



TECHNI

bus

TRANSPORTE COLETIVO
E MOBILIDADE URBANA

CTM Ago 20 10:56 - R\$ 22,00
www.mediapart.com

MERCEDES-BENZ LANÇA ÔNIBUS PADRON DE 14 METROS



**Prejuízos no transporte público
somam R\$ 12 bilhões**

**Busscar vende 270 ônibus
para o Grupo JCA**

**Pandemia afeta
o desempenho da Marcopolo**

**BYD produz primeira
composição do SkyRail Bahia**

**Vendas de ônibus crescem 13,2%
no primeiro quadrimestre**

**Transdata desenvolve aplicativo
para passageiros e operadores**

**Dürr moderniza linha de montagem
da Mercedes-Benz**

**Programa para setor de turismo
é sancionado com vetos**

Investir

no potencial da mobilidade urbana é garantir a dignidade e o direito de ir e vir de todos os cidadãos brasileiros.



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

Transporte público busca soluções para superar a crise decorrente da pandemia

No cenário de redução do número de passageiros, aumento dos custos, falta de subsídios e a ideia de que o transporte coletivo urbano pode propagar o coronavírus, o setor se vê num atoleiro do qual não consegue se extrair a curto prazo.

Na avaliação das entidades como a Associação Nacional de Transportes Urbanos (NTU), Confederação Nacional do Transporte (CNT), e Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor), o transporte público urbano corre sérios riscos de entrar em colapso. De acordo com o levantamento realizado pela NTU, as operadoras de transporte coletivo já acumularam R\$ 12 bilhões de prejuízo desde o início da pandemia e uma radiografia do transporte público por ônibus mostra que, mesmo com o retorno à normalidade, a atividade pode ter sua existência futura comprometida.

Esse visão desanimadora se alastra por todo o setor diante da falta de medidas de socorro emergencial específicas por parte do governo federal, que avançaram no Congresso Nacional mas foram sustadas no poder executivo. Segundo a NTU, “a maioria das empresas brasileiras operadoras privadas de ônibus sofre a agonia da descapitalização e do aumento das dívidas, enquanto corre atrás dos estados e municípios, detentores das concessões, na busca do reequilíbrio dos contratos e de qualquer medida que possa ser uma tábua de salvação.” Para a NTU, a visão limitada das autoridades sobre o transporte coletivo urbano, por não reconhecer a característica de serviço essencial da atividade, causou prejuízos e retrocesso que levarão anos para serem recuperados.

As entidades são unânimes em afirmar que a solução é a necessidade de ação rápida do governo federal para apoiar os empresários e ampliar a vacinação, medidas essenciais para uma retomada sustentada da economia e do setor de transporte coletivo urbano.

Eduardo Chau Ribeiro

CRISE SANITÁRIA

Prejuízos no transporte público somam R\$ 12 bilhões devido à pandemia

6

INDÚSTRIA

Mercedes-Benz lança ônibus de 14 metros com capacidade para 100 pessoas

12

RESULTADOS

Marcopolo fecha o primeiro trimestre com prejuízo líquido de R\$ 14,7 milhões

16

VLT

Região sul passa a contar com o Prosper, VLT desenvolvido pela Marcopolo Rail

19

RODOVIÁRIO

Busscar fornece 270 ônibus rodoviários para as empresas do Grupo JCA

20

SOBRE TRILHOS

BYD apresenta a primeira composição do monotrilho do SkyRail Bahia

22

MERCADO

Vendas de ônibus crescem 13,2% no primeiro quadrimestre

24

TRAJETÓRIA

Prodata Mobility Brasil completa 30 anos de atuação no mercado brasileiro

32

INOVAÇÃO

Transdata desenvolve aplicativo AtlasMob, dentro da plataforma Atlas

40

BUS RAPID TRANSIT

Governo de São Paulo apresenta projeto do BRT entre o ABC e a capital paulista

42

BILHETAGEM

Macapá atualiza sistema de transporte público com bilhetagem online

43

TECNOLOGIA

Dürr moderniza linha de montagem de chassis de ônibus da Mercedes-Benz

44

VENDAS

Reunidas Paulista adquire oito ônibus Vista Buss DD da Busscar

47

FRETAMENTO

Projeto para recuperação das empresas de eventos e turismo é sancionado

48

NORDESTE

RCR Locação reforça serviços de fretamento com 49 ônibus Mercedes-Benz

52

FROTA

Tursan renova frota com 100 ônibus da Marcopolo para serviços de fretamento

54

MINAS GERAIS

Grupo Transmoreira, de Contagem (MG), compra 90 ônibus da Mercedes-Benz

56

FRETAMENTO CONTÍNUO

Mercedes-Benz vende 33 ônibus com carroceria Marcopolo para a Rimatur

58

MOBILIDADE

BRT Sorocaba já funciona com 66% de seu sistema e frota de 80 veículos

60

AMÉRICA LATINA

Caio fornece 35 ônibus do modelo Millennium para a Cidade do México

66

SEÇÕES

Editorial **3** Panorama **62**



Ano 29 - Nº 150
Mar | Abr 2021 - R\$ 22,00

REDAÇÃO
DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti,
Alexandre Asquini

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carloscrisculo@otmeditora.com

Raul Urrutia
raulurrutia@otmeditora.com

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

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.

Filiada a:



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)

otmeditora@otmeditora.com

VOCÊ FAZ PARTE
DA NOSSA HISTÓRIA
NO BRASIL



Uma jornada de desafios e soluções que consolida nossa liderança no Setor de Transporte no Brasil, através de inovações constantes.

PRODATA
mobility Brasil

30 anos

prodatamobility.com.br

Prejuízos no transporte público brasileiro já somam R\$12 bilhões

Queda na demanda, alta dos custos, falta de subsídios e a ideia de que o transporte público é propagador da Covid são alguns dos problemas enfrentados, na avaliação das entidades do setor

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Com redução média de 40,8% no número de passageiros e diminuição de apenas 20,8% na oferta dos serviços, para evitar aglomerações, o transporte público coletivo urbano corre sérios riscos de

entrar em colapso. O estudo “Impactos da Covid-19 no transporte público por ônibus”, divulgado pela Associação Nacional de Transportes Urbanos (NTU) traz uma radiografia dessa atividade que pode ter

sua existência futura comprometida, mesmo com o retorno à normalidade.

Na avaliação da entidade, o prejuízo acumulado de aproximadamente R\$ 12 bilhões desde o início da pandemia também é decorrente da falta de medidas de socorro emergencial específicas por parte do governo federal, que avançaram no Congresso Nacional, mas foram barradas no poder executivo.

Marcos Bicalho, diretor da NTU, ressaltou em seu artigo "Diferentes visões sobre o transporte público urbano na pandemia", que sem contar com qualquer apoio federal específico, "a maioria das empresas brasileiras operadoras privadas de ônibus, trens e metrô, sofre a agonia da descapitalização e do aumento das dívidas, enquanto correm atrás dos estados e municípios, detentores das concessões, na busca do reequilíbrio dos contratos e de qualquer medida que possa ser uma tábua de salvação."

Para Bicalho, é triste a realidade de um país que, "desde o início da pandemia, convive com a falta de liderança e de coordenação nacional que dificulta uma visão ampliada, contemplando todo o Brasil, sobre a real dimensão dos problemas criados pela pandemia em setores essenciais. Infelizmente,



Armando Guerra, da Fetranpor:
"É importante destacar que a crise no setor já se arrasta há alguns anos"

sobre o transporte coletivo urbano pairou essa visão míope e limitada que, ao não reconhecer a característica de serviço público essencial, gerou prejuízos e retrocessos que levarão anos para serem recuperados. Se é que serão", questionou.

A 6ª rodada da "Pesquisa de Impacto no Transporte – Covid-19", divulgada em abril pela Confederação Nacional do Transporte (CNT), mostrou que a maioria das empresas



Marcos Bicalho, da NTU:
"A maioria das operadoras privadas de ônibus, trens e metrô, sofre a agonia da descapitalização e do aumento das dívidas"

do setor de transporte espera encerrar o ano de 2021 com prejuízo. O acesso a crédito, que se torna fundamental para que as empresas de transporte atravessem a crise sem terem de fechar as portas, foi apontado como uma dificuldade do setor nas diversas rodadas da pesquisa, realizadas desde o início da pandemia.

Nesse contexto, a entidade avaliou que “as condições do mercado de transporte apuradas mostram um cenário crítico e prolongado que coloca em risco a própria sobrevivência das empresas, destacadamente do segmento de passageiros. Aqui se verificam impactos diretos da redução de mobilidade de pessoas e de alterações no mercado de trabalho, como a ampliação abrupta do teletrabalho e de reuniões remotas, além do aumento do desemprego.”

O presidente da CNT, Vander Costa, considerou o resultado da pesquisa preocupante, uma vez que os transportadores acreditavam em uma virada positiva de 2020 para 2021, com a crise sendo superada. “As reduções bruscas na demanda e no faturamento têm atingido as empresas do setor em um momento crítico, com dificuldades para obtenção de crédito e a necessidade de adotar demissões. Nesse sentido,

é necessária ação rápida do governo federal para apoiar os empresários e ampliar a vacinação, medidas essenciais para uma retomada sustentada da economia.”

RIO DE JANEIRO – O presidente da Fetranspor, Armando Guerra, afirmou durante o Foro de Inteligência, que a crise econômica, agravada pela pandemia, gerou mais desemprego e menor demanda pelos transportes públicos. “Em 2014, só no Rio de Janeiro, havia 2,4 milhões de usuários de vale-transporte; fechamos 2019 com 1,7 milhão; hoje, temos apenas 1,3 milhão de pessoas com esse benefício. É importante destacar que a crise no setor já se arrasta há alguns anos”, relatou.

Segundo um levantamento da Fetranspor, só em fevereiro de 2021, houve queda de 41% no total de passageiros frente ao mesmo período de 2020. Apesar da queda, a oferta caiu apenas 28%. “No pior período da pandemia, chegamos a perder 32 milhões de passageiros por dia”, disse Guerra. Problemas de segurança, avanço de transportes



Vander Costa, da CNT: "É necessária ação rápida do governo federal para apoiar os empresários e ampliar a vacinação"

clandestinos e aplicativos de transporte também contribuíram para reduzir a demanda.

De acordo com Guerra, esse círculo vicioso que se instalou no setor gera o envelhecimento da frota, traz a perda da qualidade do serviço e resulta em falência de empresas. “Na última semana de abril, houve o fechamento, no Rio de Janeiro, de uma empresa de 57 anos. Foi a 17ª a falir, na cidade, nos últimos anos. É um desastre anunciado”, advertiu.

De forma geral, no mundo, o setor público costuma remunerar o operador pela quilometragem rodada. “Essa condição é muito rara no Brasil. Em cidades como São Paulo e Brasília, o poder concedente subsidia com 5% do orçamento público para que o passageiro possa ter mais qualidade no serviço e preço mais baixo na tarifa. Nas cidades brasileiras em que o passageiro paga 100% dos custos, o desequilíbrio ocorreu em todas”, explicou Guerra.

Segundo ele, devido à pandemia, houve adequações feitas por algumas cidades, como o fornecimento do diesel, que representa 29% do custo, e outras cidades aprovaram o subsídio direto. “O



Richele Cabral, da UITP:
"O setor, já em crise desde 2015, vive ainda o preconceito de ser uma via de transmissão da doença"

diferencial no resultado para empresas e passageiros é que algumas cidades adotaram alternativas depois de terem entendido a gravidade, enquanto houve aquelas que viram o problema como uma lamúria do

operador”, disse Guerra.

A vice-presidente para a América Latina da União Internacional de Transportes Públicos (UITP), Richele Cabral, afirmou que a mobilidade urbana pós-pandemia traz muitas dúvidas, em especial sobre a demanda futura por transporte público, que caiu drasticamente com a crise sanitária. “A demanda vai voltar? Se voltar, em que nível? A projeção para a demanda de 2021 será 80% da de 2019; em 2020, não chegamos nem a 60%, quando havíamos previsto 70%. O setor, já em crise desde 2015, vive ainda o preconceito de ser uma via de transmissão da doença”, disse. A pandemia trouxe mais custos aos operadores em devido às novas normas de higienização e sanitização. ■



O Atlas é a sua moderna plataforma em nuvem sem custos astronômicos.

A mobilidade é mais econômica rodando em nuvem. Não desperdice nenhum centavo, o Atlas é a sua plataforma online de ITS como serviço (ITSaaS), completa e com soluções em módulos escaláveis, sem mensalidade e de custo proporcional ao uso, igual ao pedágio que você só paga se usar a estrada. O Atlas se ajusta à sua operação e o transporte coletivo se ajusta às novas realidades.

Flexibilidade

Habilite ou desabilite módulos de acordo com suas regras

Fácil implantação

Plataforma web pronta para rodar na sua operação

Ambiente digital

Mais acessível! Não requer infraestrutura local

Valor proporcional

Sem mensalidade. Pague apenas o que consumir

Cobrança transparente

Visualize a geração de custos do seu sistema

Vamos juntos conectar caminhos para a mobilidade moderna?



Mercedes-Benz lança ônibus padron de 14 metros

O modelo 0 500 R Super Padron é indicado para sistemas de transportes que utilizam corredores e faixas exclusivas, principalmente as vias segregadas de BRT

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz do Brasil lança no mercado brasileiro o novo chassi de ônibus. É o modelo Super Padron 0 500 R 1830 para carrocerias de até 14 metros, com capacidade para 100 passageiros. Este veículo será posicionado como intermediário entre o modelo padron 4x2 de 13 metros e o articulado 6x2 de 18 metros.

“O Super Padron é indicado para

sistemas de transportes que utilizam corredores e faixas exclusivas, podendo rodar também em linhas normais, mas é mais indicado para vias segregadas de BRT porque tem piso alto”, disse Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Neste novo projeto de chassi a Mercedes-Benz investiu e tornou de R\$ 1 milhão e inaugura nova categoria no mercado

de ônibus com o modelo de 14 metros. Com piso alto, este veículo pode receber até cinco portas na carroceria: três à direita, dando acesso pela calçada por degraus, e duas à esquerda, dando acesso pelos corredores, nivelando com altura das plataformas de embarque.

Os clientes podem escolher três versões de layout do novo Super Padron. Com 14 metros, pode ser configurado para até 95 passageiros (64 em pé, 30 sentados e 1 cadeirante), ou 90 passageiros (60 em pé, 29 sentados e 1 cadeirante), além do motorista. As duas opções são indicadas para linhas mais longas, em que as pessoas ficam mais tempo sentadas.

