

Do total de ônibus produzido até novembro, 21.385 unidades são de modelos urbanos, 0,8% menor que o mesmo período de 2018 (21.552 unidades).

Da linha de rodoviários saíram 5.094 veículos até novembro, 13,3% a menos que no mesmo período de 2018, quando foram produzidos 5.878 veículos. Esta queda já era esperada pelas montadoras, devido à antecipação de compras destes modelos feita pelos empresários.

Para 2020, a Anfavea projeta uma produção de 145 mil veículos pesados (incluindo ônibus e caminhões), o que representará um crescimento de 8,2% sobre os 134,1 mil veículos pesados fabricados em 2018.

As vendas devem totalizar 123 mil veículos pesados (ônibus e caminhões), uma expansão de 35,1% sobre os 91,1 mil veículos comercializados em 2018.

FABUS – O mercado de carrocerias de ônibus deve terminar 2019 com o melhor resultado, depois da intensa crise enfrentada pelo país. Até novembro as encarroçadoras contabilizam um aumento de 9,91% na produção, com 20.613 veículos, ante as 18.754 unidades fabricadas no mesmo período de 2018, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

Com 11.837 carrocerias, os modelos urbanos representaram 57,4% do total de ônibus produzidos de janeiro a novembro de 2019 e um aumento de 41,8% sobre os 8.947 veículos fabricados nos 11 meses de 2018.

Os rodoviários tiveram uma redução de 1,8% na produção até novembro, com 4.423 unidades, ante os 4.505 veículos fabricados de janeiro a novembro de 2018, e representou 21,46% do total.

O volume de micro-ônibus caiu 18,7%, com 3.525 veículos, ante 4.338 unidades produzidas de janeiro a novembro de 2018, e representou 17,1% do total. Os modelos intermunicipais tiveram uma baixa de 14,1% na produção no comparativo de janeiro a novembro de 2018. De 964 veículos, a quantidade recuou para 828 unidades e a fatia foi de 4,02%.

A Marcopolo liderou a produção de carrocerias de janeiro a novembro, com 8.229 veículos – 5.106 unidades na fábrica de Caxias do Sul (RS) e 3.123 unidades na fábrica de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro (a Marcopolo Rio). Este volume representou uma retração de 5,11% em comparação aos 11 meses de 2018, quando foram fabricados 8.673 veículos.

A Caio Induscar, segunda colocada no mercado, elevou a sua produção em 50,2% de janeiro a novembro, com 7.175 ônibus. No mesmo período de 2018 fabricou 4.775 veículos.

A Mascarello, terceira no ranking do setor, produziu 1.827 carrocerias até novembro, quantidade 6,12% menor que nos 11 meses de 2018, cujo volume atingiu 1.947 veículos.

Na seqüência estão posicionadas a Neobus, que fabricou 1.717 ônibus de janeiro a novembro, 4,1% menos que os 1.792 veículos fabricados nos 11 meses de 2018; a Comil, que fez 1.128 carrocerias, 9,5% a mais que nos 11 meses de 2018 (1.031) e a Irizar, que montou 537 ônibus, 0,3% acima do volume de 2018 (536 unidades).

Nas exportações as encarroçadoras não registraram um bom desempenho. Segundo a Fabus, de janeiro a novembro o movimento diminuiu 23,2%, com o embarque de 3.928 veículos. No mesmo período de 2018 as empresas exportaram 5.117 ônibus.

A Marcopolo diminuiu as exportações da fábrica de Caxias do Sul, de 2.123 ônibus para 1.908 unidades e reduziu as da fábrica de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro, de 495 para 119 unidades no comparativo de janeiro a novembro de 2019 ao mesmo período de 2018.

A Caio Induscar encolheu suas vendas externas de 953 para 652 ônibus. A Irizar reduziu de 514 para 513 unidades; a Mascarello diminuiu os seus embarques de 385 para 384 veículos; a Comil baixou de 367 para 269 unidades; e a Neobus passou de 280 para 83 unidades, segundo a Fabus. ■

Linha Sprinter incorpora novas tecnologias

Entre os itens de segurança ativa, as novidades são o assistente ativo de frenagem (ABA), e os assistentes de fadiga e de subida em rampa

SONIA MORAES



A Mercedes-Benz reformula a sua linha Sprinter e traz ao mercado brasileiro uma família de veículos com elevado conteúdo tecnológico, cujo objetivo é realçar o conforto, melhorar a conectividade e ampliar a segurança.

Em sua terceira geração, a Sprinter nas versões van de passageiro, chassi e furgão é a mesma que circula na Europa. Esta família de veículos é produzida na fábrica da Argentina, onde a empresa investiu US\$ 100 milhões para modernizar o complexo industrial e passar a fabricar a nova família de comerciais leves com portfólio globalizado. “Com a nova linha Sprinter totalmente redesenhada, a Mercedes-Benz começa um novo ciclo de sucesso no segmento de comerciais leves”, afirma

Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing de vans Mercedes-Benz do Brasil.

Entre os 17 itens de tecnologia que integram o pacote de segurança ativa, três são novidades na nova linha Sprinter: o assistente ativo de frenagem (ABA – Active Brake Assist), o assistente de fadiga (Attention Assist) e o assistente de subida em rampa (HSA - Hill Start Aid). Os três componentes serão instalados na fábrica.

O ABA tem como principal função reduzir os riscos de colisões ou diminuir suas consequências, oferecendo alto nível de segurança. Instalado no para-choque dianteiro, o equipamento começa a funcionar a partir de sete quilômetros por hora, freando o veículo quando identificar objetos estáticos e móveis na via e também

pedestres e ciclistas. À medida em que a Sprinter se aproxima do veículo à frente, o ABA emite sinais de alerta visual e sonoro ao motorista a fim de evitar eventual colisão.

O assistente de fadiga é capaz de reconhecer sinais típicos de sonolência e perda de atenção e comunica o motorista, por meio de mensagem no painel do veículo e alerta sonoro, a necessidade de fazer uma pausa. O sistema pode ser desativado, voltando a se ativar novamente assim que desliga e liga o motor. Fica ativo aproximadamente a uma velocidade de 50 quilômetros por hora.

O assistente de subida em rampa auxilia o condutor nas partidas em aclives. A Sprinter permanece com o sistema de freio

acionado por até três segundos até que se acelere o veículo. Isso traz mais segurança para o motorista e para os demais veículos que estão atrás. Outra vantagem é a redução no consumo de embreagem e de combustível.

Outro equipamento de segurança consagrado no mercado brasileiro é o controle eletrônico de estabilidade adaptativo (ESP), que é um dos principais diferenciais tecnológicos da Sprinter, primeiro veículo comercial leve a trazer essa inovação para o Brasil em 2012. Este componente reduz significativamente o risco de derrapagem e capotamento, mesmo em situações críticas, além de garantir maior estabilidade do veículo.

Além de suas nove conhecidas funções, o ESP ganhou quatro novos sistemas como o MRS (controle de torque de saída), o TSM (redução de oscilação do trailer), ELC (mudança de faixa com conforto) e EUC (controle aprimorado de subviragem), que juntamente com os demais itens do ESP visam reduzir ao máximo o tempo de reação do sistema de freios para iniciar a desaceleração do veículo.

O programa integra o ABS (sistema antibloqueio de freios), ASR (sistema de controle de tração), BAS (servofreio de emergência), EBD (distribuição eletrônica da força de frenagem), LAC (controle de carga adaptativo), ROM (controle de rolagem), RMI (interação de movimento de rolagem), EBP (pré-carga eletrônica de freio) e BDW (limpeza dos discos de freio).

A nova Sprinter também está equipada com o assistente de vento lateral (Crosswind Assist), que faz o acionamento unilateral dos freios para amenizar o efeito de ventos laterais, fazendo com que o veículo permaneça em sua trajetória sem a intervenção do motorista. O sistema é ativado a partir de uma velocidade aproximada de 80 quilômetros por hora, utilizando os sensores do ESP para detectar fortes rajadas de ventos laterais.

No pacote de segurança inclui também



Jefferson Ferrarez: "Nova Sprinter está mais interativa e inteligente"

as luzes de circulação diurna (DRL – Daytime Running Light), que se ligam automaticamente assim que o motor entra em funcionamento, desde que o interruptor das luzes esteja na posição de desligado. Com isso, é mais fácil que a Sprinter seja vista por outros usuários da via durante sua circulação ou viagem, oferecendo mais segurança para o motorista, passageiros, carga e outros veículos da via.

A nova Sprinter receberá também diversos itens já disponíveis na linha atual, como freios a disco, airbag duplo, sistema SRS (tensionador do cinto de segurança), luzes de freio adaptativas e piloto automático com limitador de velocidade, para reforçar o alto padrão de segurança do veículo. Além disso, sairá de fábrica com alarme na chave, o que resulta em mais segurança para o veículo e a carga. "Cada vez mais a Sprinter se consolida no país pela numerosa oferta de soluções de mobilidade para pessoas e cargas", comenta Ferrarez.

Para garantir mais conforto, a nova Sprinter passa a ter um cockpit similar ao de um automóvel, com alto padrão de ergonomia e bem-estar a bordo. Neste quesito, a marca inova com exclusivos recursos, como a direção elétrica, que alivia os esforços durante a condução e manobras,

e o Keyless Start, acionamento do motor sem o uso da chave. O volante também é semelhante ao de um carro de passeio, com design moderno e acabamento refinado.

Com relação ao conforto destaca ainda o ar-condicionado mais eficiente, com dois compressores para todas as versões, com mais capacidade (11 kW). A Sprinter também ganhou novos compartimentos para melhor organizar os espaços de porta-objetos.

Na van passageiro o carregador de celular e o suporte para celular nos assentos são exclusivos da marca. Como item opcional para a nova Sprinter está disponível o sistema multimídia MBUX com tela touch screen, espelhamento de aplicativos compatíveis do celular, entrada USB e câmera de ré na tela multimídia.

MOTORIZAÇÃO – Na nova Sprinter o motor OM 651 CDI, o mesmo da atual linha Sprinter: biturbo de 2,2 litros e quatro cilindros, com injeção direta CDI (Common Rail Direct Injection), a novidade é a nova parametrização eletrônica com foco em melhorar a eficiência, o que resultou em maiores potências e torques: 143 cv a 3.800 rpm e torque de 33,7 kgfm entre 1.200 e 2.400 rpm (314 CDI Street) e 163 cv a 3.800 rpm e torque de 36,4 kgfm entre 1.200 e 2.400 rpm (416 CDI e 516 CDI). A versão 416 CDI traz mais uma importante vantagem para os clientes: seu peso bruto total (PBT) chega agora a 4.100 quilos, o que resulta em 220 quilos a mais em relação ao atual 415.

Com o novo portfólio, a Sprinter continua oferecendo a maior linha de veículos comerciais leves para todos os clientes e todas as demandas do segmento. São 60 modelos à disposição, entre vans de passageiros, para transporte escolar, turismo, VIP, traslados e fretamento, furgões e chassis com cabine para distribuição urbana e transporte de carga e produtos, além da prestação de serviços. ■

Volkswagen entregará 3.600 ônibus ao Caminho da Escola

A empresa venceu a licitação aberta no início de agosto de 2019 pelo FNDE, que disponibilizou 6.800 micro-ônibus para a compra

SONIA MORAES



O programa Caminho da Escola deverá contribuir para o bom resultado do mercado de ônibus em 2020, com a licitação aberta no início de agosto pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) – autarquia ligada ao Ministério da Educação.

Nesta disputa a Volkswagen garantiu a maior participação ao garantir o direito de fornecer 3.600 micro-ônibus Volksbus às prefeituras e estados do país, de um total de 6.800 veículos que foram disponibilizados para a compra pelo FNDE. A Volare conseguiu o direito de vender 2.000 ônibus e a Iveco, o restante de 1.200 veículos.

O lote de veículos disponíveis para aquisição é dividido entre o Volksbus 8.160 ODR ORE1 (Ônibus Rural Escolar) para o transporte de 29 estudantes e o Volksbus 15.190 ODR ORE3 para 59 alunos.

Além de 1.600 unidades de Volksbus

de cada configuração mencionada, a Volkswagen conquistou ainda a licitação para venda de lote de 400 unidades do Volksbus 8.160 OD Onurea piso alto (Ônibus Urbano Escolar Acessível, que transporta 30 alunos), alcançando a soma de 3.600 ônibus escolares Volksbus.

A fabricante é líder absoluta no fornecimento de veículos ao programa e este ano celebrou o marco de mais de 20 mil unidades entregues para o transporte de

estudantes nos pontos mais remotos do Brasil. O volume de entregas de ônibus Volkswagen passa da metade do total de entregas em toda a história do programa, criado há 12 anos. Não à toa, há muitos números a comemorar: mais de um milhão de estudantes já andaram de Volksbus em 5.226 municípios de todo o Brasil – quase a totalidade de cidades brasileiras conta com pelo menos um ônibus Volkswagen como aliado da educação.

“Todos os esforços para promover a educação no Brasil são de fundamental importância. E para nós, da Volkswagen Caminhões e Ônibus, contribuir com esse propósito tornou-se, desde o início do Caminho da Escola, uma missão especial. Nossos times de engenharia dedicaram-se à concepção veículos que alcançassem os destinos mais difíceis, com a máxima robustez, para permitir o acesso das crianças à educação. Por isso, dar novamente

a notícia de uma conquista como esta é, para nós, uma enorme realização”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da VW Caminhões e Ônibus.

Suspensão elevada, que tornou os veículos mais altos para passar por aclives e declives com mais facilidade, é apenas um dos itens de sucesso para a robustez dos ônibus rurais Volkswagen destinados ao Caminho da Escola. Acessibilidade é outro ponto de destaque: dispositivo de poltrona móvel (DPM) equipam 100% dos Volksbus para garantir a acessibilidade para os alunos com mobilidade reduzida.

Os ônibus Volksbus 8.160 ODR ORE 1 foram concebidos sob medida para o programa Caminho da Escola. O modelo é fornecido com carroceria Neobus TH Way, tração 4x2, além de oferecer acessibilidade com o DPM, e tem capacidade para transportar 29 passageiros.

O Volksbus 15.190 ODR ORE3 é o de maior capacidade (59 pessoas) e fornecido com carroceria Marcopolo Sênior Escolar. Foi projetado para garantir maior conforto e segurança para os estudantes e manutenção mais fácil e menor custo operacional. O veículo tem tração 4x2 e dispositivo de poltrona móvel (DPM).

O modelo Onurea piso alto também tem carroceria Neobus TH Way, ar-condicionado, aquecimento, tração 4x2, acessibilidade com DPM e capacidade para transportar 30 alunos.

A linha completa Volksbus destinada ao Caminho da Escola conta com veículos escolares na configuração rural e urbana, na faixa de 8 a 15 toneladas. ■

**Poder saber onde e
quando seus
passageiros sobem e
descem do seu
ônibus deixou de ser
um desejo e virou
realidade.**



www.vejasuafrota.com.br

Fabricantes francesas lançam utilitários minibus

O Boxer da Peugeot e o Jumper da Citroën, ambos equipados com motor 2.0 turbo diesel e têm capacidade para 16 pessoas, vão disputar o mercado de vans grandes

SONIA MORAES



O Boxer da Peugeot tem elevação do assoalho para aumentar o espaço para bagagens

As fabricantes francesas Peugeot e Citroën, que pertencem ao grupo PSA, começam a disputar mais uma fatia do mercado brasileiro, com o lançamento dos veículos utilitários leves (VUL) para o transporte de passageiros, na categoria grande vans.

O destaque da linha minibus na Peugeot é o Boxer e na Citroën é o Jumper. Os veículos são produzidos na fábrica italiana Sevel Sud, na cidade de Val Di Sangro, e montados e transformados no complexo industrial do grupo PSA em Porto Real, no Rio de Janeiro.

O minibus das duas marcas tem 16 lugares, bancos reclináveis em até 30° e ampla lista de equipamentos de série, como ar-condicionado com controle individual e

velocidade independente em três níveis na parte traseira, duplo airbag frontal, portaluvas com refrigeração, tacógrafo digital, tomada USB, vidros, travas e retrovisores elétricos e estribo lateral.

