



TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E MOBILIDADE URBANA

OTM Ano 29 - Nº 147 - R\$ 22,00
www.otmeditora.com

MERCEDES-BENZ INAUGURA FÁBRICA 4.0 PARA PRODUÇÃO DE CHASSIS DE ÔNIBUS

Adriano Brasil, diretor de transporte urbano de Sorocaba, aborda as inovações do sistema BRT

Busscar lança o ônibus rodoviário El Buss 340 com motor dianteiro

Crise no transporte público no Rio de Janeiro se agrava com a pandemia

Produção de ônibus continua em declínio e deverá fechar o ano com 13,5 mil veículos

Mercedes-Benz amplia a presença no mercado de comerciais leves

Tacom, Prodata e Empresa 1 apresentam suas inovações em bilhetagem eletrônica

Rodney Freitas, CEO da Autopass, mostra como a empresa enfrenta os desafios no cenário atual

Anuário NTU 2019-2020 indica que a crise já assolava o setor antes do coronavírus



II SEMANA UITP LATIN AMERICA

Especialistas de diversas partes do mundo se reúnem em encontro digital para trocar experiências e apresentar boas práticas em sistemas de mobilidade

Parceria

é acreditar e investir no poder transformador dos passageiros, colaboradores e empresas de mobilidade urbana de todo o país.



Caruana: A instituição financeira parceira da mobilidade urbana.

A **Caruana** é uma instituição financeira que há mais de 10 anos é orientada para a mobilidade urbana e oferece soluções tecnológicas inovadoras para as empresas e usuários do transporte coletivo, agregando valor ao negócio e promovendo a inclusão social.

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

Telefone: +55 (11) 5504 7850

Ouvidoria: 0800 772 7210

faleconosco@caruanafinanceira.com.br



CARUANA
FIDES - HONOR - LABOR

caruanafinanceira.com.br

As eleições e o fortalecimento do transporte urbano

Com a aproximação das eleições municipais, uma campanha lançada pelas entidades ANTP, NTU, Fabus e Anfavea visa incentivar os debates pelos candidatos a cargos do Executivo e Legislativo sobre o significado do transporte público para a população e a economia do país. São também alvos da campanha os formuladores dos programas de governo, formadores de opinião e os eleitores que farão suas escolhas nas urnas.

A ideia dos dirigentes dessas entidades é introduzir o debate sobre “a importância da qualificação, racionalização e, sobretudo, da modernização dos modelos jurídico, operacional e de financiamento do transporte público”. Para que o usuário pague menos pelo transporte e que esta atividade econômica seja exercida de forma equilibrada, é preciso discutir outras fontes de receita que não sejam apenas a tarifa ou a proveniente do tesouro municipal, de acordo com a recomendação da campanha.

O principal objetivo do esforço é ter um transporte público eficiente, barato e com qualidade nas cerca de 2.900 cidades do país que possuem serviço organizado de transporte público. As melhorias que poderiam ser adotadas no programa dos governos municipais, uma vez eleitos, estão formuladas numa cartilha elaborada pelos autores da campanha que apresenta as soluções, detalha as propostas e mostra como isso pode ser feito.

Espera-se, assim, que no próximo mandato dos gestores municipais o transporte público não seja relegado a segundo plano nesta época de crise sanitária e econômica.

Eduardo Chau Ribeiro



Ano 29 - Nº 147 - Ago-Set 2020 - 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
carloscriscuolo@otmeditora.com

Raul Urrutia
raulurrutia@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

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:



MOBILIDADE URBANA

Semana da UITP Latino-Americana debate temas de mobilidade urbana no cenário atual, com a participação de especialistas internacionais 6

INDÚSTRIA

Mercedes-Benz inaugura fábrica 4.0 para produção de chassis de ônibus no complexo industrial em São Bernardo do Campo 10

ENCARROÇADORAS

- Caio tem investido em soluções de biossegurança para ônibus, além de minimizar os efeitos da crise nas suas operações 14

- Busscar lança o ônibus El Buss 340 com motor dianteiro, completando seu portfólio para transporte rodoviário de passageiros 16

- Comil fabricou 809 veículos até agosto, 3,1% acima do resultado no mesmo período do ano passado 18

MERCADO

As vendas de ônibus continuam afetadas pela pandemia: as montadoras registraram queda de 34,6% na produção de chassis de ônibus 22

URBANO

Crise no transporte público no Rio de Janeiro, que já se arrastava há anos, se agravou com pandemia, com o sumiço de linhas de ônibus 24

SISTEMA BRT

Adriano Brasil, diretor de transporte urbano de Sorocaba, aborda as inovações do sistema BRT implementado na cidade paulista 26

COMERCIAIS LEVES

A Mercedes-Benz amplia a presença no mercado de comerciais leves com a venda de 7.127 modelos Sprinter de janeiro a setembro 30

SEGURANÇA

Marcopolo entregou o primeiro ônibus com sistemas de biossegurança Movon a operadora da Argentina 32

INOVAÇÃO

Até o final do ano, todos os grandes projetos de bilhetagem eletrônica da Tacom irão migrar para solução on-line 33

BILHETAGEM

Grupo Salineira renova sistema de transportes com soluções tecnológicas e equipamentos da Prodata Mobility Brasil 34

LANÇAMENTO

Empresa 1 desenvolve equipamentos com maior capacidade de processamento e se prepara para a chegada do PIX 36

ENTREVISTA

Rodney Freitas, CEO da Autopass, descreve como a empresa atua para enfrentar os desafios nesse período de pandemia 44

FINANCIAMENTO

Linha de crédito do BNDES disponibilizada pela Caruana Financeira atrai empresas de ônibus de diferentes regiões do país 52

SISTEMAS

Com o contador de passageiros da Alltec, o gestor de linhas de transporte pode acompanhar a frota com imagens, em tempo real 54

RODOVIÁRIO

De acordo com a Abrati, as empresas estão empenhadas em reforçar protocolos sanitários e recuperar passageiros 56

ELEIÇÕES MUNICIPAIS

A ANTP lança uma campanha para fortalecer o transporte público urbano para a população e para a economia do país 59

FISCALIZAÇÃO

ANTT intensifica as ações para coibir o transporte clandestino de passageiros, com apreensão de 700 veículos irregulares 62

PUBLICAÇÃO

Anuário NTU 2019-2020 indica que a crise já assolava o setor antes do coronavírus, que agravou a situação 66

SEÇÕES

Editorial	3
Artigos	48 e 50
Panorama	52



BIOMETRIA FACIAL APRIMORADA
TECNOLOGIA
SEMPRE À FRENTE

PRODATA 
mobility Brasil

prodatamobility.com.br

Com novos parâmetros de avaliação, agora nossa biometria facial pode reconhecer o usuário cadastrado **mesmo quando o passageiro estiver usando máscara.**

Um upgrade importante desenvolvido para que nossos clientes e parceiros tenham mais uma ferramenta para enfrentar este momento de volta ao "novo normal".

Mobilidade e transporte público no centro dos debates

Encontro reuniu especialistas de diversas partes do mundo para trocar experiências e apresentar boas práticas em mobilidade urbana, além de propostas e soluções para os países da América Latina

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Nos dias 7 e 8 de outubro, foi realizada, de forma totalmente on-line, a II Semana UITP da América Latina – Experiência Digital, organizada pela OTM Editora, que publica as revistas *Technibus* e *Transporte Moderno*, além de edições especiais como *Maiores do Transporte* e *Melhores do Transporte*. Com cerca de mil cadastrados e 13,5 mil visitas, o evento promoveu discussões sobre a forma de atuação dos sistemas de mobilidade, as demandas por uma nova governança e as perspectivas de investimento, o desenvolvimento de novos sistemas e a sustentabilidade da rede de transporte existente, bem como abordar os efeitos da pandemia no transporte coletivo e na mobilidade, em geral.

O presidente mundial da UITP, Pere Calvet, abriu o encontro destacando que a

pandemia trouxe numerosas mudanças em relação aos debates da edição anterior. “A própria plataforma desenvolvida para este evento mostra como podemos superar os desafios e, com resiliência, realizar as mudanças”, observou. O formato digital possibilitou a participação de especialistas de diferentes nacionalidades e de diversas autoridades, como ministros de estado e secretários da área de mobilidade e transporte dos países latino-americanos.

Para Calvet, o transporte público é o motor das cidades e deveria ser prioridade neste momento de crise, em que os operadores precisam disponibilizar a sua frota, mas têm uma grande redução da ocupação. “Como obter os recursos necessários?”, perguntou.

Outra questão que o presidente da UITP destacou foi a desconfiança com que a população vê o transporte coletivo. “Estudos mostram que o transporte público é seguro, desde que as regras sanitárias sejam seguidas. Precisamos reconquistar a confiança do passageiro paulatinamente, mas é necessário que a mídia e os governantes parem de passar informações duvidosas para a população. É importante uma estratégia de comunicação global”, avaliou.

Richele Cabral, diretora de Mobilidade Urbana da Fetranspor, do Rio de Janeiro, ressaltou que o setor já passava por uma crise no Brasil e que agora precisa se “reinventar”, sem descartar o que já foi realizado até agora, mas adaptando-se às novas realidades. “Estamos também



Jurandir Fernandes: "Os centros de controle operacional podem evoluir e tornarem-se centros inteligentes"

enfrentando um preconceito de que o transporte público é um fator de propagação do vírus. Sem qualquer estudo que comprove isso, temos visto essa ideia ser repetida a todo o momento", disse.

Juan David Correa López, diretor do Metrô de Medellín, Colômbia, relatou que foi realizada uma grande campanha de conscientização para os usuários, com a participação de artistas plásticos, estimulando os cuidados e o distanciamento social recomendados pelas autoridades sanitárias. "Temos que manter o foco nas pessoas. Acredito que esses cuidados deverão permanecer. Mesmo com uma crise causada pela queda da arrecadação, buscamos soluções criativas para que a população voltasse a confiar no sistema."

SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA –

Marcelo Bandeira, diretor de Inovação Urbana de Pernambuco, lembrou que o transporte por ônibus enfrenta o mito de ser o "vilão da pandemia", o que teria sido descartado por estudos científicos. Para ele, a crise pode ser também uma oportunidade para que haja um replanejamento do transporte público. "O setor foi obrigado a repensar seu modelo, mas precisa de apoio e financiamento para superar as dificuldades causadas pela queda de demanda. O sistema de custeio do

transporte público é uma das principais fragilidades do setor e precisa ser reformulado. A maioria das cidades não oferece subsídios às empresas, que dependem da arrecadação das tarifas", analisou.

Juan Pablo Fernández, diretor de Mobilidade Urbana do México, contou que em seu país o transporte coletivo é misto, sendo que a maior parte da população (60%) utiliza o serviço ofertado por empresas particulares, que são custeadas pela tarifa, sem nenhum subsídio governamental. "É importante profissionalizar o transporte, estimulando as empresas com maior robustez econômica a atuar no setor", acredita.

Na opinião de Rodrigo Tortoriello, secretário de Mobilidade Urbana da Empresa Pública de Transporte e Circulação (EPTC) de Porto Alegre, é preciso construir um modelo tarifário sustentável e atrair o passageiro, ou cliente, como Tortoriello prefere, para o transporte público. Para isso, é preciso outras formas de custeio. "Uma das propostas que encaminhamos para a câmara de vereadores prevê uma tarifa para os automóveis circularem na zona central. Outra seria a taxa de mobilidade. O importante é pensarmos que a governança deve ser baseada no coletivo. O transporte pode ser um fator de inclusão social e precisamos levar isso em conta", declarou.



Eleonora Pazos, da UITP: "A estratégia de governança passou a ter um peso maior"



Pere Calvet, presidente da UITP: "O transporte público é o motor das cidades e deveria ser prioridade neste momento de crise"

INTELIGÊNCIA – O transporte público e seu papel no desenvolvimento das cidades inteligentes (smart cities) também foi um dos assuntos abordados no encontro. Com as soluções de bilhetagem e ITS, o sistema gera uma grande quantidade de dados, que são fundamentais neste caminho. "A tecnologia é vital para planejar de forma inteligente o transporte público e sua interação com o espaço urbano. É preciso usar os dados, que já estão disponíveis, com ferramentas que propiciem uma resposta rápida e eficiente aos problemas e desafios que surgem na operação. O dado bruto não proporciona isso", enfatizou Pascal Toque, diretor de IoT & IoC da Solutions Green 4T, da França.

Jurandir Fernandes, presidente da Divisão América Latina da UITP, observou que a maioria das empresas de transporte tem acesso aos dados, mas geralmente de forma fragmentada, e que é necessário integrar essas informações. "Os centros de controle operacional, que de certa forma integram esses dados, podem evoluir e tornarem-se centros inteligentes. Isso deve ocorrer até devido à necessidade de planificação", comentou.

O transporte sob demanda é outra tendência que desponta no Brasil e faz parte das discussões sobre cidades do futuro. Edmundo Pinheiro, da HP Transportes, acredita que a mobilidade compartilhada será um complemento importante do

MOOVIT E MARCOPOLO NEXT ANUNCIAM PARCERIA ESTRATÉGICA

A Marcopolo Next, divisão de novos negócios da Marcopolo, e a Moovit, anunciaram uma aliança estratégica durante a II Semana UITP Latin America – Experiência Digital. O objetivo da parceria é desenvolver soluções e passará a oferecer soluções tecnológicas em mobilidade, com o conceito de MaaS ou Mobilidade como Serviço (Mobility as a Service). Com foco na melhoria da mobilidade urbana, as empresas buscam com novas alternativas de operação do transporte coletivo, com a implementação novas tecnologias.

“O efeito da pandemia sobre o transporte coletivo trouxe muitas oportunidades para repensarmos os sistemas de mobilidade, que demandarão uma abordagem mais racional e inteligente das rotas, além da integração física e tecnológica dos modais alimentadores aos de alta



capacidade. É necessário que se faça uma nova abordagem das rotas, com muito mais flexibilidade”, afirmou Petras Amaral Santos, business head da Marcopolo Next.

Nir Erez, CEO e um dos fundadores da Moovit, acredita que esta aliança poderá ser o primeiro passo para trazer novas soluções da companhia para a América Latina. “A Marcopolo Next nos dará acesso ao mercado brasileiro de mobilidade. É importante pensarmos em um transporte público mais acessível a todos e nas integração com diferentes formas de transporte compartilhado e sob demanda”, comentou.

A parceria prevê uma consultoria para o diagnóstico dos sistemas de mobilidade para que sejam criadas propostas e soluções relativas ao conceito de MaaS para as cidades brasileiras. Entre estas soluções estarão tecnologias de integração dos modais, além de transporte sob demanda combinadas. “O objetivo é atrair mais passageiros para o transporte coletivo. Vamos trabalhar com o material rodante e com a tecnologia”, enfatizou Erez.

Santos disse que o transporte sob demanda traz diversas vantagens, permitindo que os operadores e gestores ajustem

Niz Erez, da Moovit, afirmou que a aliança é o primeiro passo para novas soluções e tecnologias



Petras Santos, Marcopolo Next: “A pandemia trouxe muitas oportunidades para repensarmos os sistemas de mobilidade”

a frota e a circulação dos veículos de acordo com a demanda, trazendo mais produtividade e eficiência à operação. A empresa também poderá definir o público-alvo, rota fixa ou flexível, tarifa fixa ou dinâmica. Além disso, é possível operar com um mix de veículos de tamanhos diferentes, de acordo com a necessidade.

O modelo deste tipo de operação é definido e regulamentado pelas prefeituras. Desta forma, Marcopolo Next e Moovit desenvolverão laboratórios de mobilidade (Mobility Labs) junto a administrações municipais e operadores para testar o conceito.

transporte público. “O transporte público é a espinha dorsal das cidades. O transporte individual sempre vai existir, mas o coletivo é a única forma sustentável de mobilidade, portanto, teremos uma combinação do público, do coletivo sob demanda, e do individual, compartilhado ou não”, disse.

A HP Transportes desenvolveu o CityBus 2.0, um sistema de transporte coletivo por aplicativo de celular,

implementado inicialmente em Goiânia depois em Brasília e que já conta com 100 mil clientes cadastrados. “O transporte público perdeu 25% de seus passageiros nos últimos cinco anos, sem levar em conta a pandemia. Isso também devido ao impacto dos veículos compartilhados no modelo da Uber. Então, pensamos em um sistema sob demanda, mas coletivo, em ônibus menores, complementando o transporte público”,

relatou Edmundo Pinheiro.

A sustentabilidade ambiental, principalmente no que se refere à utilização de energia limpa e renovável, também é um fator importante quando se planeja o espaço urbano de amanhã. A eletromobilidade segue em passos lentos no Brasil, mas avança em outros países do continente. Hector Moya, diretor da Metbus, operadora do Transantiago, no Chile, informou que 12% da



O sistema BRT da capital chilena Santiago possui frota de 436 ônibus elétricos e 100 terminais com infraestrutura elétrica



Hector Moya, da Metbus, do Chile, destacou a necessidade do apoio governamental e da indústria

frota do sistema BRT da capital chilena é composta por veículos elétricos. “São 436 ônibus movidos a eletricidade e 100 terminais com infraestrutura elétrica. Isso é uma verdadeira revolução no transporte público de Santiago.”

Moya acredita que o apoio governamental é fundamental para expandir o uso de ônibus elétricos na América

Latina, mas destaca que os fornecedores têm papel importante neste processo. “São os fabricantes que têm a tecnologia. Eles precisam compartilhar conhecimento com os operadores e gestores, apoiar a implementação da eletromobilidade. Não basta simplesmente entregar o produto”, declarou.

O encontro foi encerrado com a apresentação de um case inspirador quando se pensa em smart cities: Melbourne, na Austrália, que sediará o próximo evento mundial da UITP. “Há dez anos, pelo menos, estão sendo implementadas políticas públicas para que Melbourne se torne uma cidade sustentável para oferecer um nível elevado qualidade de vida para seus moradores. Nesse contexto, o transporte público é parte importante desse planejamento e recebeu investimentos importantes, tornando-se um dos ícones em mobilidade sustentável”,

ressaltou Eleonora Pazos, diretora da UITP Latin America.

Para Eleonora, o evento foi marcado por um tom otimista, em que governantes, operadores, indústria e provedores de tecnologia entendem que as mudanças são necessárias para que o transporte público se adapte a uma realidade que “não havia sido planejada” e que surgiu com a pandemia. “Um dos pontos que mais se destacou foi a necessidade de estratégias de governança. Nos países em que as autoridades cumpriram seu papel de liderança, o transporte público funcionou. Onde isso não ocorreu, ele parou. A governança passa a ter um peso maior, e ficou claro que o transporte público precisa de financiamento e de uma estrutura governamental de apoio. A unificação do transporte é fundamental, com a integração entre operadores, autoridades e indústria”, afirmou. ■



Mercedes-Benz inaugura a primeira fábrica 4.0 de ônibus do Brasil

Com investimento de mais de R\$ 100 milhões, a nova linha de produção de chassis de ônibus é a mais moderna e conectada do Grupo Daimler no mundo

A Mercedes-Benz do Brasil inaugura sua nova linha 4.0 de produção de chassis de ônibus. Alcança assim mais um marco pioneiro: esta é a primeira fábrica 4.0 do segmento, construída nas instalações industriais da empresa em São Bernardo do Campo (SP), onde iniciou suas operações no país em 1956. A data escolhida para a inauguração – 28 de setembro – comemora os 64 anos de atividades da Mercedes-Benz no Brasil.

“Investimos mais de R\$ 100 milhões na nova fábrica 4.0 de chassis de ônibus. Esse montante faz parte do ciclo de investimentos de R\$ 2,4 bilhões da nossa empresa entre 2018 e 2022”, afirma Karl Deppen,

presidente da Mercedes-Benz do Brasil & CEO América Latina. “Mesmo num momento desafiador de recuperação da economia, especialmente nesse segmento, estamos entregando a fábrica de ônibus mais tecnológica do país. Não deixamos de acreditar no Brasil, pensando também nos nossos colaboradores, clientes e na sociedade como um todo. Já estamos, portanto, vivendo o futuro também em ônibus.”

A tecnologia digital, conectividade, dados na nuvem e Internet das Coisas, elementos da Indústria 4.0, também passam a ser realidade na nova linha de chassis de ônibus. Com novos processos e o uso de tecnologias sofisticadas, a Mercedes-Benz

passa a produzir chassis de ônibus com ainda mais qualidade, segurança e confiabilidade para os clientes que operam no transporte urbano e rodoviário de passageiros, contribuindo para a melhoria da mobilidade e também da compatibilidade ambiental no país, informa a fabricante.

Com a inauguração, a montadora se firma como a empresa mais avançada em tecnologia 4.0 na indústria brasileira do setor. Esse processo teve início com a linha de caminhões 4.0 em 2018, seguida pela linha de cabines em 2019, e chega agora à linha de ônibus. O próximo passo é tornar as linhas de componentes, como motores, câmbios e eixos, também 4.0, o que traz

mais ganhos de eficiência e produtividade para a fabricante, acelerando o atendimento aos seus clientes.

“A inauguração da nova fábrica 4.0 de chassis de ônibus coloca nossa planta brasileira num patamar ainda mais elevado de tecnologia, eficiência, produtividade e melhor ambiente de trabalho. Ela alcança, assim, um novo padrão mundial de qualidade e melhores práticas, estando totalmente preparada para o futuro e se tornando referência mundial”, diz Till Oberwörder, chefe mundial da Daimler Buses. “Essa conquista reafirma a importância estratégica da Mercedes-Benz no Brasil como o maior mercado de ônibus para o Grupo Daimler no mundo, onde temos uma liderança histórica e destacada. Além disso, reforça seu papel como Centro Mundial de Competência da Daimler para desenvolvimento e produção de chassis de ônibus da marca Mercedes-Benz.”

A nova linha de chassis de ônibus da Mercedes-Benz é 12% mais eficiente em produção na comparação com a linha anterior, sendo mais rápida em suas entregas. Além disso, alcança 20% de ganho de eficiência logística, devido à redução de armazéns de peças de oito para dois, ao aumento do percentual de entrega de peças diretas na linha de 20% para 45% e à redução do armazenamento de componentes de sete para no máximo cinco dias. “Isso se traduz em agilidade, eficiência e produtividade e nos deixa muito entusiasmados frente a muitos outros ganhos que ainda temos a somar com a evolução constante de nossa fábrica”, afirma Karl Deppen.

Outro aspecto muito importante associado ao avanço da Indústria 4.0 na Mercedes-Benz é que os próprios colaboradores têm participação decisiva na concepção do ambiente de trabalho, que oferece melhor ergonomia e segurança, trazendo reflexos muito positivos em produtividade, acrescenta a empresa.

Foram três anos entre desenvolvimento e construção da nova linha de produção,

que concentra a montagem dos chassis, desde os micros aos pesados e articulados, além da logística de peças, num sistema moderno, integrado e inteligente de gerenciamento da produção.

ALTA TECNOLOGIA TRAZ INOVAÇÃO

— A inovadora fábrica de chassis de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil chama a atenção pelo diversificado universo de equipamentos, ferramentas e tecnologias de última geração, totalmente conectados. Entre os avançados recursos se destaca o Bus Data Center, plataforma on-line que permite acompanhar 100% das operações de ônibus, desde o planejamento até a qualidade feita no encarroçador, por qualquer plataforma (celular, notebook ou tablet). Essa ferramenta tem interface com diversas áreas de São Bernardo do Campo e, no futuro, com outras fábricas da Daimler.