Outra versão de carroceria de 13,6 metros tem capacidade para até 100 passageiros (76 em pé, 23 sentados e 1 cadeirante), além do motorista. É indicada para linhas com maior frequência de embarque e desembarque. As propostas de layout são flexíveis para os operadores e as empresas de ônibus, que podem elaborar diversas combinações internas para melhor servir ao transporte da sua cidade.

Para mais acessibilidade no embarque e desembarque de passageiros, o Super Padron sai de fábrica com sistema de ajoelamento da suspensão. Outro ponto destacado pela fabricante é que a posição do motor na traseira aumenta a área de balanço dianteiro do ônibus

e produz menos ruído, o que facilita o acesso e também proporciona maior conforto aos motoristas.

Apesar de estarmos no pico da pandemia, com o segmento de urbanos vivendo a pior fase da sua história, o diretor da Mercedes-Benz afirmou que o novo ônibus O 500 R Super Padron chega no melhor momento, com o objetivo de oferecer às empresas do segmento urbano um veículo que pode operar nos horários de pico e entrepico, visando otimizar os custos operacionais, devido à flexibilização do chassi 4x2. Segundo Barbosa, o custo de aquisição do Super Padron é 10% superior ao modelo padron de 13 metros e 30% inferior a um modelo articulado.

Diante de um mercado retraído por causa da pandemia a Mercedes-Benz não espera realizar grandes negócios com o ônibus de 14 metros neste ano e projeta vender em torno de 50 a 80 unidades. “Mas é um mercado promissor com vendas que podem variar de 150 a 200 unidades por ano”, disse Barbosa.

O Super Padron traz novos recursos que antes equipavam somente os modelos rodoviários, como o volante multifuncional com teclas de comando, evitando que o motorista tire as mãos do volante para navegar no painel. “A coluna de direção regulável oferece mais ergonomia para o condutor do veículo e o novo recurso Eco

Suporte do painel de instrumentos auxilia para uma condução mais econômica durante a operação. Isso se dá por meio de quatro pontos de acompanhamento: meta de consumo de combustível, rotação do motor, velocidade máxima e pressão do turbo compressor”, disse Barbosa.

O novo modelo de ônibus possui também o EIS (Engine Idle Shutdown), sistema de desligamento automático do motor. Se o ônibus está parado, porém com motor ligado, câmbio no ponto morto e freio de mão acionado, em uma situação que perdure por um longo período – por exemplo, 4 minutos – sem que o motorista acelere o veículo ou acione o freio de serviço, o sistema entra em ação e automaticamente desliga o motor. Esta é uma situação bastante comum em garagens, terminais urbanos e pontos de parada. Nessas circunstâncias, o EIS entra em ação, proporcionando economia no consumo de combustível, além de reduzir as emissões de poluentes e de ruídos.

Com motor OM 926 LA de 310 cv de potência e 1.200 Nm de torque, o novo Super Padron está equipado com caixa de câmbio automática ZF Ecolife de seis velocidades, acoplada com retarder. Este freio auxiliar, segundo Barbosa, visa contribuir com a segurança.

O diretor da Mercedes-Benz afirmou que com este novo ônibus urbano da



Walter Barbosa: “O Super Padron é mais indicado para vias segregadas de BRT porque tem piso alto”

linha O 500, a empresa busca ajudar os clientes a superar os desafios da pandemia, que afetou a todos.

“No auge da quarentena, o segmento urbano sofreu queda de 75% no número de passageiros. Hoje, apenas 30% a 40% dos passageiros vêm utilizando o ônibus nas cidades. No segmento rodoviário, a queda foi de 90% e, agora, o número de passageiros está entre 50% e 60%”, informou Barbosa.

Segundo Barbosa, o mercado espera que o aumento da vacinação reverta essa tendência. “Quando isso ocorrer, mais uma vez, estaremos ao lado dos clientes para oferecer as soluções mais adequadas ao novo cenário do transporte coletivo urbano, o que é o caso do O 500 R 1830 de dois eixos”, comentou. ■

FROTA 100% COMIL

*confiança e garantia de qualidade
que se repetem a cada novo pedido.*



Acompanhe nossas novidades!
f @comilonibusoficial

COMIL 35 anos

COMIL ASSIST 0800 643 0534



Marcopolo continua líder na produção de carrocerias com 51,6% de participação

Pandemia afeta o desempenho da Marcopolo

A encarroçadora de ônibus gaúcha fechou o primeiro trimestre de 2021 com queda na produção e na receita líquida resultante dos efeitos da crise sanitária

SONIA MORAES

O impacto que a pandemia da Covid-19 causou no setor de transporte coletivo afetou o desempenho da Marcopolo. A empresa fechou o primeiro trimestre de 2021 com receita operacional líquida de R\$ 834 milhões, 9,3% abaixo dos R\$ 919,4 milhões registrados no primeiro trimestre de 2020. A receita de exportação do Brasil foi de R\$ 156,9 milhões, 26,7%

inferior aos R\$ 213,9 milhões apurados no mesmo período do ano passado. A receita no exterior atingiu R\$ 228,3 milhões, redução de 3,2% em relação ao primeiro trimestre de 2020, e o prejuízo líquido foi de R\$ 14,7 milhões.

“O efeito sazonal que observamos regularmente no primeiro trimestre de cada ano somou-se a novos fechamentos de

idades, restrições de locomoção e aumento dos casos da doença, afetando os resultados da companhia e do setor”, observou José Antonio Valiati, CFO (Chief Financial Officer) e de relações com investidores da Marcopolo.

PRODUÇÃO – A produção consolidada da companhia totalizou 3.016 veículos no primeiro trimestre deste ano, 12,4% inferiores aos 3.441 veículos fabricados no mesmo período de 2020. Do total, 2.586 unidades foram feitas no Brasil (12% inferiores às do mesmo período de 2020) e 430 no exterior (14,2% abaixo do volume do primeiro trimestre de 2020). A produção total de ônibus no país caiu 32,6% no comparativo anual, totalizando 3.065 unidades no primeiro trimestre deste ano, sem incluir os ônibus do modelo Volare.

A participação de mercado da Marcopolo na produção brasileira de carroceiras foi de 51,6% no primeiro trimestre de 2021, ante 57% no mesmo período de 2020. “O destaque do trimestre foi o incremento de 10,7% no segmento de rodoviários em relação ao quarto trimestre de 2020, relacionado ao aumento da exposição da companhia no setor de fretamento. O mercado de fretamento, ônibus mais leve dentro da categoria de rodoviários, representou 68,9% dos volumes do



José Valiati: “O mercado de rodoviários e micros também deverá ser beneficiado a partir do segundo semestre”

segmento no primeiro trimestre de 2021 (32,5% no primeiro trimestre de 2020”, informou a empresa em seu balanço financeiro.

A Marcopolo esclarece que no mercado interno, a produção foi sustentada pelo setor de fretamento, beneficiado pela utilização de mais veículos para manutenção do distanciamento no transporte de empregados das empresas, bem como pelos volumes direcionados ao programa federal Caminho da Escola. No primeiro trimestre, a companhia entregou 761 veículos para o programa – 397 micros, 40 urbanos e 354 modelos Volare.

“As entregas ao programa Caminho da Escola continuarão no segundo trimestre e deverão alcançar 4.800 unidades, quantidade próxima ao total que

vencemos na licitação de 2019”, afirmou Valiati. “O mercado de rodoviários e micros também deverá ser beneficiado a partir do segundo semestre com a reabertura de escolas e universidades e com a retomada do turismo”, acrescentou.

MERCADO EXTERNO – As exportações também foram afetadas pela segunda onda de Covid-19, totalizando 427 unidades no primeiro trimestre deste ano, queda de 34,1% sobre os 648 veículos embarcados no mesmo período do ano passado.

A companhia negocia novos pacotes para o continente africano, com parte dos pedidos sendo transferida do primeiro para o segundo e o terceiro trimestres. As operações na Austrália e na Argentina apresentam perspectivas positivas. O mercado australiano está praticamente normalizado e o argentino continua necessitando renovar a frota de ônibus urbanos. “A Marcopolo Argentina deverá continuar apresentando volumes crescentes à medida que a planta consolida a sua expertise na produção de urbanos, lembrando que essa fábrica se dedicava somente a rodoviários”, comentou Valiati.

A Marcopolo México e a Marcopolo África do Sul observam uma recuperação discreta no curto prazo, que deverá

se tornar mais consistente a partir do segundo semestre. Na Colômbia, com a finalização das entregas de veículos para a renovação da frota de Bogotá, a coligada Superpolo mantém resultados saudáveis, com tendência de incremento também a partir do segundo semestre deste ano.

A coligada canadense NFI Group Inc. deverá se beneficiar da vacinação mais rápida na América do Norte, bem como por políticas de renovação de frotas por ônibus elétricos em seus principais mercados, na avaliação da companhia. “A companhia segue contendo despesas e investimentos, e mitigando os aumentos de custos causados pela inflação com ganhos de eficiência e repasse de preços. Continuamos focados em ganhar competitividade e desenvolver produtos inovadores, direcionados ao transporte coletivo integrado e sustentável, para aproveitarmos as oportunidades na futura retomada do mercado.”

A Marcopolo esclarece que nas exportações, houve queda na produção de urbanos, que havia sido favorecida no primeiro trimestre de 2020 por pacotes direcionados ao continente africano. Nas operações internacionais, o ramp-up (etapa inicial) da produção de urbanos na Argentina não foi suficiente para equilibrar as perdas de volumes nos demais países. ■

Região sul passa a contar com o VLT da Marcopolo Rail

O novo sistema Prosper possui sistema de tração Railpack da Voith Turbo, que permite aos veículos trafegarem em vias não energizadas

A região sul do país passa a contar com o Prosper, veículo leve sobre trilhos (VLT), da Marcopolo Rail, spin-off da Marcopolo Next focada no desenvolvimento de novos sistemas sobre trilhos. O novo VLT possui tração Railpack da Voith Turbo.

A tecnologia Railpack permite que os VLTs trafeguem em vias não energizadas, reduzindo os custos de implantação da infraestrutura necessária para o sistema ferroviário. Nessa tecnologia, o conjunto de tração integrado inclui motor, transmissão hidromecânica Diwa com unidade reversora, sistema de refrigeração, sensor de Nox, quadros e suportes para fixação no VLT.

Com essa tecnologia, o Prosper VLT da Marcopolo Rail reduzirá os custos de infraestrutura por trafegar em vias não energizadas, além de reduzir a emissão de CO₂, com menor impacto ambiental.

“O transporte público é um serviço essencial e a busca pela eficiência alinhada à sustentabilidade é elemento fundamental para a mobilidade urbana. Os VLTs são uma importante alternativa de



mobilidade urbana por reduzir congestionamentos, desperdício de combustível, emissões de poluentes, acidentes, além dos impactos na revitalização urbana”, afirma Adelson Martins, vice-presidente de vendas da divisão de mobilidade da Voith Turbo para a América do Sul.

“O mercado metroferroviário brasileiro tem grande potencial e o Prosper VLT vem para preencher uma lacuna. Trabalhando em conjunto com parceiros como a Voith, conseguimos viabilizar a fabricação de um veículo 100% nacional nesta categoria e, portanto, bastante competitivo tanto no Brasil quanto na América Latina para os segmentos urbano, intercidades e turístico”, comenta Petras Amaral, business head da Marcopolo Next. ■

Busscar fornece 270 ônibus para o grupo JCA

São 100 modelos El Buss 320 L, com motor dianteiro para linhas curtas e fretamento, 50 Vissta Buss Double Decker e 120 Vissta Buss 360 para operar nas empresas 1001, Opção, Cometa e Catarinense

SONIA MORAES



Os ônibus Busscar têm chassis Scania, Mercedes-Benz e Volkswagen

A Busscar vendeu 270 ônibus rodoviários para o grupo JCA. Esta negociação fechada em fevereiro deste ano inclui 100 modelos El Buss 320 L, com motor dianteiro para linhas curtas e fretamento, 50 Vissta Buss Double Decker e 120 Vissta Buss 360 com chassi Scania, Mercedes-Benz e Volkswagen.

“Começamos a entregar em maio o primeiro lote com 70 ônibus e depois a programação segue com entregas mensais de 50 carros até setembro deste ano”, informou Paulo Corso, diretor comercial da empresa à revista Technibus. Os novos ônibus vão operar na

1001, Opção, Cometa e Catarinense, as empresas do grupo.

Mesmo com todo impacto que o mercado de ônibus vem enfrentando com a pandemia da Covid-19 a marca Busscar segue em trajetória de crescimento. “Conseguimos melhorar a nossa performance de vendas na metade do ano passado e alcançamos 15% de market

share no Brasil e 17% na exportação até março. Esse é um bom indicativo para a empresa que há dois anos retomou a produção de ônibus rodoviário”, disse Corso.

EXPORTAÇÃO – Na exportação o Chile tem sido o principal parceiro da encarregadora brasileira. “Quando iniciamos a produção dos ônibus rodoviários Busscar em 2019 contratamos várias empresas para representante comercial na América do Sul e a Vivipra foi a escolhida no Chile, mercado que sempre teve grande demanda por ônibus fabricados no Brasil”, revelou Corso.

Para o Chile a encarregadora exportou 50 ônibus rodoviários em 2019, primeiro ano de operação da empresa. “Em 2020 exportamos 120 ônibus e em 2021 já temos comprometida para o ano a produção de 100 veículos que serão destinados ao mercado chileno”, informou Corso.

Entre os modelos de ônibus rodoviários que produz o Vissta Buss 340 está em primeiro lugar nas exportações para o Chile, seguido pelo Vissta Buss Double Decker e o Vissta Buss 360. Lá os ônibus Busscar são usados para o serviço rodoviário e de fretamento no transporte de pessoas que trabalham em minas de cobre. “No Chile é comum

as empresas usarem o Vissta Buss 340 e o Vissta Buss Double Decker para levar os funcionários até as minas”, revela Corso.

Em pequenas quantidades os ônibus Busscar também foram exportados para o Uruguai e a Guatemala. “Os demais países da América do Sul, como a Argentina, Equador, Peru e Paraguai, por estarem mergulhados em problemas e enfrentando muitas dificuldades, não estão comprando ônibus neste momento”, disse Corso.

Sobre o impacto que a Covid-19 causou em vários setores no país Corso comentou que estamos vivendo um momento complicado no mercado de ônibus por causa da pandemia e difícil de tomar decisões. “A expectativa é que avance o programa de vacinação para que a vida volte ao normal e os passageiros de ônibus rodoviários comecem a se movimentar.”