Com a entrada no segmento de passageiros, as fabricantes francesas passam a atuar em todas as categorias do mercado de utilitários leves. A Citroën com o Berlingo (furgão pequeno), Jumpy (furgão e van de passageiro médio) e agora o Jumper (furgão e van de passageiro grande), e a Peugeot com o Partner (furgão pequeno), Expert (furgão e minibus médio) e o novo modelo Boxer (furgão e minibus grande). Os veículos chegam ao mercado com preço sugerido de R\$ 179.490, mas com uma

oferta de faturamento direto pela montadora por R\$ 159.746.

“Há dois anos, lançamos uma ofensiva de mercado ao entramos no segmento de veículos utilitários leves. Tivemos muito sucesso ao oferecer produtos com tecnologia e design associadas a um motor potente e econômico. Hoje, queremos coroar esse ciclo de êxito com a entrada no segmento de passageiros com um veículo completo e com o melhor custo-benefício como o Jumper Minibus”, afirma Ana Theresa Borsari, country manager da Citroën no Brasil.

Outro destaque do Jumper e do Boxer é o motor 2.0 turbo diesel BlueHDi, de 130 cv de potência a 3.500 rpm, torque máximo de 34,7 kgfm a 1.750 rpm, com a tecnologia AdBlue que, além de assegurar alto desempenho e baixo consumo de combustível, está de acordo com as normas da sétima fase (L7) do Programa de Controle de Emissões Veiculares (Proconve), que entram em vigor em 2022 e 2023, por reduzir as emissões de gases poluentes.

Os veículos tiveram elevação do assoalho na cabine dos passageiros, o que permitiu ampliar o espaço para bagagens em até 1.000 litros.

O minibus da Citroën tem uma frente que expressa dinamismo e robustez, devido a seus faróis, seu capô com linhas salientes e um amplo para-choque. A nova van tem uma base mecânica moderna e robusta, com caixa de câmbio manual de seis marchas, um conjunto de suspensões reforçado e adaptado à realidade brasileira, direção precisa e progressiva e um sistema de freio superdimensionado.

Com 3.705 mm de comprimento máximo e 1.870 mm de largura, abertura da porta traseira em até 270° e a porta lateral deslizante, o Jumper traz muita praticidade.

Este veículo também oferece muitas possibilidades de transformações da carroceria para atender às necessidades de todos os tipos de negócios, como os segmentos de turismo, hotelaria, aeroportos, linhas municipais e escolar. “É uma van bastante versátil, que consegue aliar os 16 lugares a uma capacidade de carga de 1.000 litros. Isso possibilita ao dono do negócio a dupla utilização, tanto para o transporte de passageiro, quanto nas viagens de executivos”, diz a executiva da Citroën.

Segundo Borsari, as vans sempre foram muito proeminentes no mercado brasileiro e ainda mais agora que existem os contratos de aluguéis disponibilizados pelas locadoras e os motoristas que querem trabalhar como free lancers. “Então são segmentos que tradicionalmente crescem muito.”

Na França o utilitário grande da Citroën foi lançado primeiro que o médio e o veículo foi batizado de Jumper. “Quando ia nascer o modelo médio, que é um segmento mais moderno criado recentemente para aliar a capacidade de carga com outras atividades, batizamos de Jumpy porque o Y no final significa uma pequena Jumper, então a van menorzinha passou a ser chamar Jumpy”, explica a gerente da Citroën.

BOXER – O minibus da Peugeot mantém na parte externa os traços que garantiram o sucesso da versão furgão, com linhas acentuadas no capô. A ampla grade frontal remete à agressividade e robustez do motor, e se prolonga até os faróis, com regulagem de altura. O para-choque assegura total proteção e integra na parte inferior dois elementos circulares. Logo acima, dois nichos retangulares servem de degrau para facilitar a limpeza do para-brisa.

A grande diferença, se comparada à



O Jumper da Citroën possui tecnologia AdBlue que assegura a redução de emissões

versão de carga, são os vidros laterais e na porta traseira, o estribo lateral de série, que facilita o embarque e desembarque de passageiros, as faixas reflexivas de segurança e o suplemento externo do ar-condicionado no teto do veículo, que garante uma farta e homogênea distribuição de refrigeração em todo o habitáculo.

No interior do Boxer, a cabine e a primeira fileira de bancos permanecem com as mesmas características e diferenciais ergonômicos para garantir conforto ao motorista e minimizar o desgaste do profissional durante a condução. O painel elevado é prático, e tem todos os comandos, alertas e indicadores em uma posição de fácil visualização e acesso. A novidade é o táctografo digital e o botão para a regulagem do ar-condicionado traseiro.

Os diversos porta-objetos e espaços internos disponíveis também foram preservados com o objetivo de facilitar o dia a dia do profissional. Outro destaque na cabine está no conforto e ergonomia dos assentos, tanto para os passageiros, quanto para o motorista, equipados com encostos para cabeça removíveis e reguláveis em altura, além de regulagem específica para a

lombas destinada ao condutor.

No minibus Boxer as fileiras de bancos estão distribuídas da seguinte maneira: 3-3-3-4. Esta disposição visa facilitar o acesso dos passageiros ao corredor central e o embarque e desembarque. Todos os assentos localizados no compartimento traseiro dispõem de apoio de braço e foram ergonomicamente desenvolvidos para privilegiar o conforto. Este veículo vem equipado de série com lanternas internas e martelinho de segurança.

Com os novos veículos para o transporte de passageiros, a meta das fabricantes francesas é alcançar 6% de participação no mercado brasileiro em 2022. Em todo o segmento de utilitários pretendem obter 15%. “Já atingimos 12% de janeiro a setembro e até o fim do ano vamos chegar a 14%”, diz Borsari.

Para atingir os objetivos, as empresas estão reestruturando a rede de concessionárias. Hoje a Peugeot e Citroën têm 97 pontos de venda no país (que atendem automóveis e veículos utilitários) e pretendem fechar 2019 com 122 revendas da marca. “Isso significa um crescimento de 30%”, afirma Borsari. ■

Três projetos levam o Prêmio ANTP-Abrati 2019

Empate técnico entre as finalistas fez com que a banca de juízes premiasse igualmente os projetos das operadoras Águia Branca, Planalto Transportes e Viação Ouro e Prata

ALEXANDRE ASQUINI

Um empate técnico rigoroso fez com que a banca de juízes decidisse por três vencedoras para o Prêmio ANTP-Abrati 2019 – Boas Práticas do Transporte Terrestre de Passageiros. A premiação aconteceu no dia 3 de dezembro de 2019 em Brasília. Foram declaradas vencedoras a Águia Branca, com o projeto “Passagem digital: comodidade e conforto, da compra ao desembarque”; a Viação Ouro e Prata, com o projeto “Workplace – Tecnologia traz inovação na comunicação interna”, e a Planalto Transportes com o seu “Programa de Vantagens da Planalto Transportes – Moveflex”. Como vencedoras, cada uma das empresas recebeu troféu, selo de referência e certificado. A banca de juízes concedeu menção honrosa à Empresa Verde Transportes, com o projeto intitulado “Espaço Mulher”.

Alexandre Resende, coordenador do concurso, destacou a dificuldade encontrada pela banca de juízes ao avaliar os trabalhos inscritos. “Os projetos finalistas apresentavam elevado grau de qualidade e, considerados os critérios do prêmio, não discrepavam uns dos outros, de modo que a declaração de empate técnico era a única saída para a banca de juízes”, afirmou.

Resende explicou que, apesar de haver a comparação entre os projetos, o Prêmio ANTP-Abrati não privilegia a disputa. “Criado em 2011, o prêmio se firmou como um



processo que procura demonstrar inovações e criatividade, possibilitando que as empresas exibam as boas práticas que desenvolveram e implementaram em seus serviços, de modo a qualificar ainda mais o setor.”

EMBARQUE DIGITAL – No processo de embarque digital adotado pela Viação Águia Branca, o passageiro recebe um bilhete de passagem eletrônico (Bp-e) em seu e-mail e um cupom de embarque, que pode ser adicionado também a aplicativos de tíquetes e passagens, como, por exemplo, o Wallet para iOS. De posse de sua

passagem digital – que pode ser apresentada por meio de diferentes dispositivos, tais como smartphones, smartwatches e tablets, ou até mesmo impressa em casa – o passageiro deve apresentá-la, no embarque, ao motorista, junto com um documento com foto. O motorista fará a leitura do QR Code da passagem digital por meio de um dispositivo smartphone; neste momento, o aplicativo realizará o check-in e a informação será enviada em tempo real aos sistemas da empresa e compartilhada com a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT).

A Viação Águia Branca e a Expresso Brasileiro – que fazem parte da Divisão Passageiros do Grupo Águia Branca – foram as primeiras empresas do setor de transporte rodoviário de passageiros a implantar

no Brasil este sistema de embarque totalmente eletrônico e integrado através da passagem digital. Em 2018, a Águia Branca transportou um milhão de passageiros que realizaram a compra através de meios eletrônicos.

PROGRAMA DE VANTAGENS – Primeiro projeto da recém-implantada área de inovação da Planalto Transportes, o “Programa de Vantagens Moveflex”, que garantiu à empresa o Prêmio ANTP-Abrati 2019, tem entre seus objetivos gerar informações sobre o perfil e hábitos dos

passageiros em relação às viagens realizadas pela empresa, estreitar o relacionamento com os clientes e fidelizar os passageiros atuais, bem como favorecer a conquista de novos passageiros, utilizando como atrativo a escolha de recompensas.

A sistemática do programa prevê que o passageiro cadastrado acumule pontos com a Planalto Transportes e possa trocá-los por novas passagens. Além disso, com a atratividade de um “clube de vantagens” (com cinco diferentes planos) e da compra de pontos extras para a troca por uma passagem, o passageiro pode ainda escolher ser recompensado de outra forma, trocando seus pontos acumulados com viagens por outros produtos ou serviços. O Moveflex conta com uma ferramenta de business intelligence, o que possibilita a operação com ofertas personalizadas para cada participante e o planejamento de ações de comunicação e de relacionamento de forma segmentada, de acordo com o perfil dos passageiros da Planalto Transportes que usam o programa.

COMUNICAÇÃO INTERNA DIGITAL

— A Viação Ouro e Prata foi premiada pela a implantação da tecnologia Workplace – plataforma social do Facebook dedicada ao mercado corporativo. Neste momento em que impera a comunicação em rede, a nova plataforma favorece a comunicação mais distribuída e menos centralizada. O processo de implantação teve a articulação da Alest, uma empresa certificada pelo Facebook. O projeto foi implantado em 26 de novembro de 2018. Antes, houve avaliação dos instrumentos de comunicação então existentes e optou-se por uma

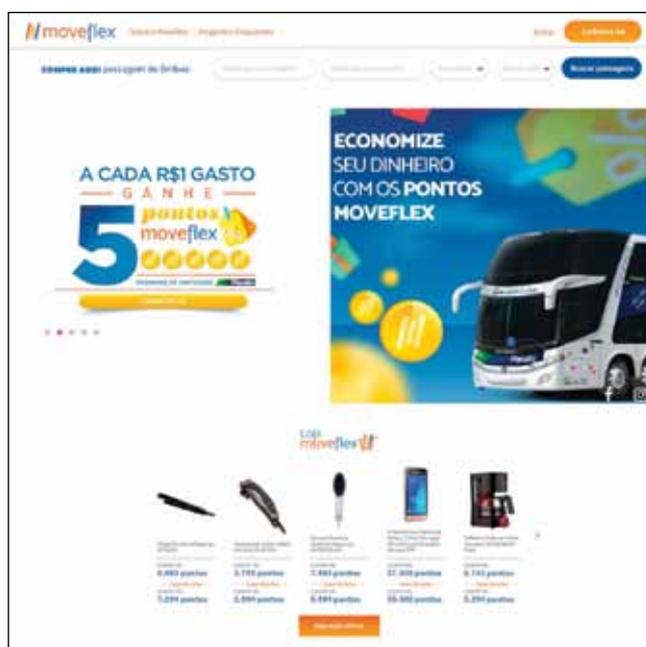
transformação digital. O periódico impresso Circulando foi descontinuado, o mesmo acontecendo com a distribuição de informação via SMS, Skype, WhatsApp e e-mail. Murais físicos e digitais passaram a ser destinados a campanhas específicas.

Os 110 Embaixadores da Comunicação – funcionários com reconhecida liderança e influência – receberam treinamento e foram os primeiros a interagirem com a plataforma, por meio de aplicativo em seus celulares ou nos computadores da empresa. Quiosques com acesso ao Workplace foram colocados em locais estratégicos da empresa. Mais tarde, passou a haver o engajamento do conjunto dos colaboradores. Os números de julho de 2019 mostravam 75% dos funcionários ativos na plataforma, totalizando 960 pessoas.

ESPAÇO MULHER – Considerando o fato de haver nacionalmente casos de abuso e



de abordagens negativas dos homens em relação às mulheres e com o objetivo de proporcionar mais segurança, tranquilidade e conforto as mulheres, a Verde Transportes decidiu criar o projeto Espaço Mulher, que consiste em ofertar as poltronas de número 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 e 14 exclusivamente para mulheres desacompanhadas. As poltronas estão destacadas com o encosto de cabeça na cor rosa com a logomarca do projeto Espaço Mulher, seguindo a linha das peças da campanha de divulgação do serviço. Para instituir o programa, a Verdes Transportes envolveu no processo os departamentos comercial e operacional, que bloqueiam os assentos especificados nas linhas integrantes do programa para que não sejam vendidos para homens. O bloqueio ocorre mesmo no caso do ônibus estar lotado.



Os desafios no comando de um grande grupo de transporte

A trajetória de Paula Barcellos Tommasi Corrêa na Viação Águia Branca começou há 15 anos, onde atuou inicialmente como consultora de marketing e de recursos humanos. Esteve na gerência comercial e de vendas, e em 2010 tornou-se diretora comercial e de marketing. Após oito anos à frente desse cargo, recebeu o convite para participar do processo seletivo para a diretoria executiva, novo cargo.

Foi um processo longo e complexo, que durou sete meses, com avaliação criteriosa do perfil e das competências técnicas e com-

portamentais. Dentro da governança do Grupo Águia Branca, o processo foi liderado pelo presidente do Conselho de Administração da Divisão Passageiros, no qual vários aspectos foram considerados, até a indicação de Paula Corrêa como diretora executiva. Aos 47 anos, a executiva assumiu a nova missão em janeiro de 2019, acumulando durante este primeiro ano a diretoria comercial e de marketing. Agora tem pela frente o desafio de apresentar bons resultados na gestão de um dos mais importantes grupos de transporte de passageiros do país.

TECHNIBUS – *Como uma das poucas mulheres a comandar uma grande empresa de transporte de passageiros por ônibus, qual é a sua avaliação a respeito dessa indicação? Além da competência profissional, quais outros fatores levaram a família controladora da empresa a tomar essa decisão?*

Paula Barcellos Corrêa – O Grupo Águia Branca possui uma governança muito forte, mesmo para os membros da família, onde todos passam por um rigoroso processo de seleção e desenvolvimento antes de assumir cargos de liderança. Atualmente temos três diretorias executivas no grupo (Divisão Passageiros – Viação Águia Branca, Divisão Logística – Vix e Divisão Comércio), destas três, duas possuem mulheres à frente, o que demonstra que a questão de gênero não é um impeditivo. Apesar do setor de transporte rodoviário de passageiros ser um ambiente bastante masculino, o reconhecimento é do trabalho e das entregas. Sobre os fatores que eu percebo que foram determinantes para decisão são: confiança e sinergia com os valores da família e, conseqüentemente, com o “tom” que se espera na gestão.

TECHNIBUS – *Poderia descrever sua formação e trajetória profissional antes do ingresso na Águia Branca e como é que entrou na*



Paula Barcellos Tommasi Corrêa, diretora executiva da Viação Águia Branca

empresa para ser a diretora comercial?

Paula Corrêa – Sou engenheira de computação por formação. Iniciei minha carreira profissional, há 28 anos, como gerente de informática, em empresas de serviço. Pós-graduei-me em marketing e realizei estudos de mercado com experiências com dados de clientes e comportamento de compra. Há 21 anos, atuo no mercado empresarial na gestão comercial e de marketing. Desde uma grande rede de lojas de varejo, a uma fábrica de cosméticos e uma financeira, até chegar há

15 anos ao segmento de transporte de passageiros.