Além disso, na nova fábrica 4.0, há avançadas tecnologias, como AGV (Automatic Guided Vehicle ou Veículo Guiado Automaticamente), EOM (Electrical Overhead Monorail, sistema de transporte aéreo), elevadores automáticos, célula robotizada, apertadeiras eletrônicas, chamadas de peças por wi-fi e monitores touch screen de tela ampla.

“Dados gerados por equipamentos como as apertadeiras eletrônicas e AGVs, por exemplo, são armazenados em um Data Lake e alimentam sistemas de inteligência artificial e Big Data. Utilizando recursos de Analytics, pode-se monitorar a qualidade de todos os produtos, detectar falhas e até fazer uma correlação com as informações de vendas, flexibilizando o mix de produção”, informa a Mercedes-Benz.

Na logística de peças, existem ainda as empilhadeiras com câmeras que orientam toda a movimentação e sensores luminosos nas prateleiras de estoque que monitoram a entrada e a saída de materiais.

A nova linha de produção também se destaca pela inteligência em aproveitamento de espaço. O conceito “One roof



Karl Deppen: “Estamos entregando a fábrica de ônibus mais tecnológica do país”

assembly” (montagem sob o mesmo teto) e o formato em “Y” da linha de produção permitem que sejam inseridos diversos modelos de chassis de ônibus simultaneamente na montagem, ganhando-se em flexibilidade para atender às demandas dos clientes. Atualmente, são mais de 2.000 variantes de chassis de ônibus possíveis de serem produzidas, desde os micro-ônibus LO aos O-500 articulados e superarticulados, passando pelos modelos OF, LO, OH e os da linha O 500 de urbanos e rodoviários.

Já o conceito “Fishbone” resulta em estoque e supermercado de peças, pré-montagem e montagem final totalmente integrados, otimizando e agilizando o processo de produção dos veículos.

Os mais de oito antigos armazéns logísticos serão concentrados em dois hubs logísticos, integrados à linha de montagem. Cada um deles próximo a um centro de produção. A nova fábrica traz ganhos importantes ao meio ambiente, contribuindo para uma operação mais sustentável. A economia de energia é um bom exemplo. Houve redução de 67% no consumo de energia com a adoção de lâmpadas Led em 100% da linha de produção. Outra melhoria é a não utilização de papéis, porque o colaborador encontra todas as informações que precisa de forma 100% digital. ■

Transportar pessoas é algo complexo. Vender passagens não precisa ser.

Ao criar uma tecnologia inteligente e fácil de implantar, com emissão de BP-e, vendas online e funções customizáveis e inéditas, levamos às empresas gestão moderna e unificada e, aos viajantes, compras sem filas e convenientes. Um sistema completo para inovar nas viagens rodoviárias.

BusPlus

- . BP-e: entrega por SMS, e-mail ou impresso
- . Venda embarcada e canais integrados
- . Tarifa dinâmica: precificação diferenciada
- . Alerta de poltrona mais rentável por trecho
- . CRM: fidelização de passageiros
- . Fácil implantação: por vídeo e suporte online



Saiba mais
itstransdata.com/busplus

Vamos juntos conectar modernidade
e conveniência nas viagens de ônibus?

itstransdata.com

    /SomosTransdata



Made2209

 **TRANSDATA**
conectando caminhos



Para a Caio, é necessário que o ônibus seja constantemente promovido como meio de transporte biosseguro

Os desafios da Caio para enfrentar a pandemia da Covid-19

Além de manter seus empregados trabalhando em escalas alternadas até o fim de dezembro de 2020, a empresa tem investido em soluções de biossegurança para ônibus

SONIA MORAES

Como estratégia para enfrentar um mercado bastante impactado pela crise provocada pela Covid-19, a Caio Induscar, que produz ônibus urbanos na sua fábrica de Botucatu, no interior de São Paulo, vai manter suas equipes trabalhando em escalas alternadas até o fim de dezembro de 2020. "Devido à redução na produção de nossas unidades fabris, foi renovado

recentemente o acordo coletivo. Com essa medida concedida pelo governo federal, a empresa conseguiu manter boa parte de sua mão de obra, minimizando os efeitos da crise para todas as partes envolvidas", afirma Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio.

A Caio emprega atualmente 3.200 funcionários em suas unidades fabris e

escritórios, que estão cumprindo a jornada em um turno de trabalho. O diretor da empresa conta que agiu com rapidez, assertividade e tomou medidas severas de prevenção ao vírus para minimizar os efeitos da pandemia, continuar a atender aos compromissos firmados com os clientes, manter o equilíbrio financeiro da empresa e a saúde dos seus empregados. "Um

comitê interno multiáreas foi criado para a gestão da crise e das medidas de prevenção preconizadas pelos órgãos de saúde, que continuam válidas em todos os parques fabris e escritórios da empresa.”

A empresa também acatou ao programa do governo federal com acordos de redução de jornada e suspensão de contrato de trabalho, mantendo todos os benefícios dos colaboradores como plano de saúde, odontológico e outros. “Mesmo com a queda na produção, o trabalho foi intensificado para a melhoria dos produtos e processos, fortalecendo a cultura da empresa com o desenvolvimento conjunto e contínuo das equipes, para continuar atendendo com excelência às necessidades do mercado, de nossos clientes e dos passageiros”, revela Cunha. “Agora o nosso time de inovação está trabalhando incessantemente em soluções de biossegurança do modal ônibus. Para isso, estão sendo realizados estudos para o desenvolvimento de peças e materiais em parceria com universidades e startups. Estamos disponibilizando progressivamente essas inovações aos clientes.”

Pensando nos clientes com veículos em operação, foram criadas, segundo Cunha, soluções técnicas com implantação rápida e simples, fácil higienização e de valor acessível, como o kit de opcionais para os ônibus Caio, composto por proteção em vidro para o motorista e para o cobrador e proteção especial para pessoas de grupos de risco, além de componentes como capas para demarcação de distanciamento das poltronas, dispenser para álcool 70%, medidores de temperatura e purificador de ar. “Também faz parte desse conjunto de soluções o revestimento antiviral nas poltronas e itens produzidos pelo grupo Caio como balaústres, apoios de mãos, poltronas e todos os materiais em PVC, que receberam um aditivo durante o processo de manufatura, o que confere a cada um deles a propriedade antiviral, sem alterar o

design, aparência (textura), durabilidade, limpeza e manutenção desses itens.”

Cunha afirma que são intensos os esforços para manter a saúde de todos os colaboradores, fornecedores e clientes. “Por isso, foram criadas algumas regras como a obrigatoriedade do uso de máscara em todas as instalações da empresa e a higienização das mãos (lavagem com água e sabão e uso álcool em gel) antes de entrar em áreas como o refeitório. Todas as áreas comuns possuem displays com álcool em gel e demarcações para promover o correto distanciamento. Foi intensificada a higienização dos setores e pulverização com agente sanitizante em todas as áreas comuns e fabris.”

A empresa também tem investido em campanhas de comunicação em massa com informações sobre autocuidado e dicas para as famílias dos empregados são frequentemente realizadas. “Com isso, conseguimos conscientizar nossos colaboradores e promover um ambiente de trabalho mais saudável e uma comunidade mais engajada na luta contra o vírus”, comenta o diretor.

“No início do expediente é aferida a temperatura dos colaboradores e reuniões estão sendo realizadas preferencialmente on-line. Temos empregados trabalhando em home office e em escalas alternadas. Voltamos recentemente a receber visitas de clientes seguindo um protocolo criado e acompanhado por nosso ambulatório médico em conjunto com a equipe de marketing, que inclui teste rápido de Covid, aferição de temperatura, uso obrigatório de máscara, distanciamento social”, detalha o diretor.

A pandemia também fez a Caio alterar os seus planos. “No início da crise tivemos que renegociar alguns prazos de entrega com clientes, pois a empresa teve que readequar suas instalações para receber os colaboradores novamente em segurança, para dar andamento às suas atividades. Porém, de uma forma geral,

nossos clientes foram e são atendidos no prazo”, diz Cunha.

A Caio faz parte de um conglomerado de empresas que atendem, além da fabricante de ônibus, outras empresas do segmento automotivo, máquinas e implementos agrícolas. “Após a crise dos anos anteriores, o grupo Caio havia estruturado em seu planejamento o investimento em melhorias na estrutura e maquinários, o que foi postergado devido à crise sanitária mundial. Por outro lado, foram realizados investimentos em treinamentos de pessoal, em tecnologia e biossegurança, tanto internamente como em nossos produtos”, revela o diretor.

Entre os ônibus que produz na sua fábrica de Botucatu, o Apache Vip é o modelo com maior demanda atualmente. O diretor informa que no mercado externo, que também foi afetado pelo coronavírus, as negociações estão em uma velocidade mais lenta do que a esperada. “Além de todo o território nacional, a Caio teve recentes negociações com o Chile, México, El Salvador.” Sobre as perspectivas para o mercado de ônibus o diretor da Caio afirma que, com base na queda de 40,8% registrada no primeiro semestre em relação ao mesmo período de 2019 a estimativa da Fabus (associação que representa as fabricantes de carrocerias) e a Anfavea (que representa as fabricantes de chassis) é que a retração do setor neste ano será de cerca de 40%. “Passada essa fase crítica da pandemia, a perspectiva é de uma melhora nos níveis de vendas, a partir de 2021, mas ainda com uma retomada gradual”, prevê Cunha.

Em sua análise sobre o mercado de ônibus, o diretor da Caio afirma que o mercado de mobilidade em geral está tendo que se reinventar e evoluir. “É necessário que o modal ônibus seja constantemente promovido como meio de transporte biosseguro, para que se mantenha como o grande protagonista no transporte coletivo de passageiros”, afirma Cunha. ■

Chega ao mercado o El Buss 340 da Busscar

O novo ônibus rodoviário tem motor dianteiro e capacidade de 52 poltronas sem sanitário e 47 poltronas com sanitário

SONIA MORAES



Com este lançamento, a Busscar complementa a linha com modelo de motor dianteiro

A Carbuss, fabricante de ônibus catarinense, que desde 2017 faz parte do grupo Caio Induscar, lança no mercado brasileiro mais um ônibus rodoviário da marca Busscar, El Buss 340, que alia design, requinte estético, segurança e conforto, características inerentes a todos os produtos da marca, segundo a fabricante. Com este lançamento, a empresa confirma a programação de complementar a linha com modelo de motor dianteiro, conforme informou Paulo Corso, diretor comercial.

Com o El Buss 340, a empresa amplia a sua oferta de ônibus rodoviários composta pelos modelos VisstaBuss 340, VisstaBus 360, VisstaBuss 400, VisstaBuss Double Decker, Elbuss 320 e o Elbuss 320 L, versão de luxo.

Com chassis Mercedes-Benz, Volkswagen e Volvo, o El Buss 340 possui atributos para que as viagens de curtas e médias

distâncias e fretamento sejam confortáveis e seguras, como força e durabilidade estrutural, além de design atemporal e clean, inspirado em conceitos automotivos.

A estética do modelo é valorizada por meio de novo espelho retrovisor carenado. Os faróis e lanternas são de design único e elegante, característicos da nova fase da marca.

No interior, a combinação de revestimentos faz do salão um espaço aconchegante e tranquilo, e as poltronas conhecidas por seu extremo conforto, são fruto de constantes estudos que resultaram num produto diferenciado, com tecnologia exclusiva Busscar. São reclináveis, altamente resistentes e trazem revestimentos sofisticados, com assinatura da marca. Podem ser equipados com ar-condicionado, sistema wi-fi, itinerários eletrônicos e demais elementos de tecnologia embarcada, à

escolha do cliente.

O espaço de armazenamento foi otimizado pelo bagageiro passante, item que proporciona um melhor aproveitamento de cargas.

Cumprindo as normas vigentes, é equipado com DPM (Dispositivo de Poltrona Móvel), que garante a acessibilidade para pessoas com deficiência e mobilidade reduzida.

O El Buss 340 pode ser configurado com 52 poltronas sem sanitário ou 47 poltronas com sanitário. Como item opcional a fabricante oferece sanitário traseiro, câmera de ré e ar-condicionado.

A HISTÓRIA DA BUSSCAR – Há 74 anos a marca Busscar desenvolve produtos de qualidade, produzidos com tecnologia de ponta e design atemporal para os mercados nacional e internacional.

Em junho de 2017, após cinco anos inativa, a marca e os ativos produtivos da Busscar foram adquiridos por novos investidores, passando a integrar o grupo Caio Induscar. Em maio de 2018, após atualização da estrutura e dos processos produtivos, surgiu uma nova Busscar, agora gerida pela Carbuss – Indústria Catarinense de Carrocerias. Os produtos da marca, que atendem ao mercado de rodoviários, fretamento e turismo, são produzidos no parque fabril de Joinville (SC).

A Busscar, em sua nova fase, mantém suas raízes baseadas na excelência em qualidade, eficiência operacional superior, eficiência em assistência técnica e venda de peças, de acordo com a empresa. ■

SOLUÇÃO COMPLETA E PERSONALIZADA
EM MONITORAMENTO VEICULAR

Garanta total segurança para sua frota



Câmeras com tecnologia analógica ou IP. Podem ser aplicadas em diferentes veículos.



Acompanhe tudo em tempo real. Detecção de cansaço, distrações e alerta de colisão.



Monitore e armazene gravações, alarmes e informações importantes sobre o veículo e seus passageiros.



Software - iFleet 2
Melhore a gestão e o controle das frotas num único software que é 100% gratuito.

Tenha ao seu dispor o que há de **mais avançado em tecnologia de vídeo, som e inteligência artificial embarcada** para o gerenciamento de frotas.



intelbras

Comil mantém aquecida a produção de ônibus

De janeiro até agosto deste ano, a empresa fabricou 809 veículos, 3,1% a mais que no mesmo período de 2019

SONIA MORAES



A linha de modelos rodoviários Invictus apresentou demanda de forma consistente

Em meio a um cenário de forte retração no mercado de ônibus, por causa do impacto do coronavírus em todo o setor de transporte coletivo, a Comil vem conseguindo manter resultado positivo. De janeiro a agosto, enquanto o setor acumulou queda de 29,7% na produção de ônibus, com 10.499 unidades, a Comil apresentou aumento de 3,1%, com 809 veículos fabricados, ante as 785 unidades produzidas nos oito primeiros meses de 2019, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

A empresa havia registrado aumento de 10,8% na produção no primeiro semestre, com 597 veículos, confirmando o desempenho positivo esperado para este ano. Deoclécio Corradi, presidente do

conselho de administração da Comil, atribui o crescimento na produção ao resultado positivo que a empresa obteve em 2019, com a fabricação de ônibus 12,9% superior ao ano anterior, o que ajudou a manter sua carteira de pedidos com números acima da média normal nos meses de janeiro e fevereiro, que historicamente têm baixa demanda.

“Projetávamos 2020 com crescimento de 15% na produção, e aproveitamos o bom momento da demanda no início deste ano para construir a carteira capaz de sustentar este crescimento. Porém, com os impactos do Covid-19, decidimos adiar este aumento da produção e, consequentemente, alongamos a carteira de pedidos. Esta mudança de estratégia, somada

a poucas desistências de clientes, permitiu que a Comil mantivesse certa estabilidade na produção durante os primeiros meses mais críticos da pandemia”, diz Corradi.

Antes da crise na área da saúde, a Comil havia fechado importantes contratos. No mercado externo, a grande maioria das vendas foi para os países da América Latina, mas a empresa tem recebido consultas da África e América Central. “Os modelos rodoviários foram o destaque, e a linha Invictus apresentou demanda de forma consistente. Os chassis comercializados, na sua maioria, foram de motor traseiro, fornecidos pelas principais montadoras atuantes nestes mercados”, afirma o executivo.

Corradi relata as dificuldades enfrentadas para embarcar os ônibus durante a pandemia. "As restrições de fronteiras foram um desafio adicional que tivemos de administrar junto com nossos clientes e a rede de representantes, pois os carros ficaram parados por um bom tempo na nossa fábrica."

O que também contribuiu para o desempenho favorável da Comil foram as mudanças na configuração dos veículos. "Após concluirmos a fase de investimentos, tivemos a oportunidade de apresentar ao mercado a nova linha de ônibus com poltronas executiva e semileito", afirma Corradi.

Neste período de grandes indefinições por causa do Covid-19, as negociações no exterior vêm ocorrendo de forma lenta e gradual, mais devagar que no Brasil, segundo Corradi. Devido a esta



instabilidade, os embarques de janeiro a agosto diminuíram 15,2% em relação ao mesmo período de 2019. De 144 a quantidade de ônibus exportados caiu para

Deoclécio Corradi: "Apostamos em uma recuperação efetiva somente em 2021"

124 unidades, segundo a Fabus.

"Após a reabertura mais ampla das economias no mercado externo, acreditamos em uma retomada conforme estamos observando no Brasil. Além disso, os níveis atuais do câmbio irão dar suporte à rentabilidade do nosso negócio", afirma o presidente do conselho de administração da Comil.

Para os modelos rodoviários, Corradi trabalha com perspectiva também lenta e gradual. "Apostamos em uma recuperação efetiva somente em 2021", diz o executivo.

Do total de ônibus produzidos pela Comil neste ano estão os modelos Invictus (DD/HD/1200/1050), Campione 3.5 e 3.45, Versatile, Svelto e Micro Piá. ■



SOLUÇÕES DISRUPTIVAS ESTÃO NO NOSSO DNA

O transporte coletivo ingressou no digital e não quer mais voltar.

Novos recursos e funcionalidades chegam à bilhetagem do **CITbus**, a única solução de **ITS** verdadeiramente completa e nativamente integrada do Brasil.

Tecnologia de ponta transformando a experiência do passageiro.

Inovação que simplifica e agiliza.

Solução completa, muitas possibilidades, novos resultados.

MAIS QUE TRANSPORTE, EXPERIÊNCIA.

CITbus[®]
NEXT GENERATION



Bilhetagem Online



Cloud SBE



Carteira Virtual



QR Code



**CFTV com
Reconhecimento Facial**



ITS Integrado



MaaS

Produção de ônibus continua impactada pela crise sanitária

Até setembro as montadoras produziram 14.248 chassis de ônibus, o que representou uma queda de 34,6% em relação aos 21.783 veículos fabricados no mesmo período de 2019

SONIA MORAES



O mercado de ônibus continua bastante impactado pela crise da Covid-19 e acumula até setembro queda de 34,6% na produção, com 14.248 chassis fabricados pelas montadoras, ante os 21.783 veículos feitos nos nove primeiros meses de 2019, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

O aumento de 14,3% na produção em setembro sobre agosto deste ano, com 1.959 chassis, não atenua a crise que enfrenta o setor, pois este resultado contou com os veículos destinados ao programa Caminho da Escola e um pouco de exportações, segundo a Anfavea. A entidade considera os números de setembro e do acumulado do ano como o pior desde 2017.

Do total de ônibus produzidos em

setembro, 1.839 unidades são de modelos urbanos, que representaram aumento de 22,4% sobre agosto deste ano (1.502 unidades). "Além de ônibus escolares, este número inclui uma negociação pontual com dois clientes no país, que contribuíram para o aumento da produção de urbanos no mês passado", esclareceu Marco Saltini, vice-presidente.

O segmento de rodoviários, que ainda enfrenta um momento difícil por causa da pandemia, teve 120 unidades fabricadas em setembro, o que representou uma redução de 43,4% sobre agosto deste ano.

Sem a influência do represamento no licenciamento causado pelo fechamento do Detran durante a pandemia, as vendas de ônibus voltaram ao patamar mais próximo

da realidade em um período de crise e registrou em setembro queda de 17,6% sobre agosto, com 1.233 veículos comercializados no mercado brasileiro.

No acumulado de janeiro a setembro a retração foi de 34,4%, com 9.969 ônibus vendidos no país, ante 15.196 veículos comercializados nos nove meses de 2019.

Do total de chassis de ônibus vendidos de janeiro a setembro, 5.058 unidades foram da Mercedes-Benz, que se manteve na liderança do mercado, e 2.797 foram da Volkswagen Caminhões e Ônibus, que ficou em segundo lugar. A Agrale vendeu 1.130 veículos, Volvo 342, Scania 278 e a Iveco 239.

EXPORTAÇÕES – Nas exportações as montadoras registraram aumento de 24,6% em setembro com 294 ônibus vendidos no exterior (207 modelos rodoviários e 87 urbanos), ante os 236 veículos exportados em agosto deste ano. Este aumento, segundo Saltini, deve-se principalmente às compras feitas por clientes da Argentina, além de algumas negociações fechadas com o México. "A pandemia está obrigando as empresas a usar a metade da capacidade dos veículos de transporte e isso fez aumentar a procura por modelos rodoviários no exterior", informou Saltini.

Com um cenário um pouco mais definido sobre como será o desempenho econômico do país após a pandemia e como o setor automotivo se comportará até o fim do ano, a Anfavea revisou suas projeções para 2020.

Embora os efeitos da pandemia ainda

FABRICAÇÃO DE CARROCERIAS MANTÉM RITMO LENTO

Após registrar melhora em julho, a quantidade de ônibus fabricados pelas encarregadoras recuou 6,5% em agosto, totalizando 1.425 veículos. E no acumulado de janeiro a agosto a retração foi de 29,7%, com 10.499 veículos produzidos, ante as 14.950 carrocerias entregues no mesmo período de 2019, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

Do total de ônibus produzidos até agosto, a maior quantidade continua sendo de modelos urbanos, com 5.878 unidades, que representaram 55,9% do total e uma queda de 30,7% sobre as 8.489 carrocerias feitas nos oito meses de 2019.

Os modelos rodoviários somaram 2.162 unidades, 20,5% do total e uma redução de 29,4% sobre os 3.065 veículos fabricados de janeiro a agosto de 2019. De micro-ônibus foram montadas 1.907 unidades, que representaram 18,1% do total e redução de 31,3% sobre a quantidade fabricada nos oito meses de 2019 (2.777), e de modelos intermunicipais foram 552 unidades, 10,7% a menos que em 2019 (619 unidades) e uma representatividade de 5,2% em todo o setor, segundo a Fabus.

A Marcopolo manteve sua liderança no ranking das encarregadoras, com 4.548 ônibus produzidos de janeiro a agosto – 2.347 unidades na fábrica de Caxias do Sul (RS) e 2.201 unidades na fábrica de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro (a Marcopolo

Rio). Este número representou uma retração de 22% em comparação aos oito primeiros meses de 2019, quando foram montados 5.833 ônibus.

A Caio Induscar, segunda colocada no mercado, produziu 2.389 ônibus de janeiro a agosto, mantendo a maior queda do setor (54,1%), quando comparado aos 5.212 veículos fabricados no mesmo período de 2019. A Mascarello, terceira no ranking, fez 1.225 carrocerias, 7,3% a menos que nos oito meses de 2019, quando fabricou 1.322 unidades.

Na sequência, estão posicionadas a Neobus, que montou 1.002 ônibus até agosto, 29,7% menos que de janeiro a agosto de 2019 (1.426); a Comil, que fabricou 809 veículos, 3,1% a mais que nos oito meses de 2019 (785); a Carbus, que produziu 286 ônibus rodoviários da marca Busscar; e a Irizar, que concluiu a montagem de 240 carrocerias, 35,3% a menos que nos oito meses de 2019 (372 unidades).