Apesar das dificuldades enfrentadas neste período de pandemia, o diretor da Busscar está confiante que o setor de transporte de passageiros ainda tenha boa movimentação neste ano. “Esperamos que a melhora aconteça a partir de agosto. Em todo o mercado de ônibus, o setor de fretamento poderá ter o melhor desempenho neste ano”, prevê Corso. ■

BYD apresenta o primeiro monotrilho SkyRail do Brasil

O SkyRail Bahia ou VLT do Subúrbio, localizado na cidade de Salvador, é a primeira linha de monotrilho do mundo parcialmente construída acima do mar

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A BYD produziu, em abril, a primeira composição do VLT Subúrbio

A BYD apresentou em abril a composição do SkyRail Bahia, que é a primeira das 28 unidades que farão parte do VLT do Subúrbio. O equipamento passará por testes na China antes de ser enviado à Bahia em janeiro de 2022. A Linha SkyRail Bahia tem 25 estações, cobrindo uma extensão total de 23,3 quilômetros e será conectada ao metrô para formar uma ampla rede de transporte público.

De acordo com a BYD, o SkyRail Bahia foi especialmente personalizado para atender às regulamentações e necessidades locais, como a primeira linha SkyRail do mundo construída para o mercado internacional. O veículo adota um design aerodinâmico, que reduz a resistência ao vento enquanto melhora a estética geral. Os veículos contam com portas e janelas amplas, excelente

acessibilidade, enquanto o sistema de suspensão a ar garante que o veículo funcione silenciosamente.

Além disso, o SkyRail é equipado com um sistema de operação totalmente automático com tecnologia de controle de última geração e um sistema de atendimento ao cliente inteligente, com alto grau de automação, que permite um controle mais preciso das operações. O interfone de emergência e outros sistemas a bordo operam em tempo real, garantindo uma experiência de pilotagem segura e conveniente. Os veículos também podem ser agrupados de forma flexível de acordo com as necessidades reais de capacidade.

O SkyRail é um sistema de monotrilho desenvolvido por uma equipe de mil pessoas, após cinco anos de pesquisa e desenvolvimento no valor de cinco bilhões de RMB, que visa resolver o congestionamento de tráfego nas cidades. Com um raio de viragem mínimo de 45 metros e capaz de escalar gradientes de 10%, o SkyRail está bem adaptado ao terreno difícil de Salvador. Além do mais, a tecnologia de direção autônoma avançada, juntamente com uma aparência atraente e futurista, permite que o SkyRail se encaixe perfeitamente em ambientes urbanos modernos.

Segundo a fabricante, as tecnologias

exclusivas do SkyRail superaram muitas das dificuldades de construção e operação na Bahia. Por exemplo, os trilhos elevados não ocupam a superfície das ruas, o que significa que o espaço abaixo deles ainda pode ser reconstruído em áreas para pedestres, e sua posição elevada os mantém livres de inundações, o que tem sido um problema para a rede ferroviária existente da cidade. Graças ao sistema de monitoramento de linha integrado e ao sistema de operações inteligentes, o SkyRail pode identificar imediatamente riscos, resolver problemas e reduzir cargas de trabalho manuais. Além de oferecer transporte público confortável, de baixo carbono e eficiente para os residentes, a expectativa é que o SkyRail também ajude a atrair novos negócios e visitantes para a área, auxiliando os esforços do governo para impulsionar o turismo local.

O governador da Bahia, Rui Costa, afirma que o VLT do Subúrbio simboliza uma importante parceria internacional para a modernização dos transportes urbanos. "Depois de colocar a Bahia como a segunda em maior extensão do metrô do Brasil, damos agora um grande passo na modernização, com este veículo moderno que vai substituir um trem que não atendia mais às condições operacionais", comenta. ■



Vendas de ônibus crescem 13,2% no primeiro quadrimestre

Em abril, dos 1.174 veículos licenciados, 28% são modelos escolares, 24% urbanos, 19% micro-ônibus, 11% rodoviários, 9% miniônibus e 9% fretamento

SONIA MORAES

O mercado de ônibus, que ainda enfrenta dificuldades causadas pela pandemia da Covid-19, apresentou estabilidade em abril, com a venda de 1.174 veículos, o que representou decréscimo de 0,5% em relação a março, que teve 1.180 unidades vendidas no país.

No acumulado de janeiro a abril o setor registrou expansão de 13,2% com a venda de 4.505 chassis de ônibus no mercado brasileiro, ante os 3.981 veículos que foram

emplacados no mesmo período de 2020, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Os modelos escolares mantiveram a representatividade no setor, com 28% de participação nas vendas totais de abril. "O que mostra a importância do programa Caminho da Escola para o volume total de ônibus", comentou Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea, responsável por veículos pesados. Os urbanos representaram

PRODUÇÃO DE CARROCERIAS APRESENTA MELHORA NO PRIMEIRO TRIMESTRE

Nas encarroçadoras o nível de produção melhorou em março com 1.288 ônibus montados, 35,6% a mais que em fevereiro (950 unidades) e 6,2% abaixo de março de 2020, quando foram fabricados 1.374 veículos, mesmo com a paralisação das fábricas na segunda quinzena do mês por causa da pandemia da Covid-19.

No acumulado de janeiro a março a produção totalizou 3.007 carrocerias de ônibus, 0,7% superior aos 2.987 ônibus que foram montados no primeiro trimestre, segundo dados divulgado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

Dos modelos de ônibus fabricados em março, a maior quantidade foi de urbanos, 473 unidades, que representam 36,72% do total e queda de 33,3% sobre as 710 carrocerias feitas em março de 2020. Os micro-ônibus somaram 385 unidades, o que equivale a 29,89% de tudo o que foi produzido pelas empresas e aumento de 46,4% sobre o mesmo mês de 2020 (263 unidades).

De modelos rodoviários, foram montados 303 veículos em março, 23,52% do total e uma retração de 2% sobre os 310 veículos fabricados no mesmo mês do ano passado. De modelos intermunicipais, saíram da linha de montagem 127 ônibus, 40% a mais que em março de 2020 (91 unidades) e representatividade de 9,86%

em todo o setor, segundo a Fabus.

TRIMESTRE – No acumulado de janeiro a março os micro-ônibus tiveram maior representatividade na produção de carrocerias, com 1.051 veículos, 34,95% do total. Os urbanos somaram 976 veículos, 32,46% de tudo que foi produzido pelas empresas; os rodoviários acumularam 605 ônibus, tendo 20,12% de representatividade na produção, e os intermunicipais tiveram 375 veículos montados, 12,47% do total.

Dos 3.007 ônibus produzidos no primeiro trimestre deste ano, 1.095 veículos são da Marcopolo, 545 da Mascarello, 441 da Caio Induscar, 430 da Neobus, 285 da Comil, 138 da Carbuss (Busscar) e 73 da Irizar.

EXPORTAÇÃO – Nas exportações as encarroçadoras tiveram fraco desempenho e acumularam de janeiro a março queda de 28,3%, com o embarque de 433 ônibus – 232 rodoviários, 140 urbanos, 36 micro-ônibus e 25 intermunicipais –, ante os 605 veículos que foram vendidos ao mercado externo no primeiro trimestre de 2020.

A Marcopolo exportou 291 ônibus de janeiro a março de 2021, a Irizar 72, a Carbuss (Busscar) 34, a Mascarello 18, a Comil 16.

24%, os micro-ônibus 19%, os rodoviários 11%, os miniônibus 9% e os modelos de fretamento 9%.

As exportações de abril ficaram 14,5% abaixo de março, com 318 ônibus enviados ao exterior. Mas no quadrimestre o avanço foi de 7,8%, com 1.163 ônibus vendidos ao exterior, ante os 1.079 veículos embarcados no mesmo período de 2020.

Do total exportado no primeiro quadrimestre deste ano 768 unidades são de modelos urbanos, que representaram aumento de 28,9%, sobre o mesmo período de 2020 (596 veículos). De modelos rodoviários as montadoras exportaram 395 ônibus até abril, 18,2% a menos que no primeiro quadrimestre do ano passado, cujo embarque totalizou 483 unidades.

Na produção de chassis de ônibus houve redução de 12,9% em abril, com 1.872 veículos, quando comparado a março (2.150 unidades). Mas no acumulado de janeiro a abril o setor apresentou aumento de 10,6%, com 7.048 ônibus fabricados, ante os 6.370 feitos nos quatro primeiros meses de 2020.

Do total de chassis de ônibus produzido até abril 6.389 unidades são de modelos urbanos, 25% superior aos 5.110 veículos fabricados no primeiro quadrimestre de 2020. De modelos rodoviários foram feitos 659 veículos, 47,7% a menos que no mesmo período do ano passado



Os modelos escolares mantiveram a representatividade no setor, com 28% de participação nas vendas em abril

(1.260 unidades).

No ranking do primeiro quadrimestre de 2021 a liderança ficou com a Mercedes-Benz, com venda de 1.605 ônibus, 26,2% a menos que no acumulado de janeiro a abril de 2020 (2.174 unidades). O segundo lugar ficou com a Volkswagen Caminhões e Ônibus, que vendeu 1.404 veículos, 62,1% a mais que no mesmo período do ano anterior (866 unidades), e o terceiro com a Agrale, que comercializou 818 veículos, 66,6% superior aos quatro meses de 2020 (491 unidades).

Na sequência está posicionada a Iveco com 512 ônibus vendidos, aumento de 422,4% sobre o mesmo período de 2020 (98 unidades), a Volvo com a venda de 141 ônibus, 0,7% a menos, e a Scania com 19 veículos comercializados no país, redução de 87,2% sobre janeiro a abril de 2020 (148 unidades). ■

Maiores & Melhores

DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

23

NOVEMBRO
2021

Transamérica Hotel | SP

Premiação das
Maiores e Melhores empresas
do setor de transporte e logística



Perspectivas no Setor de Mobilidade Urbana a partir da nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos

João Gabriel G. Pereira | Ilana Lafer

Entrou em vigor, em abril de 2021, a nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos (Lei Federal nº 14.133/2021), trazendo diversas novidades para aqueles que contratam com a Administração Pública. Além de inovações no âmbito do procedimento licitatório, a Lei consolida entendimentos proferidos pelos Tribunais de Contas e Poder Judiciário.

Embora seja apenas aplicada subsidiariamente às concessões de serviço público¹, regime contratual tipicamente utilizado no setor de mobilidade urbana, por ser uma lei geral², alguns preceitos da nova Lei merecem destaque pelo seu potencial impacto nesses contratos.

No que diz respeito ao setor de mobilidade urbana, verificou-se, na prática,

que a legislação então vigente não possibilitava a modernização e dinamidade necessárias para que os contratos de prestação de transporte coletivo de passageiros competissem de forma paritária com as novas formas de locomoção que surgiram nos últimos anos (sistema de micro mobilidade, transporte por aplicativos, entre outros, estes muitas vezes ofertados por startups³), já que permaneceram engessados às regras e formalidades contratuais decorrentes da Lei Federal nº 8.666/93 e Lei Federal nº 8.987/95.

A busca por maior flexibilidade dos contratos ou soluções de mercado passíveis de serem acopladas aos contratos de concessão, assim como em outros contratos públicos, se reflete em parte das inovações legais. Porém, os

¹ Art. 186. Aplicam-se as disposições desta Lei subsidiariamente à Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, à Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, e à Lei nº 12.232, de 29 de abril de 2010.

² O art. 22, XXVII, da Constituição Federal, previu como competência privativa da União legislar sobre "normas gerais de licitação e contratação", sendo a legislação, portanto, aplicável não somente à União, mas aos Estados e Municípios.

desafios serão enormes, considerando o contexto em que a legislação foi aprovada.

Isso porque o setor vivencia uma de suas maiores crises, em grande parte, pode-se dizer, decorrente da contínua diminuição da demanda somada a escassez de recursos públicos, situação agravada em razão da pandemia⁴.

Porém, é também na crise que surge a oportunidade. Logo, não é de se espantar

que, dialeticamente, esse mesmo setor está a um passo de finalmente incorporar no seu dia a dia novas tecnologias – antes, inimagináveis – e que podem ser efetivas na resolução dos problemas até hoje enfrentados por meio da (a) uso de aplicativos para exibição e acompanhamento das rotas pelo usuário, integração entre modais e até mesmo para pagamento do transporte público; (b) flexibilidade na definição de



João Gabriel G. Pereira, Sócio do escritório Cordeiro, Lima e Advogados, cursando no MBA de PPP e Concessões pela Fundação Escola de Sociologia e Política de São Paulo – FESPSP



Ilana Lafer, Coordenadora da área de Direito Público Consultivo e Regulatório. Graduada pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC/SP e pós-graduada em Direito Administrativo pela Fundação Getúlio Vargas - FGV/SP

oferta dos serviços para o cumprimento da real demanda de passageiros; (c) flexibilidade para alteração de rotas; (d) flexibilidade para geração de novos negócios.

O mundo atual não combina com a velha modelagem contratual rígida, com a opressão da formalidade sobre a eficiência, nem formas obsoletas de verificação quanto a qualidade do serviço prestado. Para afastar essa perspectiva ►

³ *Aguarda-se a aprovação do Marco Legal das Startups (Projeto de Lei Complementar nº 146/2019), aprovado pelo Senado em fevereiro deste ano e, em seguida, encaminhado à Câmara. Embora demande melhor regramento, a Lei nº 14.133/2021 abriu margem para que se promovam Procedimentos de Manifestação de Interesse exclusivo a startups (art. 81, § 4º).*

⁴ *Conforme dados do último boletim da NTU, a demanda chegou a uma redução de 80% nas primeiras semanas de pandemia e, apenas em fevereiro de 2021, a redução média foi de mais de 40%, situação que gerou um prejuízo real acumulado de R\$ 11,75 bilhões de março de 2020 a fevereiro de 2021 às operadoras de transportes. (Boletim NTU: Impactos da COVID-19 no transporte público por ônibus. Mar/2020 – Fev/2021. Disponível em: <<https://www.ntu.org.br/novo/upload/Publicacao/Pub637523537674807205.pdf>>. Acesso em: 06/05/2021.*

► engessada e acoplar, de vez, as propostas de flexibilização dos contratos, a nova Lei de Licitações trouxe o foco para o planejamento e para o controle que não tolhe a inovação. Exemplos disso são: (a) a previsão da figura do diálogo competitivo; e, (b) a utilização de mecanismos alternativos de solução de controvérsias.