TECHNIBUS – *A introdução de novas tecnologias na frota de ônibus produziu os efeitos esperados? Como os usuários dos serviços veem esses avanços?*

Paula Corrêa – Os clientes hoje estão muito conectados e demandam novidades. Acredito que todas as tecnologias aplicadas para melhorar a performance do veículo, garantir mais segurança aos motoristas e passageiros ou gerar mais conforto

para os clientes, são importantes. A Águia Branca tem buscado inovar, com o foco em proporcionar, cada vez mais, experiências de viagens encantadoras aos nossos clientes. Percebemos que os clientes estão mudando, são cada vez mais informados e conectados e buscam soluções na palma da mão, comunicam ativamente com a empresa através das mídias sociais, são exigentes e têm expectativas altas. Precisamos estar preparados para atender os clientes nesse contexto. Embarcar novas competências para o time para nos fortalecermos e nos reinventarmos. E esse novo cliente nos exige atitude, velocidade e novos projetos de inovação e encantamento.

Existem também várias inovações e novas tecnologias que o cliente não vê, mas que são imprescindíveis para uma operação cada vez segura. Há muito trabalho realizado pelo nosso time para que os clientes tenham uma operação segura e de qualidade.

TECHNIBUS – *Poderia divulgar os principais números da empresa referentes a frota e renovação neste ano, idade média, linhas, passageiros transportados, quilômetros rodados e infraestrutura?*

Paula Corrêa – A Viação Águia Branca possui 73 anos, transporta cerca de 10 milhões de passageiros por ano, a mais de 700 destinos, por meio de 347 linhas interestaduais e intermunicipais. Possuímos mais de 2.800 colaboradores diretos e centenas de indiretos. Temos 350 pontos de vendas, entre agências próprias e terceirizadas, espalhadas pelos nove estados de atuação da empresa – Espírito Santo, Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco e Rondônia. Contamos com uma frota de 850 ônibus. Em 2018 adquirimos 103 novos veículos e em 2019 mais 90 veículos. A idade média da frota é de 5,5 anos.

A empresa conta também com 20 garagens e apoio com três centros de manutenção preventiva e preditiva de toda sua

frota. Todas elas seguem diretrizes técnicas de manutenção e possuem sistemas informatizados que controlam e monitoram continuamente o desempenho de componentes, peças e pneus de cada ônibus.

TECHNIBUS – *O que a Viação Águia Branca tem feito em termos de inovação, qualidade e novos serviços executivos? Quais os benefícios decorrentes para os usuários?*

Paula Corrêa – A Águia Branca tem entre seus pilares de gestão a segurança, inovação e foco no cliente. Possuímos diversas iniciativas para ouvir os passageiros como pesquisa de satisfação diária, pesquisas voltadas à experiência dos usuários e interação com os consumidores nas redes sociais. Acreditamos que o cliente espera uma empresa ágil e inovadora, que se reinventa e busca soluções inovadoras que antecipa as necessidades dos clientes. E para isso ser veloz é primordial. Temos dois exemplos de inovação que implementamos em 2019: a passagem digital e o Águia Flex.

Fomos a primeira empresa do setor rodoviário de passageiros a iniciar a operação com a Passagem Digital na tela do celular do cliente. Desde então, os clientes que compram online recebem a passagem digital no celular e têm a vantagem do embarque direto. Todas as passagens são validadas pelo motorista através de leitura do cartão de embarque com um QR Code. Os bilhetes podem ser apresentados no celular ou, ainda, impressos na casa do cliente, totem de autoatendimento ou em uma das agências, se o cliente preferir. Por ser a primeira empresa de transporte rodoviário de passageiros do Brasil a implantar a passagem digital, recebemos este mês, em Brasília, o prêmio “Melhores Práticas do Setor”, uma realização da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) e Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati).

TECHNIBUS – *O que é o Águia Flex e como funciona?*

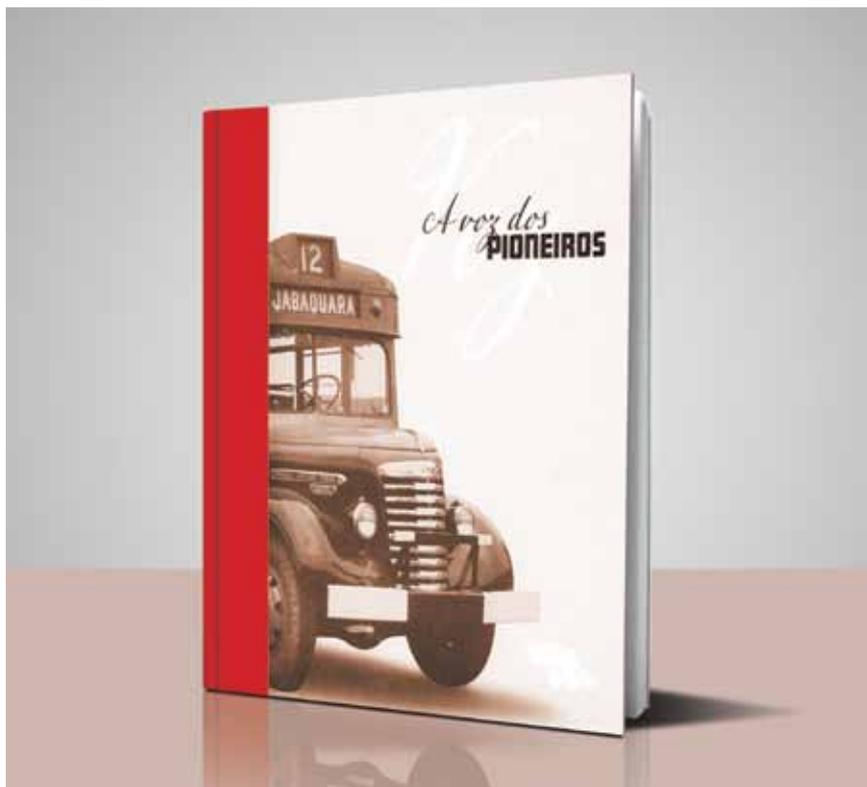
Paula Corrêa – Nossa visão é promover a melhor alternativa de transporte de passageiros e com a tecnologia da Passagem Digital, foi possível lançarmos o serviço Águia flex como projeto piloto para uma experiência inovadora de viagem. A passagem digital nos dá a flexibilidade para testarmos novas formas de viagem, inclusive novos locais de embarque. O Águia Flex é um serviço que foi desenvolvido especialmente para o cliente com perfil mais digital. Atualmente possuímos nove linhas atuando nesse serviço, com um NPS (índice que mede a satisfação do cliente) de 84% considerando o acumulado, desde o início da operação em junho deste ano. Tivemos também um aumento importante no número de novos clientes digitais, o que demonstra a aderência desse público a novidades.

TECHNIBUS – *Que outras ações a empresa adotou para incentivar a inovação?*

Paula Corrêa – No ano de 2019, o Grupo Águia Branca trouxe mais uma novidade: o Imova-se, o Ciclo de Inovação do Grupo Águia Branca. Foram 60 colaboradores com representantes de todas as divisões de negócios, que ficaram imersos durante cinco dias, onde puderam aprender na teoria e na prática os conceitos e ferramentas de inovação. Ao final do Ciclo foram apresentados dez projetos e dois colaboradores do grupo campeão ganharam a participação na Expedição China, que aconteceu no mês de setembro. Na Expedição China 18 diretores e colaboradores do grupo, incluindo quatro executivos da Viação Águia Branca participaram de uma agenda intensa de visitas técnicas para fazer benchmarking e trazer mais conhecimento e inspiração de uma nação que se posiciona atualmente como o berço da inovação. Em outubro lançamos o Prêmio Inovação, envolvendo as três divisões de negócios da empresa. Nesta primeira edição, foram inscritos mais de 3.500 ideias e 60 foram selecionadas para as próximas etapas. ■

Fetpesp lança livro sobre a trajetória do transporte de passageiros

Com 224 páginas, a obra “A Voz dos Pioneiros” conta histórias de coragem, persistência e aventura vividas por precursores do setor do transporte de passageiros no Estado de São Paulo e de seus sucessores



No dia 12 dezembro, a Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo (Fetpesp) lançou o livro “A Voz dos Pioneiros”, da historiadora Maria Candelária Volponi Moraes de Oliveira, sobre a trajetória do transporte de passageiros no estado a partir de situações vividas por empresários pioneiros do setor. “São narrativas de coragem e aventura, que tem como pano de fundo marcos da história da cidade de São Paulo, do estado e até mesmo do país”, conta a historiadora.

Com patrocínio da Confederação Nacional do Transporte (CNT), Mercedes-Benz,

BR Distribuidora, Caio Induscar, Carbus Indústria Catarinense de Carrocerias, Banco Luso Brasileiro, Divena Concessionária, Prodata Mobility Brasil e Comercial Sambaíba de Viaturas, o livro nasceu de uma iniciativa do presidente da Fetpesp, Mauro Artur Herszkowicz.

“A história do setor do transporte de passageiros no estado sempre foi pouco documentada e explorada. Nosso objetivo é revivê-la e prestar homenagens aos empresários relevantes do segmento. Hoje, o tema mobilidade urbana é algo que merece atenção e, por isso, estamos cada vez mais atuantes na busca de



Mauro Herszkowicz: “Os pioneiros percorreram um longo caminho, sempre marcado por desafios que nunca pensaram em enfrentar”

tecnologias que melhorem a vida das pessoas”, explica Herszkowicz.

Para elaborar a obra, Maria Candelária entrevistou 26 empresários, que são proprietários ou executivos de empresas paulistas pioneiras do transporte de passageiros dos setores rodoviário, urbano e intermunicipal de todo o Estado de São Paulo. “Foi fascinante conhecer as histórias de vida deles, suas origens, relações familiares, dificuldades e problemas enfrentados no dia a dia”, relata.

O livro também foi produzido com base em registros de revistas especializadas, como a Setnews, uma publicação do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo (Setpesp), a Technibus, a Interbus e outras fontes. Contou também com os manuscritos das empresas nos livros de registros do Setpesp e bibliografia específica sobre transportes.

Os primeiros 750 exemplares de “A Voz dos Pioneiros” foram distribuídos

OS PIONEIROS HOMENAGEADOS PELA FETPESP



Carlos de Abreu (ao centro) homenageado pelos filhos Marco Abreu e Roberto Abreu



Nenê Constantino (ao centro), acompanhado pela esposa Áurea Constantino e familiares na homenagem



Belarmino Marta Junior (ao centro) e Belarmino de Ascensão Marta (ao seu lado) com familiares durante a homenagem



Alcides Francisco Júnior (à direita) recebe a homenagem em nome de seu pai Alcides Franciscato



Durante a cerimônia, Ana Ruas presta homenagem a seu pai José Vaz Ruas



Ronaldo Marques homenageado pelos filhos Ronaldo Marques Junior, Marcelo Ricardo Marques e Carlos Eduardo Marques Junior

gratuitamente aos convidados do lançamento, realizado em São Paulo. O objetivo é tornar conhecida a história do transporte por todos do setor e fora dele, além de homenagear empresários que quebraram barreiras e enfrentaram uma longa jornada

até hoje. Durante o evento também foi transmitido um filme que retrata a história do pioneirismo do setor. "Sem dúvida é um momento de celebração e união da categoria", reforçou o presidente da Fetpesp.

Constituída em dezembro de 2014, a

Fetpesp congrega nove sindicatos filiados do estado, sobre os quais possui a responsabilidade de coordenação, proteção e representação da categoria econômica das empresas operadoras de serviços públicos de transporte de passageiros. ■



VT Digital: a revolução no sistema de transporte

O transporte público está caminhando para melhorias significativas na gestão e controle da operação, mas ainda luta para conquistar espaço nas ruas

Rubens Fernandes Gil Filho*

Os cartões de plásticos estão com os dias contados. A cada dia, o pagamento de serviços e produtos por meio digital ganha mais adeptos. Agora, essa forma de pagamento também será utilizada nos cartões

de transporte que as empresas oferecem aos seus funcionários. O Vale Transporte Digital está em fase de testes e deve estar disponível para o mercado no primeiro trimestre de 2020.

O VT Digital vai revolucionar o sistema de transporte em todo o país. Para as empresas é a garantia de que todo o gerenciamento será feito de forma digital e em tempo real. Para os usuários, ele garante acesso ao serviço de transporte na palma da mão e ainda oferece a possibilidade de consulta de saldo online e a validação dos créditos é feita automaticamente.

A iniciativa inédita é voltada exclusivamente às empresas e tem o objetivo de ser uma alternativa aos cartões físicos, garantindo muito mais comodidade aos usuários e proteção contra o uso indevido de cartões. Num primeiro momento, o serviço estará disponível apenas para trilhos, trens e metrô, na Grande São Paulo. A intenção é que depois haja a integração com os ônibus e a solução seja levada para outros estados.

O novo meio de pagamento funcionará por meio de um aplicativo e o acesso será feito por meio de login e senha. O pagamento é feito via QR Code direto no celular e os valores serão abatidos do VT à medida que a pessoa for utilizando os créditos.

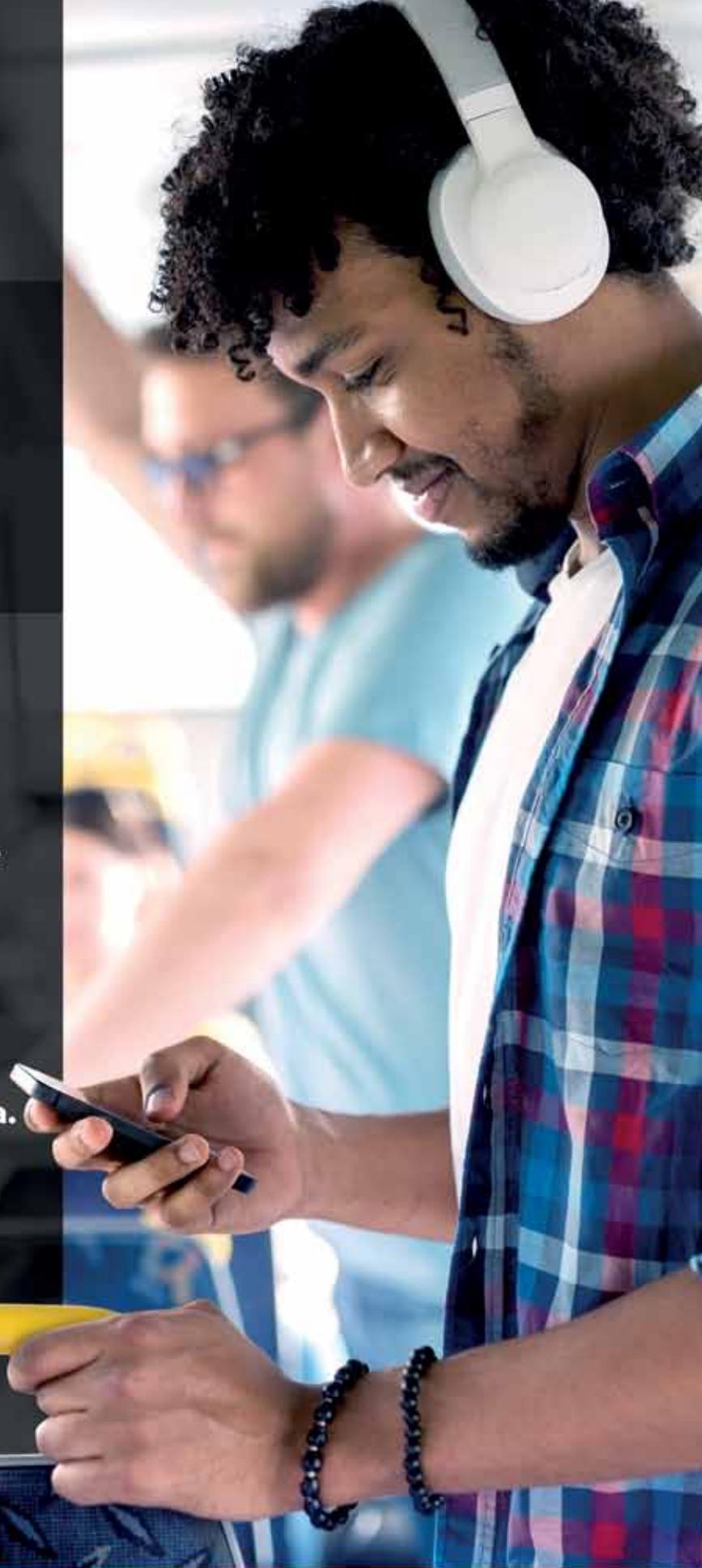
Um dos grandes benefícios do novo sistema digital é o combate ao uso indevido de cartões por parte de usuários que vendem ou emprestam seus cartões de transporte a terceiros. Ele contará com ferramentas para mitigar e controlar o uso ilegal. Mesmo que alguém forneça login e senha para baixar o app é possível monitorar os locais de uso dos cartões e identificar o mau uso.

