



TECHNI  
**bus**  
TRANSPORTE COLETIVO  
E MOBILIDADE URBANA

OTM Ano 29 - Nº 148 - R\$ 22,00  
www.otmeditora.com



## MARCOPOLO LANÇA SEU PRIMEIRO VLT

Presidente Bolsonaro veta projeto de lei que prevê auxílio emergencial ao setor de transporte

CAIO comemora em janeiro 75 anos de trajetória na produção de ônibus no país

Mercedes-Benz apresenta o chassi OF 1621, desenvolvido para o fretamento contínuo

A restrição da mobilidade das pessoas devido à pandemia deve continuar a afetar o mercado de ônibus

ChromaLíquido fornece tecidos com ação antibacteriana e antiviral para o transporte coletivo

Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2020: a premiação ocorreu em evento realizado em SP

A Volvo fornecerá mais 321 veículos convencionais, com motor traseiro, para o Transmilenio de Bogotá

Encontro de fretamento discute as dificuldades e oportunidades de negócios advindas da pandemia

Empresa de turismo de Curitiba recebe o primeiro ônibus com BioSafe da Marcopolo

BR7 Mobilidade inicia serviço de transporte coletivo por demanda em São Bernardo do Campo

# Parceria

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



## Caruana: A instituição financeira parceira da mobilidade urbana.

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

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

Telefone: +55 (11) 5504 7850

Ouvidoria: 0800 772 7210

faleconosco@caruanafinanceira.com.br



**CARUANA**  
FIDES - HONOR - LABOR

caruanafinanceira.com.br

## Um ano incomum

Assim como outros setores da economia, o transporte de passageiros sofreu um grande impacto negativo com o inesperado surgimento da pandemia da Covid-19, declarada oficialmente pela Organização Mundial da Saúde em março deste ano.

De acordo com as entidades do setor e dirigentes da indústria, o transporte urbano chegou a perder 75% dos passageiros no início da pandemia e hoje transporta em média 50% do que transportava antes da pandemia, mantendo-se em uma situação bastante caótica. O transporte rodoviário sofreu ainda mais porque perdeu 90% dos passageiros no início da pandemia e agora está próximo de 35% a 40% do que tinha.

Para agravar a situação, o presidente Jair Bolsonaro acaba de veto do projeto de lei que prevê o repasse de auxílio emergencial de R\$ 4 bilhões para as empresas de ônibus e de metrô, com o objetivo de compensar os efeitos da crise sanitária, além de evitar o reajuste das tarifas.

Para o presidente-executivo da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), Otávio Cunha, "o governo federal precisa apontar uma solução para a situação crítica na qual o transporte coletivo se encontra, especialmente no momento em que os casos de Covid-19 voltam a subir no Brasil. A ocasião exige uma oferta de serviço de transporte público cada vez maior para minimizar riscos de contágio, o que só aumenta o desequilíbrio econômico-financeiro das empresas."

Diante da indefinição do cenário, é quase unânime a expectativa dos dirigentes da indústria de ônibus de que o próximo ano será difícil, com mais seis meses de desafios. Só vai se recuperar no segundo semestre de 2021, com a chegada da vacina contra a Covid-19.

**Eduardo Chau Ribeiro**



Ano 29 - Nº 148 - Dezembro 2020 - R\$ 22,00

**REDAÇÃO  
DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com

**EDITOR**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com

**COLABORADORES**

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspani,  
Alexandre Asquini

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
carloscriscuolo@otmeditora.com

Raul Urrutia  
raulurrutia@otmeditora.com

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
vidalrodrigues@otmeditora.com

**EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING**

Barbara Ghelen  
barbaraghelen@otmeditora.com

**PUBLICIDADE**

Karoline Jones  
karolinejones@otmeditora.com

**CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS**

Tânia Nascimento  
tanianascimento@otmeditora.com

Representante região Sul (PR/RS/SC)  
Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva  
Tel.: (41) 3027-5565 - joao@spalmarkt.com.br

**Tiragem**

10.000 exemplares

**Impressão**

Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 250,00 (seis edições e quatro anuários);  
TB R\$ 225,00 (Seis edições e três anuários).  
Pagamento à vista: através de boleto bancário,  
depósito em conta corrente, cartões de crédito Visa, Mastercard  
e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.  
Em estoque apenas as últimas edições.  
As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados  
não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.