A possibilidade de licitação de serviços públicos por meio do diálogo competitivo⁵, nova modalidade de licitação, e o fortalecimento do procedimento de manifestação de interesse, oportunidade na qual a iniciativa privada poderá participar ativamente na construção de soluções inovadoras para questões de interesse público, reforça a cultura de parceria entre o Estado e a iniciativa privada. Considerando os diversos problemas verificados no setor de mobilidade urbana, abrir maior espaço para que os particulares, em conjunto com a Administração, desenvolvam soluções, é sem sombra de dúvidas muito benéfico, e vai ao encontro das propostas de flexibilidade dos serviços acima

elencadas.

Um outro avanço importante a ser mencionado, diz respeito à formalização da possibilidade de utilização de meios alternativos de prevenção e resolução de controvérsias. Muito embora as soluções alternativas já fossem abordadas em outros diplomas legais que tratam de contratações públicas⁶, não é menos importante a inclusão feita no novo texto legal, promovendo a resolução mais célere e menos litigiosa de imbróglios que, por vezes, atrapalham a própria qualidade da prestação dos serviços.

Merece destaque o comitê de disputas, o chamado dispute board, previsto pela primeira vez em lei federal⁷. O instituto consiste na formação de um comitê de neutros especialistas, escolhidos pelas partes⁸, aptos a emitir posicionamentos em matérias predominantemente técnicas, acerca de interpretação contratual e de cunho econômico-financeiro. Referido comitê pode vir a acompanhar o desenvolvimento de determinado contrato, desde

⁵ Art. 6º Para os fins desta Lei, consideram-se: (...)XLII - diálogo competitivo: modalidade de licitação para contratação de obras, serviços e compras em que a Administração Pública realiza diálogos com licitantes previamente selecionados mediante critérios objetivos, com o intuito de desenvolver uma ou mais alternativas capazes de atender às suas necessidades, devendo os licitantes apresentar proposta final após o encerramento dos diálogos;

⁶ É o caso da Lei nº 8.987/1995 (Art. 23-A) e da Lei nº 11.079/2004 (Art. 11, III).

o seu início, quando em seu formato permanente, ou, ainda, ser constituído quando surgir uma determinada controvérsia no decorrer da execução contratual, quando em seu formato chamado “ad hoc”, sem prejuízo, claro, da solução arbitral, que poderá, inclusive, ser utilizada para referendar/rever o posicionamento exarado pelo comitê.

A depender da magnitude do projeto, o comitê em seu formato permanente poderá até mesmo funcionar como um instrumento de gestão contratual, na medida em que acompanhará toda a sua execução e atuará ativamente, ampliando a prevenção, ainda mais, de controvérsias.

Tem-se aí importante modernização nessa discussão - mas não a ela se restringindo - entre o Poder Público e o contratado, quiçá a mais recorrente aos contratos de concessão de transporte, demonstrando que a nova lei busca revolucionar os modelos rígidos de diálogo no âmbito das contratações.

Muito desse espírito de abraçar a inovação e flexibilizar as possibilidades de

alteração no âmbito da contratação pública trazido pela nova Lei de Licitações vai beneficiar o setor de prestação de serviço de transporte público, que anseia por oportunidades de dar um salto de produtividade e eficiência por meio de novas tecnologias e modelagens contratuais que privilegiarão, em última instância, os usuários do sistema de transporte público.

Em síntese, é claro que existem diversos outros aspectos da nova Lei que merecem críticas, mas, como exposto, ela trouxe elementos importantes para uma evolução do Direito, e reforço das demandas mais relevantes do setor de mobilidade. Resta saber como se dará a prática jurídica sobre esses institutos. A mudança de paradigma é sempre desafiadora e, por mais que as leis sejam importantes para formalizar alguns pontos de atenção no caminho para a modernização das relações jurídicas, apenas a praxe pode, de fato, revelar as oportunidades tão ansiosamente aguardadas por esse novo marco legal. ■

⁷ Destaca-se que já havia menção à figura na Lei nº 16.873/2018 do Município de São Paulo e na Lei nº 11.241/2020 do Município de Belo Horizonte, além de constar ideia semelhante nos contratos da linha 4 – amarela do Metrô de São Paulo e no Contrato da linha 6-laranja.

⁸ Normalmente formado por 3 membros, sendo 2 indicados por cada uma das partes e, por sua vez, o terceiro, escolhido pelos outros 2. É comum que o comitê seja formado por advogados e engenheiros.

Prodata Mobility Brasil completa 30 anos de inovação e tecnologia

Empresa foi pioneira na implementação dos sistemas de bilhetagem eletrônica no Brasil, e está sempre em sintonia com as principais novidades e tendências em mobilidade

MÁRCIA PINNA RASPANTI



João Ronco Júnior, diretor presidente, e Carl Bequet, diretor de TI (sentados); Ronaldo Paiva, diretor administrativo e financeiro e Leonardo Ceragioli, diretor comercial (em pé)

Atuando no mercado brasileiro desde 1991, atualmente a Prodata Mobility Brasil está presente em mais de duzentos e setenta cidades distribuídas em 120 projetos em países como Brasil, Colômbia e Argentina, e já forneceu mais de 135 mil validadores em 13 gerações

de equipamentos. A personalização das soluções para atendimento das diversas necessidades e desafios de cada sistema de transporte, com tantas diferenças demográficas, culturais, sociais e políticas, é um dos diferenciais da empresa.

“A Prodata Mobility Brasil se sobressai no mercado porque busca sempre resolver os problemas do cliente, dentro de suas necessidades e especificidades. Desta forma, consolidamos nossa posição de destaque, com quase 70% do mercado brasileiro, com clientes fiéis e que estão com a Prodata há muito tempo”, declara Leonardo Ceragioli, diretor comercial da companhia.

Ao longo dessas três décadas, a bilhetagem agregou uma série de funcionalidades que ajudam as empresas operadoras no controle de fraudes, recarga dos bilhetes, monitoramento dos veículos e motoristas, além dos aplicativos que fornecem informações aos usuários e das

diversas alternativas em meios de pagamento. Um exemplo é a cidade de Campinas que iniciou o projeto de bilhetagem em 1996 e que hoje já implementou a quarta geração de validadores, com a moderna tecnologia Procloud (ABT), além do aplicativo Transurc Smart, em funcionamento desde 2019.

Em 2020, diversas cidades adotaram o aplicativo da Prodata, uma ferramenta desenvolvida para que cada cliente possa escolher seu nome, logotipo, cores e funções a serem habilitadas como recarga do bilhete de transporte, passagem por QR Code, modos de pagamento e métodos de segurança para validação do cartão bancário. Essa arquitetura chamada de white label permite a escalabilidade do aplicativo. Cajamar (App BEM), Porto Alegre (TRI) e em Jundiaí (App JÁ) já tiveram mais de 100 mil downloads e os acessos continuam crescendo diariamente. Em 2021, o aplicativo será lançado nas cidades de Taubaté, Vitória da Conquista, Mauá, Cabo Frio, Montes Claros, Goiânia, Barueri, Itapevi e Jandira.

O Procloud também é uma das tecnologias mais avançadas do portfólio da empresa. É uma ferramenta Account Based Ticketing (ABT – conta na nuvem), desenvolvida para implantar a cobrança automática de tarifas e bilhetagem para o transporte público. A solução possibilita

uma viagem contínua entre várias formas de transporte, entre diferentes operadores e, até mesmo, entre diferentes cidades ou regiões.

Além dos softwares, a empresa também investe em hardwares robustos. Os validadores da linha V36 XX têm características modulares para garantir uma melhor interação com os usuários. O equipamento disponibiliza diversas formas de pagamento do transporte público, por meio de QR Code, cartões de crédito e débito sem contato, Google Pay, Apple Pay, Samsung Pay e cartões de transporte.

A Prodata Mobility Brasil participa de dois dos maiores projetos de bilhetagem da América Latina: São Paulo e Rio de Janeiro.

SÃO PAULO – Em 2014, a empresa iniciou o fornecimento de mais de 13 mil validadores da nova geração e leitores biométricos para São Paulo. Desde 2002, os equipamentos da Prodata já eram usados por mais de 12 milhões de pessoas na grande metrópole.

A Prodata opera uma rede de vendas em São Paulo, processando mais de três milhões de transações por mês, que estão entre os mais de 45 milhões de transações de bilhetagem registradas por dia. No ano passado, a empresa fechou uma

parceria inédita com o Mercado Pago, fintech do Mercado Livre, com o intuito de facilitar a vida de quem utiliza o transporte coletivo na capital paulista. A funcionalidade se estende a todos os terminais autoatendimento (ATM) da Prodata localizados nas estações do Metrô-SP. O passageiro pode realizar a recarga por meio de saldo em conta ou com um cartão de crédito cadastrado.

Em dezembro de 2020, todas as estações do Metrô-SP e da CPTM (Companhia Paulista de Trens Metropolitanos) passaram a fazer a leitura de QR Code como passagem, permitindo que o aplicativo TOP para a aquisição de códigos QR Code seja usado para o pagamento da tarifa.

RIO DE JANEIRO – A Prodata Mobility Brasil também está presente no projeto de bilhetagem do Rio de Janeiro, com validadores e leitores de biometria facial, instalados em 25 mil ônibus, que trabalham de forma integrada em um sistema de interoperabilidade intermodal, em que um único cartão pode ser usado em todo o estado.

Em 2019, a Prodata forneceu 5,5 mil validadores do modelo V3695 para as linhas de ônibus do estado do Rio de Janeiro no sistema operado pela Riocard. Assim, o transporte coletivo passou a

contar com o modelo de bilhetagem integrada, considerado inovador e completo pela marca, que está apto a funcionar nas tecnologias 4G e Banda 28 – uma solicitação especial da Riocard. Toda a frota será conectada à internet e poderá trabalhar em nuvem, o que viabiliza uma série de benefícios para operadores, passageiros e gestores.

Por ser online, a nova bilhetagem permite a realização de recarga e a atualização de dados dos cartões de transporte dentro do próprio veículo. As empresas podem fazer o monitoramento online constante das operações, o que permite rápida atuação para mitigar qualquer eventual problema.

MODERNIZAÇÃO – Goiânia é considerado pela Prodata o modelo mais inovador do Brasil, pois engloba todas as tecnologias disponíveis para mobilidade urbana. A partir de janeiro, o sistema de transporte coletivo de Goiânia e região metropolitana passou por o processo de modernização das soluções de bilhetagem, com equipamentos e softwares da Prodata Mobility Brasil. As primeiras funcionalidades que o passageiro terá acesso são: a biometria facial, recarga de créditos no cartão a bordo dos veículos, pagamento via cartão de crédito e de débito sem contato, QR Code e por meio de

carteira virtual ou pagamento baseado em conta (ABT).

Em março, devido ao agravamento da pandemia da Covid-19, o governo de Goiás limitou o acesso ao serviço de transporte público da região metropolitana de Goiânia aos trabalhadores empregados nas atividades consideradas essenciais, nos horários de pico. Os validadores eletrônicos vinculados aos embarques de passageiros, tanto nos ônibus quanto nos terminais de integração e estações, nos horários programados, fazem a leitura e reconhecimento dos cartões Sitpass somente dos passageiros cadastrados como essenciais.

Segundo o RedeMob Consórcio, que faz a operação da rede, isso só foi possível devido à tecnologia de bilhetagem da Prodata recentemente implantada no sistema metropolitano de Goiânia. A parceria da empresa com a CMTC e o RedeMob Consórcio possibilitou a criação de um cadastro emergencial de usuários da bilhetagem. A medida busca reduzir as aglomerações no transporte público durante a pandemia, nos períodos de maior demanda.

A pandemia, cabe ressaltar, acelerou algumas tendências que vinham se consolidando no transporte coletivo do país, como a realização de processos de forma virtual. Se antes tal possibilidade trazia

mais comodidade ao usuário, com a Covid-19 tornou-se uma questão de saúde pública. Nesse cenário de distanciamento social, a Prodata desenvolveu soluções que visavam à redução da necessidade das pessoas irem a pontos de vendas para realizar recargas de créditos.

Outra inovação, que foi adotada primeiramente em Porto Alegre e Belém, é o novo motor biométrico para a solução de biometria facial. Com novos parâmetros de avaliação, é possível a comparação das fotos tiradas no momento do uso do cartão com a foto do cadastro, mesmo quando o passageiro estiver usando máscara.

PIONEIRISMO – Os sistemas dos grandes centros urbanos já migraram ou estão em processo de transição para a bilhetagem online ou na nuvem. Quando a Prodata chegou ao Brasil, no início dos anos 1990, como um braço da marca que atuava na Bélgica, a realidade era bem diferente. “Não foi fácil conquistar a confiança dos operadores que ainda não estavam familiarizados com a tecnologia. Com soluções 100% dedicadas ao mercado brasileiro, construímos nossa credibilidade e a liderança no setor”, enfatiza João Ronco Júnior, diretor presidente da Prodata Mobility Brasil.

O primeiro contrato fechado pela Prodata foi com Campinas, em 1996, uma das

idades pioneiras na adoção da tecnologia. Na sequência, vieram Santos, Joinville, Teresópolis e São Paulo, em 2003, um dos maiores contratos da empresa.

Em 2001, começaram a ser usados os cartões inteligentes, superando a tecnologia magnética. Até 2002, os validadores ainda eram híbridos, o que possibilitava o uso tanto dos cartões contactless quanto dos magnéticos. A tecnologia magnética não permitia a gravação de informações adicionais e ainda havia um alto custo de manutenção, já que os cartões tinham vida útil limitada.

O relacionamento próximo ao cliente

sempre foi uma característica marcante da companhia. “Desde que trouxemos a Prodata para o Brasil, atendemos nossos clientes com responsabilidade e seriedade, encarando esse compromisso como um casamento. Não se trata apenas de vender tecnologia, mas de acompanhar a implementação e o funcionamento do sistema, dando todo o apoio aos clientes. Sempre tivemos muito cuidado com os serviços pós-vendas. A Prodata tem consciência da importância da bilhetagem para o operador de transporte”, conclui Ronco Júnior.

PARCERIAS DE SUCESSO

“Temos uma parceria muito boa com a Prodata. Considero-me uma espécie de ‘padrinho’ da empresa, pois estive na Bélgica, nos anos 90, para conhecer essas novas tecnologia de bilhetagem, e visitei a empresa, que foi a que mais me agradou. Campinas foi a primeira cidade a fechar negócio com a Prodata e iniciar a implementação de bilhetagem. Hoje, não temos a dimensão do que foi introduzir essa tecnologia no transporte



coletivo do país, pois todo mundo utiliza os cartões nos ônibus, mas foi uma grande novidade na época. A biometria, assim como a instalação de câmeras no interior dos veículos, também foi uma tecnologia muito importante para reduzir as fraudes e irregularidades que sempre foram comuns aqui no Brasil.”