Mais uma vez é a tecnologia colaborando para melhorar a qualidade de vida do cidadão e para o melhor gerenciamento do sistema de transporte!

* **CEO da Autopass, empresa de gestão da bilhetagem eletrônica.**

A MOBILIDADE HUMANA É O QUE NOS FAZ IR ALÉM

São **10 anos** de trabalho e durante esse período muitas mudanças aconteceram no sistema de transporte. Trouxemos inovação e tecnologia à gestão da cadeia de bilhetagem e contribuimos para um transporte **mais seguro**, mas sabemos que ainda há muito trabalho a ser feito para facilitar a rotina do passageiro e para tornar a **mobilidade muito mais humana**.



Goiânia renova sistema com mais funcionalidades

O transporte público da região irá contar com soluções para a bilhetagem como biometria facial, pagamento por QR Code e por cartões de crédito ou débito, e recarga dentro dos ônibus

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O sistema de bilhetagem passa a contar com biometria facial, pagamento por QR Code e por cartões EMV

O novo sistema de bilhetagem eletrônica Sitpass da Região Metropolitana de Goiânia será implementado pelas operadoras por meio do RedeMob Consórcio e aprovado pela Companhia Metropolitana de Transportes Coletivos (CMTC). Mais tecnológico, o modelo vai facilitar o acesso ao serviço do transporte coletivo e garantir mais segurança aos usuários, com novos meios de pagamento, compra

e recarga de créditos para o transporte. As ferramentas de hardware e software serão fornecidas pela Prodata Mobility Brasil.

Segundo Leonardo Ceragioli, diretor comercial da Prodata, o projeto da região metropolitana de Goiânia é diferente de todos os outros que existem no Brasil. "Passamos muito tempo ao lado do cliente, estudando e aprendendo com ele,

para poder implantar um modelo de acordo com suas necessidades. As soluções são abertas e têm a possibilidade de evolução", relata.

"A CMTC e as empresas concessionárias do transporte coletivo estão sempre buscando a melhoria do serviço prestado ao nosso cliente, e a nova bilhetagem nada mais é do que a garantia de que esta melhoria será alcançada. É um

sistema prático, que também usa a internet e o smartphone. Praticamente toda a população já utiliza hoje os cartões de crédito e débito ou o smartphone, então isso vai facilitar muito a adesão a essas novidades. Os nossos clientes não terão nenhuma dificuldade de adaptação às mudanças”, afirma Benjamin Kennedy Machado da Costa, presidente da CMTC.

Com financiamento e implementação gradual realizada pelo RedeMob Consórcio, o sistema de bilhetagem terá funcionalidades como biometria facial, pagamento por QR Code, cartões Sitpass, por cartão de crédito ou débito por aproximação (NFC), e pagamento em nuvem, recarga a bordo, wi-fi e atualização de dados dos cartões. A primeira fase, que inclui a biometria facial e o QR Code, será executada em até oito meses após a assinatura do contrato, que ocorreu no final de novembro.

A segunda fase terá prazo de conclusão de quatro meses após o término da primeira etapa. A previsão é que o novo sistema esteja em pleno funcionamento até dezembro de 2020. “Nos últimos cinco anos, a tecnologia de bilhetagem evoluiu muito no Brasil, e a Prodata traz um conjunto completo com todos esses recursos. E pretendemos implantar este sistema com o mínimo de impacto na vida da população. Os recursos que estamos trazendo para cá já estão disponíveis em outras regiões do país, mas a região metropolitana de Goiânia será a única com todas as



A transição para novo sistema de bilhetagem será executada sem prejuízos ao sistema atual

funcionalidades juntas e integradas”, destaca Leomar Avelino, diretor executivo do RedeMob Consórcio.

Segundo Avelino, a nova tecnologia foi escolhida a partir de estudos de mercado com as principais empresas do setor, que apontaram a Prodata como fornecedora do melhor conjunto de recursos disponíveis no Brasil atualmente. A nova bilhetagem vai permitir a flexibilização tarifária por tipo de dia, horário ou linha, e possibilitar maior integração eletrônica entre as linhas sem uso dos terminais. Para combater as fraudes, serão utilizadas as soluções de biometria facial e a validação dos cartões por georreferenciamento.

A transição para o novo sistema de bilhetagem será executada sem prejuízos

ao sistema atual. Todas as etapas do processo serão cumpridas de forma a minimizar o impacto durante o período de transição de forma a esclarecer para os usuários todos os benefícios que chegarão com a mudança, por meio de campanhas nas redes sociais e nos terminais de integração da rede metropolitana de transporte coletivo de Goiânia.

Pioneiro no Brasil, o atual sistema de Goiânia utiliza tecnologia francesa e está com mais de 22 anos de operação ininterrupta. Já foram emitidos cerca de 1,9 milhão de unidades emitidas do Cartão Fácil. O serviço de recarga dos cartões continua a ser realizado normalmente nos mais de 1.700 pontos de venda espalhados pelas cidades da região. ■



MOBILITAS

mobilitas.lat



A PLATAFORMA DIGITAL DA MOBILIDADE URBANA LATINOAMERICANA

Mais benefícios para o passageiro

A solução tecnológica KIM+ promete ser mais que um aplicativo de recarga de cartões de transporte, proporcionando acesso às informações relevantes para o usuário

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A plataforma multisserviços KIM+ foi desenvolvida para se diferenciar dos aplicativos de recarga para transporte coletivo que proliferam no mercado. A solução conta com diversas funcionalidades, com o objetivo de ajudar o usuário a se deslocar pela cidade apontando a melhor rota, avisando o horário de chegada do ônibus em tempo real e os pontos de parada, fazendo o bloqueio imediato de cartões perdidos ou roubados, operações com QR Code, além de

disponibilizar um canal de denúncias.

A ferramenta, que é uma evolução do aplicativo KIM, quer conquistar o cliente final, tornando o transporte público mais atrativo. “A plataforma KIM+ já está contratada em seis sistemas de transporte que, juntos, atendem 26 cidades brasileiras, contando com mais de 200 mil clientes cadastrados, esperando crescer rapidamente nos próximos meses”, informa Lanna Tonussi, head de marketing da KIM+.

O foco do app KIM+ é o conforto do

passageiro. “Além de fazer recargas de créditos eletrônicos como outras soluções do mercado, o KIM+ é capaz de realizar o bloqueio imediato de cartões perdidos ou roubados, operações com QR Code, possui um canal de denúncias e, imagine, o usuário poderá até tirar uma soneca no ônibus que o KIM+ acompanha seu trajeto e avisa direitinho a hora de descer”, explica Lanna.

Para Lanna, essas diferenças do KIM+ em relação aos chamados aplicativos de recarga de transporte são responsáveis pela rápida adesão à plataforma. “São milhares de novos downloads do app todo mês, movidos por clientes em busca de satisfação e de melhores serviços”, acredita.

A plataforma, em sua versão atualizada, oferece cartão de débito digital, QR Code e carteira digital. “Queremos atingir aquela parte da população que ainda não tem conta em banco. Esse cliente pode utilizar o aplicativo para fazer pagamentos e transferência entre contas (TED e DOC), além de poder verificar saldos e extratos. O usuário encontra ainda descontos em uma série de produtos e serviços, além de lojas virtuais”, acrescenta a executiva.

Outras novidades são o clube de benefícios e um programa de pontos. O KIM+ também permite a recarga de celulares e oferece um canal de denúncia para casos de assédio e violência no transporte público. “O cliente pode acessar conteúdos, com recarga de créditos digitais e de canais de TV pré-pagos e de jogos online”,

AS NOVAS GERAÇÕES DE SISTEMAS DE ITS

A Tacom desenvolveu o CITbus® Next Generation, primeiro representante da nova geração de sistemas inteligentes de transportes (ITS), fazendo uso intenso de tecnologias baseadas em inteligência artificial e machine learning. Concebido para ser a evolução do ITS, suas novas funcionalidades e recursos focados no usuário vão proporcionar uma experiência diferenciada para os passageiros e melhorar a gestão das empresas que operam o transporte público.

O CITbus® possui uma arquitetura baseada em três módulos principais, como bilhetagem (CIT-Sbe®), apoio à gestão operacional (CIT-Sao®) e sistema de informações aos usuários (CIT-Siu®). Com o Next Generation, tecnologias suportam uma série de novas funcionalidades tais como: filmagem embarcada com processamento local e ações automáticas; sistemas online e baseados em nuvem; ampliação e intensificação do uso de apps; remoção da função cobrador sem sobrecarregar o motorista; expansão de aplicativos de pagamento agregando funções e benefícios para usuário (carteira virtual, cashback, clube de benefícios) e os novos conceitos de reconhecimento de imagem aplicados ao contexto do transporte público.

De acordo com a Tacom, é importante

recordar que sistemas de ITS são soluções naturalmente complexas, compostas por uma série de subsistemas modulares que precisam trocar informações entre si constantemente. “Contratar um fornecedor que dependa de terceiros para complementar uma solução de ITS heterogênea e nativamente incompleta torna-se muito arriscado financeira e operacionalmente”, afirma Marco Antônio Tonussi, diretor de marketing e mercado da companhia.

Tonussi destaca que, quando um fornecedor não dispõe de todos os sistemas em seu portfólio, ele precisa lançar mão de parcerias com outros fornecedores e trabalhar na interface entre seu sistema e o destes parceiros, implicando maior complexidade na implantação e aumento considerável na probabilidade de surgirem incompatibilidades sistêmicas no uso prolongado. “Redução de custos, facilidade nos processos de gestão, otimização no uso dos recursos e aumento da eficiência operacional são alguns dos benefícios que apenas um ITS completo e nativamente integrado podem oferecer”, complementa.

A Tacom implementou projetos em importantes cidades brasileiras, ao longo de 2018 e 2019. “Tanto o sistema metropolitano como o urbano da cidade de Vitória,

no Espírito Santo, puderam comprovar os diferenciais da solução de ITS CITbus® ao concluírem o primeiro case mundial de uma migração de fornecedor sem necessidade de troca de cartões de transporte”, comenta Tonussi.

O case de Vitória foi uma operação de conversão tecnológica em uma região metropolitana realizada inteiramente de forma embarcada, sem impacto para os passageiros. A base atual de 800 mil cartões foi totalmente aproveitada, sem provocar transtornos para a população e eliminando a necessidade de investimentos em uma nova infraestrutura de pontos de atendimento. A transferência da base de dados foi feita de forma automática, sem impactos operacionais.

“Neste contexto atual onde os aplicativos de mobilidade conquistam cada vez mais espaço, o CITbus® Next Generation é a resposta ideal, oferecendo ferramentas especialmente concebidas e desenvolvidas com foco nesta parcela insatisfeita dos usuários, proporcionando uma experiência de uso do transporte público mais próxima possível dos aplicativos de mobilidade individual. É a tecnologia sendo aplicada para promover uma mobilidade urbana verdadeiramente focada na eficiência do sistema e no conforto e bom atendimento da população”, acredita Tonussi.



diz Lanna Tonussi.

“Entre as funcionalidades do KIM+ destacamos a função Mapas, onde o usuário pode traçar a melhor rota para chegar ao seu destino, e tem acesso a outras informações úteis como a previsão do horário de chegada do ônibus em tempo real e pontos de parada”, enfatiza Lanna. O KIM+ incorpora novas funcionalidades em relação à plataforma anterior,

Lanna Tonussi informa que a plataforma KIM+ já conta com mais de 200 mil clientes cadastrados

tais com a venda de recarga de celular de todas as operadoras, venda de créditos digitais (Spotify, Netflix, Googleplay) uma carteira digital onde o cliente pode realizar depósitos e pagamentos de contas e boletos, além de possuir um cartão de crédito pré-pago Visa.

Os clientes do KIM+ contam com benefícios como cupons de descontos exclusivos em grandes sites e cashback. Apenas por usar o transporte coletivo, os usuários do KIM+ ganham muitos benefícios em pontos. ■

Empresa 1 promove encontro sobre inovação tecnológica

Evento reuniu especialistas em transporte público e mobilidade para debater questões fundamentais para o setor; o case de Sorocaba foi um dos destaques

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Érico Moraes: "As empresas já perceberam a nova realidade do nosso mercado"

A Empresa 1 realizou, em novembro, o seminário "Inovação do negócio com foco na experiência do cliente". O encontro trouxe discussões que abordaram assuntos relacionados à bilhetagem eletrônica, meios de pagamento e uso de sistemas integrados. "No ano passado, procuramos desmistificar o pagamento do transporte com cartões que usam a tecnologia EMV. Nesta edição, observamos um amadurecimento dos empresários do setor em relação a essa tecnologia. As empresas já perceberam que essa é uma realidade do nosso mercado", comenta Érico Moraes, presidente da Empresa 1.

O seminário reuniu as três principais bandeiras de cartões que atuam no Brasil: Mastercard, Visa e Elo, com o intuito de mostrar ao mercado que estão trabalhando em

conjunto para ampliar o uso de cartões sem contato, e atuar com mais intensidade no nicho de mercado que existe no transporte público. "Essas empresas enxergaram o potencial desse segmento", lembra Moraes. "A Empresa 1 desenvolveu uma solução que já opera com as três bandeiras", completa.

Um dos cases do uso da tecnologia EMV é o transporte público de São Paulo, que começou a aceitar pagamento de passagens com cartões bancários sem contato em setembro. Na primeira etapa, 200 veículos de 12 empresas de ônibus disponibilizam o novo sistema de pagamento. Os ônibus são distribuídos em 12 linhas e dois atendimentos, que complementam a linha base. Essas linhas são utilizadas por cerca de 2,9 milhões de passageiros por mês. Inicialmente,

o sistema aceitará as bandeiras Mastercard e Visa, mas os cartões com bandeira Elo devem ser incluídos futuramente. "A Empresa 1 tem participação nesse projeto, junto com outros players", informa Moraes.

Outro tema que se destacou durante o evento foi o ABT ou Account Based Ticketing, uma tecnologia em que os créditos para pagamento das passagens estão na nuvem e não nos cartões, como ocorre atualmente. O cartão é substituído por um celular ou por qualquer outro dispositivo que identifique o usuário. "Uma das opções é utilizar o QR Code, outra é a biometria. Com o ABT, o sistema precisa funcionar totalmente online, diferente do que ocorre hoje na maioria das cidades", explica Moraes.

Em Sorocaba, no interior paulista, a Empresa 1 implementou um sistema que funciona totalmente online. "Já é possível fazer graças à internet 4G, mas o ABT poderá ser implantado de forma mais efetiva com a chegada do 5G, que permitirá o uso da biometria, por exemplo. A Empresa 1 será pioneira em soluções de ABT. Em breve, lançaremos o nosso primeiro projeto voltado para o 5G", revela Moraes.

O grupo canadense Volaris, com atuação em mais de 100 países no segmento de mobilidade urbana, adquiriu a Empresa 1, no início do ano. Na opinião de Moraes, a união das empresas já tem apresentado resultados positivos. "Em parceria com a Volaris, podemos construir novas oportunidades em termos globais e trazer as mais avançadas tecnologias para o Brasil, como o ABT", afirma.