EXPORTAÇÕES – Devido ao grande impacto da Covid-19 no mundo, as encarregadoras ainda não conseguiram reverter o fraco desempenho das exportações e registraram de janeiro a agosto queda de 38,5% nos embarques, que totalizaram 1.832 veículos. Enquanto no mesmo período de 2019 as empresas venderam 2.981 ônibus no exterior.

A Marcopolo exportou 922 ônibus de janeiro a agosto de 2020, redução de em 38,7% em comparação com o mesmo período de 2019, quando vendeu no exterior 1.506 veículos, e a Caio Induscar embarcou 511 ônibus, 15,4% a menos que nos oito meses de 2019 (605 unidades).

A Irizar reduziu o seu embarque em 36% até agosto, de 358 para 229 unidades, e a Comil em 15,2%, de 144 para 124 unidades.

A Mascarello comercializou no mercado externo 43 ônibus de janeiro a agosto de 2020, queda de 85,7% sobre o mesmo período de 2019, quando suas vendas externas atingiram 301 unidades. A Carbus manteve o registro de três ônibus rodoviários da marca Busscar exportados nos oito de 2020, com o embarque de uma unidade em março e duas em abril.

A Neobus, que nos oito meses de 2019 exportou 67 ônibus, não realizou vendas externas este ano. Segundo a empresa, depois de ser incorporada pela Marcopolo manteve o seu foco na produção de modelos urbanos leves e escolares e parou de produzir ônibus rodoviários, que eram os modelos mais exportados.

A empresa informa ainda que em 2020 passou a concentrar o seu foco em licitações e em modelos urbanos para o mercado brasileiro e as exportações ficaram com as marcas Marcopolo e Volare.

sejam fortes em todo o país, a entidade trabalha com perspectiva positiva para o setor automotivo ao levar em conta a melhora substancial da confiança por parte da indústria, do comércio e do consumidor, além da queda na taxa de juros, na Selic (taxa básica de juros da economia) para 2% e a estabilidade nas projeções de redução do PIB.

Com base neste novo cenário a Anfavea prevê que as vendas de veículos pesados

deverão atingir 97 mil unidades em 2020, o que representará uma queda de 21% sobre 2019 (122 mil unidades). A previsão feita em julho era que o mercado de veículos pesados fecharia o ano com vendas de 75 mil veículos, o que representaria uma redução de 39%. Segundo a Anfavea, dos 97 mil veículos que deverão ser vendidos neste ano, 83.500 serão caminhões (queda de 18%) e 13.500 ônibus (retração de 36%).

Com a paralisação do turismo e o

impacto no transporte público causado pela pandemia do coronavírus, a previsão anterior da Anfavea era que o mercado de ônibus terminaria o ano com 10 mil veículos vendidos, o que significaria uma queda de 52% sobre 2019.

As exportações de veículos pesados deverão atingir 14 mil unidades, 32% inferior a 2019. A previsão feita em julho era de redução de 43%, com 12 mil veículos exportados. ■

O sumiço de linhas de ônibus no Rio de Janeiro

Uma crise no transporte público na capital fluminense que já vinha se arrastando há anos foi agravada pela pandemia

DANIELE DE CARVALHO



Nos últimos anos, 15 operadoras de ônibus encerraram as atividades no Rio de Janeiro

Modelo de transporte público mais utilizado no Rio de Janeiro, o sistema de ônibus da cidade vem se deparando com uma realidade cada vez mais complexa e difícil. Os problemas vividos pelas empresas do setor se arrastam há anos, mas se agravaram com a pandemia da Covid-19 e agora colocam empresários, prefeitura e passageiros em campos opostos.

Redesenhado em 2010 pela Secretaria Municipal de Transporte (SMTR), com uma licitação de linhas de ônibus, o sistema conta com quatro consórcios operando na cidade – Intersul, Internorte, Transcarioca e Santa Cruz. Atualmente, estes grupos têm 5.977 ônibus cadastrados no município, sendo 4.987 ônibus convencionais, distribuídos em 688 linhas e serviços regulares. A climatização da frota, alvo de

constantes críticas da população há anos, chegou a 80% em janeiro, segundo números do Rio Ônibus (Sindicato das Empresas de Ônibus da Cidade do Rio de Janeiro). A frota conta, ainda, com 376 modelos BRT e 614 ônibus rodoviários (executivos), chamados pelos cariocas de “frescões”.

Basta, entretanto, breves minutos em uma parada de ônibus para verificar uma das principais reclamações da população: o sumiço de linhas. Em 2016, por exemplo, os passageiros tinham à disposição 705 linhas regulares.

As reclamações dos usuários foram tantas que o Ministério Público do Estado do Rio de Janeiro (MPRJ) colocou à disposição a plataforma “Consumidor Vencedor” para apurar o sumiço de linhas ou a circulação com frota menor que a devida. Várias

linhas já são objeto de ação civil pública e há decisões judiciais a serem cumpridas.

NÚMEROS EM QUEDA – Dados do Rio Ônibus indicam que 70% das pessoas utilizavam o ônibus para seu deslocamento na cidade, pelo menos, até fevereiro, quando houve uma queda abrupta na demanda de passageiros.

Antes da pandemia, a média de passageiros em dia útil típico era de 3 milhões nos ônibus regulares. Durante o período de distanciamento social, como medida de contenção do coronavírus, houve, aproximadamente, 70% de redução da demanda no sistema de ônibus da cidade. Atualmente, com a flexibilização do isolamento e retorno gradual das atividades, o percentual de redução está em torno de 50%.

Há anos o consórcio que representa as empresas de ônibus chama a atenção para a crise financeira que atinge o setor. Segundo a entidade, 30 empresas operam na capital, sendo que 15 já deixaram de funcionar desde 2010, a maioria por falência.

Com a pandemia esse cenário só se agravou. A queda abrupta da circulação de pessoas no período terá um impacto na ordem de R\$ 1,1 bilhão se mantido o atual número de passageiros.

“A sobrevivência das empresas de ônibus está sob risco iminente. Uma crise que já vinha se arrastando há anos e foi agravada pela pandemia. Nos últimos anos, 15 empresas encerraram as atividades e, se nada for feito, outras fecharão as portas a curto prazo. É uma situação prejudicial aos funcionários do setor, aos passageiros, aos empresários e para as demais empresas do consórcio, que precisam assumir as

linhas então operadas por essas empresas, quando já têm dificuldades de manter em operação as suas”, alerta Paulo Valente, representante do Rio Ônibus.

Para o secretário municipal de Transportes, Paulo Jobim, a pandemia representa a maior crise mundial de mobilidade urbana dos últimos 50 anos. As consequências são desastrosas para o setor dos transportes em diversas cidades, inclusive no Rio de Janeiro.

“Como o sistema é mantido pelos passageiros que utilizam os ônibus e o isolamento social gerou uma redução de mais de 50% na demanda, houve uma queda significativa na receita. Com a retomada das atividades na cidade, a SMTR, junto aos operadores, conseguiu resultados positivos em prol da população, como o retorno de 76 linhas que estavam inoperantes e o reforço na frota de outros 12 serviços. Esse esforço é fundamental, neste momento difícil, para que o cidadão, que depende do sistema diariamente, tenha seu direito de ir e vir assegurado ao retomar suas tarefas”, diz.



Paulo Valente: “Atingimos um estágio no Rio de Janeiro que não dá mais para postergar velhos problemas”

REAJUSTE DA TARIFA – O setor defende, em caráter emergencial, medidas capazes de reduzir o desequilíbrio econômico-financeiro que atinge as empresas. Na pauta, uma urgente reorganização do sistema, travando-se, inclusive, uma ampla discussão a respeito de temas como políticas tarifária e de gratuidades.

“Atingimos um estágio no Rio de Janeiro que não dá mais para postergar velhos problemas. Precisamos reorganizar o sistema e começar a discutir questões-chave como política tarifária e concessão de gratuidades. Do jeito que está, não é bom para ninguém. Passageiro, operador ou prefeitura”.

O valor atual da tarifa no Rio de Janeiro é de R\$ 4,05, um dos menores entre as principais capitais do país. São Paulo, Belo Horizonte, Curitiba, Florianópolis, Porto Alegre têm tarifas mais elevadas. Rio Ônibus usa São Paulo como exemplo, pois recebe do governo subsídio tarifário superior a R\$ 3 bilhões ao ano para manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do sistema.

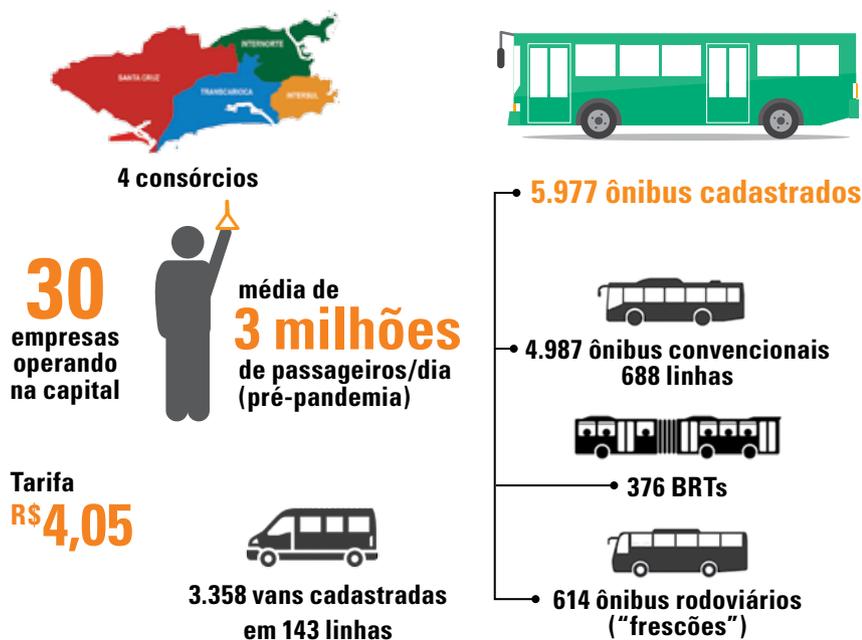
TRANSPORTE CLANDESTINO – Em 2010, a prefeitura deu início à implementação gradativa do Sistema de Transporte Público Local (STPL). Motoristas vencedores estariam habilitados a operar linhas de vans em diferentes regiões da cidade. O objetivo era reordenar a circulação e melhorar a fiscalização.

Números de agosto da SMTR indicam a existência de 3.358 vans cadastradas na capital, com 143 linhas ao todo.

Entretanto, a expansão do transporte ilegal, fortemente operado pelas milícias, se tornou mais um componente para o agravamento do cenário econômico-financeiro das empresas. Segundo o Rio Ônibus, a região da zona oeste é a mais impactada pela concorrência desleal com vans e kombis e boa parte das companhias que encerraram as atividades operava nesta região.

“A insegurança jurídica do contrato é preocupante. Não há reajuste tarifário há 18 meses, o transporte ilegal operado por kombis e vans se expandiu de maneira muito rápida e descontrolada. Precisamos, de maneira urgente, sentar com o poder público para redefinir a operação como um todo: linhas, frota operacional, tabelas de horários, integrações e tarifas”, insiste Valente. ■

SISTEMA DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS POR ÔNIBUS NA CIDADE DO RIO DE JANEIRO



BRT Sorocaba: mobilidade e inovação

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Em 30 de agosto, o eixo do sistema norte-sul do BRT (Bus Rapid Transit) Sorocaba foi inaugurado. O sistema conta com investimentos de R\$ 384 milhões para a execução de obras de infraestrutura, projetos, desapropriações, material rodante e soluções de sistema inteligente de transporte (ITS). Do total destinado à implementação do BRT, R\$ 251 milhões estão sendo aplicados pela concessionária BRT Sorocaba, R\$ 127 milhões aportados por meio de financiamento da Caixa Econômica Federal e R\$ 6 milhões pela prefeitura de Sorocaba.

Adriano Brasil, diretor de transporte urbano de Sorocaba, concede uma entrevista à revista Technibus, em que aborda as principais inovações do sistema e destaca as vantagens para a população. “Ao entrar em operação, um sistema de transporte urbano eficiente como o BRT Sorocaba oferecerá à população viagens de ônibus mais rápidas, previsíveis e confortáveis, o que favorece o aumento do número de passageiros. Por consequência, se mais pessoas utilizam o transporte coletivo, há uma redução de carros nas ruas”, acredita.

TECHNIBUS – *Qual a importância da obra para a cidade?*

ADRIANO BRASIL – O BRT é um novo conceito de locomoção por ônibus, possui infraestrutura segregada com prioridade de passagem dos ônibus, cobrança da tarifa fora do veículo, tratamento das interseções, otimização semafórica e embarque por plataforma em nível, possibilitando que os ônibus trafeguem rapidamente, com redução de atrasos em congestionamentos, proporcionando conforto, segurança, satisfação e credibilidade, bem como se tornando um modelo atrativo para ainda mais pessoas.

Trata-se de uma obra de extrema importância para a cidade e sua população, pois o sistema BRT Sorocaba trará mais qualidade, rapidez e modernidade ao transporte público. Isso vem ao encontro do que a população espera para o transporte coletivo, que atenda às necessidades do usuário, que o poder público invista nisso, já que o transporte coletivo faz parte da vida da gente, sem esquecer do ponto de vista ambiental, da sustentabilidade, da eficiência energética com o uso de energia solar e reuso da água e a coleta seletiva. Além disso, irá contribuir com a reurbanização da cidade, com calçadas mais agradáveis, além de promover a eficiência energética, reduzindo a emissão de gases poluentes.



Adriano Brasil: o sistema BRT Sorocaba trará mais qualidade, rapidez e modernidade ao transporte público

A proposta do sistema também visa à maior inclusão social, já que sua infraestrutura é acessível para pessoas portadoras de deficiência, além de redução do impacto ambiental, incentivando a diminuição do transporte individual motorizado pela cidade.

TECHNIBUS – *Para a população, quais serão os ganhos em mobilidade?*

ADRIANO BRASIL – Com essas e outras mudanças que compõem o extenso e detalhado projeto do BRT em Sorocaba, o transporte coletivo ganha prioridade na circulação, o que contribui para a agilidade

e conforto do serviço prestado aos passageiros. Ao entrar em operação, um sistema de transporte urbano eficiente como o BRT Sorocaba oferecerá à população viagens de ônibus mais rápidas, previsíveis e confortáveis, o que favorece o aumento do número de passageiros. Por consequência, se mais pessoas utilizam o transporte coletivo, há uma redução de carros nas ruas.

TECHNIBUS – *Que soluções tecnológicas o senhor destacaria como diferenciais do BRT Sorocaba?*

ADRIANO BRASIL – A maioria das pessoas acredita que o BRT seja apenas uma nomenclatura para um ônibus, no entanto, o BRT é um sistema composto por diversos dados operacionais e que conecta todas as frentes: do embarque do passageiro até o controle e eficiência dos trajetos.

No projeto BRT Sorocaba, o sistema inteligente de transporte (ITS) é uma referência nacional em inovação. Por meio de uma plataforma desenvolvida pelo aplicativo CittaMobi, 16 soluções integradas promovem a conexão e integração com todos os dispositivos da operação, desde informações geradas pelas catracas, bilhetagem e câmeras até sensores das portas, TV e canais de som.

Com a aproximação do ônibus, por exemplo, as portas das estações abrem

automaticamente, garantindo eficiência e segurança ao sistema. Os ônibus do sistema BRT têm baixa emissão de ruído e poluentes e no painel do motorista há quatro câmeras que lhe permitem monitorar toda a movimentação dentro do ônibus.

Na prática, a tecnologia ITS recebe as informações, processa, interage e envia comandos ou mensagem de texto e áudio para a central de controle. A solução adotada realiza o monitoramento de toda operação, acompanha os processos e possui ampla automação para ações remotas. As soluções disponíveis são: controle centralizado e previsões CittaMobi; monitoramento das unidades BRT; redes de transmissão de dados; monitoramento embarcado; multimídia, informação e entretenimento; sonorização digital; automação padrão Scada; alarme de segurança e de incêndio; bilhetagem e reconhecimento biométrico; venda de passagens integrada, aplicativo, bilheteria e autoatendimento; energia inteligente e fotovoltaica.

TECHNIBUS – *Quais as vantagens do modelo de negócios adotado?*

ADRIANO BRASIL – No Brasil, trata-se da primeira concessão precedida de obra no segmento de transporte com ônibus e soma um investimento de R\$ 384 milhões na implantação de infraestrutura, projetos, desapropriações, material rodante e ITS (Sistema Inteligente de Transporte). Desse total, R\$ 251 milhões é uma aplicação da iniciativa privada e R\$ 133 milhões da subvenção da prefeitura de Sorocaba (R\$ 127 milhões vindos do Governo Federal).

Essa forma de gestão compartilhada permite este grande investimento em mobilidade mesmo com orçamento restrito em que se encontra atualmente o poder público e garante a continuidade no sistema independente da administração e principalmente agilidade nas manutenções.

TECHNIBUS – *Há perspectivas de integrar o BRT Sorocaba com outros modais?*



No Brasil é a primeira concessão precedida de obra no segmento de transporte com ônibus

ADRIANO BRASIL – Sim, o sistema BRT integra com as bicicletas públicas compartilhadas, além de garantir a integração entre várias linhas do sistema de transporte urbano. Para utilizar o sistema BRT, o passageiro pagará uma única tarifa na entrada das estações e, por meio do seu cartão de integração, poderá realizar três baldeações em até uma hora após o término da primeira viagem. Esse benefício é garantido a todos usuários que estiverem cadastrados no sistema de transporte da cidade.

Ao embarcar em um dos veículos BRT, o passageiro terá a possibilidade de chegar aos corredores BRT e estruturais, acessar os novos terminais e também os mais antigos (Terminais São Antônio e São Paulo). Assim, conseguirá se locomover em Sorocaba de norte a sul e de leste a oeste. Mais mobilidade com previsão e conforto.

TECHNIBUS – *Quando o sistema começa efetivamente a operar? A pandemia afetou o cronograma do projeto?*

ADRIANO BRASIL – A pandemia interferiu diretamente nas frentes de trabalho, alterando o cronograma previsto, já que várias medidas foram tomadas pela concessionária BRT a fim de evitar o contágio pela Covid-19. No entanto, no dia 13 de agosto a Concessionária BRT Sorocaba concluiu o eixo norte-sul. O trecho finalizado é formado pelo corredor BRT Itavuvu, o terminal Vitória Régia e os

corredores estruturais General Osório e parte de áreas central e sul.

O corredor Itavuvu está localizado na avenida Itavuvu, possuindo aproximadamente seis quilômetros de extensão, 12 estações equipadas para embarque e desembarque (sendo duas para integração) pelo lado esquerdo em nível com os ônibus, tem 3,2 quilômetros de ciclovia requalificadas e ganhou novas calçadas nas áreas de influência das estações. Os passageiros terão 57 pontos de acesso distribuídos por estas regiões. Ao final deste corredor, os usuários do transporte têm ainda um novo terminal de ônibus, o terminal Vitória Régia.

O Vitória Régia tem infraestrutura de plataformas de embarque, cobertura de estrutura metálica, piso de pavimento rígido, central de monitoramento 24 horas, atendimento de informações aos usuários, sanitários, assentos, wi-fi, espaços comerciais e acesso facilitado por rampas e piso podotátil para pessoas com necessidades especiais. O terminal também abriga um centro de controle operacional (CCO) responsável pela gestão do fluxo de veículos e passageiros.

Já os corredores estruturais Sul, Central e General Osório que possuem o embarque e desembarque pelo lado direito, ganharam melhorias dos abrigos, calçadas com acessibilidade, pontos de parada com pavimento de concreto e requalificação dos trechos com um novo asfalto. ■



Caminhões e Ônibus

Seja qual for seu itinerário,
com Volksbus você nunca segue sozinho.



Nossa linha de produtos evoluiu e a Volkswagen Caminhões e Ônibus emprega a tecnologia desenvolvida em parceria com os clientes para as operações de todo o Brasil.

**Se você busca a tecnologia ideal para a sua frota
e a melhor parceira para o dia a dia da operação, lembre-se:**



Menor custo operacional

Suspensão pneumática

para mais conforto
ao passageiro

Assistência técnica
reconhecida pelo mercado

Peças dos pacotes
GreenLine e Economy

Somos a Volkswagen Caminhões e Ônibus, sob medida para o seu negócio.



A nova Sprinter van de passageiros 19+1 com entrada pela porta dianteira

Mercedes-Benz aumenta participação no mercado de vans

No segmento total de large vans a participação da empresa foi de 35,3% até setembro e no segmento de vans de passageiros a fatia chegou a 52,6%, com 2.949 veículos comercializados no país

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz amplia a presença no mercado de veículos comerciais leves com a venda de 7.127 unidades de Sprinter entre janeiro e setembro de 2020. Esse resultado, embora seja 17,3% inferior aos 8.618 veículos vendidos no mesmo período de 2019, não alterou a participação da empresa em todo o segmento de large vans (3,5 a 5 toneladas de PBT), que oscilou de 35,6% para 35,3% neste ano.

No segmento de vans de passageiros, embora as vendas tenham declinado 33,5%, de 4.436 unidades de janeiro a setembro de 2019 para 2.949 unidades no mesmo período deste ano, a empresa aumentou a sua participação no mercado, de 48,7% para 52,6% neste ano.

“Em 2019 tínhamos expectativa muito

alta em relação ao que seria 2020 para o mercado de veículos comerciais e prevíamos um crescimento de 20%. Os meses de janeiro e fevereiro começaram bem, mas em março, com a pandemia, o mercado desandou e a expectativa era que cairia de 30% a 40%, mas até o fechamento de setembro a queda de todo o mercado foi de 16,6% e, mesmo assim, a Mercedes-Benz conseguiu ampliar a participação”, afirma Jefferson Ferrarez, diretor geral de vans da Mercedes-Benz.

“Apesar da queda do mercado, a notícia positiva é que nos últimos meses está tendo uma tendência de crescimento, uma recuperação mais acelerada deste setor, o que traz mais confiança para todos”, diz Ferrarez.

No segmento de vans de passageiros, que foi bastante afetado pela pandemia, enquanto o mercado caiu 38,5% a Mercedes-Benz registrou queda de 33%. “A performance da Mercedes-Benz está muito superior ao que o mercado está apresentando. Tanto em carga quanto em passageiros, e a empresa conseguiu um resultado positivo”, observa o diretor.

O mercado de vans de passageiros não parou completamente durante a pandemia, segundo o diretor da Mercedes-Benz, apenas reduziu o número de vendas, encolhendo 38%. Mas manteve ativos alguns negócios. “Quem continuou comprando vans Sprinter durante o período de isolamento social foram os clientes que tinham que fazer a renovação da sua frota para

manter os contratos e os empresários do segmento de transporte coletivo que, por conta da contenção do serviço, decidiram substituir os ônibus por vans, no momento em que a pandemia estava mais forte”, revela Ferrarez.

Mas em setembro a Mercedes-Benz já identifica um cenário diferente. “A economia está voltando a aquecer, os clientes estão comprando vans para usar no fretamento. Outros estão ampliando as frotas e continuando o processo de renovação de seus veículos porque as empresas estão voltando ao trabalho presencial”, observa Ferrarez.

O setor de turismo, embora ainda esteja bastante complicado com a queda nas viagens, mesmo assim há clientes que aproveitam a condição especial oferecida pela Mercedes-Benz, de carência de seis meses, comprando novos veículos. “A expectativa é que outubro, e até mais em novembro, este mercado volte a um patamar muito forte”, prevê Ferrarez.