Acredito que a Prodata só trouxe benefícios para os sistemas de transporte do país, sendo um modelo de empresa, que

não deixa a desejar em comparação a nenhuma outra do mundo. Vamos continuar a nos aperfeiçoar a cada dia para oferecer o melhor serviço para a população, sempre com o apoio da Prodata. Temos quatro mil ônibus de transporte urbano e todos com tecnologia da marca. Estamos em constante evolução.”

Belarmino da Ascensão Marta, presidente do Grupo Belarmino, um dos mais tradicionais conglomerados de transporte do país, que atua nos segmentos urbano, suburbano, fretamento e rodoviário.

.....

“Conheço a Prodata desde a sua fundação, nos anos 90. Estive na Europa em meados da década de 90, para conhecer as novas tecnologias de bilhetagem eletrônica. Na época, os empresários do setor tinham muita resistência a essa inovação e acreditavam que não seria possível implementá-la no Brasil. A Prodata realizou um trabalho de ‘desbravamento’ do mercado,

sempre com a convicção de que era possível trazer essas soluções para a nossa realidade. Tive a oportunidade de conhecer os primeiros produtos que a empresa trouxe



para o mercado brasileiro e acompanhar o papel fundamental da companhia na consolidação da bilhetagem eletrônica no Brasil. Por sinal, Goiânia foi uma das pioneiras na implementação dessa tecnologia, que hoje é absolutamente indispensável.

Fomos uma das primeiras cidades a eliminar a necessidade dos cobradores nos ônibus. Hoje, com a tecnologia da Prodata, temos o sistema mais moderno do país com diferentes opções de meios de pagamento como ABT, cartões EMV e QR Code, além dos cartões de transporte.”

Edmundo Pinheiro, presidente do Grupo HP Transportes, que compreende as empresas HP Transportes Coletivos, em Goiânia, e diretor da Urbi Mobilidade, em Brasília.

.....

“A empresa Prodata Mobility Brasil, nos seus 30 anos de atuação, tem sido uma importante aliada na modernização dos meios de transporte de passageiros, beneficiando a mobilidade da população. Com atuação em várias capitais e cidade brasileiras, a Prodata tem contribuído para o aprimoramento da automação da cobrança de passagens e do controle de passageiros e frota.

Para as empresas operadoras representadas pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de



São Paulo (Fetpesp), a parceria com a Prodata significa um ganho na qualidade dos serviços oferecidos aos clientes e uma melhoria no controle operacional.”

Mauro Artur Herszkowicz, presidente da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do

Estado de São Paulo (Fetpesp) e presidente da Viação Paraty.

.....

“A Prodata Mobility Brasil trabalha conosco desde 2007. São muito parceiros, estão sempre prontos a atender nossas demandas com a maior presteza. É uma empresa muito atenta com as tendências tecnológicas e desenvolvemos sistemas muito avançados no campo da mobilidade. Toda a frota de ônibus de Porto Alegre (atualmente 1.480 veículos) possui os validadores da Prodata com a câmera de biometria facial.

A Prodata trabalha em parceria conosco desde o projeto de implantação da bilhetagem eletrônica nos ônibus de Porto Alegre. Também com a empresa ocorreu a expansão da nossa bilhetagem para as

lotações e para a Empresa de Trens Urbanos de Porto Alegre (Trensurb). Todos os avanços tecnológicos que envolvem a bilhetagem eletrônica de Porto Alegre são feitos em trabalho conjunto com a Prodata. Exemplo disso

é o sistema de biometria facial, que teve a implantação iniciada em 2017. Depois, tivemos a implantação do CFTV (Circuito Fechado de Televisão) para monitoramento do ônibus. Em 2018, lançamos o aplicativo do cartão TRI com possibilidade de compra por cartão de crédito. Em 2019, tivemos a implantação do sistema de GPS na frota de Porto Alegre, e mais recentemente, em 2020, fizemos a adaptação do sistema de biometria facial para reconhecimento de pessoas com máscara. Em maio de 2020, lançamos a recarga expressa. E no final de 2020, iniciamos o projeto da Rede de Vendas”.

Stamatula (Tula) Vardaramatos, presidente da Associação dos Transportadores de Passageiros de Porto Alegre (ATP), desde novembro de 2017, e comanda a Viação Teresópolis Cavallhada, que completou 60 anos em 2018. ■





EDITORA

Acervo Digital OTM - acesse

www.acervodigitalotm.com.br

1963

2021

Transdata apresenta novo aplicativo

O AtlasMob foi desenvolvido para facilitar o cotidiano dos passageiros, com funcionalidades especialmente voltadas para os operadores do transporte coletivo

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O AtlasMob é uma solução da Transdata dentro da sua nova plataforma Atlas, que foi lançada no fim de 2019 e integra todas as tecnologias embarcadas para a exploração do transporte público. A plataforma gradativamente agrega novos serviços ao pacote de soluções oferecido pela empresa.

O aplicativo AtlasMob centraliza todos os serviços que antes só eram oferecidos em postos de cadastro e venda de créditos. Desde o cadastro, até o bloqueio, solicitação de nova via de cartão, revalidação, atualização de matrícula de estudantes – inclusive com atualização do calendário escolar – e a recarga de cartões e da carteira digital AtlasPay estão



disponíveis todos os serviços para agilizar o uso do transporte coletivo e tornar dispensável o atendimento presencial.

“A ideia é ter um superaplicativo, uma verdadeira central de relacionamento, em que quem usa o transporte coletivo possa resolver tudo em poucos cliques.

Por isso, além de se cadastrar e pagar o transporte, em breve o app também vai oferecer roteirização e previsão de horários em tempo real” diz Bianca Pasqualucci, gerente de produto da Transdata.

O aplicativo é parte do módulo de CRM da plataforma Atlas. Esse novo módulo, que não existia na antiga plataforma da Transdata foi construído para automatizar processos de gestão do cliente e, ao

mesmo tempo, atender aos requisitos da Lei Geral de Proteção de Dados, tornando desnecessário o manuseio de dados pessoais dos passageiros nos postos de venda e de cadastro. Segundo a companhia, o novo módulo também oferece mais autonomia para que as empresas acrescentem ou retirem etapas ao processo de inclusão e revalidação de gratuidades, por exemplo.

Além de gerar boleto, também existe a possibilidade de efetuar o pagamento via PIX, a nova forma, por QR Code, criada pelo Banco Central.

PARCERIA – A Transdata firmou, em abril, parceria com a Mobilibus, empresa geradora de conteúdo de dados para transporte público e informações em tempo real. Por meio das soluções da Mobilibus e do seu aplicativo (BUS2), as informações são atualizadas na base de dados dos principais serviços de rotas do transporte público, como Google Maps, Here e Moovit, que utilizam os dados GTFS (General Transit Feed System), um protocolo padronizado para o fornecimento de dados georreferenciados sobre o transporte coletivo.

Desta forma, os usuários podem consultar informações para fazer seu planejamento de roteiros, além de visualizar o mapa e pontos de parada do

transporte público na região mais próxima, com base na sua localização. De acordo com a Transdata, entre as facilidades oferecidas para o usuário estão: previsão de chegada dos ônibus no ponto consultado e nos próximos; acesso rápido aos pontos ou linhas de ônibus salvos nos favoritos e personalizar, cadastro de endereços, pontos e linhas de ônibus mais utilizados pelo passageiro; função “notícias e alertas” com informações gerais referentes a qualquer alteração de trajeto, suspensão do serviço; e funções para pessoas com deficiência visual.

Com a tecnologia da Mobilibus, via GPS, é possível concentrar todas as informações de gestão de equipe e frota, atualizando dados a respeito do trajeto e tempo de percurso dos ônibus monitorados, facilitando o gerenciamento operacional e o acesso da informação pelo usuário. O armazenamento é na nuvem, com backup e acesso seguro.

O gestor ainda tem a opção em personalizar a solução, customizando-a conforme suas necessidades, como grades horárias, recarga pelo próprio app, saldo do cartão, pontos de recarga de créditos, formulário de sugestões, pesquisa de satisfação, notícias e alertas operacionais. O aplicativo está disponível nas plataformas Android e iOS. ■

Governo de São Paulo apresenta projeto do BRT-ABC

Sistema de ônibus elétricos ligará o terminal São Bernardo do Campo ao terminal Sacomã, na capital, em 40 minutos na modalidade expressa

MARCIA PINNA RASPANTI

O governador de São Paulo, João Doria, apresentou o projeto do BRT-ABC, um sistema de transporte rápido que conectará com ônibus, via corredor exclusivo, a capital paulista e os municípios de São Caetano, São Bernardo do Campo e Santo André. Serão investidos, exclusivamente pela iniciativa privada, um total de R\$ 859 milhões no novo sistema de transporte metropolitano que terá capacidade para transportar 115 mil pessoas por dia. A Metra será responsável pela implementação e operação do BRT-ABC.

O projeto prevê 18 km de via expressa, com 20 paradas, três terminais e uma frota de 82 ônibus elétricos, com ar-condicionado, silenciosos e não poluentes, articulados, com 23 metros. O sistema de integração dos municípios da região do ABC com a capital fará o trajeto de ponta a ponta, do terminal São Bernardo ao Terminal Sacomã, na capital, em 40 minutos na modalidade expressa. Além do bilhete expresso

que dará a opção do passageiro fazer menos paradas, haverá duas outras opções, tradicional e semiexpressa.

A obra será iniciada após a conclusão do projeto executivo em andamento, com previsão de entrega e operação total em 2023. A empresa Metra será a responsável pela implantação e gerenciamento e terá direito a 25 anos de exploração da concessão. O sistema se conectará a CPTM, Metrô, Expresso Tiradentes, linhas da SPTrans e ao Corredor ABD. Os ônibus irão se deslocar em faixas exclusivas, sem qualquer interferência de outros veículos ou do trânsito nas vias. Semáforos inteligentes serão capazes de identificar os ônibus do BRT, priorizarão a abertura, fazendo com que não fiquem esperando parados no farol. O piso será em nível da plataforma, facilitando o embarque e desembarque de passageiros. O pagamento da passagem será nas estações para evitar filas e diminuir o tempo de paradas. ■

Macapá se prepara para modernizar o transporte público

Com a implementação da bilhetagem online, as empresas de transporte coletivo da capital do Amapá disponibilizarão aos passageiros novas funcionalidades como o pagamento por QR Code

Em contrato assinado recentemente com a Empresa 1, o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Amapá (Setap) começa a aperfeiçoar o sistema de bilhetagem da capital do estado, que passará a operar com validadores online. No total, serão 150 novos equipamentos que serão instalados na frota de Macapá.

O processo de modernização inclui a troca por validadores do modelo SPX710, com conexão 4G que permitirá a comunicação online com o veículo e outros dispositivos embarcados. De acordo com a Empresa 1, uma das grandes vantagens operacionais desse modelo é a possibilidade de envio de comandos para os veículos tais como: abertura e fechamento de turno e viagem, reset de equipamentos, atualização de tabelas e a coleta dos dados da bilhetagem.

Os novos validadores também contarão com a funcionalidade AVL, que permite o envio periódico das informações de posicionamento, velocidade do veículo e demais dados derivados da geolocalização.

O validador facilita a gestão da frota e a realização de operações associadas à localização dos veículos sem a necessidade de equipamentos adicionais.

Para a população, uma das grandes novidades será a introdução do pagamento da tarifa via QR Code direto no validador. O objetivo é contribuir para a redução do dinheiro embarcado e dar mais flexibilidade para que o usuário tenha acesso ao crédito do transporte, já que o ticket pode ser emitido em POS e em aplicativos. A rede de venda do crédito, que já conta com recarga digital via parceria com a Recarga-Pay, também será ampliada por meio do autorizador de transações da Empresa 1.

Além da modernização da bilhetagem, o sistema de biometria facial para monitoramento de fraudes no cartão de transporte, o Sigom Vision, também receberá uma atualização evolutiva em 150 câmeras. Desde 2002, a Empresa 1 fornece as tecnologias para o sistema de bilhetagem de Macapá. ■



A Dürr instalou um sistema de transporte único, composto por 51 pares de AGVs

Dürr moderniza linha de montagem de ônibus da Mercedes-Benz

Como resultado da modernização, a montadora se beneficia de uma linha de produção altamente segura e eficiente com logística melhorada e diminuição em 12% do tempo de produção

SONIA MORAES

A Dürr, empresa que fornece tecnologia de máquinas e robôs para a indústria automobilística, modernizou a linha de produção de chassis de ônibus na fábrica da Mercedes-Benz em São Bernardo

do Campo (SP).

Com veículos guiados automatizados (AGVs), a linha de montagem se tornou uma das instalações de produção de chassis de ônibus mais avançadas no

Brasil. Os sistemas interligados em um ambiente industrial 4.0 e a interação perfeita entre homem e máquina garantem processos eficientes.

A Mercedes-Benz tem longa história na produção de chassis de ônibus no Brasil. A unidade de produção em São Bernardo do Campo é a maior fábrica de montagem de caminhões e ônibus Mercedes-Benz fora da Alemanha e a mais moderna e conectada do grupo Daimler.

Como resultado da modernização, a montadora se beneficia de uma linha de produção altamente segura e eficiente com logística melhorada e diminuição em 12% do tempo de produção.

Em 2020, a fábrica de São Bernardo do Campo foi convertida pela Dürr para se tornar uma das mais modernas linhas de montagem no país. Agora se beneficia de uma linha de montagem totalmente automatizada com veículos guiados automatizados (AGVs) que são utilizados como sistema de transporte em toda linha de montagem, desde o início do processo de produção até a montagem do chassi, incluindo o motor.

Com aproximadamente 20 profissionais e 15 mil horas de engenharia, a Dürr criou uma das mais avançadas linhas de montagem em termos de tecnologia, conectividade e processamento de informações. Antes de lançar a linha



Paulo Sentieiro: “Converter uma linha de montagem estabelecida em um ambiente novo foi um grande desafio”

na fábrica da Mercedes-Benz, todos os resultados foram simulados em um ambiente virtual. Isto levou, desde o início, à alta eficiência e menos falhas no sistema ao realizar o projeto.