SOROCABA: A EVOLUÇÃO COM BASE EM INTEGRAÇÃO TECNOLÓGICA

Os usuários do transporte coletivo de Sorocaba já podem pagar os ônibus com QR Code. Pelo celular, com o aplicativo CittaMobi, o passageiro pode usar seu cartão de crédito ou débito para adquirir o código. Depois, basta passar a imagem em um dos leitores instalados dentro dos ônibus, antes de passar pela catraca. O sistema, totalmente online, é uma parceria da Empresa 1 com Cittaati e CittaMobi, e permite a compra da passagem do ônibus com o passageiro já embarcado.

Desde 2018, a cidade passa por uma modernização da frota que passou a contar com validadores online para aceitação de novos meios de pagamento. O projeto envolve a comunicação entre o sistema de gestão de frota, o aplicativo de informação ao usuário e a bilhetagem eletrônica. Para o passageiro, o principal diferencial é que ele pode, por meio de um único aplicativo, ter acesso tanto aos roteiros da frota e informações de horário, como à compra de ticket para pagamento direto com o celular, ou até mesmo compra de recarga para os cartões do sistema local.

De acordo com a Urbes Trânsito e Transporte, responsável pelo sistema de transporte da cidade, tudo é possível graças a uma grande camada de integração, entre diferentes soluções, com o objetivo de deixar a operação mais eficiente e com menor custo, e ao mesmo tempo promover uma melhor experiência no uso do serviço de transporte público. A renovação da bilhetagem eletrônica teve por objetivo melhorar a experiência do cliente através de informações úteis para seu planejamento e aumentar a facilidade de acesso ao crédito, além de eliminar o processo caro de recolhimento de cartões.

O transporte público de Sorocaba conta com 389 veículos e transporta 3,9 milhões de pessoas por mês. A cobrança das passagens é totalmente automática, sem cobrador desde 1992. O controle de



Desde 2018 Sorocaba passa por uma modernização da frota e do sistema de bilhetagem

benefícios é realizado pela biometria facial. “O grande desafio desse projeto foi integrar diferentes soluções, tanto na camada de software, como de hardware, gerando não só valor para o cliente final, mas também para todos os envolvidos no processo de gestão como os operadores e o órgão gestor”, informa a Urbes.

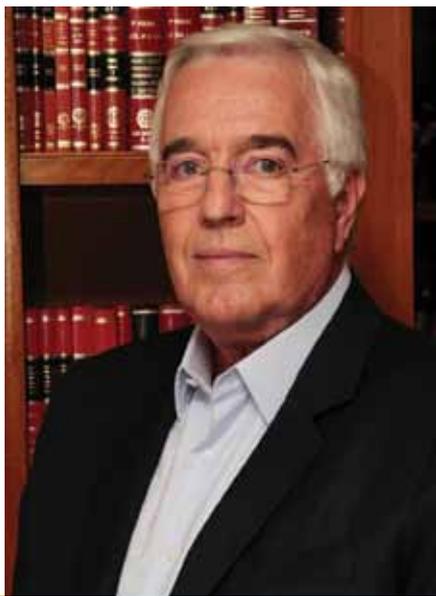
A geração de informação ao passageiro acontece por meio do envio do posicionamento do ônibus a cada 30 segundos através do AVL do validador, disponibilizando dados para o Gool System da Cittaati. Com os dados sistematicamente atualizados, o algoritmo do sistema de gestão de frota reconhece a movimentação do veículo dentro da rota e gera informações para o CittaMobi, que é acessado pelo cliente final.

Mesmo que o usuário tenha acesso ao ticket pelo CittaMobi, a geração de crédito permanece vinculada e gerenciada pelo sistema de bilhetagem. O que viabiliza este tipo de integração é a disponibilização do crédito por meio de serviços padronizados utilizando interface de programação de aplicativos (API). Em outras palavras, a cada pedido (ticket ou recarga) no app, é gerada uma mensagem para o sistema de bilhetagem, que devolve com a

autorização do serviço solicitado.

Os operadores, por sua vez, têm acesso a diversas formas de análise inteligente de dados da operação como dashboards de monitoramento dos validadores online, descrição gerada automaticamente, relativos a todos os sistemas envolvidos. É possível verificar, por exemplo, a demanda por faixa horária, com o estudo de uma determinada linha, alocando os resultados por faixa horária, fornecendo também índice de passageiros por quilômetro, o que ajuda a empresa a entender se a linha está operando de maneira eficaz. O operador também pode obter a projeção de quantidade de passageiros que sobem e descem nos pontos de uma determinada linha, verificando rotatividade de passageiros na linha.

Em 2019, foram realizados mais de 700 mil acessos ao app CittaMobi na cidade. Ainda no ritmo de modernização, Sorocaba está implantando o sistema de BRT. Todos os veículos contarão com ar-condicionado, tomadas USB e internet gratuita com velocidade acima de 5G. Além de toda tecnologia focada nos passageiros, os ônibus terão um sistema de videomonitoramento, garantindo segurança a bordo. ■



A desventura do combustível alternativo

Francisco Christovam *

Os novos contratos de concessão dos serviços de transporte urbano de passageiros de São Paulo contemplam as exigências da Lei Municipal Nº 16.802, sancionada em 17 de janeiro de 2018, que disciplina o uso de fontes motrizes de energia menos poluentes, na frota de cerca de 14 mil ônibus que circula na cidade.

No entanto, as primeiras discussões sobre o uso de combustíveis alternativos para mover a frota de veículos do sistema de transporte coletivo urbano de São Paulo remontam à década de 70, quando o Brasil gastava praticamente todos os recursos financeiros obtidos com a exportação de bens e serviços na importação de petróleo.

Para tirar o país da chamada Crise do Petróleo, as três instâncias de governo se uniram para desenvolver programas e projetos, com vistas à substituição do óleo diesel utilizado nas frotas de ônibus das cidades de médio e grande portes.

A prefeitura de São Paulo, por exemplo, desenvolveu o Plano Sistran, que foi concluído em 1975, propondo para São Paulo uma rede de ônibus elétricos, com cerca de 1.280 veículos do tipo trólebus, para operar em 280 quilômetros de corredores exclusivos. Esse plano serviu de base para a extinta Companhia Municipal de Transportes Coletivos – CMTC elaborar um “Programa de Ação Imediata”, que incluiu o desenvolvimento de projetos básicos, com a definição de características técnicas atualizadas, de uma moderna garagem, de redes de contato e de alimentação e de subestações retificadoras, bem como a elaboração de uma completa especificação de desempenho para veículos elétricos, do tipo trólebus.

Com recursos provenientes do governo federal, além da ampliação

do sistema de trólebus de São Paulo, os sistemas de ônibus elétricos de Recife, Santos e Araraquara também foram revitalizados e expandidos. Em 1982, foi instalado um novo sistema de trólebus em Ribeirão Preto.

Na sequência, em 1984, a mesma CMTC firmou um acordo com a Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo – Sabesp, para a utilização do gás metano, originário do processamento anaeróbio do lodo obtido com a limpeza do leito dos rios Tietê e Pinheiros, nos ônibus da sua frota própria. A experiência fracassou por inexistência de estudos consistentes de viabilidade, ausência de recursos financeiros para a adaptação dos veículos e impossibilidade de expandir o número de estações para o reabastecimento da frota.

Em 1991, após acordo com a Petrobrás, a prefeitura de São Paulo promulgou a Lei Municipal Nº 10.950/91, determinando que, no prazo de dez anos, as empresas concessionárias ou permissionárias de transporte coletivo na capital, deveriam substituir os motores movidos a óleo diesel por unidades movidas a Gás Natural Veicular – GNV.

Mais uma experiência que jamais poderia ter ido adiante, por absoluta falta de estudos prévios, planejamento e aporte de recursos financeiros, por parte do poder público.

Quase vinte anos depois, a Lei Municipal Nº 14.933, de 5 de junho de 2009, no seu artigo 50, estabeleceu que “os programas, contratos e autorizações municipais de transportes públicos devem considerar a redução progressiva do uso de combustíveis fósseis, ficando adotada a meta progressiva de redução de, pelo menos, 10% a cada ano, a partir de 2009 e a utilização, em 2018, de combustível renovável não-fóssil, por todos os ônibus do sistema de transporte público do município.” Nem é preciso dizer que, mais uma vez, nenhuma providência prática foi tomada para o cumprimento da legislação vigente, sendo essa mais uma lei que “não pegou”.

Ao longo desse tempo e por questões relacionadas muito mais à proteção do meio ambiente, várias outras iniciativas foram tentadas. A título de exemplo, vale citar a utilização de etanol aditivado com substância detonante em motores especiais do ciclo diesel, o uso de misturas de diesel convencional com diesel de cana-de-açúcar, o uso de células de hidrogênio para gerar energia elétrica para baterias embarcadas e misturas de alguns aditivos ao óleo combustível. Todas essas tentativas não lograram sucesso, seja por razões técnicas, comerciais, econômicas, operacionais ou mesmo pela falta de maior interesse do poder público na condução de programas bem fundamentados, voltados à redução da emissão de poluentes e gases do efeito estufa pelos ônibus. Em resumo, essas experiências não passaram de iniciativas isoladas e pontuais, sem nenhum efeito prático e sem qualquer aderência à uma política pública consequente definida pelo poder concedente.

Para não dizer que tudo se resume a um estrondoso fracasso, desde o ano de 2000, a empresa Eletra – Tecnologia de Tração Elétrica, com sede em São Bernardo do Campo, vem se dedicando à montagem de ônibus elétricos, cuja energia de tração é gerada por um sistema moto-gerador, ou seja, com um motor a combustão que aciona um gerador de energia elétrica. Com essa tecnologia, há cerca de 400 ônibus híbridos rodando na Região Metropolitana de São Paulo, em Rosário, na Argentina, e em Wellington, na Nova Zelândia.

Finalmente, em meados de janeiro do ano passado, foi sancionada

a Lei Municipal Nº 16.802 que deu nova redação ao artigo 50 da Lei Nº 14.933/09. Além de outras exigências, a nova lei estabelece que, num prazo de dez anos, deverá haver uma redução mínima de 50% e, num prazo máximo de vinte anos, uma redução de 100% das emissões totais de dióxido de carbono (CO₂) de origem fóssil. A nova lei estabelece ainda que, num prazo de dez anos, deverá haver uma redução mínima de 90% de material particulado (MP) e de 80% de óxidos de nitrogênio (NOx), em relação ao total de emissões das frotas atuais de ônibus; e, num prazo máximo de vinte anos, deverá ocorrer uma redução mínima de 95%, tanto de material particulado (MP) como de óxidos de nitrogênio (NOx).

A São Paulo Transporte – SPTrans, por ocasião da publicação do edital de licitação que culminou com a contratação das empresas privadas que deverão operar o serviço de transporte coletivo urbano de passageiros por ônibus, determinou que as futuras concessionárias cumpram um cronograma de redução percentual das emissões dos ônibus das suas respectivas frotas, ano a ano. Vale registrar que a SPTrans está sendo, neste contexto, mais exigente do que a própria Lei Municipal vigente, ao inviabilizar o arbítrio das empresas sobre as possíveis alternativas tecnológicas para cumprimento das metas de redução de emissões previstas na lei.

Desde a publicação dessa nova lei, as empresas operadoras do sistema de transporte por ônibus de São Paulo vêm discutindo formas de cumprimento das exigências legais e contratuais estabelecidas, considerando três aspectos fundamentais do processo de decisão. Qualquer que seja a tecnologia a ser adotada, ela precisa resistir a uma análise apurada de disponibilidade, confiabilidade e razoabilidade, quanto à sua aplicação. De forma mais detalhada, é preciso saber se existe no mercado, hoje ou num futuro próximo, a disponibilidade de mais de uma tecnologia viável e se elas são confiáveis, do ponto de vista da autonomia e da resistência às condições operacionais a que serão submetidas e, ainda, se os custos de investimento, de operação e de manutenção dessas tecnologias são razoáveis.

No que se refere aos ônibus com tração elétrica, sejam eles trólebus ou veículos a bateria, há que se considerar o custo da infraestrutura necessária. No caso dos trólebus, é preciso avaliar o custo da rede de alimentação, da rede de contato e das subestações retificadoras. No caso dos ônibus a bateria, entre outras questões, é preciso conhecer mais e ponderar a autonomia dos veículos, o tempo necessário para o abastecimento, em condições normais ou de carga rápida, bem como sobre a durabilidade e o custo do descarte das baterias, quando elas atingirem o limite da sua vida útil. É imprescindível, antes de decidir sobre uma ou outra tecnologia, verificar quem arcará com os investimentos e custos de implantação e de manutenção de toda a infraestrutura necessária, seja para os trólebus ou para os veículos a bateria.

De certa forma, a mesma preocupação se faz presente na eventual opção por outras tecnologias, como os híbridos “plug-in” e os ônibus a gás, que requerem infraestrutura de armazenagem, carregamento e abastecimento nas garagens.

Mais recentemente, surgiu a possibilidade de se utilizar, em motores do ciclo diesel, um novo combustível, cuja característica principal é ser totalmente intercambiável com o óleo diesel de origem fóssil.

Trata-se do Hydrotreated Vegetable Oil (HVO), também conhecido como diesel verde, que é um óleo vegetal hidrogenado que pode ser misturado, em qualquer proporção, ao óleo diesel convencional, sem a necessidade de nenhuma adaptação dos motores utilizados nas frotas de ônibus.

O HVO, já utilizado em escala comercial em alguns países, pode ser considerado a versão renovável do diesel e pode ser obtido a partir de resíduos orgânicos, lodo de esgoto, óleos vegetais ou gordura animal, tratados com hidrogênio. O novo combustível tem a estrutura de hidrocarbonetos muito semelhante à do óleo diesel convencional, pode tornar os motores mais eficientes e reduzir em 100% as emissões de dióxido de carbono (CO₂), em cerca de 10% as emissões de óxidos de nitrogênio (NOx) e em até 30% as emissões de material particulado (MP).

Embora ainda não esteja sendo produzido no Brasil, o HVO vem despertando o interesse de grupos privados e da própria Petrobras, que vislumbra a possibilidade de utilizar a capacidade instalada de algumas das suas refinarias, que não estão trabalhando a plena carga. A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP já se prepara para regulamentar vários tipos de combustíveis renováveis, em particular os biocombustíveis fabricados a partir do hidrotratamento de óleos vegetais ou gordura animal.

O HVO pode vir a ser, muito antes do prazo de atendimento da meta intermediária de dez anos, estabelecido na lei, o caminho mais curto e mais viável, do ponto de vista técnico e econômico, para o cumprimento das exigências legais e contratuais, por parte das empresas operadoras de transporte por ônibus de São Paulo, sem prejuízo da adoção de outras tecnologias complementares que, a seu tempo, podem ser desenvolvidas, testadas e aprovadas para uso comercial, incluindo a definição de condicionantes técnicas, operacionais e financeiras.

A triste experiência das empresas operadoras de ônibus de São Paulo, com sucessivas iniciativas fracassadas, não recomenda avançar nem mais um passo amparado em “achismos”, improvisos ou amadorismo. O cumprimento das metas estabelecidas pela Lei Nº 16.802/18, para a redução das emissões dos veículos do sistema de transporte por ônibus de São Paulo, por meio de qualquer opção tecnológica arbitrada, que os próprios requisitos da lei facultam, deve ser fruto de uma iniciativa de governo, solidamente embasada, e fazer parte de um plano estratégico responsável, com início, meio e fim, e avaliação permanente dos fatores de sucesso do projeto.

Não será possível chegar a bom termo nesse desafio, sem o efetivo engajamento do governo municipal na definição de uma política pública, na estruturação de um projeto específico e nos aportes financeiros necessários. Não há como imaginar que uma mudança dessa magnitude, envolvendo uma completa modificação do perfil tecnológico de toda a frota de ônibus de São Paulo, possa ocorrer sem que haja um mínimo de planejamento e um compromisso firme com mecanismos contratuais claros que permitam corrigir rumos, sem jamais desistir dos objetivos essenciais e retornar ao ponto de partida.

*** Presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo – SPUrbanus.**

SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2020



LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana
do Transporte



Iniciativa



Organização



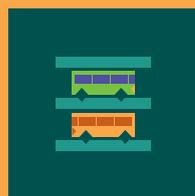
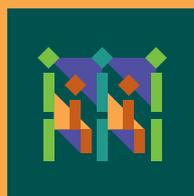
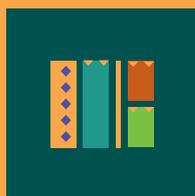
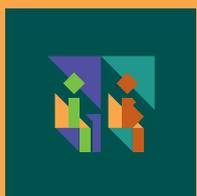
Apoio editorial



NTUrbano

11 — 13 AGOSTO — 2020

SÃO PAULO TRANSAMERICA EXPO CENTER SP



Marque na agenda!