Para o diretor da Mercedes-Benz, o segredo do sucesso neste mercado é ter uma equipe especializada. “Isso traz uma diferenciação e no momento da pandemia não foi diferente.”

Ferrarez conta que durante a pandemia foi preciso se reinventar, principalmente na forma de atendimento aos clientes. “Durante o período de isolamento social tivemos que investir mais nos canais digitais, intensificando o uso das ferramentas atuais, como as websites, os portais da fábrica e dos concessionários, além de aperfeiçoar o uso do WhatsApp, do Instagram e do Facebook.”

A Mercedes-Benz também criou o showroom virtual, plataforma digital para facilitar a venda de veículos novos, usados e peças. “Outra estratégia que elaboramos junto com os concessionários foi no atendimento do pós-venda e nas oficinas. Naquele momento em que estava muito grave a pandemia tivemos um protocolo rígido para cuidar da saúde dos clientes e de

NOVA SPRINTER VAN PARA TURISMO E FRETAMENTO

Com a estratégia de ampliar a presença no mercado de vans, a Mercedes-Benz lançou em abril, em meio à pandemia, a Sprinter van de passageiros 19+1 com entrada pela porta dianteira.

“Com capacidade para 19 passageiros, a Sprinter 19+1 é ideal para quem busca otimização logística, conforto e tecnologia. Com esse produto, oferecemos uma nova solução de mobilidade, principalmente para fretamento e turismo. Acreditamos no potencial do mercado brasileiro e continuaremos investindo cada vez mais no segmento de large vans”, afirma Ferrarez.

Além de apresentar todas as características de conforto e bem-estar já conhecidas da linha Sprinter para todos os ocupantes, esta nova configuração oferece a entrada dos passageiros pela porta dianteira, ao lado do motorista, com corredor livre até a última fileira de bancos, permitindo a acomodação mais rápida dos passageiros em seus assentos.

O veículo está equipado com ar-condicionado traseiro com difusores multidirecionais, display digital para controle de temperatura, assentos sofisticados que prezam pelo conforto dos passageiros e bagageiro duplo nas laterais da van. A

versão apresenta ainda altura interna superior a 1,8 metro e portas USB-C em todas as fileiras.

A Sprinter 19+1 conta com diversos equipamentos de série como assistente de fadiga, assistente ativo de frenagem (ABA) – tecnologia exclusiva da Mercedes-Benz que identifica objetos estáticos e móveis na via, além de pedestres e ciclistas –, ar-condicionado mais eficiente, direção elétrica, piloto automático, keyless start, novos compartimentos e entrada USB-C. Dessa forma, o veículo contém várias tecnologias utilizadas hoje na Europa e todas como itens de série.

Esta nova versão é equipada com o exclusivo sistema eletrônico de estabilidade ESP adaptativo, que mantém o veículo estável mesmo em curvas acentuadas e manobras de emergência em alta velocidade, trazendo mais segurança para os ocupantes do veículo.

A Sprinter van de passageiros 19+1 está sendo comercializada em uma única versão, com seis variações de cores, sendo duas na cor sólida e outras quatro metálicas, pelo preço público sugerido de R\$ 222.894,00 e R\$ 225.749,00, respectivamente.

toda equipe e isso repercutiu bem no mercado e despertou no cliente a imagem de segurança da marca”, diz Ferrarez.

A Mercedes-Benz também investiu em campanhas comerciais, oferecendo aos seus clientes seis meses de carência para o pagamento da primeira parcela do financiamento. “Isso ocorreu no momento ideal para dar tranquilidade na aquisição de um veículo novo”, afirma o diretor.

Ao analisar o mercado de veículos comerciais Ferrarez afirma que os últimos dois meses mostram uma tendência de recuperação deste setor. “Aos poucos os negócios estão retornando. Em 2020 vamos

terminar menor, pois não dará tempo de recuperar. Mas em 2021, com a aprovação da vacina contra o coronavírus, acredito que o mercado volte ao patamar acima deste ano.”

A expectativa de Ferrarez é que a Mercedes-Benz termine 2020 com 32% de participação no segmento de large vans. Ele considera um bom resultado no momento em que o país enfrenta uma forte pandemia, embora esteja abaixo dos 35% alcançados em 2019. “Tudo vai depender de qual será o tamanho deste mercado”, afirma o diretor da Mercedes-Benz. ■

Marcopolo entrega na Argentina primeiro ônibus com soluções BioSafe

O Paradiso New G7 1200 conta também com o inédito sistema de segurança e assistência ao condutor Movon MDAS-9

SONIA MORAES



O BioSafe inclui sistema de ar e sanitário com luz ultravioleta UV-C para desinfecção

A Marcopolo vendeu o primeiro ônibus Paradiso New G7 1200 com diferentes soluções BioSafe e o inédito sistema de segurança e assistência ao condutor Movon MDAS-9. O veículo foi entregue em setembro para o operador de transporte Sol Bus, da Argentina e será utilizado nas linhas nacionais e de turismo da empresa.

“O Paradiso New G7 1200 fornecido para a Sol Bus é a primeira unidade adquirida pelo cliente com soluções Marcopolo BioSafe, que incluem sistema de ar-condicionado e sanitário com luz ultravioleta UV-C para desinfecção, capa de poltronas com tecido antimicrobiano e dispensers de álcool em gel na entrada”, informa José Luiz Moraes Goes, gerente executivo de negócios internacionais região América Latina.

O veículo possui chassi Scania K440 6x2, com terceiro-eixo direcional, 15 metros de comprimento e capacidade para transportar 54 passageiros em poltronas do modelo Semileito 1060. Internamente, o ônibus é equipado com meia parede de separação, sistema de áudio e vídeo com preparação para DVD e cinco monitores, cortinas, itinerário eletrônico, amplo bagageiro e porta-pacotes.

Segundo o gerente, o sistema Movon MDAS-9 está sendo oferecido como opcional para os modelos rodoviários da marca.

O Movon MDAS-9 é um sistema inovador de segurança veicular passiva, desenvolvido para auxiliar o condutor e evitar possíveis acidentes, geralmente causados por distração humana. Utilizando uma tecnologia avançada de processamento

de imagem, o sistema escaneia o percurso à frente e alerta o condutor, através de alertas visuais e sonoros, sobre os perigos identificados.

Já é consenso entre os órgãos mundiais de segurança no trânsito, que esse sistema de alerta preventivo ao motorista, diminui o custo de manutenção dos veículos da frota, gera economia de combustível e, acima de tudo, salva vidas.

O sistema conta com uma câmera inteligente instalada no para-brisa que faz o reconhecimento de veículos e outros objetos à frente. O sistema calcula a distância, tempo de colisão (TpC) e a velocidade relativa do objeto à frente, alertando o motorista quando o veículo está se aproximando de outro muito rapidamente ou quando houver um potencial para colisão. O sistema também detecta e alerta ao identificar à frente, pedestres, motocicletas, bicicletas e até patinetes. Outra função importante é o alerta para saída da faixa de rodagem sem a devida atenção do motorista, ou seja, o motorista não acionou as setas antes de mudar de faixa. O equipamento conta também com um DVR full HD integrado para gravar todo o percurso continuamente.

A Sol Bus S.R.L tem sede em Buenos Aires, com atuação em linhas interprovinciais e turismo, e foi fundada em 1936, na cidade de Junín, por Francisco Dorunbosqui com o nome de Sol de Mayo. Hoje oferece serviços diferenciados, com frota moderna e veículos com variados serviços, como leito-cama, semileito, para pontos estratégicos da Grande Buenos Aires à cidade de La Plata e parte da costa do Atlântico. ■

Tacom mantém foco na bilhetagem on-line

Até o final do ano, todos os grandes projetos da empresa migrarão para a estrutura em nuvem: Salvador, Belo Horizonte, Porto Alegre e Teresina já passam pelo processo

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Desde o ano passado, a Tacom se prepara para uma grande mudança nos sistemas inteligentes de transporte (ITS), que consiste em migrar as soluções de bilhetagem eletrônica atuais para uma solução on-line. A partir do CITbus Next Generation, os atuais sistemas Tacom serão migrados para a estrutura cloud, que deverá ocorrer até o final de 2020, nas operações de grande porte como Belo Horizonte, Salvador, Porto Alegre e Teresina.

Marco Antônio Tonussi, diretor de marketing e mercado da Tacom, conta que tem sido um trabalho “gigantesco”, mas que representa um grande salto para os sistemas de transporte do país. “Estamos preparando toda a parte de softwares. Como nossos sistemas são customizados de acordo com as necessidades do cliente, precisamos fazer todas essas adaptações”, explica.

Para o usuário, as mudanças não serão tão notadas, mas para as operadoras, a bilhetagem on-line proporcionará acesso a todas as informações da operação em tempo real. “Transição é bastante tranquila para os passageiros. Mas as vantagens para o poder público ou o gestor são muitas: acesso mais rápido a um volume maior de informações, mais controle sobre o sistema e um tempo de resposta bem mais ágil”, detalha Tonussi.

Com todas essas facilidades, o gestor do transporte coletivo consegue mais eficiência no planejamento de suas operações. “É possível fazer o replanejamento em tempo real. O gestor consegue reagir imediatamente, a partir das informações que recebe, melhorando sua capacidade de resposta a qualquer eventualidade ou

ocorrência”, informa.

O CITbus Next Generation agrega funcionalidades como comunicações on-line, eliminação dos sistemas de garagem e migração para plataforma na nuvem. Como informações relativas à bilhetagem passam a ser on-line e esta modalidade abre espaço para adoção do sistema ABT (Account Based Ticketing ou carteira virtual), em que o usuário passa a ter uma conta de créditos de transporte virtual armazenada na nuvem, e os bilhetes consumidos são validados por meio de um QR Code gerado no aplicativo mobile.

Segundo a empresa, a migração dos sistemas para a nuvem representa também a redução de grande parte dos custos de infraestrutura, implantação e suporte decorrentes da necessidade de uma infraestrutura local nas garagens de coleta e transmissão de dados.

Na bilhetagem on-line, as conexões com o sistema central passam a ser em intervalos curtos e frequentes. Dessa forma, o validador embarcado transmite ao servidor central todos os dados que antigamente só eram transferidos quando os carros retornavam às garagens. Procedimentos importantes como acerto do cobrador e cargas de créditos dos cartões de transporte passam a ser transferidos para os veículos ao longo do horário comercial, permitindo que estes cartões sejam recarregados nos



validadores ainda durante as viagens e os acertos sejam feitos várias vezes ao longo do dia, possibilitando uma visão financeira da operação muito mais realista e atual.

Além disso, o tratamento de bloqueios de cartões para os mais diversos motivos, inclusive fraudes, passam a ser igualmente on-line, com as listas de bloqueio sendo transferidas constantemente para os veículos, permitindo que estes cartões sejam bloqueados nos validadores em operação nas linhas.

Tonussi explica que a atual infraestrutura de telecomunicação brasileira não suporta transações on-line que ocorram em tempo real. Muitas zonas de sombra permanecem na rede de telefonia móvel. No modelo adotado, as transações permanecem sendo autenticadas dentro dos ônibus, mas transmitidas em intervalos de tempo curto, oferecendo todas as vantagens de um sistema com atualizações quase que simultâneas, sem a dependência de um sistema de comunicação incompatível com a realidade do país. ■

Grupo Salineira moderniza sistema de bilhetagem

Companhia que reúne operadoras que atuam na região dos Lagos do Rio de Janeiro renova as soluções implementadas no transporte coletivo das sete cidades

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O Grupo Salineira é formado pelas empresas Auto Viação Salineira, Viação Montes Brancos e Viação São Pedro, que atendem os municípios da região dos Lagos do Rio de Janeiro. A companhia passa pelo processo de modernização do sistema de bilhetagem eletrônica, com tecnologia e equipamentos fornecidos pela Prodata Mobility Brasil. “Somos pioneiros na bilhetagem eletrônica no país. No ano passado, resolvemos modernizar o sistema e escolhemos as soluções da Prodata”, conta Jonas Garcia de Souza Neto, diretor de TI do grupo.

Para essa atualização tecnológica, o Grupo Salineira adquiriu 210 validadores V3696, que já foram instalados. “A Salineira passou a contar como o que existe de mais moderno da marca no mercado. Os validadores são de última geração e a solução

Proclou é baseada na tecnologia Account Based Ticketing (ABT). Isso possibilita diversas formas de pagamento como o cartão de transporte, carteira virtual, QR Code, aplicativo, cartões EMV, e futuramente o PIX”, detalha Kléber Rocha, gerente de operações da Prodata Mobility Brasil.

O gerente de TI da Salineira afirma que a companhia está em contato com as empresas adquirentes para poder disponibilizar, em breve, o uso de cartões de crédito e débito sem contato no transporte coletivo. Kléber Rocha acrescenta que, como se trata de uma região turística, a possibilidade de contar com várias alternativas para o pagamento das passagens se torna ainda mais relevante. “O turista de qualquer país vai poder usar o transporte público sem nenhum problema, já que poderá fazer pagamentos com seus cartões bancários”, diz.

O sistema da Prodata funciona on-line, mas conta com uma funcionalidade que não permite que haja qualquer interrupção quando houver problemas de conexão, trabalhando off-line, sem qualquer impacto para o passageiro ou para o operador. “O usuário nem percebe que o sistema está off-line. Mas também é importante destacar que temos pouquíssimas zonas de sombra na região”, informa Souza Neto.

INOVAÇÃO – A nova geração de validadores da Prodata tem capacidade de operar on-line quando instalados nos veículos e nos terminais. Dotado das tecnologias mais modernas em bilhetagem eletrônica,

o modelo é capaz de realizar transações em tempo real, integrar com equipamentos de biometria, leitor de QR Code, soluções de monitoramento de frota (GPS) e sistemas de vídeo embarcado.

Assim, o novo sistema de bilhetagem da região passa a contar com ferramentas integradas de telemetria e monitoramento de frotas, além da biometria facial, que identifica o passageiro mesmo que ele esteja usando máscara. “Como os operadores de transporte demonstraram a necessidade de uma solução que pudesse identificar o usuário portando a máscara, em virtude da pandemia, rapidamente atualizamos a nossa ferramenta para todos os clientes. O produto tem um índice de precisão superior a 80%, com o acessório”, explica Rocha.

O grupo já contava com ferramenta de biometria facial desde 2012, para evitar o uso indevido dos cartões de gratuidade e as fraudes, além de proteger o usuário de roubos e furtos. Segundo a Salineira, a companhia foi a primeira no estado do Rio de Janeiro a investir nessa tecnologia. “É importante enfatizar que já utilizávamos a biometria há um bom tempo, mas agora implementamos uma solução mais moderna e eficiente”, comenta Souza Neto.

Por meio de aplicativo, o usuário poderá fazer a compra e a recarga do cartão de transporte, inclusive a bordo. “O processo de recarga do vale-transporte, por exemplo, passa a ser realizado praticamente na mesma hora”, conta Souza Neto. “Outro ponto muito importante é a gestão da

frota em tempo real. Isso permite que o gestor possa ter uma operação muito mais eficiente e com mais controle”, complementa. O controle centralizado do sistema possibilita que os operadores adotem estratégias de gestão preventiva, corretiva e ações de segurança.

SEM TRANSTORNOS – Até agora, 444 mil cartões foram migrados para o novo sistema, sem necessidade de troca do cartão físico (plástico). “A transição já ocorreu e não tivemos problemas. Poucos cartões tiveram que ser substituídos. O processo foi realizado sem causar transtornos à população e sem necessidade de deslocamentos, o que é fundamental, principalmente nesse período de pandemia”, relata Souza Neto.

Kléber Rocha também avalia que o processo foi muito tranquilo, graças ao bom entendimento entre os envolvidos e à



A nova geração de validadores da Prodata tem capacidade de operar on-line quando instalados nos veículos e nos terminais

vasta experiência da Salineira com a bilhetagem eletrônica. “Houve um registro mínimo de reclamações dos usuários, apenas um ou outro problema na migração que foram resolvidos prontamente. A parceria

entre a Prodata e a Salineira tem sido muito interessante e proveitosa”, avalia.

O aplicativo já está finalizado, mas ainda faltam alguns detalhes sobre seu lançamento que devem ser definidos nos próximos dias. “Nossa solução é white label, ou seja, fazemos as configurações de acordo com a necessidade de cada cliente, a partir de um modelo previamente desenvolvido. Isso já está pronto, portanto, o lançamento deve ser em breve”, acredita.

A frota do Grupo Salineira é composta de 205 veículos que circulam pelas linhas municipais e intermunicipais das cidades da região dos Lagos, também chamada de Costa do Sol: Araruama, Búzios, Arraial do Cabo, Cabo Frio, Iguaba Grande, São Pedro da Aldeia e Saquarema. O cartão de transporte é o Setransol (Sindicato das Empresas de Transporte da Costa do Sol e Região Serrana). ■

Chegou Mobifácil. Novo site de vendas de passagem de ônibus.

Conectamos você a
mais de 700 destinos.

Parceiro oficial de vendas das empresas:
Breda | Empresa Cruz
Expresso Itamarati | Expresso Luxo
Expresso Maringá | Expresso União
Manoel Rodrigues | Pássaro Marron
Penha | Piracicabana | Princesa do Norte

Uma empresa dos Grupos:



 Passagem de
ônibus online

 Sem taxa de
conveniência

 Embarque direto
no ônibus

Novidade!
Pagamento também no
cartão de débito



www.mobifacil.com.br

Siga: @VaiDeMobifacil



Mobifácil
Conectando você a tudo.

Empresa 1 apresenta novos hardware

Além de trazer para o mercado equipamentos com maior capacidade de processamento, a companhia se prepara para a chegada do novo sistema de pagamentos instantâneos (PIX) do Banco Central

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Empresa 1 lança no mercado novos hardware, com maior capacidade de processamento, para ajudar seus clientes a lidar com níveis cada vez mais altos de complexidade operacional. O validador SPX700-EX, o console SCM300 e o computador de bordo SCM400 seguem uma arquitetura "all in one", capaz de agrupar uma grande variedade de funções associadas à bilhetagem.

O 700-EX é o mais recente modelo de validadores da família SPX. O equipamento possui arquitetura escalável, ou seja, em caso de necessidade de ampliação da capacidade de processamento, memória, ou de incorporação de novas tecnologias futuras, não será mais necessária a troca integral. O empresário poderá fazer incrementos graduais na CPU central (arquitetura modular SoM).

Além desta escalabilidade, o 700-EX possui funções adicionais que incluem a possibilidade de integração com dispositivos embarcados via protocolos de Internet das Coisas (IoT) e memória interna expansível de até um TB. De acordo com a Empresa 1, esses recursos garantem a potência e a eficácia do dispositivo no ambiente operacional. No IoT, uma das características é o uso de Bluetooth BLE (Bluetooth Low Energy), que além de baixo consumo de energia para a troca de dados, está



O 700-EX é o mais recente modelo de validadores da família SPX

preparado para realizar conexões em milésimos de segundos, o que abre várias possibilidades de conexão.

O novo processador ARM Cortex A7 QuadCore, de 1.1GHz, oferece mais velocidade e estabilidade para processar informações de bilhetagem, gestão de frota, telemetria e ITS. Com capacidade para realizar processamentos simultâneos, promete mais agilidade para upload e download

de arquivos e realização de operações on-line. Em caso de uma alteração tarifária, por exemplo, a atualização em toda a frota acontece em um tempo muito menor, impedindo situações como carros parados por intervalos extensos.

O produto vem preparado para funcionar on-line, mas como no Brasil existem áreas de sombra, o sistema do novo hardware ainda preserva algumas operações que podem funcionar em modo off-line, em caso de ausência de conectividade sem perda de dados das transações. Outra inovação é a GPU integrada para processamento de imagens e vídeos, independentes do processador central.

O SPX700-EX também conta com tecnologia eSim, um novo padrão de conexão com as operadoras de telefonia, que retira a necessidade de uso dos chips convencionais e proprietários das operadoras permitindo a ativação de forma remota. Esta tecnologia permite o uso simultâneo de várias operadoras de telefonia. "Assim, não há aumento de custos, e a transição entre as operadoras torna-se mais simples", destaca Marcionílio Barbosa, diretor técnico da Empresa 1.

A arquitetura modular do validador permite a modernização das tecnologias de comunicação, de acordo com a Empresa 1. Atualmente, o SPX700-EX está equipado

com o módulo com modem 4G e, de acordo com a Empresa 1, assim que for definido o padrão 5G no Brasil, bastará a troca do módulo para que o equipamento esteja atualizado.

O 700-EX conta com uma nova placa que segue a mesma lógica de um computador doméstico. Além de quadruplicar o potencial de processamento e triplicar a capacidade de memória do dispositivo, o operador pode incluir novas funcionalidades. “Os validadores EX são mais potentes, mas não têm maior custo em relação à versão similar da mesma família”, informa Barbosa.

Junto ao novo validador, estão sendo lançados também uma versão de console de motorista, o SCM300, e um computador de bordo, o SCM400, para uso associado ao sistema de bilhetagem eletrônica.

O SCM300 viabiliza a comunicação com o centro de controle operacional e permite conexão com sistemas de monitoramento de frota e operações de telemetria por protocolos CAN. O equipamento possibilita também, em caso de viagens sem o cobrador, que o motorista veja o status de pagamento do validador, por meio de um painel touchscreen, além de poder ser utilizado como uma extensão do validador para as operações de abertura e fechamento de jornada e de viagem.

Já o SCM400 é um computador de bordo “all in one”, que vem com o mesmo processador do SPX700-EX. O modelo possibilita a integração de todos os dispositivos dentro do veículo, com AVL, leitora de cartões contactless, protocolo CAN integrado e atende também a sistemas ITS. Além da venda para operadores, os novos hardwares também são comercializados para outros tipos de operação, como telemetria e ITS, até mesmo como uma solução OEM.

PAGAMENTO INSTANTÂNEO – PIX é o sistema brasileiro de pagamentos instantâneos desenvolvido para possibilitar transferências e pagamentos, em poucos

segundos, entre pessoas, empresas e o governo, a qualquer hora do dia e em qualquer dia da semana, inclusive feriados e finais de semana. O Banco Central anunciou a chegada do PIX para novembro.

Com o PIX, as pessoas poderão realizar pagamentos instantâneos usando um QR Code ou informações do usuário, como CPF, CNPJ, número de celular ou e-mail, também chamadas de chaves. “A inovação trazida pelo Banco Central promete revolucionar a forma como as pessoas lidam com as transações financeiras, substituindo, por exemplo, o TED e o DOC como transferências bancárias, e chega em um momento em que as transações digitais estão em crescimento acelerado no Brasil”, comenta Barbosa.

Entre as possibilidades de aplicação da nova modalidade está a realização dos micropagamentos, ou seja, de pequenos valores, o que permite que o PIX seja usado no transporte público. Barbosa destaca que a comunicação com o novo sistema desenvolvido pelo Banco Central poderá flexibilizar o acesso ao crédito do transporte e contribuir para a retirada do dinheiro em espécie embarcado.

A Empresa 1 está preparando a sua plataforma de bilhetagem, Sigom Cloud, para que os operadores possam adotar o PIX como mais uma modalidade de pagamento para os usuários. A transação será realizada entre o celular do usuário e o validador, via leitura de QR Code. Como os pagamentos via PIX serão realizados de forma digital, na comunicação entre o aplicativo do banco que o usuário usa e a plataforma de bilhetagem, isso representará uma redução significativa nos custos relacionados ao processo de venda de crédito.