**Redação, Administração, Publicidade  
e Correspondência:**

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707  
Campo Belo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP  
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (sequencial)  
www.otmeditora.com

otmeditora@otmeditora.com

Filiada a:



**AUXÍLIO EMERGENCIAL**

Entidades reagem com indignação ao veto presidencial à ajuda emergencial de R\$ 4 bilhões às empresas de ônibus e metrô 6

**SOBRE TRILHOS**

Marcopolo Rail lança seu primeiro modelo de VLT, que irá circular em uma rota turística da empresa Giordani, no sul do país 8

**LANÇAMENTO**

Mercedes-Benz aproveita o momento de alta demanda do mercado e lança o chassi OF 1621, desenvolvido para o fretamento contínuo 10

**75 ANOS DE HISTÓRIA**

A Caio comemora 75 anos de operações no país e mantém a liderança no mercado de ônibus urbanos, com market share de cerca 40% 12

**BIOSSEGURANÇA**

A Marcopolo vendeu o primeiro ônibus com soluções BioSafe no Brasil para a JG Tour e Viagens de Curitiba 14

**MERCADO**

A restrição da mobilidade das pessoas devido à pandemia deve continuar a afetar o transporte público, segundo a Anfavea 18

**PREMIAÇÃO**

Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2020: solenidade que homenageia as vencedoras reuniu cerca de 300 convidados 20

**ENERGIA LIMPA**

A BYD entregou o primeiro ônibus elétrico abastecido por energia solar para a Companhia EDP de energia 24

**SUSTENTABILIDADE**

Grupo Irizar apresenta ônibus a gás natural na versão GNC e GNL, com chassis Scania de 12 a 15 metros 26

**EXPORTAÇÃO**

Após a entrega de 700 ônibus, a Volvo fornecerá mais 321 veículos convencionais, com motor tra-seiro, para o Transmilênio de Bogotá 28

**URBANO**

Volkswagen inicia testes com ônibus de 15 metros em Curitiba, que faz parte da primeira etapa do programa de avaliação do veículo 29

**FRETAMENTO 2020**

Encontro discute as dificuldades e oportunidades de negócios que surgiram com a pandemia da Covid-19 32

**INOVAÇÃO**

BR7 Mobilidade inicia serviço de transporte coletivo por demanda em São Bernardo do Campo, em parceria com UBus 34

**ENTREVISTA**

Juan Carlos Panozo Gorriti, diretor de vendas para a América Latina do Grupo Trapeze, avalia o mercado e detalha os projetos para o Brasil 36

**PÓS-CRISE**

Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz, acredita em expansão de 10% a 15% do mercado de ônibus 38

**MAIS PROTEÇÃO**

A ChromaLíquido, homologada pela Rhodia, fornece tecidos com ação antibacteriana e antiviral para o transporte coletivo 40

**SIMEFRE**

A indústria de vagões de carga melhorou seu desempenho, com entregas de 1,8 mil vagões em 2020 42

**AMÉRICA DO SUL**

BYD vende 470 ônibus elétricos para Bogotá, sendo que o primeiro lote já foi entregue à Gran Américas Fontibon 1 44

**PNEUS**

Vendas de pneus para veículos pesados acumulam retração de 3,84% até novembro de 2020, de acordo com a Anip 46