11 5096-8104



eventos@otmeditora.com



www.otmeditora.com

Os desafios de comandar duas grandes linhas de metrô

ALEXANDRE ASQUINI

Desde junho de 2019, o engenheiro Francisco Pierrini preside os consórcios privados responsáveis pela operação e manutenção de duas das linhas mais significativas do sistema metroviário de São Paulo: a ViaQuatro, ao qual cabe o controle da Linha 4 – Amarela, e a ViaMobilidade, que responde pela Linha 5 – Lilás. Nesta entrevista, ele fala sobre alguns dos desafios de comandar esses dois sistemas, com centenas de milhares de passageiros por dia.



Francisco Pierrini, diretor-presidente da ViaQuatro e da ViaMobilidade

AS DUAS LINHAS – Um dos desafios à direção das concessionárias ViaQuatro e ViaMobilidade está na própria compleição das duas linhas. Ambas funcionam de domingo a sexta-feira, das 4h40 à meia-noite, e aos sábados, das 4h40 à 1h da madrugada.

A Linha 4-Amarela tem atualmente a extensão de 11,3 km, com dez estações em operação. Quando a Estação Vila Sônia for entregue, a linha passará a ter extensão 12,8 km com 11 estações. Estão em operação 29 trens. Trabalham na linha 1.192 funcionários. Em 2018, a linha transportou 217.706.482 passageiros.

Por meio da Linha 4-Amarela, os passageiros podem se conectar com a Linha 9-Es-

meralda da CPTM (Companhia Paulista de Trens Metropolitanos) na Estação Pinheiros; com a Linha 2-Verde do metrô na Estação Paulista; com a Linha 3-Vermelha do metrô na Estação República e, na Estação Luz, com as linhas 1-Azul do Metrô e 7-Rubi e 11-Coral da CPTM. Além das interligações com estações de metrô e trem, a linha oferece integrações com terminais de ônibus, como o rodoviário da Luz e os terminais municipais de Pinheiros, Butantã e São Paulo-Morumbi.

A Linha 5-Lilás tem extensão de 20,1 km, com 17 estações em operação. A frota conta com 26 trens recebidos oficialmente pelo Metrô-SP. Em 2018, foram 48 milhões de passageiros transportados. É importante destacar que o consórcio ViaMobilidade

assumiu a linha em 4 de agosto de 2018, quando o trecho operacional era compreendido por dez estações de Capão Redondo a Moema. A Linha transportava 320 mil passageiros por dia útil e atualmente são transportados 600 mil passageiros. Trabalham na linha 1.100 funcionários.

Pela Linha 5-Lilás, o passageiro pode fazer conexões com a Linha 9-Esmeralda da CPTM na Estação Santo Amaro e com as linhas 1-Azul e 2-Verde do metrô nas estações Santa Cruz e Chácara Klabin, respectivamente. Já a Estação Campo Belo, terá conexão com Linha 17-Ouro. Além das interligações com estações de metrô e trem, a linha oferece integrações com terminais de ônibus. Terminais Campo Limpo, Capão Redondo, Santo Amaro e Santa Cruz.

A remuneração de cada uma das linhas obedece a um processo específico, diferente da outra. No caso da ViaMobilidade, uma concessão, o retorno é obtido por meio da tarifa cobrada dos passageiros pelo serviço concedido. No caso da ViaQuatro, uma PPP, o agente privado é remunerado exclusivamente pelo governo ou em uma combinação de tarifas cobradas aos passageiros dos serviços com subsídio público.

TECHNIBUS – Desde junho, o senhor dirige duas linhas de metrô de grande relevância para a mobilidade na Região Metropolitana de São Paulo. Quais são os principais desafios envolvidos nessa tarefa?

FRANCISCO PIERRINI – Bem, as concessionárias atuam unindo capacitação profissional a inovações tecnológicas que resultam em prestação de serviço com qualidade aos passageiros. A ViaQuatro e a ViaMobilidade trabalham diariamente para

oferecer transporte público com segurança, conforto, orientação e mobilidade. Asseguro que a ViaQuatro e a ViaMobilidade investem continuamente em melhorias que aumentam o conforto dos passageiros e dão mais agilidade no transporte de passageiros em São Paulo. Um dos principais desafios para as concessionárias é a manutenção perene da qualidade do serviço em conjunto com as obras de melhoria e expansão da rede a fim de garantir a

segurança dos passageiros. O treinamento das equipes, os investimentos em tecnologia de ponta e a padronização dos processos são essenciais para o êxito desse trabalho.

TB – O trabalho cooperativo entre as duas organizações parece importante para a gestão de ambas.

FRANCISCO PIERRINI – Sim. Em 2018, as concessionárias superaram os desafios

impostos pelas inaugurações de novas estações na Linha 4-Amarela e na Linha 5-Lilás. Como é natural em processos dessa complexidade, há um tempo de maturação dos sistemas e isso exige capacidade de planejamento e execução dos colaboradores. No caso da ViaMobilidade, o início da operação em agosto de 2018 ainda exigiu agilidade na aplicação dos treinamentos obrigatórios às equipes, conforme previsto no contrato de concessão.

TB – O senhor pode elencar outros desafios enfrentados?

FRANCISCO PIERRINI – A inovação é um fator decisivo para o crescimento dos negócios. A incorporação de novas tecnologias e ferramentas para análise de dados e automatização de processos administrativos impulsiona a eficiência do serviço prestado. Atualmente está em fase final a obra de readequação da Estação Capão Redondo. O projeto não é uma obrigação contratual e faz parte de uma solução proposta e realizada pela concessionária ViaMobilidade para atender com mais conforto e segurança o expressivo aumento de demanda. O projeto das obras de expansão da infraestrutura da Estação Santo Amaro e da área de transferência para a Linha 9-Esmeralda, da CPTb, está sendo desenvolvido pela ViaMobilidade. Estão previstas as seguintes adequações: alargamento do espaço das plataformas; acréscimo do número de escadas rolantes e elevadores nas extremidades das plataformas, melhorando a acessibilidade da estação; alargamento do mezanino da estação da CPTb e da passarela de integração.

TB – A Via Mobilidade operará também a Linha 17-Ouro, em monotrilho. Quando essa linha estará efetivamente em operação?

FRANCISCO PIERRINI – Exato. Conforme previsto no contrato de concessão, a obrigação da concessionária é realizar a operação, manutenção e conservação da Linha

17-Ouro. No momento, a ViaMobilidade acompanha as obras e aguarda a conclusão da linha pelo poder concedente. Destaca-se que o diferencial da Linha 17-Ouro é ser um monotrilho, sistema inovador movido à eletricidade que trafega com pneus de borracha em via elevada. Outra inovação da linha é seu sistema CBTC driverless, que não necessita de condutor para a operação. Para operar com esse sistema, a linha terá portas de plataforma, implantadas pelo governo do Estado de São Paulo, em toda a sua extensão.

TB – O governo paulista diz estar em pauta tanto a implantação do Trem Intercidades (TIC), que poderá estar vinculado à concessão da Linha 7-Rubi, como a concessão em conjunto da Linha 8-Diamante e da Linha 9 -Esmeralda. E fala em duas novas linhas de metrô. O Grupo CCR deverá se candidatar a estar à frente da operação de um ou mais desses empreendimentos?

FRANCISCO PIERRINI – O Grupo CCR não comenta especulações de mercado e está sempre atenta às oportunidades de novos negócios apresentadas no mercado.

TB – Nos debates do setor metroferroviário em São Paulo, um dos receios apontados quanto à privatização por linha diz respeito à eventual pulverização de modelos de operação, o que poderia gerar, em médio prazo, desníveis na qualidade dos serviços. Como o senhor vê esse receio? O que é preciso haver para que esse problema não aconteça?

FRANCISCO PIERRINI – Primeiramente, vale esclarecer que a privatização ocorre com a venda de órgãos ou de empresas estatais para a iniciativa privada, geralmente, por meio de leilões públicos. Já na concessão, a transferência é temporária e a empresa tem prazos definidos, que podem ou não ser renovados, além de regras para explorar o serviço. Depois, é preciso dizer que são várias as vantagens dos modelos de concessão ou PPP.

TB – O senhor pode descrever essas vantagens?

FRANCISCO PIERRINI – Sim. A administração de serviços de infraestrutura por agente privado não enfrenta algumas questões típicas do setor público, como, por exemplo, a Lei de Licitações – aplicada para a contratação de bens e serviços. Livre de longos processos de licitação, a administração privada de concessões públicas tem mais agilidade para fazer os investimentos. Outra vantagem importante na prestação de serviços públicos de infraestrutura por concessionários privados é a possibilidade de o poder concedente determinar em contrato metas de performance, cabendo a este apenas a fiscalização de seu cumprimento. A qualidade da prestação do serviço é garantida pelo contrato de concessão, que obriga a avaliação periódica de todos os atributos indicados pelo poder concedente, como rapidez na viagem, segurança e higiene dos trens e estações, por exemplo.

TB – As concessões são mesmo uma saída?

FRANCISCO PIERRINI – Projetos de mobilidade urbana exigem a alocação de grande volume de capital. Essa condição limita a expansão de infraestrutura de transporte em áreas urbanas, atrasando assim a oferta de serviços públicos de qualidade. A experiência brasileira tem demonstrado que a contratação, seja pela forma de concessão, seja pelo modelo de PPP, tem permitido a modernização e a gestão eficiente da infraestrutura de transporte, com altos níveis de performance e elevado nível de satisfação dos passageiros. A ViaQuatro, responsável por operar, manter e conservar a Linha 4-Amarela de metrô de São Paulo, é um exemplo. Com uma infraestrutura com alto nível de inovação e tecnologia aplicada ao transporte público de massa, a concessionária obtém regularmente avaliações de excelência na prestação do serviço por parte dos passageiros. Como primeira PPP do Brasil, é um exemplo que pode ser replicado em todo o país. ■

Produção de ônibus se recupera

O seminário marcou a posse da nova direção do Simefre, novamente sob a presidência de José Antônio Fernandes Martins, e a comemoração dos 85 anos da entidade

ALEXANDRE ASQUINI



O encontro teve a participação de Jurandir Fernandes, presidente da UITP América Latina; Jean Pejo, assessor do ministro do Desenvolvimento Regional; deputado Baleia Rossi, José A. Fernandes Martins, presidente do Simefre, e deputados General Peternelli e Mauro Pereira

A apresentação dos dados da indústria brasileira de equipamentos de transporte feita durante seminário anual do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), em 29 de novembro de 2019, na sede da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), revelou que, por enquanto, a recuperação registrada na produção de ônibus e em outros segmentos do setor contrasta com maior ociosidade na indústria ferroviária.

Houve uma parte do seminário voltada às ações de governo e interpretações da conjuntura. O assessor especial do ministro Gustavo Canuto, do Desenvolvimento

Regional, engenheiro Jean Pejo, falou sobre programas e ações daquele ministério. Além dos programas Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano – Refrota, Avançar Cidade e ações de parcerias público-privadas, destacou o programa Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano de Passageiros Sobre Trilhos (Retrem), lançado no final de junho, na própria Fiesp, com participação do ministro Canuto, e considerado uma das principais vitórias de Jean Pejo nos pouco mais de cinco meses que este esteve à frente a Secretaria Nacional de Mobilidade e Serviços Urbanos. “Aprimoramos esse instrumento e colocamos o

setor de trilhos que não tinha. Hoje as cidades, o setor privado, têm um programa de desenvolvimento muito bom para que possam desenvolver suas redes de VLT ou redes de transporte metropolitano e mesmo metrô. Enfim, é um programa que permite que os municípios possam ter os trilhos na cidade. Esse trabalho que vamos apresentar vai se chamar ‘Como levar os trilhos às cidades’.”

Considerando o acumulado de janeiro a outubro de 2019, Ruben Bisi, diretor do Simefre, mostrou que o Brasil produziu 10,7% mais carrocerias do que no mesmo período do ano anterior. Ele afirmou que o quadro político e econômico observado

no final de 2018, com a eleição de um novo presidente, se por um lado trazia certo ânimo para o mercado em geral, também acarretava algumas inseguranças quanto ao mercado de carrocerias de ônibus. De todo modo, recordou que se esperava um crescimento já nos primeiros meses deste novo governo, o que efetivamente se confirmou.

O dirigente informou que a produção para o mercado de exportação registrou diminuição de 19,9%, mas esse fato foi amplamente compensado pela demanda do mercado interno, com crescimento de 21,8% nas vendas – sempre levando em conta os dez primeiros meses dos dois anos. Considerando o mercado interno, em termos de segmentos específicos, os ônibus urbanos tiveram um incremento de 3.019 unidades ou 46,9% em relação ao ano anterior; os ônibus rodoviários tiveram expansão de 7,4%; os intermunicipais, queda de 10,5% e os micros, decréscimo de 13,3% no período.

Bisi disse que para o último trimestre de 2019 o mercado interno se mostrava promissor. E informou que em comparação com outubro de 2018, o mês de outubro de 2019 mostrou crescimento de 23,4% e que, nessa batida, seria possível chegar a uma produção total de 22.000 a 23.000 carrocerias. “Considerando as 20.400 unidades produzidas no ano passado, teríamos um incremento próximo a 10%.”

Havia uma previsão conservadora de que se fabricaria aproximadamente 18.500 veículos em 2020. O cenário na verdade deve ser superado em mais de 3.500 unidades. “Esse número poderia ter sido ampliado ainda mais caso projetos como o Caminho da Escola, do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), tivesse maior destinação de recursos pelo governo federal e se tivesse havido maior celeridade nas definições e na publicação do Decreto

Presidencial nº 10.014/2019 que definiu o prazo para implantação da acessibilidade nos ônibus de fretamento e turismo”, considerou Bisi.

Para 2020, são feitas projeções otimistas, com o PIB acima de 2%, inflação e juros sob controle, sendo que este último teve queda observada já no final de 2019. A expectativa é de que haja crescimento de 1.000 unidades na produção de ônibus. A demanda deverá vir principalmente do segmento de fretamento, que permanece com vendas represadas, e dos urbanos por conta das renovações de frota e também das eleições municipais. As exportações também devem contribuir para o avanço desse segmento, com operações já em andamento para alguns mercados.

De acordo com Bisi, alguns aspectos que se insinuam no horizonte poderão alterar esse quadro. Ele cita a volta da obrigação do uso do elevador em unidades rodoviárias destinadas ao fretamento e turismo, a aplicação compulsória de novos requisitos técnicos e de segurança que afetam o peso e a quantidade de lugares ofertados e, conseqüentemente, o aumento do custo do veículo, e a desregulamentação do transporte rodoviário de passageiros nas linhas interestaduais e internacionais. Menciona ainda as manifestações de natureza social em países da América do Sul como Chile, Equador e Bolívia e, também, o fato de a Argentina não estar comprando como de costume.

O PIOR ANO – O presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), engenheiro Vicente Abate, informou que se confirmaram as previsões feitas ao final de 2018 de que os baixos volumes de entregas de vagões de carga, locomotivas e carros de passageiros em 2019 seriam os menores dos últimos 10 a 12 anos. Na verdade, a situação se apresentou mais grave do que o esperado,

pois os volumes de produção serão ainda menores que os previstos.

O vice-presidente do Simefre e membro do Conselho da Abifer, Massimo Giavina Bianchi, informou que na área de passageiros a indústria completou seis anos sem qualquer encomenda significativa no mercado doméstico. Ele mostrou que o setor absorveu apenas 48 carros fabricados no Brasil para a SuperVia, do Rio de Janeiro, além de 64 carros importados pela Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM). Atualmente, em suas palavras, a indústria, nesse segmento, tem sobrevivido de algumas exportações. De todo modo, o dirigente disse restar a expectativa de que a encomenda dos equipamentos para a Linha 17 - Ouro do Metrô de São Paulo, em monotrilho, recém-licitados, seja confirmada para a indústria nacional.