Para alcançar o máximo de flexibilidade e eficiência, a Dürr instalou um sistema de transporte único, composto por 51 pares de AGVs. O acoplamento dos AGVs trouxe garantia de flexibilidade na linha de montagem, atendendo à demanda do cliente em produzir todos os modelos de chassis de ônibus em uma única linha, desde os chassis de micro-ônibus até os de ônibus articulado, com grande variação de peso e comprimento. Um ou dois pares de AGVs são utilizados e conectados via wi-fi e são capazes de operar em sincronização e podem movimentar o enorme chassi do ônibus com até 20 metros de comprimento.

Um dos modelos de AGVs permite que os montadores regulam as alturas em qualquer estação de montagem, através de controles instalados em cada um deles independentemente, proporcionando operações ergonômicas nas estações de trabalho. Equipados com scanners e bumpers de segurança, os AGVs garantem um ambiente seguro e reduzem falhas do sistema. Um sistema de transporte com estas características em capacidade de carga, características ergonômicas e padrões de segurança é único e traz grandes benefícios para o cliente.

Além dos AGVs, a Dürr instalou transportadores aéreos (monotrilho aéreo elétrico, EOM) na linha de montagem. Sua tarefa é transportar e mover eixos e motores. Para o processo de casamento, eles trabalham em sincronia com os AGVs, permitindo que a produção funcione sem problemas e a qualquer momento. Todos os equipamentos estão digitalmente ligados em rede, uma solução integrada e robusta da indústria 4.0. Todas as informações relevantes são capturadas por um sistema de gerenciamento que permite o controle de todas as atividades do projeto, resultando em homem e máquina trabalhando em conjunto.

Os técnicos e engenheiros da Dürr planejaram o projeto turn key em sinergia e coordenação com o cliente. “Converter

uma linha de montagem estabelecida em um ambiente completamente novo foi um grande desafio,” diz Paulo Sentieiro, vice-presidente de vendas e marketing da Dürr Brazil. “Nós dominamos isso, desenvolvendo soluções exclusivas com a mais moderna tecnologia do mercado.”

A Dürr Brasil, com sede em São Paulo, é parceira da indústria local há 55 anos. “Fornecemos aos nossos clientes sistemas totalmente integrados que abrangem desde a fase inicial de planejamento do projeto até toda a fase de implementação. Com profissionais e especialistas altamente qualificados, apoiamos nossos clientes durante todo o processo”, diz Sentieiro.

Para o negócio de montagem final, a Dürr definiu a estratégia global Next.assembly. Essa estratégia integra todo o espectro de tecnologia e consultoria da empresa em uma solução completa destinada a permitir que os fabricantes de veículos montem da maneira mais eficiente possível a preços competitivos. Os blocos que definem são tecnologia de transporte, colagem, montagem, enchimento e inspeção, bem como soluções digitais para um inteligente controle de toda produção. A Dürr oferece o portfólio com sistemas modulares de componentes individuais ou como uma solução completa. ■

Reunidas Paulista adquire oito ônibus Busscar

Dos modelos Vissta Buss DD com chassi O500RS Mercedes-Benz adquiridos, cinco já estão prontos para serem entregues e outros três serão entregues nos próximos meses

SONIA MORAES



A Reunidas Paulista adquiriu oito ônibus Busscar Vissta Buss DD. Segundo a fabricante, cinco veículos já estão prontos para serem entregues e outros três serão entregues nos próximos meses.

Com chassi Mercedes-Benz O 500 RS 14 metros, os veículos são equipados com central multimídia, USB individual em todas as poltronas, monitores de teto, sanitário, ar-condicionado quente e frio, câmera de ré e rádio. O primeiro

salão para todos ônibus possui 12 poltronas leito e o segundo salão tem variação em um modelo que, diferente dos demais que possuem 44 poltronas-leito, o turismo passa a ter 48.

A Busscar faz parte do grupo Caio Induscar desde 2017 e, para atender o mercado crescente, possui duas famílias de produtos. A família El Buss, com motorização dianteira com EB 320, sua variação EB 320L e EB 340, e a família Vissta Buss com motorização traseira com os modelos VB 340, VB 360, VB 400 e VB DD.

Segundo a fabricante, o Vissta Buss DD foi inspirado nas tendências do design automotivo e a tecnologia de luz difusa nas lanternas são a assinatura visual exclusiva da marca Busscar. As poltronas Busscar possuem apoio de pernas e encaixe anatômico das costas, conferindo ergonomia para viagens de longas distâncias. ■



As transportadoras turísticas também podem aderir ao programa emergencial

Projeto para recuperação das áreas de eventos e turismo é sancionado com vetos

Programa emergencial beneficia as empresas de transporte que atuam na área; foi criado para reduzir as perdas para o setor, um dos mais atingidos pela crise sanitária

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Programa Emergencial de Retomada do Setor de Eventos (Perse) foi sancionado pelo presidente Jair Bolsonaro, com alguns vetos importantes. O principal foi referente ao Artigo 4º, que estabelecia alíquota zero por 60 meses para PIS/Pasep, Cofins,

Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) e Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ). Também foi vetado o artigo que previa uma indenização baseada nas despesas com empregados para aquelas empresas que tiveram redução superior a 50%

no faturamento entre 2019 e 2020.

Segundo o projeto, e isso foi mantido pelo governo federal, poderão ser descontados até 70% do valor das dívidas tributárias, com até 145 meses para pagar. Com a exceção de débitos previdenciários, para os quais a Constituição limita o parcelamento em 60 meses. A adesão ao programa poderá ocorrer em até quatro meses após a regulamentação.

“De uma maneira geral, o governo estendeu a mão para o parcelamento das dívidas e redução de multas, juros e tudo mais. Entretanto, com esses vetos não se pensou no futuro. Porque foram vetadas algumas questões previstas no Perse, como a redução das alíquotas por 60 meses (artigo 4º), que seriam um alívio para as empresas, possibilitando que na retomada da economia elas conseguissem se reerguer. Será necessário um tempo para que o setor possa se recuperar do prejuízo causado por esse período em que o mercado esteve praticamente parado”, comenta Regina Rocha, diretora executiva da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp).

Regina acredita que o governo federal irá perceber a necessidade de implementar medidas para que a economia



Regina Rocha, da Fresp: "Toda a cadeia de turismo e eventos foi duramente afetada"

possa retomar o seu ritmo. “Não é apenas para o setor de turismo e eventos, mas para os diversos segmentos afetados pela pandemia. Sem este tipo de iniciativa, as empresas não conseguiram voltar aos negócios, pois terão dívidas atrasadas, prejuízos acumulados e dificuldades em conseguir crédito. Além de pagar os tributos, as empresas precisam de capital para tocar os negócios, pagar salários, aluguéis. A retomada não será robusta, em um primeiro momento, mas virá em passos modestos. As empresas precisam ter condições para fazer tudo isso no futuro, e o governo terá que agir em algum momento”, sublinha.

Regina chama a atenção para o fato de que o setor de eventos irá sofrer

uma grande transformação no cenário pós-pandemia. “Com certeza, teremos um novo modelo, com muito mais eventos virtuais, principalmente no mundo corporativo. As empresas terão de se adaptar a essa nova realidade, mas é preciso ter algum fôlego para atravessar este momento difícil e, depois, conseguir sobreviver às mudanças. No setor de turismo rodoviário, as perspectivas são favoráveis, pois as viagens mais curtas devem ser a tendência após a pandemia. Mas, repito: precisamos construir uma ‘ponte’ para resistir à crise”, observa.

O programa foi criado para oferecer condições para que o setor de eventos e turismo possa mitigar perdas em razão da pandemia. Entre os diversos segmentos que poderão aderir ao Perse na área de turismo estão as transportadoras turísticas. “Toda a cadeia de turismo e eventos foi duramente afetada. Com as transportadoras não foi diferente. Desde o início da pandemia, não há mais eventos presenciais e as viagens foram muito reduzidas”, afirma Regina.

O Perse ainda cria o Programa de Garantia aos Setores Críticos (PGSC), a ser operacionalizado por meio do Fundo Garantidor para Investimentos (FGI),

administrado pelo BNDES. O objetivo é garantir operações de crédito para auxílio financeiro a médios, pequenos e micronegócios dos setores mais afetados pela pandemia.

Os participantes do Perse serão dispensados do pagamento da entrada mínima como condição à adesão, e da apresentação de garantias reais ou pessoais (como fiança, aval ou caução). Inclusive da alienação fiduciária sobre bens móveis ou imóveis, e da cessão fiduciária de direitos sobre coisas móveis, títulos de crédito, direitos creditórios ou recebíveis futuros.

Na avaliação de Regina a sanção ao Perse, mesmo com os vetos, deve ser vista como positiva para o setor. “Vai ser um alívio para algumas empresas que têm dívidas e poderão fazer a renegociação, obtendo descontos e parcelamentos. Isso vai favorecê-las para não ficarem com o nome ‘sujo’. Em princípio, foi boa a aprovação do programa, não está tudo perdido por causa dos vetos. O governo não abriu mão de receber impostos, não aprovou nenhuma das medidas previstas na Perse nesse sentido. E isso será necessário em um futuro próximo”, pondera.

A diretora executiva da Fresp destaca que o setor de turismo e eventos

gera muitos empregos e envolve inúmeros segmentos. “Se o setor quebrar, haverá um grande desemprego. A economia vai precisar se reerguer após a crise sanitária, e o setor é importante para que isso ocorra. Com dívidas, o acesso ao crédito se torna mais difícil, o que impede as empresas de se reerguer”, acredita.

ESTADOS – Regina conta que as empresas de transporte ligadas ao turismo têm conseguido algum apoio com os governos estaduais. “O governo do Mato Grosso concedeu isenção do IPVA para as transportadoras turísticas (lei 11.169). Minas Gerais também aprovou algumas isenções de impostos e condições de financiamento facilitadas pelo Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), que podem ajudar as empresas neste momento difícil. O Paraná também criou um auxílio emergencial para as pequenas e médias empresas que atuam com eventos e turismo”, comenta.

O governo de Minas Gerais anunciou que as operações do banco com recursos do Fundo Geral do Turismo (Fungetur), destinadas ao capital de giro desses empreendimentos ligados ao turismo, terão redução nas taxas de

juros e ampliação do prazo de carência. O setor conta com 60 mil negócios no estado. No Paraná, 86,7 mil empresas terão direito a um socorro de R\$ 59,6 milhões, com recursos provenientes do Fundo Estadual de Combate à Pobreza do Paraná (Fecoop). Entre os setores beneficiados estão as operadoras de ônibus de turismo.

Regina também cita Pernambuco, que começa a liberar a realização de eventos, sempre de acordo com os protocolos das autoridades sanitárias. “As empresas transportadoras têm seguido todas as regras. Esperamos que gradativamente o setor possa retomar suas atividades e as empresas possam retomar seus negócios”, diz. “Já em São Paulo, o estado mais rico do país, não conseguimos nenhum retorno do governo estadual”, complementa.

Segundo Regina, essas iniciativas ajudam, porém ainda são insuficientes para fazer frente à situação atual. “Tais ações são sinais de que alguns governos estão cientes de quanto a crise sanitária afetou o setor, mas o poder público precisa fazer mais. No geral, o setor está desamparado. O que reivindicamos é um apoio, por tempo limitado, para sobrevivermos a este momento difícil”, completa. ■

RCR Locação reforça serviços com ônibus Mercedes-Benz

Os ônibus rodoviários têm carroceria Marcopolo e são destinados às operações de fretamento contínuo no transporte de funcionários de empresas e indústrias na Região Metropolitana de São Luís

SONIA MORAES



No primeiro trimestre a empresa também comprou 14 vans Sprinter 416 CDI

A Mercedes-Benz vendeu 49 ônibus para a RCR Locação, empresa que atua no setor de fretamento contínuo e eventual nas regiões Nordeste e Norte, cuja matriz localiza-se em Recife, capital de Pernambuco.

Do total, nove ônibus do modelo OF 1724 já estão em operação e 40

unidades do chassi OF 1721 estão em processo de encarroamento, com previsão de entrega em maio. Os 49 ônibus rodoviários têm carroceria Marcopolo e são destinados às operações de fretamento contínuo no transporte de funcionários de empresas e indústrias da Região Metropolitana de São Luís.

O novo lote comercializado pela RCR junta-se aos 123 ônibus adquiridos entre outubro e novembro do ano passado,

mantendo o compromisso de sempre renovar uma frota de cerca de 530 veículos, 100% da marca Mercedes-Benz.

A RCR, unidade de negócios do grupo Parvi, atua em Pernambuco, Bahia, Maranhão, Ceará, Pará e Amazonas e é cliente tradicional da Mercedes-Benz há 24 anos. Ainda no primeiro trimestre

deste ano, a empresa também adquiriu 14 vans Mercedes-Benz Sprinter, modelo 416 CDI, para a matriz em Recife.

“Desde o início das atividades da RCR, há 24 anos, só trabalhamos com Mercedes-Benz”, afirma Danilo Queiroz, gerente operacional da empresa. “Além da qualidade, durabilidade e confiabilidade dos produtos, os ônibus da marca são de fácil manutenção, o que nos garante a disponibilidade da frota, e também nos oferecem excelente custo operacional e ótimo valor de revenda.”

Danilo Queiroz diz que a renovação constante da frota é um compromisso da RCR. “Isso é essencial para podermos sempre oferecer aos clientes um alto nível de qualidade, conforto e segurança aos seus funcionários na ida e na volta ao trabalho. Aliás, com foco em mais segurança, parte dos novos ônibus sairá de fábrica com retarder, potencializando a força de frenagem dos veículos e aumentando a proteção dos passageiros e motoristas.”

O cliente ressalta ainda que o segmento de fretamento está aquecido no Nordeste, com expansão também para o Norte. “Atividades como mineração, movimentação nos portos, indústrias, alimentos, bebidas e outras estão demandando ônibus para transporte de colaboradores. A pandemia influencia também devido às

recomendações de distanciamento. Para isso, alguns de nossos ônibus já contam com cortinas separadoras entre as poltronas, além das medidas de limpeza e higienização”, diz o gerente.

“Assim como no ano passado, o segmento de fretamento segue aquecido no Brasil em 2021”, informa Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Isso se dá por conta do fretamento contínuo das empresas que, para se adequar às medidas de segurança em relação à Covid-19, tiveram que aumentar o número de ônibus para reduzir a quantidade de pessoas por veículo, garantindo assim o distanciamento dos funcionários. É importante ressaltar que o crescimento do segmento ocorre também por conta de setores específicos da economia que apresentam boa performance como energia, agro, saúde, mineração, construção, tecnologia e serviços.”