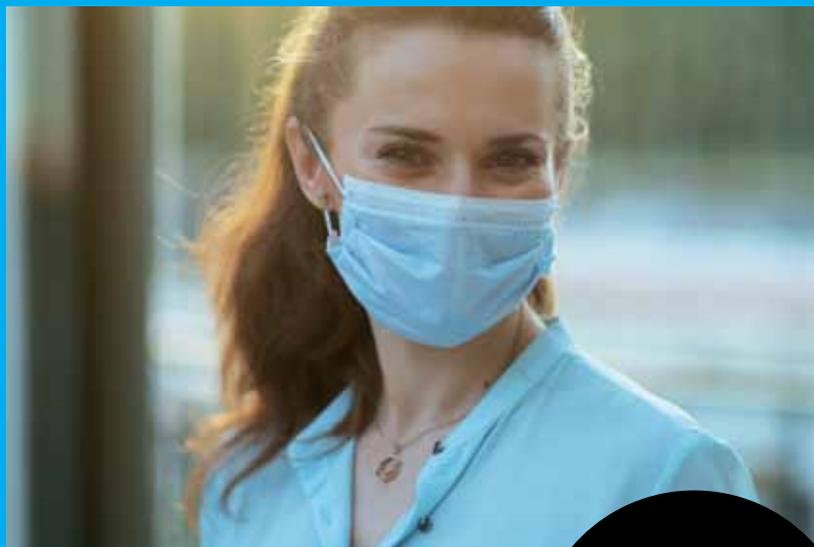
**MEIOS DE PAGAMENTO**

BRT Sorocaba lança a carteira digital, idealizada pela Cittamobi, para pagamento das passagens 50

**SEÇÕES**

Editorial	3
Panorama	48

# #vá de ônibus vá seguro



As empresas de ônibus estão agindo para que a sua viagem seja segura como sempre foi.



Veja o que a empresa que você costuma utilizar em suas viagens está fazendo no combate ao coronavírus.

[vadeonibusvaseguro.com.br](http://vadeonibusvaseguro.com.br)



Perceba o risco, proteja a vida.

Mercedes-Benz  
Referência em ônibus.



# Entidades reagem com indignação ao veto presidencial

**Setor de transporte coletivo urbano se diz surpreendido com veto do presidente Jair Bolsonaro ao PL 3364/2020, que prevê ajuda emergencial de R\$ 4 bilhões às empresas de ônibus e metrô**

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Em 10 de dezembro, foi publicado no Diário Oficial o veto do presidente Jair Bolsonaro ao projeto de lei Nº 3.364/2020, que prevê o repasse de um auxílio emergencial de R\$ 4 bilhões para sistemas de transportes em cidades acima de 200 mil habitantes, em razão da pandemia de Covid-19.

O texto, voltado para empresas de ônibus e metrô, havia sido aprovado no Senado em 18 de novembro, após a aprovação na Câmara. O objetivo era compensar as perdas causadas pelos efeitos da pandemia, além de evitar o reajuste das tarifas. Pelo projeto vetado, as tarifas não poderiam subir até o fim do estado de calamidade pública, no final do ano.

O presidente Bolsonaro destacou no

texto publicado no Diário Oficial que a nova despesa foi criada sem que houvesse estimativa de impacto orçamentário e financeiro. Agora, o veto realizado pelo presidente Bolsonaro precisa ser analisado pelo Congresso Nacional, que pode decidir mantê-lo ou derrubá-lo.

**INDIGNAÇÃO** – Entidades ligadas ao transporte público se manifestaram publicamente contra a decisão do presidente Jair Bolsonaro em vetar integralmente o projeto de lei. A Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) recebeu com “estranheza e frustração” o anúncio do veto presidencial.

“A NTU entende que há uma profunda

incoerência neste veto, visto que o Executivo reconheceu a necessidade do socorro ao setor e sua importância para a retomada da economia; reconheceu que os protocolos sanitários e o distanciamento social aumentaram os custos dos operadores; previu fontes de recursos para o auxílio; indicou a necessidade de reestruturação desse serviço essencial e, para isso, até criou obrigações para os municípios em contrapartida à liberação dos recursos”, declarou a entidade em nota oficial.