As transações via PIX ocorrerão diretamente da conta bancária do passageiro para o operador, de forma instantânea, sem a necessidade de intermediários. Além de simplificar o processo, os custos para o operador também serão reduzidos,



Marcionílio Barbosa: “Os validadores EX não têm maior custo em relação à versão similar da mesma família”

já que não será necessário negociar taxas com adquirentes.

“Para o transporte público, é uma oportunidade para modernizar o serviço, reduzir custos e alcançar mais usuários. O operador terá ainda mais controle sobre as operações, por não haver necessidade de intermediários. E também é uma forma de atrair mais passageiros, já que a população está mais integrada tecnologicamente”, enfatiza Barbosa.

Para a Empresa 1, um dos mais importantes benefícios desta nova modalidade de pagamento é dar ao usuário um maior poder de escolha e mais flexibilidade na hora de adquirir o crédito para o transporte. Outra vantagem é poder concentrar todos os pagamentos, incluindo passagens de transporte público, em um único aplicativo.

Com o PIX, não haverá a necessidade de usar cartões físicos ou outros aplicativos avulsos para realizar o pagamento, apenas o do banco em que o usuário tem conta. Para a Empresa 1, a grande expectativa é de que o PIX atraia um público que até então não utilizava os meios digitais para realizar transações financeiras ou não tinha conta bancária. ■

BRT Sorocaba: inteligência em mobilidade

Projeto traz o que há de mais moderno em ITS, bilhetagem, monitoramento, meios de pagamento, equipamentos e frota, além do aspecto ambiental



Na primeira fase, são 43 veículos com chassis Mercedes-Benz e carrocerias Caio

O BRT Sorocaba constitui um marco na mobilidade urbana brasileira. O projeto se destaca pela inovação, a começar pelo seu modelo de negócios, uma parceria entre poder público e iniciativa privada, mas que se sobressai na infraestrutura pensada de forma integrada e nas soluções tecnológicas que reúnem as principais tendências do mercado.

Para realizar as obras e também cuidar da operação e manutenção, foi criada a BRT Sorocaba, uma Sociedade de Propósito Específico (SPE). A companhia é formada pelas empresas CS Brasil, do grupo JSL, e MobiBrasil. O projeto conta com investimentos de R\$ 384 milhões para a execução de obras de infraestrutura, projetos, desapropriações, material rodante e de sistema inteligentes de transporte (ITS).

O projeto é uma concessão precedida de obra, o que é uma inovação no transporte por ônibus brasileiro. Em 30 de

agosto, foi iniciada a operação do eixo norte-sul e, até o final do ano, o sistema deve estar em pleno funcionamento. Com o BRT, os sorocabanos poderão circular pela cidade pagando uma única tarifa. As faixas exclusivas de ônibus e o embarque em nível proporcionam mais rapidez, segurança e acessibilidade ao transporte.

TRANSPORTE INTELIGENTE

O investimento em tecnologia e automação é de R\$ 44 milhões. Por meio da tecnologia ITS, uma plataforma desenvolvida pelo Cittamobi conecta e integra de forma inteligente todos os dispositivos da operação. A partir do ITS, 16 sistemas integrados auxiliarão toda operação dos veículos nos terminais, estações e corredores BRT.

A Cittamobi está presente no dia a dia da população de Sorocaba, com soluções tecnológicas que servem tanto à

sua própria operação, à Urbes e aos seus clientes. A solução Hub Cittamobi, é a responsável por conectar e integrar todos os dispositivos e sistemas ITS da operação. "Em breve, lançaremos novos produtos, como o ABT Cittamobi, uma nova forma de pagamento", conta Paulo Fraga, CEO da companhia.

O usuário terá informações em tempo real por meio do aplicativo Cittamobi e visualizando nas TV e painéis dispostos nos terminais, estações e pontos de parada. O sistema de som envia avisos quando necessário. Se um usuário acionar o Botão de Incidente Grave, conhecido como BIG, do aplicativo, o operador no centro de controle operacional recebe o alerta e visualiza as imagens podendo até enviar um alerta sonoro ou tomar outra providência.

"A Cittamobi fez parceria com o BRT Sorocaba para viabilizar o fornecimento da solução tecnológica. Assim a



Foi iniciada a operação do eixo norte-sul em 30 de agosto

empresa aplica toda sua expertise em sistemas tecnológicos de mobilidade e, em contrapartida, o sistema alcança melhor eficiência operacional, bem como um melhor atendimento aos seus clientes”, detalha Fraga.

BILHETAGEM

A Empresa 1 é fornecedora de soluções para Sorocaba há quase 20 anos e foi escolhida por uma nova concorrência pública para a bilhetagem eletrônica BRT. Os validadores do tipo bloqueio operam de forma online, com interação em tempo real com a central, contam com leitor de QR Code para pagamento das tarifas e sistema de biometria facial (Sigom Vision) para detecção e controle de fraudes.

Além disso, para conveniência do usuário, a bilhetagem tem integração com o aplicativo Cittamobi para geração de ticket e recarga online. “Todo esse mix de soluções garante não só mais eficiência para a operação como entrega uma melhor experiência para o usuário do transporte público em Sorocaba”, informa Alexandre Carvalho, superintendente comercial na Empresa 1.

Outro grande diferencial no BRT Sorocaba é o recurso de contingência, que mantém a bilhetagem online funcionando mesmo se houver interrupções. Em caso de queda do sistema, por exemplo, um segundo canal de transmissão 4G assume o tráfego da rede, garantindo a conexão em todos os dispositivos.

Para a Empresa 1, o novo modelo de negócios proposto para a implantação do BRT Sorocaba é muito benéfico para a cidade. “A forma como a iniciativa foi planejada e executada, com os operadores de transporte também sendo responsáveis pela infraestrutura dos corredores, deu muito mais agilidade para o processo”, explica Carvalho. Para as próximas etapas do projeto, a Empresa 1 segue acompanhando o projeto e está

preparada para outras expansões e melhoramentos.

MONITORAMENTO

A Cittati possui parceria de longa data com as operadoras de transporte público de Sorocaba, e fornece todo o sistema de monitoramento e controle de indicadores operacionais sobre a atividade fim

ENERGIA LIMPA E RENOVÁVEL

O BRT Sorocaba também inova em termos de uso de energia. A EcoSolar Energia Inteligente é a empresa responsável por dimensionar, instalar e acompanhar os sistemas fotovoltaicos nas estações, nos terminais e nas garagens de ônibus.

“De maneira simplificada, instalamos, nos telhados desses locais, placas que transformam a luz do sol em energia elétrica. Essa energia pode ser consumida nos mesmos locais em que é gerada ou em outros prédios do BRT Sorocaba. Isso diminui a quantidade de eletricidade que o sistema compra da concessionária e garante que parte da energia consumida seja proveniente do sol, que é uma fonte limpa e renovável”, detalha Francisco Barbosa, diretor de operações da companhia.

Até agora, 1,7 mil placas fotovoltaicas ou painéis solares foram instalados e estão em funcionamento no corredor Itavuvu. No total, serão cerca de 4,5 mil placas nos três corredores. Até o final do projeto, a estimativa é que o sistema gere aproximadamente 70% da energia total consumida pelo BRT Sorocaba, ou então, cerca de 2.000.000 kWh por ano. Para efeito comparativo, isso abasteceria cerca de 1,2 mil residências médias brasileiras, de acordo com a EcoSolar.

“O BRT Sorocaba foi além das iniciativas similares e implementou uma série de inovações que colocam o projeto na vanguarda do transporte coletivo brasileiro. Acreditamos que ao contratar a EcoSolar, o BRT Sorocaba se preocupou com a



Até agora, 1,7 mil placas fotovoltaicas foram instaladas

sustentabilidade do negócio, tanto ambiental, ao adotar o uso de energia limpa, como econômica, ao tornar a operação financeira mais eficiente”, enfatiza Babosa.

Para o executivo, garantir que a mobilidade urbana da cidade utilize energia limpa e renovável é um aspecto que se destaca. Nas estações e terminais do BRT Sorocaba, durante a geração de eletricidade por meio do sol, há zero emissão de CO².

“Se essa energia fosse proveniente de hidrelétricas, seriam emitidas 360 toneladas de CO² por ano. Além disso, o sol é uma fonte de energia infinita. Ou seja, não há desperdício de recurso natural. Ao deixar de comprar parte da energia elétrica da concessionária, o BRT Sorocaba diminuirá as despesas mensais. Nos primeiros anos, essa economia compensará o investimento feito no sistema fotovoltaico. Nos anos seguintes, há redução do custo total da operação”, explica Barbosa.

dessas empresas: a operação de campo. Dessa forma, o centro de controle unificado do município e cada garagem contam com acessos para regular em tempo real e analisar características da operação para planejar e executar uma prestação de serviço com níveis de pontualidade, regularidade e cumprimento de partidas adequados à realidade local.

Por capturar e trabalhar dados sobre a ➔



A bilhetagem fornecida pela Empresa 1 se integra ao aplicativo Cittamobi

análise de desempenho operacional da programação”, declara a Cittati.

RECARGA

A Cash Solution fornece a solução de recarga de bilhete eletrônico para o BRT Sorocaba, incluindo software, equipamento, manutenção e monitoramento de todo o sistema. O equipamento recebe dinheiro em cédulas, cartões de débito e crédito, trazendo mais velocidade de atendimento e segurança para todos os passageiros, principalmente neste momento de pandemia.

“A nossa solução integra diversos hardware por meio de acesso direto ou de outras camadas de integração, administra conflitos e variações de configuração e controlar sensores e IOT. Além disso, integra vários tipos de meios de pagamentos, serviços de bilhetagem ou API de sistemas diversos, e mantém monitoramento preciso em um servidor remoto, concentrando logs e eventos. A tecnologia gerencia hardware, software e manutenção”, pontua Bruno Lindstron, CEO da Cash Solution.

O cofre de terminal de carga utilizado é capaz de fazer a integração com serviços remotos, aplicações interativas, gerenciamento remoto, com criptografia de dados. “A segurança nas transações se dá pela criptografia de ponta a ponta, que se comunica diretamente com a central de monitoramento, que pode ser local ou na nuvem. A máquina é um cofre seguro, robusto, de 350 quilos, com central de alarme com sirene e bateria, sensor sísmico, térmico e de intrusão mesh”, explica Lindstron.

Para o executivo, é um privilégio participar do primeiro BRT do país construído por meio de uma parceria entre o poder público e a iniciativa privada. “Esse é um projeto grandioso e diferenciado, que traz muitos benefícios para a população de Sorocaba e região. Além, claro, de trazer mobilidade urbana, abre oportunidade de crescimento da cidade. Acreditamos ser de suma importância projetos como esses, que colocam a população no cerne e reúnem o que há de melhor em tecnologia e mobilidade para os passageiros”, afirma o CEO da Cash Solution.

MAIS INFORMAÇÃO

A APEL fornece o sistema multimídia de informações a passageiros para o BRT Sorocaba. A solução de transmissão de mídia via rede LAN ou WAN é composta por equipamentos que visam dar suporte ao funcionamento do BRT, sendo capaz de transmitir todo tipo de conteúdo, seja por áudio, vídeo ou imagens, para os usuários em toda a área física dos terminais, estações e ônibus por meio de monitores estrategicamente localizados.

Pela integração com o Hub Cittamobi,

→ operação de campo, as soluções da Cittati assumem uma posição central de alimentação e indexação de dados de outros sistemas, como bilhetagem eletrônica, ferramentas utilizadas pelo planejamento e canais de informação a passageiros.

Na avaliação da Cittati, Sorocaba passa a ser uma das únicas cidades brasileiras com um sistema de transporte troncal baseado em pneus, apontado por diversos especialistas como de melhor custo efetivo se comparado a modais baseados em trilhos, o que sem dúvida mostra o planejamento na concepção e entrega desse projeto. Para a empresa, o equilíbrio financeiro na implantação e na sustentação do serviço prestado foi essencial para o projeto do BRT Sorocaba se concretizar.

“O BRT traz uma série de inovações ao transporte público, como parada obrigatória em todos os pontos, implantação de novos terminais e embarque e desembarque em nível de passageiros. Certamente, existe um benefício de uso de sistemas de informação na análise da operação para melhorar o aspecto custo e suportar a manutenção da tarifa, como controle de horas de tripulação embarcada, alocação de veículos em viagens produtivas,



O sistema multimídia transmite informações para os usuários



o sistema tem como uma de suas principais funções a transmissão de informações cruciais para os usuários, tais como o tempo de chegada dos veículos e os seus níveis de lotação. Com a conclusão do BRT Sorocaba, o sistema estará presente em 32 estações, três terminais, 110 ônibus e 103 pontos de parada, além do centro de controle operacional.

“Acreditamos que a implantação do BRT de Sorocaba será um divisor no que tange à mobilidade urbana, pois todas as soluções adotadas consistem no que há de mais moderno em tecnologias de sistemas eletrônicos”, afirma Clovis Vidal, diretor superintendente da APEL.

EQUIPAMENTOS

A Wolpac provê todas as portas de plataforma com automação para a correta operação do BRT, garantindo segurança do usuário e eficiência do transporte, além dos bloqueios ou catracas com porta antievasão, inéditos no país, que asseguram o controle dos passageiros.

“Fizemos um trabalho a quatro mãos com o consórcio operador, em que desenvolvemos e implementamos a solução adequada para a operação rápida e segura dos ônibus e o controle dos passageiros na estação”, conta Fabiano Wolf, diretor comercial da Wolpac.

“Como desenvolvedor e fabricante de equipamentos para o transporte público há mais de 50 anos, acreditamos que o modelo adotado traz um enorme ganho de qualidade para os projetos, beneficiando principalmente o usuário. Durante o desenvolvimento, trabalhamos com especialistas, que estavam preocupados com a qualidade, robustez

FROTA NOVA E MODERNA

O BRT Sorocaba conta com 43 veículos com chassis Mercedes-Benz e carrocerias Caio, nesta primeira fase. A Mercedes-Benz forneceu 14 chassis do modelo O500 MDA, superarticulado de 23 metros com piso alto, transmissão automática equipada com Retarder, Top Brake, freios a disco com ABS e suspensão a ar que traz maior conforto aos passageiros, além de 29 chassis do OF 1721, o ônibus mais vendido do Brasil e que oferece baixo custo operacional para as linhas alimentadoras.

“No caso do BRT, a infraestrutura de um corredor exclusivo oferece mais conforto e previsibilidade ao passageiro com todo o conceito do pré-pagamento, embarque em nível e informações em tempo real nas estações. Tudo isso leva ao aumento da velocidade operacional. Estas características estão presentes no BRT de Sorocaba e auxiliam no avanço de todo o transporte coletivo na cidade”, observa Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Barbosa destaca que o modelo de parceria entre poder público e iniciativa privada adotado no projeto é muito importante no oferecimento de soluções integradas para a infraestrutura das cidades. “Essas parcerias mantêm a qualidade do serviço prestado e permitem que a operação e a manutenção das estruturas sejam integradas, o que é do interesse de todas as partes: poder público, operadores do sistema e população.”

A Caio forneceu 14 unidades do modelo Millennium BRT Superarticulado e 29 unidades do modelo Millennium BRT padron,

projetados para uso exclusivo em corredores de ônibus de grandes cidades. Todos os veículos possuem monitoramento por câmeras, telas nos salões internos para fornecer informações aos passageiros e itens de tecnologia embarcada, como tomadas USB para recarga de dispositivos móveis e wifi, com internet gratuita, além de poltronas estofadas, ar-condicionado e acessibilidade com embarque no mesmo nível da estação.

Na visão da Caio, o BRT Sorocaba foi desenvolvido com uma série de diferenciais que o torna um exemplo a ser seguido, pois colabora para a melhoria da mobilidade na região metropolitana de Sorocaba e com a qualidade de vida de sua população. “O projeto agrega o que há de mais moderno em mobilidade urbana em prol do transporte coletivo da cidade, proporcionando agilidade nas viagens, conforto por meio de veículos com tecnologia de ponta, acessibilidade e segurança aos passageiros, além das inovações no controle operacional da frota”, informa a assessoria de imprensa da Caio Induscar.

Para a empresa, os inúmeros benefícios do sistema fazem com que a população repense a forma com que se locomove e priorize ainda mais o transporte coletivo. “É um BRT com maior capilaridade e reorganização do transporte público, proporcionando para os passageiros a possibilidade de circular pelos extremos da cidade de norte-sul e leste-oeste com mais agilidade, previsibilidade, segurança e pagando uma única tarifa.”

e performance dos equipamentos, não somente em atender minimamente uma especificação”, completa.

Na opinião de Wolf, o envolvimento do operador em todas as fases de

projeto foi essencial, proporcionando uma visão ampla do que seria viável para a segurança do sistema, sem deixar de lado a preocupação com o conforto dos passageiros. ■

SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2021



LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana
do Transporte



Iniciativa



Organização



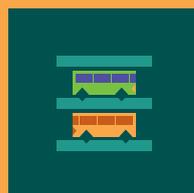
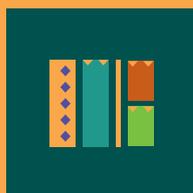
Apoio editorial



NTUrbano

19 — 21 MAIO — 2021

SÃO PAULO TRANSAMERICA EXPO CENTER SP



Marque na agenda!



11 5096-8104



eventos@otmeditora.com



www.otmeditora.com

Autopass, aprendendo com os desafios da pandemia

ALEXANDRE ASQUINI

Em maio de 2020, a Autopass anunciou mudança em seu principal posto de comando. Assumiu como CEO Rodney Freitas – advogado de formação, executivo com experiência de 17 anos na indústria de meios de pagamento, especialista em bilhetagem eletrônica, mobilidade urbana e gestão de frotas e, também, co-fundador da primeira plataforma da

América Latina de transporte coletivo on demand, o UBus. Entre os desafios que o novo CEO tem está o de conduzir a empresa em meio à pandemia da Covid-19, aprofundando avanços que a levarão a um novo momento. Nesta entrevista, ele fala de sua trajetória, mostra como entende a travessia da crise e afirma que está otimista.

TECHNIBUS – *Pedimos que fale inicialmente de sua trajetória.*

RODNEY FREITAS – Eu trabalhei por 17 anos no mercado de meios de pagamento, tendo passado por grandes companhias como a Redecard, que hoje se chama Rede, GetNet e Verifone. Em 2016, recebi um convite do Grupo ABC para administrar o Cartão Legal, e esse foi o meu primeiro contato com o mercado de mobilidade. Com o conhecimento sobre mobilidade e bilhetagem adquirido no Cartão Legal, tive a oportunidade de desenvolver, com a colaboração do time técnico da empresa, a primeira plataforma da América Latina on demand de transporte, o UBus.

TECHNIBUS – *O senhor está no comando de uma empresa líder em seu setor. Em poucas palavras, como o senhor descreveria a Autopass?*

RODNEY FREITAS – A Autopass é uma empresa com 11 anos de mercado. Somos, hoje, a maior empresa privada especializada na gestão da cadeia de bilhetagem do Brasil. Temos várias frentes. Uma característica muito significativa é que atuamos aqui na Região Metropolitana de São Paulo e municípios próximos. Ao todo, estamos atualmente em 43 municípios: os 39 da Região Metropolitana de São Paulo e os municípios do Guarujá, Ibiúna e São Roque e nos trilhos da capital.



Rodney Freitas: *“O principal em relação ao desafio da pandemia tem sido o que conseguimos aprender com toda essa situação”*

TECHNIBUS – *É a área mais populosa do país. Só a Região Metropolitana de São Paulo tem mais de 21,5 milhões de habitantes, segundo o IBGE.*

RODNEY FREITAS – Sim. E isso se reflete em nossa atuação. A Autopass tem um pouco mais de 11 milhões de cartões de transporte emitidos. Antes da pandemia, registrávamos uma média diária de 4,5 milhões de transações e interações, o que abarca tanto a utilização no transporte sobre trilhos ou nos ônibus como também operações como a compra de crédito ou a consulta de saldos. Os sistemas de transporte público que atendemos realizam cerca de 680 milhões de viagens por ano.

TECHNIBUS – *A gestão desse volume é o que diferencia a Autopass?*

RODNEY FREITAS – O volume é realmente significativo, mas, a meu ver, o que diferencia a Autopass de todas as outras companhias do setor no Brasil é o elevado grau de complexidade no ambiente em que atuamos. Pelo fato de estarmos na Região Metropolitana de São Paulo, temos atualmente mais de 30 mil integrações tarifárias diferentes para gerenciar. Esse é um valor que não se vê em nenhum outro sistema. O volume de tarifas também é muito grande: são mais de 300 diferentes tarifas para serem aplicadas. Assim, eu valorizo mais a complexidade do que propriamente o volume. A complexidade da nossa operação é que, de fato, representa um desafio muito grande.

TECHNIBUS – *A seu ver, como a simplicidade e a complexidade podem ser combinadas na gestão de sistemas com tantas variáveis?*

RODNEY FREITAS – Temos nos focado em entregar o propósito da Autopass: simplificar a experiência da mobilidade humana. Isso significa colocar as pessoas no centro de todas as nossas ações. Essa frente já vinha sendo trabalhada, e agora, na minha gestão, temos reforçado isso e falado muito sobre isso com todo o time. A ideia é que possamos gerar soluções, entendendo que essas soluções podem ser tecnológicas ou não, porque nem sempre para inovar são necessários grandes feitos tecnológicos. Muitas vezes, o que precisamos

é fazer o simples, e o simples pode trazer grandes resultados. Assim, efetivamente, nosso propósito é simplificar a experiência da mobilidade humana por meio de todas as soluções necessárias, sejam resultantes de ações tecnológicas ou da adoção de novos processos. Principalmente, devemos ter sempre os sensores de escuta ativa ligados. O feedback de todos os nossos clientes – sejam eles as empresas que nos contratam ou os passageiros – é o que nos ensinará o caminho para fazer o simples.

TECHNIBUS – *O senhor pode dar um exemplo concreto dessa simplificação na mobilidade humana?*

RODNEY FREITAS – Há um exemplo que está ainda em processo. No final do ano passado, com base em um grande avanço tecnológico que incorporamos, iniciamos um projeto-piloto com a Companhia do Metropolitano de São Paulo – Metrô e a Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) para modernização e transformação do sistema de pagamento dessas duas empresas, que compõem o maior complexo metroferroviário do país e somavam, antes da pandemia, mais de sete milhões de viagens diárias. Nós iniciamos um projeto para transformar o bilhete Edmonson em um QR Code. E por que essa transformação? Primeiro, pelos controles e pelo acesso, mas, sobretudo, pela capilaridade que o QR Code traz para o sistema, facilitando a vida do passageiro. O QR Code pode ser comprado tanto nas plataformas eletrônicas, via smartphones, ou em ATM, que são as máquinas de autoatendimento, ou, ainda, em uma rede credenciada. Nós temos alguns estabelecimentos já credenciados.

TECHNIBUS – *E como está esse projeto?*

RODNEY FREITAS – Obviamente, a estratégia de implantação do QR Code foi um pouco prejudicada pela eclosão da pandemia, mas continua avançando, porque a capilaridade de compra e a simplicidade de utilização são objetivos muito significativos.

O projeto-piloto alcança 15 estações e, até agora, no final de agosto de 2020, já registramos mais de dois milhões de transações com o QR Code. A expectativa é de que até o final deste ano consigamos concluir a expansão para todas as outras estações.