No primeiro trimestre deste ano, a Mercedes-Benz liderou as vendas de ônibus para fretamento no Brasil. No acumulado de janeiro a março de 2021 foram emplacados 253 veículos, quase o dobro das 127 unidades durante o mesmo período de 2020. Isso representa 56,5% de participação de mercado no segmento de fretamento para a Mercedes-Benz. ■

Tursan renova frota com 100 ônibus Marcopolo

Os modelos Ideale 800 com chassi Volksbus 17.230 ODS da Volkswagen serão utilizados nos serviços de fretamento de diferentes empresas

SONIA MORAES



Os novos ônibus têm poltronas executivas e capacidade para 46 passageiros

A Tursan (Turismo Santo André), um dos principais operadores de transporte do Rio de Janeiro, adquiriu 100 ônibus Marcopolo Ideale 800 para a renovação da frota. Com chassi Volksbus 17.230 ODS da Volkswagen, os veículos têm 12.630 mm de comprimento e serão utilizados nas operações de fretamento de diferentes empresas.

Os novos ônibus possuem capacidade

para transportar 46 passageiros e contam com poltronas do modelo executiva, sistema de ar-condicionado Valeo 356 e entradas de USB. “Os diferenciais competitivos do Ideale 800, como elevado padrão de qualidade e melhor relação entre custo e benefício, além de eficiente assistência técnica e pós-vendas da Marcopolo, foram fundamentais para a escolha da Tursan”, afirma Michel Rebelo Bertagnoni Novo, gerente de negócios da filial Marcopolo Rio.

Enquanto o segmento de rodoviários registra queda no volume de vendas por conta da pandemia do novo coronavírus, o setor de fretamento segue aquecido em 2021. A Marcopolo registra aquecimento nas vendas de veículos destinados para este fim. Até o final de abril, a companhia entregou mais de 200 veículos destinados ao transporte de trabalhadores em áreas urbanas e nos setores de

mineração e agronegócios, em diversos estados.

Com uma frota de 300 veículos da marca Volkswagen, a Tursan, que comemora neste ano 60 anos de atuação no mercado, percorre mais de um milhão de quilômetros por mês, transportando diariamente cerca de 13 mil pessoas. Segundo a Volkswagen a renovação da frota atingirá 25% dos chassis da empresa.

“O que nos motivou nessa fidelidade à Volkswagen Caminhões e Ônibus foi que, trabalhando com outras marcas antes, tivemos oportunidade de comparar o custo-benefício. Na Volkswagen, encontramos sempre o modelo ideal, que se ajusta perfeitamente às necessidades de nossos clientes, à plena satisfação dos usuários, que preza pelo conforto, segurança e o menor custo de manutenção”, diz João Martins, diretor executivo da Tursan.

Todos os novos Volksbus estão equipados com suspensão pneumática e plataformas de acessibilidade para pessoas com deficiência. Os veículos contam ainda com motorização MAN D08 e têm sistema EGR de tratamento de emissões, dispensando assim o uso de Arla 32. Entre os ativos da Tursan, há também modelos Volksbus 17.260, 18.320, 18.330 e micro-ônibus 9.160.

A fidelidade à Volkswagen traz muitos

benefícios, na opinião de Martins, como a facilidade no controle e negociação de peças de manutenção e o relacionamento mais próximo com o concessionário.

Jorge Carrer, diretor adjunto de vendas de ônibus da Volkswagen Caminhões e Ônibus, destaca a importância da parceria. “A Tursan confia nos nossos produtos e nós retribuimos ao entregar à sua responsabilidade o transporte de nossos colaboradores para a fábrica de Resende. Temos um imenso orgulho dessa nossa parceria que já ultrapassa duas décadas com robustez, segurança e excelência.”

Assim como em todo o mercado, a pandemia trouxe grandes desafios à Tursan, que revisou todos os seus processos para aprimorá-los e o objetivo é sair fortalecido desse período. “Seguimos acreditando em dias melhores, buscando fazer nosso melhor. E é por isso que digo: nossa frota aumenta conforme crescem nossos clientes e, sempre que isso acontece, permitimos apenas trabalhar com chassis Volkswagen”, ressalta Luiz Júnior, sócio-diretor da Tursan.

A Tursan, que tem como tradição renovar a comunicação visual da frota a cada década, também modernizou a pintura dos veículos para comemorar os 60 anos. O responsável pelo desenvolvimento do novo layout foi Fábio Otávio, da empresa Select Design. ■

Mercedes-Benz vende 90 ônibus para o grupo Transmoreira

São 70 modelos OF 1721 e 20 micro-ônibus LO 916, que serão usados no transporte de funcionários de grande empresa de Minas Gerais pela Rio Negro, que pertence ao grupo e presta serviço de fretamento e turismo

SONIA MORAES



Os chassis OF 1721 são equipados com retarder para ampliar a segurança

O grupo Transmoreira, de Contagem (MG), adquiriu 90 ônibus Mercedes-Benz para a renovação da frota. São 70 unidades do modelo OF 1721 e 20 micro-ônibus LO 916, todos para a Rio

Negro, empresa que pertence ao grupo e presta serviço de fretamento e turismo. Mais de 40 ônibus já foram entregues e a previsão é que os demais chassis cheguem à encarçadora até o fim de março.

Os 90 ônibus serão destina-

dos ao transporte de funcionários de uma grande empresa de Minas Gerais, conforme contrato de fretamento renovado recentemente. Os 70 chassis OF 1721 adquiridos são equipados

com retarder, ampliando ainda mais o padrão de segurança para os passageiros e os motoristas.

Além de fretamento com a Rio Negro, o grupo também atua com a marca Transmoreira em linhas concedidas da Região Metropolitana de Belo Horizonte, linhas municipais em Contagem e intermunicipais, num raio de até 200 quilômetros a partir da capital mineira.

“Nós temos hoje na empresa uma frota de 735 ônibus, sendo 85% Mercedes-Benz. Do total, 90% são modelos com motor frontal”, diz Edward Moreira, fundador e presidente do grupo Transmoreira.

Ele conta que com 18 anos comprou o primeiro caminhão Mercedes-Benz e trabalhou como caminhoneiro por dez anos.

Em 1972, trocou a carreta por um ônibus e criou a atual empresa, que vai fazer 50 anos em 2022.

“É uma satisfação e um orgulho muito grande atender mais uma vez o grupo Transmoreira, que é referência no transporte de passageiros em Minas Gerais”, afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

De acordo com a fabricante, os

modelos OF 1721 e LO 916, assim como todos os chassis de ônibus da marca, são reconhecidos no mercado pela robustez e resistência, bem como ótimo nível de conforto e segurança que oferecem aos usuários e ao motorista. Além disso, se destacam pelo reduzido consumo de combustível e pelo baixo custo de manutenção, otimizando o custo operacional para as empresas de transporte, acrescenta a Mercedes-Benz.

O modelo OF 1721, campeão de vendas da Mercedes-Benz há oito anos, é indicado para o transporte urbano de passageiros e para clientes que atuam com fretamento contínuo, como o transporte de funcionários, e fretamento eventual, em caso de grupos de turistas, além de transporte rodoviário de curtas distâncias. Nestes casos, os veículos recebem carrocerias de ônibus rodoviário, proporcionando mais conforto e bem-estar a bordo.

Além da tradicional configuração com suspensão metálica, o OF 1721, assim como o modelo OF 1724, são oferecidos com suspensão pneumática, aumentando a satisfação dos passageiros e do motorista em relação ao conforto do veículo. ■

Rimatur incorpora 33 ônibus Mercedes-Benz nas operações

O chassi OF 1621 com carroceria Marcopolo foi lançado em novembro do ano passado para o serviço de fretamento e pode receber carroceria de até 12,55 metros de comprimento

SONIA MORAES



A Rimatur Transportes, primeiro cliente a adquirir o chassi de ônibus OF 1621 da Mercedes-Benz – modelo de fretamento lançado em novembro do ano passado – ampliou seu pedido para 33 unidades deste modelo com carroceria Marcopolo.

Com sede em Curitiba, a principal atividade da Rimatur está ligada ao fretamento contínuo, transportando funcionários para empresas de call center e de pólos industriais como São José dos Pinhais, Campo Largo e Fazenda Rio Grande, na Região Metropolitana de Curitiba.

“Nossa frota opera de segunda a sábado, em três turnos, com uma média de 90 minutos entre as empresas e a residência dos seus funcionários”, diz Emerson Imbronizio, diretor comercial da Rimatur. “Em função disso, sugerimos aos parceiros da Mercedes-Benz e das encarroçadoras um ônibus que assegurasse ótima capacidade de assentos, mas que não precisasse de um PBT tão alto, daí a solução ideal com a versão de 16,5 toneladas e sem toailete. Isso resultou num veículo mais leve, concebido especificamente para fretamento, e nossa expectativa é obter economia no consumo de combustível e também com pastilhas de freio.” Ele acrescenta que o balanço dianteiro curto proporciona melhor ângulo de ataque, facilitando a manobrabilidade nas cidades, especialmente no interior dos bairros. “Isso nos ajuda a cumprir horários, o que é essencial no fretamento contínuo.”

A Mercedes-Benz desenvolveu o chassi

OF 1621 especificamente para fretamento contínuo, como aqueles de transporte de funcionários para empresas e indústrias. Com peso bruto total (PBT) de 16,5 toneladas e motor OM 924 LA de 208 cv, o modelo pode receber carroceria de até 12,55 metros de comprimento, permitindo a montagem de até 48 assentos para passageiros mais DPM (Dispositivo de Poltrona Móvel).

“Nosso portfólio tradicionalmente já oferece vários modelos de chassis de ônibus para as empresas do segmento de fretamento. O diferencial é que o inédito OF 1621 foi concebido especialmente para o fretamento contínuo a partir de pedidos de clientes que nos solicitaram um ônibus com custo mais atrativo sem abrir mão do maior número possível de assentos”, diz Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

De acordo com o executivo, na pandemia, o segmento de fretamento se manteve menos afetado e segue em alta. “As empresas do setor estão precisando ampliar o número de ônibus em operação, a fim de atender demandas de seus clientes, visando reduzir o número de pessoas por veículo e garantir o distanciamento por conta da Covid-19”.

A solução encontrada pela Mercedes-Benz com o OF 1621 chegou a um modelo com balanços dianteiro e traseiro curtos,

mantendo o entre-eixos de 5.950 mm. Com isso, foi possível acomodar o tanque de combustível de 300 litros, o tanque de Arla de 25 litros, baterias, sistema pós-tratamento dos gases de escape, preparação para ar-condicionado e outros itens de tal forma que não há necessidade de retrabalhos de corte das longarinas e do cardã para alongamento do chassi.

“Dessa forma, o OF 1621 diminui os retrabalhos e já sai pronto da nossa fábrica para receber carroceria para fretamento de forma rápida e fácil e, conseqüentemente, com menor custo do ônibus completo, atendendo ao que os clientes nos pediram. Assim, entregamos um produto com bom custo de aquisição e o melhor custo-benefício do mercado para fretamento contínuo”, diz Barbosa.

A Mercedes-Benz é a primeira marca que traz para o mercado um veículo completamente dedicado ao serviço de fretamento contínuo. “Esse projeto foi realizado em parceria com encarregadores, visando otimizar o tempo de encarregamento e um menor volume de retrabalho pelo implementador. Os clientes também contribuíram com esse processo. A Rimatur participou ativamente e forneceu inputs acerca da configuração do chassi. Essa visão do cliente contribuiu para a assertividade do desenvolvimento desse novo modelo da marca”, observa Barbosa. ■

BRT Sorocaba é aprovado pelos usuários

Sistema já funciona com 66% de sua capacidade e conta com uma frota de 80 veículos, sendo 59 tipo padron e 21 modelos superarticulados

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A frota da cidade paulista conta com 21 ônibus biarticulados e 59 padron

O serviço de transporte coletivo ofertado pelo BRT Sorocaba é considerado ótimo ou bom para 72% dos passageiros que utilizam o sistema. Isso é o que indica o resultado da Pesquisa Sensor encomendada pela concessionária BRT Sorocaba e realizada pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), em parceria com o Cittamobi.

Por meio de uma enquete eletrônica via aplicativo Cittamobi, plataforma que

concentra a base de dados de passageiros de Sorocaba, 188 avaliações foram respondidas sobre a experiência em usar o BRT. Para 84%, a rapidez nos deslocamentos é considerada ótima ou boa. Um exemplo é a linha D200 que encurtou o tempo de viagem da zona norte para o sul ou no sentido contrário. A viagem do bairro Vitória Régia ao Campolim passou de 80 minutos para 55. Uma redução de 25 minutos de trajeto.

“Saber a visão do usuário nos faz avançar a cada dia e nos ajuda a sanar pontos de fragilidade priorizando o que realmente irá suprir a demanda. Ter o feedback é fundamental para a melhoria contínua do sistema. Tudo é feito para atender o público da maneira mais elevada e os resultados dessa pesquisa confirmam a qualidade do trabalho e a infraestrutura que estão sendo ofertadas para a cidade”, enfatiza Manoel Ferreira, diretor de operações da concessionária BRT Sorocaba.

Atualmente, o BRT Sorocaba funciona

com 66% de todo o seu sistema. Dos três eixos previstos, dois já estão em funcionamento: o terminal Vitória Régia, com o corredor Itavuvu; e terminal São Bento, inaugurado em abril, com o corredor Ipanema. Os dois terminais estão localizados na zona norte da cidade, região mais populosa de Sorocaba. O corredor Oeste aguarda a liberação da administração municipal para início das obras.

As linhas em operação no corredor Itavuvu são: E110 Vitória Régia, E120 Paineira, E130 São Camilo, E131 Casa Branca, E140 Terminal Santo Antônio e Vitória Régia, e a D200 Terminal Vitória Régia - Campolim (zona sul). No corredor Ipanema as linhas circulantes são: E160 São Bento, E170 Nova Sorocaba, E180 Carandá. E181 Altos do Ipanema e linha Terminal Santo Antônio e São Bento.

O sistema possui uma operação plena de frota, estações, terminais, sistemas integrados, e o centro de controle operacional (CCO) está em atividade todos os dias da semana, das quatro horas às 24 horas. “Temos uma visão de todo fluxo de forma harmônica e dentro do esperado. Todos os sistemas de ITS em operação estão atendendo as expectativas de funcionamento, mesmo com o momento em que estamos passando devido à Covid-19, estamos transportando 80% da demanda do que estava estimado”,

comenta Manoel Ferreira.