O lançamento do programa Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano de Passageiros Sobre Trilhos (Retrem) pelo Ministério do Desenvolvimento Regional, em junho de 2019, trouxe um alento para os fabricantes de carros de passageiros, na esperança de que as concessionárias viessem a adquirir novas frota ou modernizar as frota atuais, o que não se concretizou pela falta de previsão em seus orçamentos. Para 2020, são aguardadas as licitações para 34 trens da CPTM e 44 trens do Metrô de São Paulo.

Bianchi salienta o esforço do setor no sentido de obter isonomia tributária entre trens nacionais e importados. “Estados têm aplicado a imunidade tributária na importação, levando a uma concorrência injusta com o produto nacional, suprimindo empregos e renda no Brasil. Estão preterindo o nacional, com ampla base instalada, de melhor qualidade e mão de obra qualificada, em favor do estrangeiro, de pior qualidade e inexistência de assistência técnica ou materiais de reposição”, afirma . ■

O programa Coletivo fecha 2019 com quatro atividades

O programa Coletivo de inovação em mobilidade urbana, criado em maio de 2019, vem sendo liderado pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos e também por parceiros de conteúdo e institucionais

ALEXANDRE ASQUINI



No último bimestre de 2019, houve quatro novas atividades do Coletivo, o programa de inovação em mobilidade urbana desencadeado e liderado pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) com apoio de parceiros.

No início de novembro, aconteceu um fórum em São Paulo com a participação de empresários e dirigentes de entidades especialmente convidados. Na semana seguinte, o programa Coletivo foi mostrado em um congresso de professores e pesquisadores universitários da área de transporte que aconteceu em Santa Catarina. Também em novembro, o Coletivo deu suporte a uma atividade de inovação aberta ligada

ao Centro de Operações do Rio de Janeiro (COR), da prefeitura carioca; o tema central era o impacto das mudanças climáticas no sistema de ônibus da cidade. No começo de dezembro, foi lançada uma série de palestras e diálogos via redes sociais denominada Papo Coletivo.

O lançamento do programa Coletivo foi em maio de 2019, em Brasília. Dois meses depois, foi o programa apresentado no evento Smart Cities Business, em São Paulo (SP). Em agosto, durante o Seminário da NTU, em Brasília foi desenvolvido o 1º Desafio de Inovação do Programa Coletivo, com 36 inscrições, 15 trabalhos selecionados e seis finalistas, resultando em

três projetos premiados. Em setembro, em São Paulo, o programa organizou o Dia do Coletivo durante a Arena ANTP 2019, o renovado congresso bienal da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP). E em outubro, em Curitiba (PR), o Coletivo esteve presente ao Fórum Sistema de Transporte.

PARCEIROS DO COLETIVO – Em 8 de novembro de 2019, na sede do Sindicato Empresas Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo (Setpes), na capital paulista, aconteceu o I Fórum de Parceiros do Coletivo. Nesse encontro, houve uma manifestação inicial do presidente executivo da NTU, Otávio Cunha; uma conferência do presidente do Conselho de Inovação, Edmundo Pinheiro, e uma apresentação a respeito da estruturação, funcionamento e cronogramas do Coletivo a cargo da coordenadora de Inovação do programa, Maria Luiza Machado.

A sequência dos trabalhos teve coordenação de Richelle Cabral, diretora de Mobilidade Urbana da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor), com acompanhamento de André Dantas, diretor técnico da NTU. Nesse instante houve espaço para a participação de representantes de empresas e organizações convidadas, com comentários e sugestões quanto ao desenvolvimento do programa Coletivo.

Além dos parceiros patrocinadores – como a Mercedes-Benz e a Praxio na

categoria Ouro, e Caio, na categoria Prata, havendo ainda a categoria Bronze – o Coletivo instituiu dois outros tipos de parcerias: os parceiros de conteúdo, que essencialmente compartilham protocolos, softwares, técnicas e dados, exemplificados pelas empresas Cittati e a ITTS Digital, e os parceiros institucionais, que atrelam sua marca ao programa e, também propõem temas e engajam seus agentes, do que são exemplos a Frente Nacional de Prefeitos (FNP), Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), Associação Nacional de Pesquisa e Ensino em Transportes (Anpet) e o Instituto do Movimento Nacional pelo Direito ao Transporte Público de Qualidade para Todos (Instituto MDT).

CONSTRUÇÃO SOLIDÁRIA – Os participantes ouviram no encontro que o Coletivo é um programa de mobilidade urbana que envolve inovação, ideias e ações no âmbito do transporte público coletivo. E que é um programa situado no presente com foco no futuro, que busca inovar para perpetuar o sistema de transporte público coletivo. E mais: que enxerga a inovação como solução para a evolução do transporte público coletivo, procurando promover um transporte coletivo focado no cliente por meio da inovação. Um aspecto especialmente importante sublinhado no encontro é que o Coletivo é entendido como um programa liderado pela NTU e construído pelos parceiros em cooperação em conjunto com os operadores.

Em sua exposição durante os trabalhos, Edmundo Pinheiro sublinhou que o I Fórum de Parceiros do Coletivo adquiriria grande relevância justamente por traduzir um passo a mais no sentido de ampliar a participação no programa Coletivo. Ele disse: “Mais do que um programa, o Coletivo é uma bandeira. E não pode ser visto como um movimento do transporte; temos que trazer outros segmentos para atuar junto conosco”. E acrescentou que, se fosse uma ação apenas dos transportadores, outros atores não se

sentiriam dispostos a participar. “Devemos agregar parceiros nesta rede.”

Edmundo Pinheiro afirmou que o trabalho do Coletivo está no início e que não há prazo determinado para que se colham frutos. Ele disse também que a mobilidade urbana não pode passar pela desregulamentação ou ter como base o transporte individual. “Não vejo alternativa para cidade a não ser o transporte coletivo e público”, frisou.

OUTRAS AÇÕES – Alguns dias depois do I Fórum de Parceiros do Coletivo, o programa Coletivo foi apresentado à comunidade acadêmica no 33º Congresso de Pesquisa e Ensino em Transportes (Anpet), realizado de 10 a 14 de novembro de 2019, na cidade catarinense de Camboriú.

Matteus Freitas, coordenador do Núcleo de Transportes da NTU, explicou que ter estado no congresso da Anpet caracterizou uma etapa importante para o programa de inovação, por permitir o debate a partir de pontos de vista muito variados, baseados na experiência de profissionais que atuam na área de mobilidade urbana e integrantes da comunidade acadêmica. Ele mostrou que a atividade também buscou o engajamento dos agentes do ecossistema da mobilidade urbana coletiva.

Na semana final de novembro, com a conclusão em 30 de novembro de 2019, o programa Coletivo deu suporte à realização do II Desafio COR – O impacto das mudanças climáticas no sistema de ônibus do município do Rio de Janeiro, iniciativa de inovação aberta do Centro de Operações da prefeitura do Rio de Janeiro (COR). A ideia da iniciativa foi gerar um protótipo de solução para os constantes riscos vividos por motoristas, cobradores e passageiros dos ônibus coletivos urbanos durante o período de chuvas na cidade.

PAPO COLETIVO – Já em 5 de dezembro de 2019, o programa Coletivo inaugurou uma série de diálogos on-line com

profissionais e espectadores intitulado Papo Coletivo. A intenção declarada desta iniciativa é disseminar ideias e conteúdos de qualidade sobre empreendedorismo, inovação, transporte público coletivo, tecnologia e outros temas para engajar públicos de interesse é o principal objetivo das jornadas de diálogo do programa Coletivo. O primeiro Papo Coletivo teve como tema Cidades Inteligentes, e foi comandado por Humberto Maciel, professor de pós-graduação em empreendedorismo e ferramentas práticas da inovação, consultor para projetos de mobilidade e mentor de startups ligadas à mobilidade e serviços de transportes.

Outros temas que estarão em pauta abarcam o entendimento do mercado de transporte público coletivo, marketing estratégico, modelagem de negócios, gestão por processos, gestão de projetos, modelagem financeira, tecnologia (considerando requisitos mínimos para o desenvolvimento de softwares e hardwares para a solução de problemas), o processo de inovação ‘design thinking’, o conceito de ‘UX design’ para a realidade de cada projeto (que leva em conta a experiência que o usuário terá com o produto ou processo em desenvolvimento), mobilidade como serviço (o novíssimo conceito de Mobility as a Service – MaaS, que está em debate mundialmente), técnicas relacionadas com o pitch (apresentação rápida visando interessar investidor ou cliente em um negócio), direito de propriedade intelectual e acesso a capital.

O Papo Coletivo está aberto também a palestrantes interessados em participar dos diálogos e que tenham contribuições a dar sobre os temas escolhidos, desde que a abordagem e o desenvolvimento das palestras estejam alinhados aos objetivos do programa Coletivo. As informações sobre o Coletivo podem ser obtidas no portal do programa (www.coletivo.org.br). ■

Mercedes-Benz lança campanha da nova Sprinter

A Mercedes-Benz começou a veicular nas redes sociais e mídias especializadas a campanha publicitária da nova Sprinter. A ação segue o conceito mundial de comunicação

– Nova Sprinter 100% para você – ao mercado brasileiro, destacando o veículo como um grande parceiro dos empreendedores.

Todos os comerciais veiculados na TV estão sendo amplamente divulgados na internet nos canais da Mercedes-Benz Vans no Facebook, Youtube, Instagram, Google, LinkedIn e diversos sites do segmento. A empresa também divulgará quatro vídeos com foco nos principais atributos e novidades do produto.

A campanha inclui ainda links patrocinados no Google



para atingir potenciais clientes em seu momento de busca. A grande novidade é o lançamento do Instagram Vans Brasil (@mbvans-br), novo canal de relacionamento da marca.

“Cada vez mais tecnológica, interativa e moderna, a nova Sprinter é a mesma que roda na Europa e nos Estados Unidos”, afirma Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing vans da Mercedes-Benz do Brasil. “Resolvemos então fazer o mesmo com a campanha publicitária, destacando que cada cliente pode contar com uma Sprinter com recursos exclusivos e inovadores para atender 100% da sua atividade de transporte, seja ela de passageiros ou cargas, prestação de serviços ou negócios próprios.”

CityBus 2.0 oferece duas opções de veículos e tempos de embarque

O serviço de transporte compartilhado CityBus 2.0 de Goiânia oferece aos seus clientes duas possibilidades de tempo estimado de chegada dos ônibus. O cliente poderá escolher qual viagem deseja selecionar, de acordo com o ponto de embarque e tempo estimado, e se programar melhor em relação ao tempo para embarque. Contudo, nem todas as viagens aparecerão com duas opções de tempo de espera, somente aquelas que possuírem dois miniônibus próximos ao cliente e se locomovendo para destinos semelhantes.

“Nós percebemos que vários clientes têm se planejando para realizar viagens com o CityBus 2.0 e, por isso, oferecemos mais esse recurso para melhorar essa experiência”,



afirma Hugo Santana, diretor de Transportes da HP, empresa que administra o serviço.

O CityBus 2.0 já registra mais de 60 mil clientes cadastrados nas plataformas iOS e Android. Recentemente, chegou à sua terceira expansão, passando a servir os bairros Vila Alpes e Vila Bela, ambos localizados na região sudoeste da capital. Com isso, mais de 50 bairros estão sendo atendidos pelo CityBus 2.0, em um perímetro de aproximadamente 43 quilômetros com 40 miniônibus.

Volare vende dez modelos Attack 8 para o Peru



A Transportes Línea, uma das maiores e mais importantes operadoras de transportes do Peru,

adquiriu dez novos miniônibus Volare Attack 8 com tração 4x4. Esta é a primeira compra realizada pelo cliente peruano e os veículos serão utilizados no transporte de trabalhadores mineiros do alojamento para o interior dos túneis de exploração.

Segundo Rodrigo Bisi, gerente de exportação da Volare, a aquisição é fruto de um longo

e extensivo trabalho de relacionamento e pesquisa para o desenvolvimento de veículos de acordo com as necessidades e aplicações da Transporte Línea. “Foram vários meses e diversas reuniões até chegarmos à configuração que atendesse as necessidades do cliente, tendo como argumentos decisórios os padrões de qualidade,

segurança, conforto e prazo de entrega”, comenta.

Os Volare Attack 8 4x4 Línea possuem, além de tração 4x4, freios ABS e sistema EBD, ângulos de entrada e saída maiores. A carroceria tem saia lateral mais alta, suspensão reforçada, sinalização diferenciada e espelhos que permitem total visualização em torno do veículo.

Neobus amplia vendas no mercado brasileiro



A Neobus negocia mais um lote de ônibus. Para a Norte Buss Transporte vendeu 12 novos micro-ônibus Thunder+ para utilização no sistema de transporte público da zona norte do município de São Paulo. Os veículos têm chassi VW 9.160 OD, 8.830 mm de comprimento e configuração de acordo com as normas da SP-Trans. São equipados com sistema de ar-condicionado, com indicador de temperatura interna posicionado em local de fácil visualização a todos os passageiros, duas portas do lado direito, e elevador para acessibilidade instalado junto à porta entre-eixos. Têm sistema de monitoramento, com preparação para quatro câmeras gravadoras de imagens.

Para a operadora Cascatina Transportes Passageiros, do Rio de Janeiro, desenvolveu um modelo de micro-ônibus Thunder+ diferenciado, com 8.000 mm de comprimento total e PBT de nove toneladas. O veículo será utilizado em locais de difícil acesso nos bairros serranos da cidade.

Com chassi Mercedes-Benz

LO 916, o veículo transporta até 34 passageiros, 22 sentados em poltronas estofadas e 12 em pé e está preparado para receber o sistema de monitoramento com quatro câmeras e elevador do tipo escada para total acessibilidade.

A negociação com a CSN Transportes Urbanos SPE, um dos principais operadores de transporte coletivo da Bahia, envolveu a venda 30 unidades do urbano New Mega para o sistema de transporte coletivo urbano da Grande Salvador. É a primeira aquisição de ônibus da marca feita pela empresa.

Os ônibus da CSN Transportes têm chassi Volvo B270 F, com 13.345 mm de comprimento e capacidade para 75 passageiros, sendo 38 sentados em poltronas City. São equipados com sistema de ar-condicionado de teto, iluminação interna e externa em Led, elevador na porta entre-eixos do lado direito para total acessibilidade, itinerários eletrônicos e preparação para sistema de monitoramento interno e externo com quatro câmeras de vídeo.

ZF e chinesa Wolong Electric unem-se para produzir motores elétricos

A ZF Friedrichshafen AG e a Wolong Electric Group Co. da China assinaram acordo para criar uma joint venture que produzirá componentes e motores elétricos para aplicações automotivas. Esta parceria ampliará o portfólio de produtos da ZF e aumentará a competitividade em sistemas de transmissão elétrica.

A joint venture deve operar sob o nome Wolong ZF Automotive E Motors Co. e fabricar motores e componentes elétricos para os sistemas de transmissão da ZF e para o mercado. Esta parceria inclui um contrato de uma considerável produção em série de componentes de motores elétricos para transmissões elétricas e híbridas. As transmissões elétricas contribuem significativamente para

reduzir as emissões de CO₂ do tráfego rodoviário.

“A parceria com a Wolong, importante empresa do mercado chinês de motores e componentes elétricos, é um grande passo para fortalecer nossa estratégia de mobilidade elétrica. Com esta joint venture, ampliamos nossa cadeia de valor para motores elétricos, de forma a incluir subcomponentes e poder acessar clientes e fornecedores na China”, diz Jörg Grotendorst, chefe da divisão de E-Mobility da ZF.

Com sede em Shangyu, província de Zhejiang, China, a joint venture oferece acesso ideal ao mercado chinês, estimulando o potencial de compra e foco em futuros negócios. Até 2025, a empresa espera empregar 2.500 funcionários.

Ônibus Volkswagen conquistam mercado de Cabo Verde

A Volkswagen vendeu mais dez ônibus urbanos para Cabo Verde, na África. Os Volksbus 17.210, com carroceria Mascarello, foram entregues para a Sol Atlântico, operadora de transporte público sediada em Praia, capital daquele país, e se juntam aos 34 veículos vendidos a esse cliente.