TECHNIBUS – *Como descreveria este ano de pandemia para sua empresa?*

RODNEY FREITAS – Este ano de 2020 é atípico e tem sido extremamente desafiador. É óbvio que, com a pandemia, todas as preocupações e todas as iniciativas estão prioritariamente relacionadas com a saúde pública e a segurança das pessoas. Eu destaco que a Autopass em nenhum momento parou. Desde o dia 15 de março de 2020, estamos oficialmente em home office. Para que isso pudesse acontecer, fortalecemos toda a nossa estrutura de serviço para que os integrantes das equipes atuassem em suas respectivas casas. Por exemplo, transferimos as ferramentas do nosso Núcleo Operacional de Controle (NOC) – uma equipe de monitoramento e controle – para as casas desses nossos colaboradores. Assim, todos continuam trabalhando dentro de suas escalas, 24x7, e todas as frentes vêm se mantendo.

TECHNIBUS – *Foram feitos investimentos para implementar esse novo esquema?*

RODNEY FREITAS – Investimos, sim, bastante em tecnologia, justamente para apurar os controles e manter toda a operação de pé, mas acho que o principal em relação ao desafio da pandemia tem sido o que conseguimos aprender com toda essa situação. A primeira coisa aprendida é que para prestar um bom serviço não necessariamente precisamos estar reunidos em um mesmo local. Contar com um time que entende o propósito da companhia e que tem o senso de propriedade ajudou muito nesse processo. Uma das preocupações que tínhamos no início – e víamos isso como um dos riscos da pandemia – era como seria a operação com as equipes distantes do

local de trabalho. Contudo, logo percebemos que o nível de comprometimento dos nossos colaboradores tornou a empresa ainda mais eficiente. Quero destacar esse aspecto, porque isso foi muito importante: vimos o nosso time se doando para que essa crise fosse transformada em aprendizado. Mesmo em meio a esse momento difícil, conseguimos fazer com inteligência, planejamento e o comprometimento do time uma operação melhor do que tínhamos antes de tudo isso.

TECHNIBUS – *Como a Autopass está pensando em proceder em relação ao retorno a uma normalidade?*

RODNEY FREITAS – Bem, reforço o que disse na resposta à sua pergunta anterior: hoje, a Autopass é uma empresa melhor do que antes da pandemia. Com relação a processos e tecnologia, hoje nós estamos com uma robustez muito maior do que antes e estamos mais preparados para um retorno ainda mais eficiente. Por que isso? Primeiro, revisitamos todos os processos de interação com os nossos clientes. Nosso atendimento era muito centralizado nas unidades do Poupatempo, que é um serviço distribuído, criado pelo governo paulista para atendimento ao cidadão. As unidades do Poupatempo pararam e começaram a voltar a trabalhar somente em meados de agosto de 2020, e isso estabeleceu uma ruptura em nosso atendimento. De forma muito habilidosa e rápida, tivemos de redescobrir como atender aos nossos clientes. Continuamos a fazer a emissão de cartões, só que dentro de um novo formato: criamos um serviço on-line e, assim, o nível de interação digital com os nossos clientes aumentou bastante. Na verdade, invertemos o processo: em vez de as pessoas se deslocarem para serem atendidas pela Autopass, a Autopass foi para perto dessas pessoas. Por exemplo, ampliamos a entrega em domicílio dos cartões e também expandimos o atendimento com postos especialmente abertos para esse momento e

que funcionam com agendamento prévio. Então, no retorno à normalidade, não voltaremos à situação anterior; eu diria que, hoje, nossa capilaridade de atendimento e o nosso preparo são muito maiores.

TECHNIBUS – *O home office será mantido?*

RODNEY FREITAS – O home office é uma grata surpresa. Eu não acredito em um modelo 100% home office e, da mesma forma, não acredito que voltaremos aos mesmos números de passageiros que tínhamos antes da pandemia. Quero dizer que creio em uma acomodação na qual o planejamento vai prevalecer. No caso da Autopass, algumas áreas continuarão em home office. Mas é preciso observar que a interação pessoal é importante, principalmente em razão da cultura do brasileiro, que preza muito o contato e, sendo assim, será importante que, passando tudo isso, a gente se encontre. Mas eu acho que vamos trabalhar num modelo híbrido, e refiro-me não só à Autopass, como também a grande parte do mercado.

TECHNIBUS – *E como o senhor imagina o desenho desse modelo híbrido?*

RODNEY FREITAS – Com uma flexibilização muito grande de horários, por exemplo. Não vejo mais a necessidade de concentrações às nove horas da manhã e às seis da tarde, em respeito a um horário comercial rígido, que cria grandes aglomerações na hora que as pessoas vão para o trabalho ou retornam para suas casas.

TECHNIBUS – *E quanto ao transporte público?*

RODNEY FREITAS – Acho que o transporte público tem diversos desafios, mas tem também oportunidades. Por exemplo, tem a oportunidade de buscar maior eficiência por meio de uma revisão de planejamento. Quando observamos uma perda significativa de volume, percebemos que podemos trabalhar a eficiência de algumas linhas. Eu, particularmente, acredito muito nesse

planejamento para flexibilização, de modo que as empresas continuem operando da melhor forma possível, sem prejuízo à população que precisa desse serviço.

TECHNIBUS – O senhor está dizendo que, sem prejudicar a parcela da população que depende do transporte público por não ter alternativa, é possível adotar também o transporte sob demanda?

RODNEY FREITAS – Sim. Nós geramos diariamente mais de cinco gigabytes de dados em nossa operação. Dados de todos os tipos. Temos investido muito na estruturação desses dados para de fato fazer com que se transformem em informações. Com base nesse conjunto de informações e, principalmente, ouvindo os passageiros, será possível melhorar a prestação de serviço.

TECHNIBUS – *O caminho, então, é usar a tecnologia disponível, mas, sobretudo, ouvir as pessoas.*

RODNEY FREITAS – O que eu estava dizendo era que a grande aposta no caso da Autopass – mas acho que o mercado todo vai fazer de uma forma parecida – será, primeiro, escutar muito bem. Estamos muito preparados para isso! E será preciso replanejar. O replanejamento vai fazer parte do nosso dia a dia, e vai integrar o reaprendizado. Na Autopass, temos, como eu disse, uma grande quantidade de dados, que serão empregados para entender o comportamento das pessoas – comportamento de uso, de compra, de frequência e recorrência de utilização do sistema de transporte. Com esses dados transformados em informação, conseguiremos criar soluções muito eficientes e com processos robustos que tornarão o nosso serviço muito melhor do que era antes da pandemia. Eu acredito que a Autopass esteja preparada para buscar essa transformação.

TECHNIBUS – *É possível imaginar como será o transporte público e a bilhetagem daqui a cinco anos?*

RODNEY FREITAS – Fazer uma previsão lógica ou até quantitativa para um período de cinco anos acho bastante arriscado, porque estamos vivendo um momento de grande transformação. De todo modo, vejo que, nos últimos três ou quatro anos, tem havido um processo de modernização e também de profissionalização muito forte. E entendo que o bom de tudo isso é que muitas empresas – e a Autopass está entre elas – já vinham planejando o seu alicerce para o futuro, mesmo sem prever o que aconteceria. Assim, com relação aos próximos cinco anos, creio que haverá soluções cada vez mais simples e eficientes. Estou falando de transporte sob demanda e atendimento mais personalizado. As companhias do setor estarão cada vez mais dispostas a ouvir os clientes. Creio que esses serão os grandes diferenciais, e que nós vamos ter que, efetivamente, aprender a lidar com eles.

TECHNIBUS – *O que pode realçar neste momento de pandemia?*

RODNEY FREITAS – Há um ponto muito importante que é preciso mencionar. Todo o atendimento presencial que a Autopass tem prestado neste momento de pandemia vem sendo realizado com a observância de todos os protocolos de segurança. Sei que isso já tem sido de praxe, mas é importante reforçar. Outro ponto a realçar é que, quando observamos os estudos sobre disseminação da contaminação, percebemos que o transporte público não é um agente potencializador da pandemia. As empresas do setor de transporte público rapidamente profissionalizaram a atenção no campo da biossegurança, reforçaram as questões de higiene e estão lidando muito bem com essa situação. Creio que vamos viver um momento de ampliar a credibilidade e a confiabilidade no setor, em especial depois de passarmos por esse período de medo e quando os clientes do transporte público perceberem o quanto as empresas se profissionalizaram. ■

**SE O MUNDO ESTÁ
EM MOVIMENTO,
VOCÊ PRECISA
DE UM BANCO
QUE ENTENDE OS
SEUS DESAFIOS.**

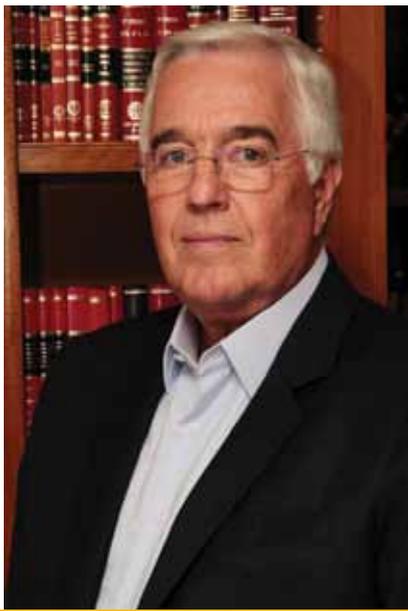
**Somos um banco especializado
no setor de transporte coletivo e
conhecemos bem a expectativa e
as necessidades de nossos clientes.**

Com especialização e vivência prática
no segmento, estamos prontos para
ajudá-lo com soluções financeiras atuais
e personalizadas, que atendam aos
seus desafios de forma ágil e eficiente.

Converse com nossos especialistas
e descubra como podemos ajudá-lo
a movimentar o seu negócio.

11 3039 1500

lusobrasileiro.com.br  



A polêmica “Tarifa Zero”

Francisco Christovam (*)

Toda vez que se discute a adoção da “tarifa zero” ou de uma “tarifa reduzida” nos sistemas de transporte coletivo urbano de passageiros, algumas questões relevantes, de ordem política, social, jurídica, econômica e financeira, vêm à tona. Muito antes das conclusões dos estudos técnicos, é comum criar-se uma enorme expectativa com relação aos resultados esperados com a opção por um novo modelo de utilização e de um novo método de remuneração dos serviços que são prestados à população.

As primeiras discussões sobre a “tarifa zero” remontam ao final da década de 80, quando a então prefeita Luiza Erundina (1989-1992) lançou a ideia e o tema passou a ser discutido por técnicos, legisladores e pela própria população. De lá para cá, o assunto voltou a ser debatido, em meados de 2013, quando o Movimento Passe Livre se rebelou contra o aumento das passagens em São Paulo e relançou a proposta do transporte gratuito.

No mundo, existe quase uma centena de cidades, em mais de 20 países, que praticam a “tarifa zero”; nos Estados Unidos, mais de 30 cidades adotaram essa medida. No Brasil, em menos de vinte cidades os passageiros estão dispensados de pagar a passagem para realizar suas viagens diárias. Com exceção de Volta Redonda e Maricá, no Estado do Rio de Janeiro, todas as demais cidades que adotam essa prática têm população inferior a cem mil habitantes e uma frota de ônibus que não ultrapassa duas dezenas de veículos.

Como ponto de partida para a discussão desse tema, vale lembrar que, desde 2015, o transporte passou a ser um direito social, conforme consta do artigo 6º da Constituição Federal, à semelhança da saúde, da educação, da alimentação e da segurança, entre outros. Mas, também é preciso recordar que o conceito de universalidade não assegura a prestação desses serviços públicos no nível adequado e, tampouco, que a gratuidade garante a plena satisfação dos passageiros. Vistos sob outro ângulo, no campo dos transportes, tais conceitos não significam, obrigatoriamente, que a população passará a contar com o atendimento das suas necessidades de deslocamento, na quantidade e na qualidade desejadas.

É indiscutível que o custo de produção dos serviços, com ou sem o pagamento da tarifa pelos passageiros, continua a existir! Eventualmente, parte desse custo pode até ser reduzido com a eliminação dos recursos humanos e materiais vinculados ao processo de emissão e de cobrança das passagens.

Em outras palavras, no caso da “tarifa zero”, os passageiros não pagam pelo uso do transporte; mas, é preciso viabilizar novas fontes de receitas que garantam os recursos financeiros para os investimentos e para o custeio da operação dos veículos e das instalações indispensáveis à prestação dos serviços.

É bem verdade que o chamado “novo normal” deverá estabelecer novos parâmetros e novos procedimentos para o período pós-pandemia e exigirá, de todos os agentes envolvidos na prestação dos serviços de transporte coletivo, uma nova postura, um novo posicionamento e uma revisão completa das práticas e dos métodos até hoje observados. Todos sabem que, no pós-pandemia, boa parte dos passageiros não pretende voltar para o transporte coletivo e que a maioria dos “clientes” que optar por não continuar usando o transporte individual passará a exigir um serviço de transporte coletivo diferenciado, com novos atributos e muito mais qualidade.

Por isso mesmo, uma parcela significativa das empresas operadoras, cuja arrecadação depende quase que exclusivamente do pagamento de tarifas, está propondo aos órgãos contratantes, leia-se Poder Concedente, uma mudança radical na fórmula de remuneração. As empresas pleiteiam que, do-

ravante, suas receitas passem a ser vinculadas à produção e à qualidade da oferta dos serviços – disponibilidade de frota, lotação máxima dos veículos, intervalos entre partidas, entre outros – e não mais à quantidade de serviços prestados, usualmente medida por passageiros transportados, quilômetros rodados ou número de viagens realizadas.

Para se ter uma ideia dos números, o custo anual da produção de transporte coletivo urbano de passageiros na cidade de São Paulo é da ordem de R\$ 8,5 bilhões. Desse montante, a Prefeitura aporta cerca de R\$ 3,0 bilhões, provenientes do Tesouro Municipal, a título de subsídio aos passageiros que gozam das gratuidades autorizadas por lei. Com a eliminação da cobrança embarcada e dos custos inerentes ao processo de venda de créditos, carga e recarga de cartões, gestão da arrecadação e movimentação de valores, é bem possível que a economia atinja valores anuais próximos de R\$ 1,0 bilhão. Dessa maneira, se a Prefeitura de São Paulo optar por manter o atual dispêndio necessário para arcar com os subsídios, ainda terá que encontrar, em fontes alternativas, outros R\$ 4,5 bilhões.

Mas, se o pagamento dos serviços prestados passa a ser responsabilidade integral do poder concedente, os recursos necessários deverão ser provenientes dos cofres públicos, mais especificamente do orçamento público ou de algum “fundo de transporte” ou “fundo de mobilidade”, a ser criado.

A primeira hipótese não é a mais recomendada, uma vez que o orçamento público é passível de ingerências políticas e não assegura, necessariamente, o volume de recursos que deve ser alocado, numa determinada rubrica específica, exclusivamente, para a remuneração das empresas operadoras.

A criação de um “fundo de transporte”, por sua vez, deve estabelecer em lei as diversas fontes de recursos que servirão para compor o montante necessário ao pagamento dos serviços prestados. Nesse caso, é comum considerar que o transporte individual, a população de mais alta renda e as empresas que produzem bens e serviços e que se beneficiam do transporte público, façam parte das fontes alternativas de recursos necessários à prestação dos serviços de transporte coletivo.

Assim, um “fundo de transporte”, para custear o transporte coletivo, pode contar com valores originados do transporte individual, mais precisamente do pagamento pelo direito de circular em determinadas regiões da cidade (pedágio urbano); do pagamento pelo uso dos logradouros, para circulação e/ou estacionamento; de parte do Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores – IPVA e de uma alíquota incidente sobre o preço da gasolina e do álcool etílico, utilizados nos

veículos particulares (CIDE municipal).

Ademais, é perfeitamente cabível imaginar que um valor acrescido ao Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza – ISS e/ou ao Imposto Predial e Territorial Urbano – IPTU, incidente sobre imóveis residenciais e comerciais localizados nas zonas mais nobres das cidades, e até mesmo a fixação de uma alíquota sobre o valor da folha de pagamento das empresas, que são as maiores beneficiárias do transporte coletivo, podem constituir outras fontes de recursos de um “fundo de transporte”.

É preciso destacar, no entanto, que todas essas fontes alternativas devem ser viabilizadas por lei específica e que, em alguns casos, a criação de taxas ou mesmo de alíquotas incidentes sobre o consumo ou a produção de bens e serviços depende de prévia autorização legislativa, nas três esferas de governo.

A proposta da adoção da “tarifa zero” ou mesmo de uma tarifa a valor reduzido não é algo que deva ser, a priori, descartado ou desconsiderado. Seguindo o exemplo do que acontece nas grandes cidades do mundo, que subsidiam parte expressiva do custo da produção dos serviços de transporte público, diminuir o custo dos deslocamentos da população pode significar uma demonstração tácita da prevalência do transporte coletivo sobre o individual e de uma visão avançada de gestão e de governança públicas.

Além disso, é importante reconhecer que o transporte coletivo é, sem sombra de dúvidas, a maneira mais racional de garantir a movimentação das pessoas, ampliando as possibilidades de locomoção, economizando recursos naturais, preservando o meio ambiente, utilizando o espaço urbano de forma mais democrática e proporcionando melhor qualidade de vida às pessoas que vivem e trabalham nas cidades.

Esse é um tema importante, atual e estratégico, ideal para se discutir no âmbito da elaboração de uma política de transportes. Qualquer proposta inconsistente, incoerente ou irresponsável, que signifique fazer “política nos transportes”, poderá redundar em enormes prejuízos para as finanças públicas e, ao cabo, gerar graves consequências para os clientes dos serviços de transportes coletivos e, também, para os contribuintes.

(*) Francisco Christovam é assessor especial do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo – SPUrbanuss e, também, membro da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo – FETPESP, da Associação Nacional de Transportes Públicos – ANTP, do Conselho Diretor da Associação Nacional de Empresas de Transportes Urbanos – NTU, da Confederação Nacional dos Transportes – CNT e dos Conselhos Deliberativo e Consultivo do Instituto de Engenharia.



Transporte coletivo: a reconquista da confiança e recuperação da demanda

Roberto Sganzerla (*)

A grande maioria das empresas de transporte coletivo por ônibus tem adotado medidas de segurança, à semelhança de outros setores como shopping centers, supermercados, restaurantes etc. Portanto, o transporte público sendo operado com “protocolos”, e os passageiros fazendo a sua parte na prevenção, pode, sim, ser um meio seguro para a mobilidade urbana.

No entanto a chamada grande imprensa, em especial a televisiva, tem sido impiedosa com o transporte coletivo, mostrando de maneira tendenciosa apenas os ônibus cheios nos horários de pico, o que é inevitável acontecer em qualquer transporte de massa do mundo, mas não mostram os que andam quase sempre vazios, que são a sua maioria, principalmente durante este período pós-pandemia. Assim, rotulam o transporte coletivo como um local de grande risco de contágio, sendo que não há nenhuma evidencia científica que comprove tais afirmações.

Temos diversos estudos e pesquisas internacionais, bem como importantes trabalhos já produzidos no Brasil, que mostram que o transporte coletivo pode ser um meio seguro para a mobilidade urbana.

Em maio deste ano o governador de Nova York, Andrew Cuomo, epicentro do coronavírus nos Estados Unidos, apresentou uma pesquisa realizada com 1.300 portadores da Covid-19, em mais de 100 hospitais. Os resultados mostraram que cerca de 66% das pessoas que foram infectadas pela doença estavam dentro de suas casas. Apenas 4% estavam nos transporte coletivos e 2% andando a pé.

Feargus O’Sullivan, escritor colaborador do CityLab, cobrindo a Europa, no artigo “O transporte público é menos arriscado do que se pensava?” Relata que entre 9 de maio e 3 de junho, nenhum novo grupo de casos foi associado ao sistema de metrô, bonde ou várias rotas de ônibus urbanos na França. Quando o Japão suspendeu seu estado de emergência, a maioria dos grupos de infecção estava ligada a academias, bares, salas de karaokê. Nenhum foi encontrado nos famosos trens lotados do país, segundo O’Sullivan.

No final de agosto foi publicado em São Paulo o inquérito sorológico da capital paulista realizado pela Universidade de São Paulo (USP) e pela prefeitura, onde foram pesquisados 3.217 domicílios, mostrando que na cidade de São Paulo corre mais risco de se contaminar com o novo coronavírus, causador da Covid-19, quem mora com cinco ou mais pessoas do que quem usa o transporte público.

Tal constatação vem a corroborar com outros estudos como o apresentado pela jornalista Roberta Soares no artigo “Tentando afastar o medo do ônibus”, publicado no Jornal do Comércio de Recife, no dia 4 de agosto de 2020; que aponta que transporte público não é vetor do coronavírus, de acordo com o levantamento da Urbana-PE.

O material constata que, enquanto a quantidade de pessoas utilizando o transporte público aumentava na Região Metropolitana do Recife, o número de óbitos e casos do coronavírus tinha redução na capital.

O mesmo se verificou na Grande Vitória, no Espírito Santo, conforme relata Murilo Lara no artigo “Transcol: a repercussão do coronavírus no transporte coletivo”, publicado pelo jornal A Gazeta de Vitória, em 14 de agosto 2020. “Levantamento feito pela GVBUS com dados da operação e informação da Secretaria de Estado da Saúde (extraídas no dia 11 de agosto), aponta que, na semana de 24 a 30 de maio o Transcol transportou 1,4 milhão de passageiros, enquanto a Grande Vitória registrou 4.117 novos casos. Já na semana de 26 de junho a 1 de agosto, a demanda transportada foi maior: 1,7 milhão de pessoas, e a Grande Vitória confirmou somente 1.429 infectados”.

#ESPAÇOSEGURO – Christina Goldbaum relatou recentemente para o jornal The New York Times que o rastreamento de contatos no Japão, na França e na Áustria não

encontrou ligações entre os surtos da Covid-19 e as redes de transporte público.

Alguns modelos matemáticos também sugerem que o transporte público bem ventilado com o uso de máscara é menos arriscado do que alguns outros ambientes internos, como um bar lotado e abafado.

Segundo o Centro de Controle e Prevenção de Doenças (CDC), dos Estados Unidos, atividades nas quais as pessoas precisam tirar as máscaras, como comer em restaurantes, são mais perigosas. Segundo o órgão, é mais seguro andar de transporte público do que até mesmo frequentar salões de beleza.

Se o transporte coletivo fosse o grande vetor de transmissão da Covid-19, os colaboradores do transporte público deveriam estar entre os grupos que mais se contaminam com o coronavírus e contraem a Covid-19, abaixo apenas dos profissionais da saúde que trabalham em hospitais, como alguns sugerem.

No entanto, não é o que se verificou em cidades onde a operação do transporte coletivo está sendo feita com protocolos de segurança que atendem às boas práticas e recomendações das autoridades de saúde para a prevenção da Covid-19.

Na Grande Vitória, a média de contaminação por coronavírus da população em geral é de 2,9%. Entre os colaboradores do transporte coletivo é de 1,1% (dados de agosto de 2020).

A Noiva do Mar Mobilidade emprega 435 colaboradores na cidade de Rio Grande (RS), transporta cerca de 1 milhão de pessoas por mês, e teve até o mês de agosto apenas cinco casos, todos já recuperados (dados de agosto de 2020).