A frota atual é composta por 80 veículos, sendo 59 tipo padron com 12,5 metros, e 21 superarticulados com 23 metros. Toda frota conta com wi-fi gratuito, tomadas USB, monitoramento interno de câmeras, ar-condicionado e motores mais silenciosos. Desse total, 43 ônibus servem o corredor Itavuvu e 37, o corredor Ipanema. Por dia, 31 mil pessoas utilizam o sistema.

Quando o BRT Sorocaba estiver totalmente concluído, os sorocabanos poderão circular pela cidade pagando uma única tarifa. Composto por corredores exclusivos (Itavuvu, Ipanema e Oeste) e cinco corredores estruturais, 28 estações preferenciais, quatro estações de integração, três novos terminais (Vitória Régia, São Bento e Manchester) e 96 pontos de parada, o sistema permite ainda a integração com os terminais Santo Antônio e São Paulo, com as seis áreas de transferências e a integração temporal entre diferentes linhas.

A concessionária BRT Sorocaba é uma sociedade de propósito específico (SPE) formada pelas empresas CS Brasil e MobiBrasil, sendo responsável pela implantação do novo sistema de transporte coletivo urbano da cidade de Sorocaba na realização das obras de implantação e na operação do sistema de corredores de ônibus. ■

Mercedes-Benz e Marcopolo exportam 102 ônibus para o Uruguai



A Mercedes-Benz do Brasil, em parceria com a Marcopolo, enviou 102 ônibus para o Uruguai, sendo 87 para aplicação urbana e 15 para operação intermunicipal em Montevideu e cidades próximas. Os veículos são para o programa de renovação de frota na região e serão operados pela C.U.T.C.S.A. (Compañía Uruguaya de Transporte Colectivo S.A.), uma das maiores empresas de transporte urbano do país vizinho, que atua na capital uruguaia e arredores.

“Por meio de nossa consultoria de ônibus para a América Latina, a Mercedes-Benz busca sempre fornecer a melhor solução de transporte para cada país com produtos inovadores, que oferecem segurança e o melhor custo benefício, além de conforto aos passageiros”, afirma Jens Burger, diretor geral do centro regional Daimler na América Latina.

Os 87 chassis do modelo OH 1721/62 LE Euro 5 Low Entry, têm piso baixo e

rampa na porta central com posto específico para cadeira de rodas.

Com capacidade para 63 passageiros, os veículos têm suspensão pneumática traseira e dianteira e carroceria Marcopolo Torino de 11,8 metros de comprimento. Os ônibus possuem ar-condicionado, seis unidades USB, faróis de neblina e preparação para instalação de sistema de monitoramento com cinco câmeras.

Os outros 15 ônibus do modelo OH 1622 L/52 L Euro 3 têm capacidade para 41 passageiros e também contam com a suspensão pneumática traseira e dianteira. Os ônibus foram equipados com kneeling, sistema de rebaixamento no lado direito, a fim de facilitar o embarque e desembarque dos passageiros. Com carroceria Marcopolo Audace 800 e comprimento de 11,1 metros, apresentam as mesmas características das outras carrocerias, mas com elevadores para acessibilidade no lugar das rampas.

Os novos ônibus têm liberação da sexta marcha e contam com adaptações em seu trem de força e entrada do tanque de combustível no lado esquerdo do chassi. Equipados com motores Mercedes-Benz OM 924, ambos apresentam freio ABS, velocímetro eletrônico e câmbio automático Allison T270 com retarder.

Iveco Bus entrega 80 Eurobus na Argentina



A Iveco Bus, em conjunto com a concessionária Ivecam, entregou 80 ônibus Eurobus (24+1 configuração 70C17 Scudato) ao Ministério de Segurança de Buenos Aires. Os veículos estão preparados para o transporte de tropas e serão utilizados na gestão da segurança pública na província.

“Este é um produto de fabricação nacional que é comercializado em toda a nossa rede de concessionários. Temos orgulho de testemunhar o crescimento da marca na Argentina e na região, especialmente considerando que muitos de nossos veículos são utilizados em setores-chave para a sociedade”, afir-

ma Danilo Fetzner, diretor comercial da Iveco Bus na América do Sul.

Neste ano, a Iveco entregou sete micro-ônibus (50C17 19+1 furgão) ao Ministério da Segurança Nacional e duas unidades (70C17 Scudato 24+1) ao município de San Martín, na província de Buenos Aires.

O Eurobus é a opção da marca para o transporte

urbano de até 24 passageiros no frentamento, turismo e operação de curta distância. O design interior conta com piso antiderrapante projetado para uso intensivo, assentos reclináveis com cintos de segurança individuais, escotilha (teto solar), porta-pacotes e luz de leitura para cada assento.

O modelo é equipado com ar-condicionado, sistema de aquecimento, aparelho de som com CD e tacógrafo padrão. Entre as opções oferecidas estão aquecimento reforçado e bancos com cinto de segurança inercial de três pontos que obedecem aos mais altos requisitos de segurança.

Sertran adquire sete micro-ônibus Marcopolo para fretamento

A Marcopolo vai fornecer sete micro-ônibus Senior para a Sertran, importante operadora de transporte com sede em Ribeirão Preto, no interior de São Paulo. Os veículos serão utilizados no serviço de fretamento em linhas rurais na cidade de Três Lagoas, no Mato Grosso do Sul, e foram desenvolvidos com itens diferenciados para maior segurança e resistência.

Em versão de nove metros de comprimento,



os micro-ônibus Senior têm capacidade para transportar 28 passageiros, além de um auxiliar, em poltronas Executiva e contam com dispositivo de transposição acessível (DTA). “O forneci-

mento para a Sertran reforça a expertise e capacidade da Marcopolo em desenvolver veículos adequados para as exigências e necessidades de cada aplicação dos clientes”, afirma Luciano Piccirillo Neto, gerente de negócios da Marcopolo São Paulo.

Metrô-SP implementa soluções contra Covid em trem da Linha 3

O Metrô de São Paulo apresenta três novas soluções antivirais implementadas em uma de suas composições que circulam na Linha 3-Vermelha. Os produtos passaram por testes em laboratórios especializados e foram doados pela empresa química brasileira BioForcis Soluções Tecnológicas, em parceria com a Saint-Gobain Brasil e a TNS.

Uma solução saneante com nanopartículas de prata está sendo pulverizada no interior do trem, inclusive no sistema de ar-condicionado. O produto já é usado em clínicas médicas e hospitais e os testes feitos pela Unicamp e pela Núcleo Vitro mostram que ele age em todas as

superfícies em que entra em contato. A durabilidade é de 15 dias, quando precisa ser reaplicado.

Os vidros das janelas e portas foram cobertos com uma película com nanopartículas de prata que inativam o vírus. Testes feitos pela Unicamp mostram que em dez segundos são eliminados 99,9% do vírus e, desde que não haja nenhum dano na película, a proteção será permanente, demandando apenas a limpeza usual.

Os balaústres e pega-mãos foram revestidos com adesivo antiviral, também com nanopartículas de prata, que em 30 segundos eliminam 68,3% do vírus, chegando a 99,96% em 15 minutos.

Sorocaba coloca em operação mais sete ônibus com proteção antiviral

A prefeitura de Sorocaba, por meio da Urbes – Trânsito e Transporte, colocou em circulação mais sete ônibus com proteção antiviral e antibacteriana. Bancos, balaústres, corrimãos e catracas foram revestidos com tecido antiviral, confeccionado pela ChromaLíquido Soluções Tecnológicas a partir do fio têxtil de poliamida Amni Virus-Bac OFF. Com esses, o município tem 11 ônibus antivirais na frota.

Os veículos são certificados pelas áreas e agências técnicas do governo de São Paulo, incluindo a Unicamp, o Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT) e a Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU-SP), que testaram a resistência física do produto e a eficiência antibacteriana e antiviral. Os tecidos da ChromaLíquido são indicados para uso profissional, em virtude do efeito permanente da ação antiviral e antibacteriana, resistência a atritos, higienizações e lavagens constantes, como exige o transporte público.

“Estamos trabalhando, agora, com duas empresas em Sorocaba, a Consor e a City. O projeto está chamando muita atenção, de forma positiva, e Sorocaba continua à frente nesta iniciativa”, diz Ricardo Bastos, diretor de relações institucionais da ChromaLíquido.



Segundo Bastos, a tecnologia aumenta a segurança dos passageiros e motoristas, ajudando a controlar a disseminação do coronavírus e reduzindo as chances de contaminação cruzada. “Além de Sorocaba, a solução antiviral e antibacteriana está em operação em Osasco (SP), Florianópolis (SC) e em uma frota de ônibus intermunicipais gerenciada pela EMTU/SP, que circulam na zona oeste da Região Metropolitana de São Paulo”, enfatiza Bastos.

A solução foi desenvolvida pela ChromaLíquido Soluções Tecnológicas, em parceria com a Rhodia, empresa do Grupo Solvay. O aditivo antiviral aplicado nos fios dos tecidos é produzido com nanotecnologia capaz de romper a camada de gordura do vírus, impedindo que ele se fixe na superfície. Além disso, os aditivos conseguem inativar em 99,99% o Sars-Cov-2, responsável pela Covid-19, em até um minuto.



Caio fornece 35 ônibus para a Cidade do México

Os veículos, modelo Millennium de 15 metros, denominados Access no país, são enviados em SKD e a montagem é realizada na Volvo México

SONIA MORAES



A Caio, em parceria com a Volvo Group Buses México, vai entregar 35 ônibus para o sistema de transporte coletivo da Cidade do México. Os veículos, modelo Millennium, têm 15 metros e sistema Sliding Door. Lá são denominados Access e irão circular na recém-criada linha 4, regulamentada pela Metrobús na capital.

Os chassis são enviados em forma de SKD (parcialmente desmontados) e a montagem das carrocerias é realizada na Volvo México com o acompanhamento técnico de profissionais da Caio.

Os Access são os primeiros ônibus encarregados sobre chassis Volvo B 8RLE – 6x2,

com 15 metros de comprimento e motorização Euro 6, o qual reduz a emissão de agentes poluentes, cumprindo às normas praticadas em alguns países da América Latina. Outro destaque é a porta deslizante com folha dupla, importada da Holanda. Também conhecida como porta padrão metrô, a Sliding Door foi instalada no entre-eixos do ônibus. Por deslizar lateralmente, a porta ocupa menos espaço na carroceria, o que facilita o fluxo de passageiros pelo vão de abertura de acesso, com 1.350 mm de largura.

Uma rampa móvel foi instalada no acesso à Sliding Door, para a comodidade de pessoas com mobilidade reduzida. O salão interno também possui sinalização em braile e espaço para cão-guia.

Os ônibus são equipados com piso baixo e ajoelamento da suspensão, proporcionando conforto e segurança no embarque e desembarque de passageiros.

O salão interno destaca-se também, por possuir poltronas exclusivas para mulheres. ■

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

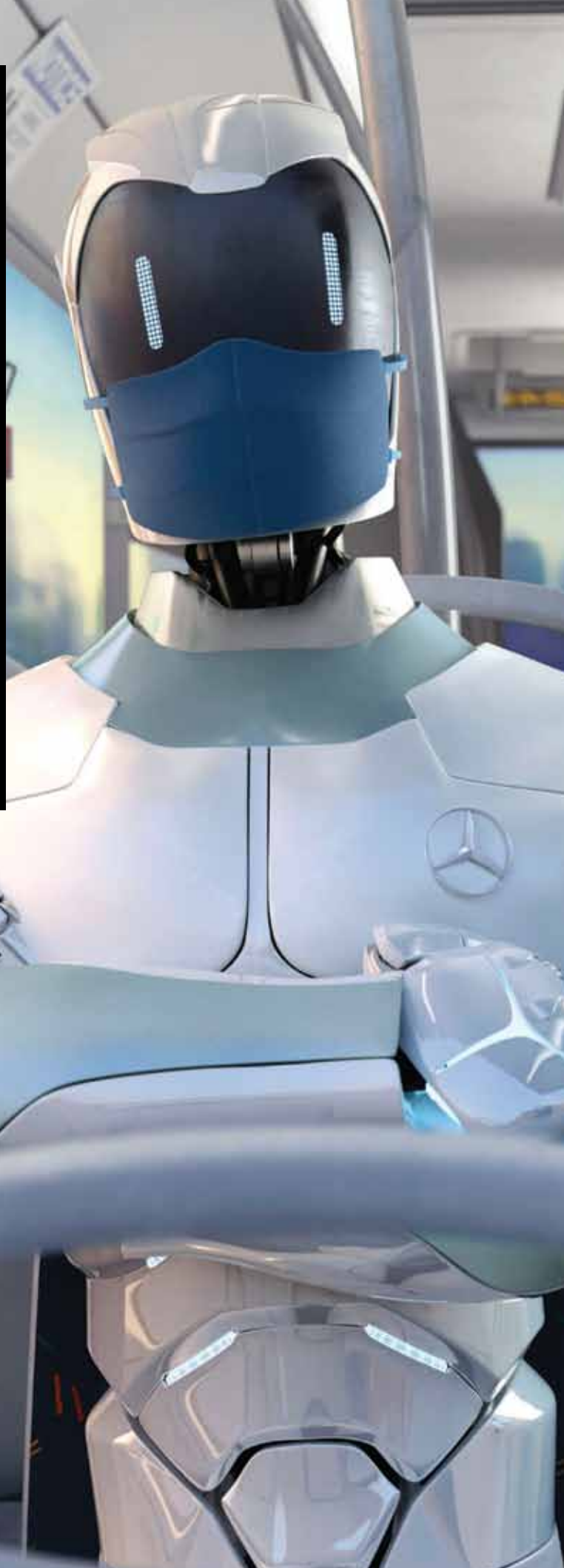
Ônibus Urbano Mercedes-Benz: a tecnologia anda aqui.

Quando encontrar um dos novos ônibus Mercedes-Benz nas ruas, saiba que ali está o melhor da inovação e da tecnologia. Para os passageiros, é muito mais conforto e segurança. Para empresas de transporte urbano, mais economia e durabilidade para rodar em diversas condições. É a Mercedes-Benz pensando no coletivo. Pensando no futuro.

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

 [mercedesbenzonibus](https://www.facebook.com/mercedesbenzonibus)  [@mercedesbenz_onibus](https://www.instagram.com/mercedesbenz_onibus)

Mercedes-Benz
Referência em ônibus.



Perceba o risco, proteja a vida.