Henrique Duarte, sócio-gerente da operadora, apostou na robustez dos modelos Volkswagen antes mesmo de eles serem vendidos em Cabo Verde. “Soube da qualidade dos modelos

e decidi comprar, então entrei em contato diretamente com a fábrica no Brasil, há três anos. Os ônibus Volkswagen vêm apresentando boa performance e agora precisei ampliar a frota e decidi novamente comprar Volksbus”, afirma o empresário.

“São os ônibus mais robustos, com o melhor custo-benefício. A confiabilidade também é item determinante: os modelos rodam em média 200 km por dia, das 6h30 às 21h30, período dividido em dois turnos de sete horas e meia.”



No início de 2020, Guarulhos contará com mais 80 novos ônibus da Viação Campo dos Ouros

Guarupass comemora 25 anos com renovação de frota

Entre 2019 e 2020, Guarulhos recebe 180 ônibus novos, além da implantação de diversas ferramentas e plataformas digitais para dar mais segurança aos operadores e praticidade aos passageiros

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Associação das Concessionárias de Transporte Urbano de Passageiros de Guarulhos e Região (Guarupass) foi criada em 1994 para gerir o sistema de transporte coletivo de Guarulhos (SP). Em 2019, a cidade passou a contar com 100 novos ônibus, sendo 50 veículos da Empresa de Ônibus Vila Galvão e 50 coletivos da Viação Urbana Guarulhos. No início de 2020, serão entregues mais 80 novos ônibus para a Viação Campo dos Ouros.

Os ônibus que renovam a frota de Guarulhos têm carroceria Caio Apache Vip, chassi Mercedes-Benz com suspensão a ar, do

modelo OF 1721. Os veículos receberam o projeto de comunicação visual, com design de pintura nas cores azul, verde e amarelo, que atuam, respectivamente, nas áreas 1, 2 e 3 da cidade. Os desenhos foram desenvolvidos pelo arquiteto e designer João de Deus Cardoso. O trabalho foi premiado pelo Concurso de Pintura de Frotas e Comunicação Visual promovido pela OTM Editora.

“A Guarupass, juntamente com as empresas concessionárias, ganhou o prêmio de pintura de frota no ano passado e com a chegada de mais 80 ônibus, a cidade aumenta não somente a quantidade de

ônibus, mas ganha uma frota mais atualizada e com tecnologias que suportam os aprimoramentos realizados no sistema de transporte urbano e, também, respondem às necessidades dos usuários no dia a dia. Essa conquista reforça o comprometimento da entidade e das empresas concessionárias em trazer sempre o que há de melhor para a população”, afirma José Roberto Iasbek Felício, presidente da Guarupass.

A frota de Guarulhos é composta por 907 veículos, sendo 587 das empresas concessionárias e 320 das permissionárias. A Guarupass também investe em tecnologia e

inovação. A recarga de bilhete único passou por um processo importante de digitalização com o aplicativo Guarupag. Além disso, os usuários podem contar com wi-fi nos cinco terminais e em parte da frota, postos de recarga, máquinas de autoatendimento e ampliação da família de cartões. “Atualmente, 120 ônibus das concessionárias permitem o acesso por wi-fi e, em 2020, mais 100 passarão a oferecer essa facilidade”, informa Márcio Pacheco, diretor executivo da entidade.

A entidade trabalha também para ampliar a operação do sistema de biometria facial, já presente na frota das empresas concessionárias da cidade há três anos, com objetivo de reduzir fraudes e mau uso do cartão. Agora, as permissionárias também passarão a adotar a solução. “Os resultados são positivos, pois, com a gestão adequada sobre os dados, conseguimos diminuir

sensivelmente esse tipo de ocorrência”, explica Pacheco.

O aplicativo Guarupag permite que os usuários façam a recarga pelo celular. O cidadão baixa o aplicativo pelo Google Play ou AppStore, faz o cadastro e define o valor da recarga, o que gera um boleto bancário. O crédito da recarga estará disponível para utilização até 72 horas do pagamento. Já o app Cittapag, da Citta-Mob, aceita cartões de crédito e débito. “O passageiro pode obter informações relevantes para sua viagem, como tempo de espera do ônibus, por exemplo, e também pode fazer a recarga de seus créditos. Além do aplicativo, é possível carregar seu cartão nos postos de autoatendimento espalhados pela cidade. Temos ampliado constantemente a rede”, conta Pacheco.

Para 2020, a Guarupass prepara uma

série de novidades. “Estamos com muitos projetos inovadores em estudo. Queremos implementar tecnologias relacionadas ao conceito de MaaS (Mobility as Service), disponibilizando outras formas de mobilidade e micromobilidade. São tendências que não podemos deixar de considerar. Também esperamos trazer inovações em meios de pagamento como o uso de cartões bancários sem contato (EMV) para o transporte público”, adianta Pacheco.

Em 2002, a Guarupass implementou o cartão eletrônico Guarupasse, sendo responsável pela criação e administração do Bilhete Único de Guarulhos, válido em todas as empresas de ônibus da região. A entidade administra mais cinco lojas nos terminais de ônibus da cidade, 26 máquinas de autoatendimento e mais de 100 postos de venda terceirizados, que recebem mais de 1,6 mil pessoas por dia. ■





A frota do TopBus+ é composta por 18 Sprinter da Mercedes-Benz, com capacidade para 13 passageiros

Fortaleza passa a contar com serviço de transporte coletivo por aplicativo

Sindiônibus lança plataforma de mobilidade sob demanda, baseado em um algoritmo inteligente que traça as melhores rotas de acordo com a necessidade dos usuários

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Em início de dezembro, foi lançado em Fortaleza o TopBus+, um serviço de transporte coletivo sob demanda por meio de aplicativo, administrado pelo Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado do Ceará (Sindiônibus). O transporte utiliza uma tecnologia desenvolvida pela empresa Via, já implementada em cerca de 100 projetos. A capital cearense é a segunda cidade brasileira que irá disponibilizar esse tipo de serviço, que funciona em Goiânia desde o início do ano.

O TopBus+ não tem rota fixa e atende à solicitação dos passageiros pelo aplicativo. O objetivo da ferramenta é promover viagens compartilhadas, com conforto e custos menores. A tecnologia do aplicativo cria rotas inteligentes de acordo com a necessidade de uma pessoa ou um grupo de pessoas dispostas a

compartilhar deslocamentos.

O TopBus+ irá operar inicialmente com 18 Sprinter da Mercedes-Benz, com capacidade para 13 passageiros sentados e, a princípio, atenderá pedidos de quem queira se deslocar dentro da região do centro, Praia de Iracema, Aldeota, Mucuripe, Varjota, Papicu, Cidade 2000, Joaquim Távora, Fátima, Benfica, além de alguns principais shoppings e universidades de Fortaleza.

A Via é fornecedora e desenvolvedora de soluções de mobilidade compartilhada sob demanda que possui contratos com operadores de ônibus e agências de transporte em todo o mundo, incluindo a HP Transportes no Brasil e a Arriva no Reino Unido, bem como importantes entidades de transporte público, como o metrô de Los Angeles, a Transport of London (TfL) e a Berliner

Verkehrsbetriebe (BVG) de Berlim.

“A Via está desenvolvendo uma nova geração de transporte público, saindo de um sistema de rotas e horários rígidos para uma rede totalmente dinâmica. O algoritmo combina, em tempo real, vários passageiros na mesma direção, criando um serviço de ônibus altamente acessível, conveniente e premium, mantendo a duração da viagem semelhante a de um carro particular”, explica Leandro Aliseda, diretor geral da Via no Brasil.

O roteamento inteligente do algoritmo permite que os clientes sejam embarcados e desembarcados em um fluxo contínuo, com desvios mínimos de rota para acomodar outros passageiros. De acordo com Aliseda, isso possibilita o transporte de um grande volume de pessoas, usando uma fração do número de veículos utilizados

por outros serviços semelhantes. “Esse modelo já se comprovou em Goiânia e será adotado em breve em várias outras cidades do Brasil”, acrescenta.

Todos os veículos possuem ar-condicionado, assentos acolchoados, carregadores para celular e uma identidade visual moderna. A solução pode utilizar as melhores rotas, desviar de congestionamentos e circular na faixa exclusiva de ônibus. Além de ser uma alternativa para quem deseja evitar trânsito e estacionamento, o serviço será personalizado com motoristas contratados e treinados.

O TopBus+ também é uma opção para quem está com outras pessoas que queiram ir para o mesmo destino. Nesse formato, apenas uma pessoa solicita a viagem no aplicativo e por cada acompanhante será cobrada apenas uma taxa. Segundo o Sindiônibus, a viagem em grupo traz mais economia que a individual.

“A tecnologia de compartilhamento de viagens da Via é importante para o futuro do transporte, pois cidades, governos e empresas percebem que, se quisermos enfrentar grandes desafios, como congestionamentos e emissões de carbono, precisamos encontrar uma maneira de fornecer transporte em massa eficiente e de baixo custo. Desde ambientes urbanos altamente densos até comunidades rurais, a Via está trabalhando com uma grande variedade de cidades no desenvolvimento deste tipo de transporte”, conta Aliseda.

FACILIDADE – Para utilizar o TopBus+, é necessário baixar o aplicativo e realizar um cadastro, além de informar o local de partida por meio de GPS, e digitar o endereço para onde deseja ir. É possível informar quantos assentos deseja reservar, para viagens com diversos passageiros com o mesmo destino. O app mostrará o número do veículo, o nome do motorista e indicará o local de encontro que o motorista irá buscá-lo. O aplicativo define se os passageiros deverão fazer uma pequena



Leandro Aliseda: “O transporte público está saindo de rotas e horários rígidos para uma rede dinâmica”

caminhada para realizar o embarque e o desembarque, ou se isso poderá ser feito no próprio local de destino do passageiro. As vans não utilizam as paradas de ônibus convencionais.

O valor da passagem não é calculado pelo critério de tarifa dinâmica, ou seja, não depende da procura, mas varia de acordo com a distância do percurso de cada passageiro. O valor mínimo é de R\$ 3,50 e a cada quilômetro a mais será cobrada uma taxa de R\$ 1,50 para este projeto-piloto. Ao solicitar a viagem, a opção de pagamento deve ser selecionada pelo aplicativo. Serão aceitos cartões de crédito e de débito.

Em Goiânia, a Via lançou o CityBus 2.0 com a HP Transportes Coletivos em fevereiro de 2019 e, devido à alta procura, a ferramenta foi expandida para 13 novos bairros. “Em apenas cinco meses, mais de 38 mil usuários se registraram para usar o CityBus 2.0. Uma pesquisa da HP Transportes revelou que quase todos os clientes migraram do uso de carros próprios ou de aplicativos como principal meio de transporte. Goiânia é a primeira cidade da

América Latina a introduzir um sistema totalmente flexível, operado por uma empresa de transporte público. Estamos ansiosos para mostrar seu impacto e replicar seu sucesso em outras cidades do Brasil”, afirma Aliseda.

A inspiração para a Via veio de Israel, onde muitas pessoas usam veículos compartilhados chamados sheruts (minivans que atuam como táxis compartilhados) para viajar de maneira mais rápida e barata. “O mercado de transporte brasileiro e latino-americano, com intenso congestionamento de tráfego e infraestrutura desatualizada ou sobrecarregada, tanto física e digital, exige soluções de trânsito inovadoras que repensem radicalmente o transporte. A mobilidade está intimamente ligada ao crescimento econômico, garantindo o acesso a empregos, educação e assistência médica, por exemplo”, acredita Aliseda.

Na opinião do executivo, as principais cidades da América Latina estão se adaptando rapidamente para enfrentar os desafios do transporte público e estão explorando como esse tipo de serviço pode alcançar os mesmos benefícios ambientais e de redução de congestionamentos do transporte de massa por uma fração do custo. “A tecnologia da Via está na vanguarda desse movimento, podendo ser adaptada para solucionar os desafios específicos enfrentados por cada região”, afirma.

A Via tem contratos em andamento para o próximo ano. “Já temos alguns acordos fechados e outros bem adiantados, mas ainda não podemos divulgar quais cidades irão adotar a tecnologia. Esse tipo de transporte já é uma tendência que cresce rapidamente na América Latina e no mundo. Recentemente, exibimos nosso serviço CityBus 2.0 para mais de 100 executivos e administradores públicos de todo o Brasil, demonstrando como o transporte sob demanda pode operar com sucesso”, comenta Aliseda. ■

Artesp intensifica fiscalização nas estradas paulistas

De janeiro a outubro, quase 800 veículos foram autuados no Estado de São Paulo, sendo que a maior incidência de transporte irregular ocorre nas rodovias Anchieta e Imigrantes

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) realiza fiscalizações rotineiras nas rodovias estaduais para combater o transporte irregular de passageiros. A entidade não possui estimativa do número de clandestinos que atuam no Estado de São Paulo, mas informa que, até 20 de outubro de 2019, foram efetuadas 790 autuações nas estradas fiscalizadas e mais de 450 veículos foram retidos. A maior incidência deste tipo de ocorrência acontece nas rodovias Anchieta (SP-150) e Imigrantes (SP-160), que ligam a capital ao litoral paulista.

A legislação se tornou mais rigorosa nesse aspecto. Desde outubro, está em vigor a 38ª lei que alterou o Código de Trânsito Brasileiro, aumentando a gravidade das infrações relacionadas ao transporte remunerado irregular, em especial de escolares. Em 2018, foi registrado aumento de 96% de autuações em relação a 2015. Foram 1,6 mil apreensões em 2018; 840 em 2017; 823 em 2016 e 809 veículos em 2015. As

operações visam garantir segurança e conforto nas viagens que atendem 9,9 milhões de passageiros por mês.

Quando o transportador clandestino é flagrado, o veículo é retirado de circulação e os passageiros são realocados em um ônibus devidamente regulamentado. De acordo com a agência, a utilização deste tipo de transporte traz uma série de riscos para os passageiros, já que os ônibus e vans não passam por vistorias exigidas, além de não haver a garantia de que o motorista está habilitado para a prestação do serviço. Além dos riscos de viajar em veículos clandestinos, os passageiros também sofrem os transtornos do desembarque e espera pelo ônibus regularizado.

Acerca do transporte organizado por aplicativos, a Artesp informa que não há legislação específica sobre o tema. No entanto, o transporte intermunicipal de passageiros no Estado de São Paulo só pode ser feito por empresas cadastradas na

agência reguladora, tanto o transporte regular quanto o de fretamento. Atualmente, mais de 1,8 mil empresas estão cadastradas para realizar o serviço de fretamento. Qualquer viagem feita por ônibus que não tenha cadastro é considerada irregular e a viagem fica sujeita a fiscalização pela agência, podendo o veículo ser apreendido.

Contratar o serviço devidamente regulamentado é essencial por questões de segurança, segundo a Artesp. O serviço irregular oferece muitos riscos aos usuários, uma vez que o veículo não é vistoriado, não há garantia de que o motorista seja habilitado para operar no transporte coletivo e, em caso de acidente, não há seguro para os passageiros. A atuação dos clandestinos também prejudica as operadoras que estão regularizadas, já que a concorrência desleal tira clientes dessas empresas.

Com o início do período de férias escolares, a Artesp indica alguns cuidados que as viagens de ônibus sejam realizadas com conforto e segurança. A principal recomendação é utilizar somente empresas devidamente autorizadas para a prestação do serviço. No caso das viagens intermunicipais, as informações sobre a situação da empresa e a vistoria do veículo estão disponíveis no site da agência reguladora.

Se a viagem de férias ou a trabalho for pelo serviço de fretamento intermunicipal dentro do Estado de São Paulo, basta saber o CNPJ da empresa ou placa do ônibus para fazer a checagem no site. As operadoras legalizadas também devem afixar nos veículos o logotipo da agência e o para-brisas deve exibir a letra F de fretamento. ■



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

Veículos rodoviários e urbanos seminovos com procedência garantida.



Seminovos urbanos
a partir de
R\$120.000

Seminovos rodoviários
a partir de
R\$150.000

Conheça nossa frota
e consulte nossos preços.



Oferecemos
consultoria para
a escolha do melhor
parceiro para
financiamento.

Telefones: 11 4355.1599 | 1590 | 1521 | 1506
Whatsapp: 11 99254.1574 | vendas@qualitybus.com.br
www.qualitybus.com.br