Em Porto Alegre, a média de contaminação por coronavírus da população em geral é de 1,94%. Entre os colaboradores do transporte coletivo é 1,31%. (dados de setembro de 2020).

O FUTURO DAS CIDADES É COLETIVO – Setembro é o mês da mobilidade, quando se comemora a semana nacional do trânsito e o dia mundial sem carro. Portanto, vale a pena lembrar que mesmo no contexto pós-pandemia, o futuro das cidades é coletivo, não individual.

Segundo o engenheiro Carlo Ratti, diretor do laboratório de cidades no MIT, nos Estados Unidos, o uso do carro em tempos de pandemia, embora possa ser uma opção mais segura para quem tem, coletivamente pode levar a um caos urbano ainda maior em cidades nas quais o trânsito já é extremamente problemático.

“Os carros são muito ineficientes no uso da infraestrutura urbana. Se todos nós andarmos de carro, ninguém

se mexe”, conclui Ratti.

No “novo normal” o problema não está no “coletivo”, mas, sim, no “coletivo sem protocolos”.

Das várias ações que estão sendo feitas no Brasil no intuito de reconquistar a confiança do cliente e tirar o medo de usar o transporte coletivo, principalmente para quem precisa, um exemplo a ser seguido é o da Secretaria de Mobilidade e Infraestrutura (Semobi) do governo do Estado do Espírito Santo, que em conjunto com as empresas de transporte metropolitano da Grande Vitória, elaborou um vigoroso e abrangente Protocolo de Ações do Sistema Transcol, para o combate ao coronavírus, composto por um tripé estratégico de ações que juntas perfazem mais de 40 medidas implementadas:

- Protocolo de Saúde Pública no Transcol
- Protocolo Operacional do Transcol
- Protocolo de Sustentabilidade do Transcol

Para divulgar o Protocolo de Ações do Sistema Transcol à poluição da Grande Vitória, o governo do Espírito Santo elaborou uma campanha com as principais medidas do Protocolo de Saúde Pública, que tem como mensagem principal: Enquanto você se cuida pensando no coletivo, nós cuidamos dos coletivos pensando em você!

Foi elaborado um vídeo muito bem produzido, que narra de maneira leve e bem didática todas as ações do protocolo de segurança no transporte público.

MOMENTO DA RETOMADA – Conforme diz o jornalista Augusto Nunes, fatos não pedem licença a jornalistas para existirem!

Não podemos ficar passivos enquanto se formata no imaginário dos nossos clientes apenas a versão sugerida por uma parte da mídia de que o transporte coletivo é um ambiente inseguro. Precisamos apresentar o contraponto, pois temos estudos consistentes, como os relatados neste artigo, que demonstram que o transporte coletivo operado com protocolos de segurança pode, sim, ser um meio seguro para a mobilidade urbana.

Também precisamos comunicar de maneira mais enfática, que o transporte coletivo será um dos principais vetores para a retomada da economia, sem ser um lugar inseguro ou de risco.

Assim, reconquistaremos a confiança do cliente e a recuperação gradual da demanda.

(*) Especialista em Marketing de Transportes e Mobilidade Urbana; Mestrado em Liderança pela Andrews University - Berrien Springs, MI – USA; MBA em Gestão de Negócios e Liderança; Pós-Graduação em Marketing



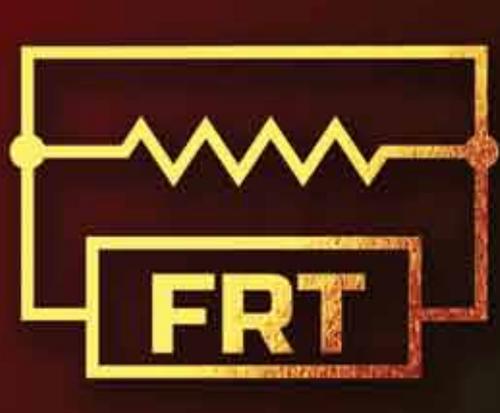
Linha de crédito atrai empresas de ônibus de todo o Brasil

A Caruana, especializada no segmento de transporte de passageiros, foi uma das primeiras instituições financeiras a ser homologada para oferecer a nova linha de crédito do BNDES

Em julho, o BNDES lançou uma linha de crédito para ajudar as pequenas e médias empresas a enfrentar a crise

resultante da pandemia da Covid-19. A Caruana foi uma das primeiras instituições financeiras habilitadas a oferecer

o produto para seus clientes, que são as empresas de ônibus que atuam no transporte coletivo de passageiros, nos



30
ANOS

segmentos urbano, rodoviário, de fretamento e de turismo.

A nova linha está incluída no âmbito do Programa Emergencial para Acesso ao Crédito (PEAC), desenvolvido e operacionalizado pelo BNDES FGI, um fundo garantidor lançado em 2009. O programa foi instituído pela Medida Provisória Nº 975, de junho de 2020, e contempla a mobilidade urbana, buscando ampliar a oferta de crédito no Brasil, reduzindo o risco para os agentes financeiros.

Até 30 de setembro, em todo o PEAC, o valor total dos financiamentos contratados com garantia foi de R\$ 57,9 bilhões, em 88,5 mil operações para 76,8 mil empresas de diversos segmentos, repassados por 32 instituições financeiras. A Caruana registrou um volume de operações de R\$ 62 milhões.

No setor de transporte coletivo de passageiros, a maioria das empresas que tem buscado o apoio financeiro é de operadoras de transporte urbano. Cerca de 20 empresas, de todas as regiões do país, já foram aprovadas. "A Caruana é a única instituição financeira homologada que é voltada somente para o setor", destaca Marcelo Almeida, gerente comercial da companhia.

De acordo com Julio James, gestor

de captação da Caruana, a procura por parte das empresas de transporte tem sido intensa. "Muitas empresas estão em análise e acreditamos que até dezembro, o número de contempladas deve crescer muito. O financiamento pode ser usado para renovação de frota, que muitas vezes é determinada pelo contrato de concessão ou para ser utilizado como capital de giro", avalia.

Uma mudança importante que ocorreu desde o lançamento da linha de crédito é que o BNDES retirou a cobrança do Encargo por Concessão de Garantia (ECG) em agosto. "Foi uma alteração interessante que tornou a linha de crédito ainda mais atraente para as empresas", complementa James.

ANÁLISE – As instituições financeiras fazem a análise de crédito das empresas que requisitarem o produto. "Como não é uma linha de financiamento do BNDES, mas das instituições financeiras habilitadas por ele, as empresas estão sujeitas às regras destas instituições para terem seu crédito aprovado. O BNDES, então, funciona como uma espécie de seguradora, garantindo parte deste crédito, em caso de inadimplência", explica Marco Aurelio Spinardi, gerente de apuração, planejamento e controle da Caruana.

A nova linha de crédito é voltada para operações contratadas até dezembro de 2020, de capital de giro e CDC, para clientes com faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 300 milhões (por grupo econômico) e exposição máxima de R\$ 10 milhões por CNPJ por agente. A carência mínima é de seis meses e a máxima de 12 meses, para a dívida principal, sendo permitida a cobrança de juros neste período. O prazo total mínimo é de um ano e o máximo, de cinco anos, sendo que o valor da operação pode ser entre R\$ 5 mil e R\$ 10 milhões.

Apesar do foco do produto ser as pequenas e médias empresas, em 27 de setembro, o BNDES publicou a circular AST 18/2020 que permite a inclusão no PEAC de grandes empresas, com faturamento anual acima de R\$ 300 milhões, mas o montante destinado a elas se limita a 10% dos recursos do programa. O transporte interestadual e intermunicipal de passageiros e o transporte público urbano foram incluídos nessa mudança, sendo que as empresas maiores podem se beneficiar da linha de financiamento desde que firmem o compromisso de preservação das operações nacionais e manutenção de níveis de empregabilidade no território nacional. ■

Produzindo os melhores produtos para ônibus há trinta anos.

Itinerários Lightdot

Anjo Daguarda

Luminárias Clariar

PNDV

Anunciador de Fechamento de Porta

Contador de Passageiros

Anunciador de Próxima Parada

www.frt.com.br

vendas@frt.com.br

+55 81 3081-1850

Mais controle, menos fraudes

Com o contador de passageiros da Alltec, o gestor pode acompanhar a frota com imagens em tempo real, monitorando tudo que ocorre em seus veículos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

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

Cláudio Cardoso, diretor comercial da Alltec, destaca que, no momento atual, tornou-se ainda mais importante aumentar a produtividade dos operadores de transporte de passageiros e reduzir a evasão de receitas. “Com a pandemia, o sistema de ônibus foi duramente penalizado, tanto no segmento urbano quanto no rodoviário. A necessidade de maximizar a receita das empresas tornou-se ainda mais importante. No caso do transporte urbano, sabemos também que a função do cobrador deve ser abolida em breve”, comenta. “Nosso sistema de contagem de passageiros detecta se as portas do veículo estão sendo usadas de forma correta, proporcionando mais fiscalização na operação e uma redução das fraudes muito significativa. A solução detecta se há algum passageiro viajando em pé, de forma irregular, e identifica comportamentos inadequados. O transporte rodoviário e o urbano enfrentam esse tipo de problema



que gera perda de receita”, completa Cardoso.

Com o Águia, é possível monitorar a ocupação dos veículos, a origem e o destino dos passageiros e os pontos de parada ao longo do percurso do ônibus. “Essas informações são fundamentais para o planejamento das linhas e horários, fornecendo subsídios para uma gestão eficiente da frota”, explica Cardoso.

A inteligência artificial aplicada a um hardware desenvolvido para o uso embarcado possibilita a tomada de decisões, baseadas em informações técnicas, sendo também capaz de dimensionar e qualificar a movimentação dos passageiros

dentro dos terminais integrados, mesmo que as pessoas se cruzem ao mesmo tempo, nas portas de entrada e saída dos veículos. Também pode-se monitorar os picos de ocupação ao longo de uma hora, dia, semana, mês e até ano, por veículo, por linha ou trecho, descobrindo assim o nível de ocupação da frota.

RESULTADOS – As empresas Auto Viação Progresso, que atua no transporte rodoviário, e Expresso Vera Cruz, que pertence ao segmento urbano, já utilizam o produto em parte de sua frota há cinco anos. “Toda a frota de transporte rodoviário, com 270 ônibus, conta com o sistema Águia. Nos urbanos, são cerca de 100 veículos que usam a ferramenta. Os resultados têm sido muito bons”, diz o empresário Eduardo Tude, diretor geral das companhias.

Tude conta que nas linhas rodoviárias da Auto Viação Progresso houve um incremento de 13% na receita, em média, depois da adoção do Águia, enquanto que na Expresso Vera Cruz, o aumento ficou entre 7% e 8%. “O sistema faz uma espécie de radiografia da operação, indo muito além do que oferece uma solução de GPS, por exemplo. A ferramenta possibilita que se visualize toda a viagem, resultando em uma operação totalmente monitorada. Além disso, é possível controlar a jornada do motorista e o desempenho de cada rota”, detalha. ■

Coloque sua marca em destaque



no principal evento de Transporte e Logística do país.

Com mais de 30 anos de tradição, **Maiores do Transporte & Melhores do Transporte** se consolidou como um dos principais eventos do setor.

Com sua credibilidade e grande visibilidade é, sem dúvida, uma ação segura para as marcas que buscam estar ao lado das principais empresas e lideranças do setor de transporte e logística.

ANUNCIE NA EDIÇÃO. SEJA PARCEIRO DO EVENTO E PONHA SUA MARCA EM DESTAQUE.



Edição:



Autorização – 10/11

Entrega de material – 16/11

Evento:



24
NOVEMBRO
2020

Transamérica Hotel | SP

Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE & DO TRANSPORTE

ENTRE EM CONTATO CONOSCO E SAIBA COMO.



Transporte rodoviário se prepara para a volta dos passageiros

Após uma forte queda na demanda devido à pandemia, as operadoras começam a perceber sinais de recuperação

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Na avaliação da Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati), o reflexo das perdas econômicas para o setor vai perdurar até o fim do ano. No momento, o maior desafio do setor é reconquistar a confiança do passageiro, ainda relutante em utilizar transportes coletivos. Eduardo Tude de Melo, presidente da Abrati, acredita que a situação começa a melhorar. “O pior já passou, se considerarmos que as operações estão em lenta retomada”, comenta.

Uma das formas de atrair novamente o passageiro, além de seguir todos os protocolos de segurança, é oferecer descontos e promoções. Letícia Pineschi, conselheira da Abrati, observa que há um esforço conjunto das empresas de ônibus com a rede hoteleira, buscando reduzir custos para quem decide viajar. “Estamos nos esforçando para que, mesmo num contexto de faturamento já reduzido, mantermos um lote de passagens em promoções, visando acolher a população economicamente abalada pela pandemia”, enfatiza.

O transporte rodoviário interestadual transporta 50 milhões de passageiros ao ano e agora começa a se refazer do forte impacto da pandemia, que impôs medidas de isolamento social e suspensão de viagens, que ainda ocorrem em alguns municípios. Com a queda da demanda, que hoje é cerca de 50% do que representava antes da pandemia, o faturamento anual de R\$ 7 bilhões também diminuiu, criando a necessidade de ações conjuntas para tranquilizar as pessoas que planejam viajar.



Letícia Pineschi: há um esforço conjunto das empresas de ônibus em busca da redução de custos para quem decide viajar

SEGURANÇA – Com o objetivo de reforçar os protocolos de segurança sanitária recomendados pela Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa) e pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), as empresas têm investido em novos produtos para sanitização dos veículos e em campanhas de conscientização dos passageiros sobre uso de máscaras e outros cuidados estabelecidos pelas autoridades.

As empresas têm se mantido focadas em atender essas medidas para que o transporte rodoviário de passageiros volte a ser considerado seguro. “Nossa principal recomendação aos passageiros é o incentivo ao uso da máscara durante toda a viagem, higienização das mãos com álcool em gel e a aquisição de passagens

on-line, com embarque de bilhete eletrônico”, esclarece Letícia.

Para a Abrati, a relação entre custo e benefício do transporte rodoviário será decisivo para atrair aqueles que optarem por destinos regionais, viagens curtas, ecoturismo. Mesmo com postos de trabalho afetados, suspensões de contratos trabalhistas e demissões, o setor que empregava cerca de 70 mil rodoviários, e na pandemia já demitiu cerca de 22 mil trabalhadores, registrou uma reação no mês de setembro, que marcou o início da retomada, ainda que lenta. “Para isso, também precisamos que a formalidade e a regularidade sejam privilegiadas, pois todas essas sequelas somam-se agora à questão de saúde pública”, afirma Letícia.

A Abrati vem orientando as empresas associadas a adotar protocolos padrões de segurança sanitária, e conta com a participação do passageiro para comunicar qualquer situação em desacordo com as regras estabelecidas. Nesse sentido, outro alerta importante na retomada das viagens, com a flexibilização da quarentena em todo o país, diz respeito à escolha da empresa de viagem. Segundo a conselheira da Abrati, é preciso atenção na hora de escolher uma empresa para viajar. “Todo ônibus regular só parte de terminais rodoviários e são os únicos que garantem a partida, independente da frequência mínima”, reforça a conselheira.

Na opinião de Letícia, no momento em que o país caminha para uma grande recessão por causa do desemprego, recuperar 22 mil postos de trabalho formal deveria ser prioridade para toda a sociedade. ■

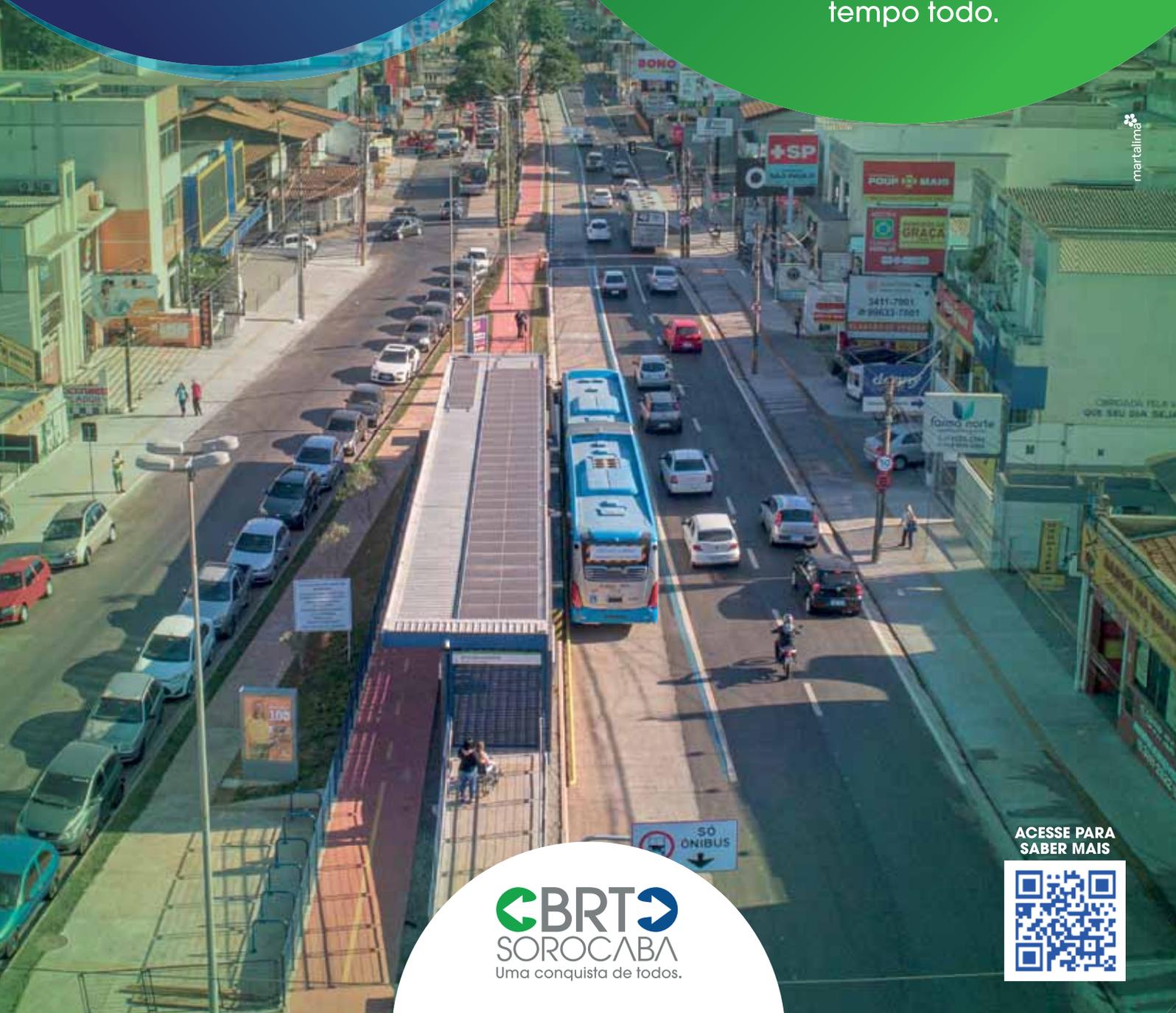
Transporte inovador, rápido e eficiente.

O BRT Sorocaba já é uma realidade.



Faixas e corredores exclusivos para você gastar menos tempo no transporte.

Ônibus novos, com ar-condicionado, para viagens mais confortáveis. Tomadas USB, Wi-Fi de alta velocidade e painéis informativos nos ônibus, pontos de parada, estações e terminais. Tecnologia em toda a operação para você ter informação e conexão o tempo todo.



martalma

CBRT
SOROCABA
Uma conquista de todos.

ACESSE PARA SABER MAIS



<marque na agenda>

EVENTO FRETAMENTO 2020

Brasil
Fret
2020

20º Encontro Nacional
dos Transportadores de
Fretamento e Turismo

OS DESAFIOS
DE UMA NOVA
REALIDADE



21º Encontro
das Empresas de
Fretamento e Turismo

[19–NOVEMBRO]

HOTEL TRANSAMÉRICA

Av. das Nações Unidas, 18.591, São Paulo/SP

realização



apoio institucional



organização



Campanha estimula debates para fortalecer o transporte urbano

A Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) desencadeou uma campanha sobre o significado do transporte público urbano para as cidades e sua população e para a economia do país

ALEXANDRE ASQUINI

A campanha dedica atenção aos ônibus urbanos ou intermunicipais de características urbanas, responsáveis por 85,7% dos deslocamentos de pessoas em cidades, áreas metropolitanas e aglomerados urbanos do país. O restante do atendimento de transporte é feito por meio de trens metropolitanos, metrô, barcas e serviços organizados de vans.

Levando em conta as eleições municipais previstas para novembro próximo, a iniciativa é voltada, sobretudo, a candidatos e candidatas ao Executivo e ao Legislativo de todos os partidos nos 2.901 municípios do país que contam com serviço organizado de transporte público coletivo. O Brasil tem, ao todo, 5 570 municípios.

A campanha é assinada também pelas seguintes entidades: Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) e Fórum Nacional de Secretários e Dirigentes Públicos de Mobilidade Urbana. Dirigentes dessas organizações participaram do seminário virtual de lançamento. A OTM Editora também está engajada na campanha.

PUBLICAÇÃO COM PROPOSTAS – A principal peça da campanha é a publicação virtual intitulada “Eleições 2020 – Como ter um transporte público eficiente, barato e com qualidade na sua cidade”, de 40 páginas, colorida e bem ilustrada, com links para outros documentos.

Enfatizando dois lemas – eleja o transporte



público!” e “transporte público eleje!” –, a publicação convida os candidatos a utilizarem a bandeira da defesa do transporte público para fazer a diferença nas próximas eleições.

A sugestão é que incluam na campanha e, uma vez eleitos, no programa de governo, as propostas de melhoria apresentadas.

Essas melhorias versam sobre oito temas, cada um dos quais tratado em um capítulo específico, com uma estrutura que caracteriza um desafio, mostra as soluções, discute o porquê do tema, detalha a proposta e mostra como fazer.

Os temas são Transparência, Novo modelo de contratação, Infraestrutura,

Custeio, Financiamento, Padrões de qualidade, Comunicação e Desenvolvimento Social e Ações Emergenciais.

DEBATE SOBRE TRANSPORTE PÚBLICO

– Além dos candidatos, são alvos da campanha os formuladores dos programas de governo, formadores de opinião e os eleitores, que farão sua escolha nas urnas.

Considerando o processo eleitoral que se aproxima, o qual irá redefinir as administrações municipais, a ideia da ANTP e das demais organizações que apóiam a campanha é introduzir o debate a respeito da importância da qualificação, racionalização e, sobretudo, da modernização dos modelos jurídico, operacional e de financiamento do transporte público, com receitas que venham não apenas da tarifa ou do tesouro municipal, justamente para que o usuário pague menos pelo transporte e essa atividade econômica seja exercida de forma equilibrada e com segurança jurídica.

A campanha prevê que a imprensa seja subsidiada com informações e análises técnicas de modo a possibilitar uma cobertura mais objetiva das propostas dos candidatos a respeito dos diferentes pontos relacionados com a mobilidade urbana.

A elaboração desse material e o desenvolvimento da campanha têm a cooperação de especialistas e de entidades que representam operadores de transporte público por ônibus e a indústria fornecedora do setor.

Baixe a publicação: mobilitas.lat/200930-guia-transporte-publico-eleicoes/

Daimler Buses vende 415 ônibus urbanos e rodoviários para Israel



chefe mundial da Daimler Buses.

A encomenda engloba 156 unidades do chassi de ônibus rodoviário OC 500 RF 1939 e 259 unidades

do modelo urbano OC 500 LE 1830. Os ônibus destinados para operação nas cidades possuem piso baixo, permitindo maior facilidade no embarque de passageiros. Os chassis estão sendo produzidos na fábrica de ônibus da Daimler Buses localizada em Sámano, na Espanha, e as carrocerias serão produzidas por empresas encarregadoras de Israel: Haargaz e Merkavim. Os veículos serão entregues até 2021 e a Egged vai operar as cidades e em todas as rotas rodoviárias distribuídas no país.

Com uma frota de mais de 4.000 veículos, a Egged transporta cerca de um milhão de passageiros todos os dias e é responsável pela operação de quase metade dos transportes públicos de Israel. Isso inclui 945 rotas de ônibus rodoviários e urbanos cobrindo mais de 700 mil quilômetros diariamente.

A Daimler Buses vai entregar 415 novos ônibus urbanos e rodoviários Mercedes-Benz para a Egged, maior operadora privada de ônibus de Israel. A venda, que faz parte de uma licitação de grande porte no país vencida pela Daimler Truck AG, representa uma das maiores quantidades já comercializadas pela companhia em toda a sua história. O negócio foi concretizado por meio de uma parceria entre a Daimler Buses e a Colmobil, distribuidora geral responsável pela comercialização e também por serviços para ônibus Mercedes-Benz.

“A encomenda de 415 veículos é uma das maiores da história de nossa empresa. Essa é também a primeira vez em mais de 15 anos que ganhamos uma licitação no segmento de ônibus em Israel, que é altamente competitivo”, afirma Till Oberwörder,

com uma frota de mais de 4.000 veículos, a Egged transporta cerca de um milhão de passageiros todos os dias e é responsável pela operação de quase metade dos transportes públicos de Israel. Isso inclui 945 rotas de ônibus rodoviários e urbanos cobrindo mais de 700 mil quilômetros diariamente.

“A encomenda de 415 veículos é uma das maiores da história de nossa empresa. Essa é também a primeira vez em mais de 15 anos que ganhamos uma licitação no segmento de ônibus em Israel, que é altamente competitivo”, afirma Till Oberwörder,

Grupo Comporte renova frota com 116 ônibus Mercedes-Benz

A Mercedes-Benz realizou uma grande venda ao Grupo Comporte. Foram 116 ônibus, além de 22 modelos Sprinter van de passageiro com 15 lugares. Os veículos serão usados para o serviço de fretamento.



Entre os modelos desse novo lote, 50 ônibus são O 500 M, outros 50 são do modelo OF 1519, seis modelos do O 500 RSD, mais seis ônibus O 500 RS e outras quatro unidades do O 500 R.

Joaquim Constantino, diretor do Grupo Comporte, esteve na fábrica de São Bernardo do Campo para receber os ônibus de Karl Deppen, presidente da Mercedes-Benz do Brasil & CEO América Latina, de Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing de caminhões e ônibus, e de Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus.

“Temos o compromisso de renovar a nossa frota

anualmente. Com a Mercedes-Benz, encontramos mais segurança e melhor custo operacional para os nossos serviços. Somente no primeiro semestre deste ano, renovamos mais de 500 veículos da marca e, agora, compramos outros 116 ônibus e 22 vans Sprinter, totalizando 638 novos produtos em 2020”, afirma Constantino. “Apesar do momento complicado da economia, o ônibus mantém a sua importância para a mobilidade urbana. Como líder de vendas no país, a Mercedes-Benz mobiliza diversos players do segmento, como empresas de transporte, sejam elas urbanas ou rodoviárias”, afirma Walter Barbosa.

Marcopolo fornece 24 ônibus para transporte de funcionários

A Marcopolo vendeu 24 novos ônibus para a Sertran, operadora de transporte de Ribeirão Preto, interior do Estado de São Paulo. São 10 Marcopolo Ideale e 14

micro-ônibus Senior que serão utilizados nas operações de transporte dos funcionários da Eldorado, de Três Lagos, no Mato Grosso do Sul, que atuam na coleta de eucalipto.

“O fornecimento para a Sertran demonstra a expertise e capacidade da Marcopolo em desenvolver veículos adequados para as exigências e necessidades de cada aplicação dos clientes”, afirma Leandro Sodré, gerente nacional de vendas da Marcopolo.

“Os veículos desenvolvidos para a Sertran têm como diferenciais a maior altura em



Caio atualiza o micro-ônibus F2400

A Caio Induscar atualizou o design do micro-ônibus F2400, modelo que foi apresentado ao mercado no segundo semestre de 2017. O facelift, termo comumente utilizado na indústria automotiva para justificar a atualização nos veículos, resultou em mudanças no visual dianteiro do F2400.

Disponível nas versões urbana e executiva, o F2400 manteve as formas aerodinâmicas e arrojadas de seu projeto original, porém o novo design da dianteira está mais alinhado com a identidade visual dos produtos da Caio, conhecidos por traços modernos e sofisticados.

Segundo a fabricante de carrocerias, as linhas, anteriormente mais arredondadas, foram substituídas por ângulos mais marcados e visual geométrico, tendência nos veículos de passeio atuais. Foi preservada a ampla área de visibilidade proporcionada pelo para-brisa, que ficou evidenciada por uma nova grade, com design exclusivo e fabricação própria.

A fim de priorizar a otimização de custos e agilidade na reposição de itens, o F2400 recebeu novo conjunto óptico e



elementos intercambiáveis com outros modelos da marca e um componente em Led, com dupla função: DRL (farol de rodagem diurna) e seta.

A Caio informa que a empresa Nossa Senhora da Penha, que opera no Rio de Janeiro, já está recebendo as 30 unidades do F2400 atualizado, modelo que foi adquirido para compor sua frota. Segundo a empresa, o investimento em micro-ônibus modernos como o F2400, visa atrair passageiros que necessitam de um meio de transporte ágil e confortável.

Os veículos são equipados com itens que proporcionam segurança e comodidade aos passageiros como ar-condicionado, poltronas estofadas e itinerários eletrônicos em pontos estratégicos da carroceria. São totalmente acessíveis com elevador e poltronas reservadas a pessoas com deficiência (PcD), mobilidade reduzida e idosos.

relação ao solo e a robustez estrutural superior, em razão dos locais nos quais serão utilizados, com vias sem pavimento. O sistema de ar-condicionado garante o conforto dos passageiros”, acrescenta Maicol Garbin, consultor de operações comerciais da

empresa.

Todos os veículos Ideale e Senior da Sertran são equipados com diferencial autobloqueante, projeto desenvolvido para esta operação que estará disponível aos outros clientes no território nacional, além de sistema de ar-condicionado e

Empresas do Rio de Janeiro optam pelo modelo Volvo B270F

Dois empresas do Rio de Janeiro escolheram os chassis Volvo para renovar suas frotas. São ao todo 20 modelos B270F, dos quais 15 foram para a Viação Pinheiral, que opera linhas urbanas e intermunicipais em Barra do Pirai, Pinheiral e Volta Redonda, e cinco para a Agulhas Negras, que opera em Barra Mansa e Volta Redonda. Os veículos já estão em operação.

Os ônibus têm ar-condicionado, wi-fi, câmeras de gerenciamento e monitoramento e estão equipados com sistema de bilhetagem por biometria facial e telemetria por satélite.

O ônibus B270F, que é produzido com aços especiais, é o mais leve de sua categoria, o que assegura capacidade para transportar mais passageiros. O motor diesel de 7,2 litros, 270 cv e seis cilindros, tem torque elevado e excelente desempenho em operações que exigem ar-condicionado. “São chassis robustos, que não quebram, o que assegura excelente custo operacional. O motor de seis cilindros permite ótima aplicabilidade para nossas linhas e o pós-venda também é importante na



nossa equação”, afirma Gustavo Teixeira Paiva, dono das duas empresas.

Os veículos foram comercializados pela Treviso, concessionária Volvo nos estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro e foram financiados pela Volvo Financial Services, divisão responsável pelo banco da marca.

A Viação Pinheiral e Agulhas Negras têm 90 ônibus, 70% deles Volvo, com idade média de 3,5 anos. As duas empresas operam 21 rotas nas quatro cidades e transportam em torno de um milhão de passageiros por mês. Segundo o empresário, respondem por cerca de 20% das rotas e passageiros da região em que atuam. Com a crise sanitária, o movimento caiu 70%. “Estamos em recuperação e hoje já transportamos 50% do volume pré-pandemia”, conta Paiva.

dispositivo de acessibilidade. Os dez Ideale têm chassi Mercedes-Benz OF 1519, com 11 m de comprimento e capacidade para transportar 44 passageiros em poltronas reclináveis do modelo Executiva. Os 14 micro-ônibus Senior possuem chassi Mercedes-Benz LO 916,

com 9 m de comprimento e 29 poltronas reclináveis, também do modelo Executiva.

A Sertran possui frota de mais de 700 veículos e transporta diariamente cerca de 13 mil funcionários de empresas em São Paulo, Mato Grosso do Sul, Goiás e Tocantins.

Operações contra ônibus clandestinos são intensificadas

Desde julho, a fiscalização já apreendeu mais de 700 veículos, mas o transporte irregular segue atuante, mesmo com as ações ostensivas

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A força-tarefa da ANTT e Polícia Rodoviária Federal apreendeu 710 veículos, de um total de 4,5 mil fiscalizados

Com a pandemia, as autoridades intensificaram as ações contra o transporte clandestino. Em julho, fiscais da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e da Polícia Rodoviária Federal (PRF) deram início à Operação Pascal, formada por uma força-tarefa empenhada em coibir esse tipo de transporte de passageiros. A maior preocupação é proteger passageiros de viagens irregulares e arriscadas, por não obedecerem a todas as normas de segurança, incluindo os novos protocolos sanitários devido à pandemia.

Com a intensificação da operação, que segue somando esforços com diversos órgãos de fiscalização nos estados, todos os ônibus que fazem viagens interestaduais irregulares estão na mira dessa força-tarefa, responsável pela apreensão

de 710 veículos, de um total de 4,5 mil fiscalizados, segundo dados da ANTT. Se considerarmos do início do ano até setembro, o total de ônibus apreendidos sobe para 800, o que mostra como a fiscalização se tornou mais efetiva desde julho.

Até fim de setembro, a Operação Pascal fez 1,8 mil autuações no país, desde quando foi iniciada, o equivalente a R\$ 9 milhões em multas. Com as apreensões realizadas em virtude destas ações, 25 mil passageiros foram afetados, tendo que interromper a viagem no ato da apreensão e encontrar outro meio de chegar ao destino, de forma regular.

Eduardo Tude, presidente da Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati) concorda que a ANTT tem feito operações

pontuais de combate ao clandestino em várias regiões, mas afirma que as ações são efetivas apenas no momento de sua execução, mas a atividade clandestina é recorrente porque não há uma continuidade neste tipo de fiscalização.

“Para realmente coibir este tipo de atividade bastaria a ANTT regulamentar a pena de apreensão, multa severa e na reincidência o perdimento do veículo, o que está previsto na Lei

10.233/01, mas que até agora não foi regulamentada para ser efetivamente aplicada. Isso inibiria muito mais a prática do clandestino”, afirma.

PERIGOS – A ANTT alerta para o grande risco que correm os passageiros ao viajar por empresas clandestinas, que utilizam veículos com pneus carecas, para-brisas trincados, freios ruins e outras irregularidades que afetam a segurança dos veículos. E isso piora ao terem ao seu comando condutores não habilitados que, ao serem flagrados, tentam fugir da fiscalização em alta velocidade, colocando a vida de todos em perigo. As empresas flagradas, além de apreensão do veículo, estão sujeitas à multa de R\$ 7,6 mil.

Segundo a ANTT, com a pandemia,

houve uma redução geral do fluxo de transporte de passageiros, inclusive de prestadores clandestinos, ou seja, como houve muitas restrições impostas pelos estados e municípios ao transporte interestadual, o transporte clandestino cresceu apenas em termos percentuais, mantendo suas operações por vias vicinais e fugindo da fiscalização.

Eduardo Tude observa que o transporte clandestino continuou atuando em várias regiões durante a pandemia, mas não acredita que tenha havido expansão deste tipo de atividade. "Na pandemia ou fora dela, o uso do serviço clandestino é repleto de riscos, desde a qualidade de veículo e condutor, a ausência de apoio ao longo das rodovias, jornada excessiva dos motoristas, desconforto, ausência de seguro e até a possibilidade de não chegar ao destino por variados



Entre abril e agosto, a Artesp fiscalizou 3,8 mil veículos, com 197 retenções nas rodovias

motivos, inclusive pela apreensão do veículo no trajeto", enfatiza.

Eduardo Tude lembra que os impactos provocados pelo transporte irregular às empresas regulares são relevantes, pois "a competição é feita via baixos preços, porque o clandestino não recolhe tributos, não contrata seguros, não registra empregados e utiliza veículos que são

verdadeiras sucatas", pontua.

Tais aspectos negativos são ainda mais dramáticos neste período. "Os efeitos da pandemia foram e continuam sendo devastadores para as empresas, haja vista que nos primeiros três meses a redução da demanda, por motivos variados, foi de 95% e de julho em diante tem havido alguma melhora, mas com

transporte

Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104

Ofereça uma viagem com mais conforto

Aquecedores e Térmicas de Líquidos

Bebedouro Quente/Frio - BOR20

Aquecedor de Alimentos - AAF58

Geladeira Portátil - CAB18

Geladeira de Ônibus - GPV70

ELBER
GELADEIRAS

www.elber.ind.br | 47 3542-3000 | elber@elber.ind.br
 @elbergeladeiras | 47 3542-3000

tudo que vem sendo feito para que o serviço seja o mais seguro possível, ainda não se chegou à média de 30% de ocupação se comparado com o período de normalidade anterior à pandemia”, conta.

Na opinião do presidente da Abrafi, o setor de transporte rodoviário de passageiros está em processo de lenta retomada. “Temos expectativa de que no início do próximo ano, com a possibilidade da vacina, as atividades tenderão a avançar para níveis melhores. De modo gradual e comedido, os passageiros estão voltando, sendo que nas linhas mais curtas percebe-se uma maior procura, mas nas distâncias médias e longas ainda está muito aquém do desejável”, comenta.

Em outubro, a ANTT, com apoio da Guarda Civil Metropolitana, efetuou duas apreensões de veículos realizando transporte clandestino. Na vistoria em um dos veículos, realizada no Terminal Rodoviário do Tietê, foram encontrados 120 pedras de crack e 99 papelotes de cocaína. Os 46 passageiros que estavam nestes veículos tiveram as passagens pagas, em ônibus regulares, pelas empresas flagradas. Um ônibus saía de São Paulo com destino a São José do Paraíso (MG) e o outro vinha de Maceió (AL).

“A ANTT atua para garantir o cumprimento das resoluções que normatizam o setor de transporte rodoviário interestadual de passageiros por vias federais. As empresas que prestam o serviço de transporte rodoviário de passageiros, por meio deste aplicativo, poderão ser fiscalizadas tanto pela agência quanto por outros órgãos fiscalizadores de transporte, de acordo com o tipo de serviço prestado (internacional, interestadual ou intermunicipal). A competência de fiscalização da ANTT se restringe às viagens interestaduais e internacionais”, esclarece a entidade.

SÃO PAULO COMBATE IRREGULARIDADES NO TRANSPORTE RODVIÁRIO DE PASSAGEIROS

Em São Paulo, a fiscalização também manteve ritmo acelerado no período da pandemia. A Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) tem realizado diversas ações para fiscalizar irregularidades no transporte rodoviário de passageiros. No período de abril a agosto de 2020, foram fiscalizados 3,8 mil veículos, com 72 notificações, 605 autuações e 197 retenções nas rodovias paulistas concedidas. No mesmo período, 233 empresas e 29,9 mil veículos foram fiscalizados, 374 notificados, 904 autuados e 997 retidos, nos terminais rodoviários.

Durante a pandemia, a Artesp criou protocolo para as empresas de transporte no sentido de garantir segurança no combate a Covid-19, como limpeza adequada dos veículos, exigência do uso de máscaras para funcionários e passageiros e distância segura. Por esse motivo, as operações se concentraram nos locais onde foram registradas denúncias na ouvidoria da agência sobre descumprimento do protocolo.

No primeiro semestre, cerca de 197 terminais rodoviários receberam a atuação dos agentes. Dos 41,1 mil ônibus vistoriados, foram aplicadas 2.247 multas e 607 notificações por diferentes irregularidades, além de 340 veículos retirados do sistema. Em setembro, por exemplo, a equipe de fiscalização de transporte coletivo intermunicipal da Artesp realizou operações nos terminais rodoviários do Tietê, Barra Funda e Jabaquara, na capital paulista, e no Terminal Intermodal

Para prestar o transporte interestadual e internacional rodoviário fretado de passageiros, a empresa deve cumprir a Resolução nº. 4.777/2015. E para prestar o



Ramos de Azevedo, em Campinas.

O objetivo foi verificar se as empresas estão atendendo à demanda devido ao aumento do número de passageiros. No total, foram 155 veículos fiscalizados, 32 autuados e um retido. Os fiscais também verificaram as condições dos veículos, se nenhum item comprometia sua segurança, normas de higiene, uso de máscaras pelos passageiros ao embarcar, além de orientaram os motoristas para reforçar aos passageiros sobre a necessidade de utilizar máscaras durante todo o trajeto da viagem. As empresas foram alertadas sobre a necessidade de cumprir o horário estabelecido para evitar filas, aglomerações próximas aos guichês e veículos lotados.

A Artesp é responsável por regular a operação efetuada entre terminais rodoviários e agências de venda de passagens, com a utilização de veículos com poltronas individuais numeradas, porta única para embarque e desembarque, bagageiro externo e proibição de transporte de passageiros em pé.

transporte interestadual e internacional rodoviário regular de passageiros, a empresa deve cumprir o que determina a Resolução nº. 4.770/2015 da ANTT. ■

ASSINATURA ANUAL DA REVISTA



TECHNIBUS
DE: ~~R\$ 225~~
POR: **R\$ 175**

TRANSPORTE MODERNO
DE: ~~R\$ 250~~
POR: **R\$ 200**

ASSINANTES GANHAM DESCONTO NAS INSCRIÇÕES DE NOSSOS EVENTOS*

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



Frotas conectadas
@caminhões 2020

*PROMOÇÃO VÁLIDA ATÉ O MÊS DE DEZEMBRO DE 2020



www.otmeditora.com
eventos@otmeditora.com

Sistemas de transporte público foram duramente atingidos pela pandemia

Publicação da NTU evidencia ampliação da crise no setor e propõe um novo modelo para o transporte público coletivo

ALEXANDRE ASQUINI

Lançado na primeira semana de outubro, o Anuário NTU 2019-2020, da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), mostra que as atividades do setor estiveram em queda em 2019 em comparação com 2018 e foram duramente atingidas pela pandemia da Covid-19 no primeiro semestre de 2020. No momento mais agudo da crise sanitária, deixaram de ser feitas cerca de 32 milhões de viagens por dia nos sistemas de transporte público por ônibus em todo o país.

A parte inicial do relatório corresponde a um artigo analítico assinado pelo presidente-executivo da NTU, Otávio Cunha Filho em que são dimensionados os danos ocasionados ao setor pela pandemia: “O impacto sobre as empresas foi brutal (...) o prejuízo acumulado desde o início da pandemia até 30 de junho foi de R\$ 3,72 bilhões em nível nacional, apesar da redução parcial dos custos com pessoal a partir de abril, quando foi publicada a Medida Provisória Nº 936, que permitiu a suspensão temporária de contratos e a flexibilização da carga horária de trabalho e salários. Segundo nossas projeções, esse prejuízo pode chegar a R\$ 8,79 bilhões até dezembro de 2020”.

Ainda com relação à pandemia, o dirigente frisa que até a metade de 2020, duas empresas já haviam encerrado suas atividades e pelo menos outras 13 corriam o risco de fechar. Destacou que, apesar das dificuldades, o setor continua a prestar serviços com oferta

Otávio Cunha Filho:
os prejuízos do setor podem chegar a R\$ 8,79 bilhões até dezembro de 2020



maior do que a demanda, seguindo os protocolos sanitários recomendáveis para proteção de seus trabalhadores e dos passageiros, e que a NTU prossegue em busca de auxílio emergencial governamental para ajudar a equilibrar economicamente as empresas.

O mais importante do artigo parece ser a proposta para depois da pandemia. Segundo Otávio Cunha Filho, a crise sanitária evidenciou definitivamente o fim do modelo de financiamento baseado na tarifa e que a alternativa será um novo modelo, com remuneração pelo serviço ofertado, e não por passageiro transportado. “O poder público definiria os padrões de

qualidade e as empresas operadoras ofertariam o transporte dentro desses padrões, independentemente da tarifa cobrada. Caberia à sociedade, por meio do poder público, complementar o custo, se o arrecadado com a tarifa não fosse suficiente”. Ele acrescenta: “Um novo modelo de financiamento e custeio teria que vir junto com uma completa e urgente reestruturação dos demais parâmetros da operação, dos aspectos jurídicos aos investimentos em infraestrutura.”

DESEMPENHO – Em outro segmento, o documento traz os resultados do setor com base em onze indicadores, dos quais quatro são operacionais (Demanda de passageiros pagantes – viagens realizadas, Quilometragem produzida, Índice de passageiros equivalentes transportados – viagens realizadas por quilômetro, e Número de passageiros equivalente transportados – viagens realizadas); três referentes à frota (Índice de frota total, Idade média da frota e Venda de ônibus e micro-ônibus) e outros quatro concernentes aos custos (Salários dos motoristas, Preço médio do óleo diesel, Custo por quilômetro e Tarifa média ponderada).

O levantamento apresentado pelo Anuário 2019-2020 integra a série histórica realizada há 26 anos pela NTU, com base nas informações de nove grandes sistemas de ônibus urbanos do país, que juntos representam cerca de 35% da frota e da demanda total de coletivo urbano no Brasil: Belo Horizonte (MG), Curitiba (PR), Fortaleza (CE), Goiânia (GO), Porto Alegre (RS), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA) e São Paulo (SP). ■

Soluções integradas em mobilidade para inovar nos negócios e superar cenários desafiadores



A SONDA reforça o seu compromisso de levar tecnologias que permitam superar desafios de negócios. Nossa vertical de Transportes está atenta às demandas das empresas do setor e de passageiros em todo o Brasil para acelerar a integração de inovações em mobilidade para a promoção de viagens cada vez mais seguras e com menos risco à saúde.

Descubra mais





Marcopolo

Bio Safe

ezoom.com.br

Sempre prontos para conectar os seus destinos.

Com a possibilidade de aplicar nossas soluções BioSafe tanto para ônibus urbano quanto para rodoviário, nós conectamos todos os seus destinos com a melhor excelência em segurança e conforto. Seja no seu dia a dia ou em uma viagem longa, a nossa prioridade sempre vai ser o seu bem-estar e segurança. Comece hoje mesmo a reinventar seu destino e coloque a sua vida em movimento novamente a bordo de um Marcopolo.



Imagens meramente ilustrativas. Consulte o representante de seu região para saber mais sobre os modelos e suas configurações.

marcopolobiosafe.com

 @onibusmarcopolo
www.marcopolo.com.br

SEMPRE AQUI

 **Marcopolo**