Para o presidente-executivo da NTU, Otávio Cunha, o governo federal precisa apontar uma solução para a situação crítica na qual o transporte coletivo se encontra, especialmente no momento em que os casos de Covid-19 voltam a subir no Brasil. “A ocasião exige uma oferta de serviço de transporte público cada vez maior para minimizar riscos de contágio, o que só aumenta o desequilíbrio econômico-financeiro das empresas. O auxílio é absolutamente necessário e já deveria ter sido viabilizado há meses. Não faz sentido o veto nesse momento”, avaliou.

“Esperamos que o governo reconsidere a decisão porque o setor não tem mais como garantir a continuidade do serviço no elevado nível de oferta exigido durante a pandemia, segundo os protocolos sanitários. Os ônibus não terão mais condições de operar”, afirmou Otávio Cunha.

A Confederação Nacional do Transporte (CNT) declarou ter recebido “com perplexidade” o veto integral do presidente da República. “O veto integral é um equívoco. O

texto aprovado pelo Congresso Nacional foi amplamente discutido e construído de forma conjunta com os ministérios da Economia e da Infraestrutura, atendendo às contrapartidas solicitadas pelas pastas, de modo que servissem aos anseios de todos os envolvidos”, informou a entidade.

A CNT acredita que o veto compromete a sustentabilidade dos sistemas e coloca em risco milhares de empregos diretos e indiretos, além da arrecadação de tributos do próprio Estado. “Sem o socorro financeiro, os transportadores terão dificuldades para garantir o preço atual das tarifas.”

A Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) manifestou publicamente a insatisfação do setor com o veto do presidente. Para a entidade, causa estranheza o argumento de que a medida seria “de contrariedade ao interesse público”, pois o transporte público é um serviço essencial e um direito constitucional.

Destacando que o projeto foi amplamente discutido pelas entidades ligadas ao transporte público e pelo próprio governo, o presidente da Fabus, Rubem Bisi, questionou a decisão. “Quem perde nesta situação? Quem perde é o cidadão comum que



**Rubem Bisi, da Fabus: “Quem perde é o cidadão comum que usa o transporte público”**

paga e usa o transporte público, que deverá sofrer uma limitação de horários, de qualidade de serviços, e um possível apagão dos sistemas estruturados de transporte, e consequentemente os que usam as gratuidades do transporte serão impactados por uma possível falta de oferta dos serviços.”

A Fabus “apela ao Congresso Nacional que avalie a proposta com a atenção e a urgência merecidas, devido à gravidade da situação e de um possível apagão nos sistemas de transportes que deverão ser suportados pelos novos prefeitos que irão assumir no dia 1º de janeiro de 2021”, pontuou a entidade.

**CRISE** – A Associação Nacional dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos (ANPTrilhos), entidade que representa os operadores de sistemas de metrô, trem urbano e Veículo Leve sobre Trilhos, recebeu com indignação a decisão presidencial de vetar o auxílio ao transporte. Segundo a entidade, a falta de recursos afetará milhões de brasileiros que só têm o transporte público como meio de deslocamento.

“O setor se ressentido da falta de medidas específicas para tratar da crise econômica

do transporte público brasileiro, muito embora ele esteja classificado, pelo próprio governo federal, como um setor essencial, indispensável ao atendimento das necessidades inadiáveis da comunidade”, enfatiza o presidente da ANPTrilhos, Joubert Flores.

A ANPTrilhos destacou que o setor vive sua maior crise e, desde o decreto da pandemia e de estado de calamidade pública, em março, os sistemas metroferroviários brasileiros acumulam um déficit de mais de R\$ 7 bilhões, somente em termos de receita tarifária.

A Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) manifestou sua insatisfação com a profunda insensibilidade do governo federal ao vetar o auxílio emergencial de R\$ 4 bilhões estabelecido no Projeto de Lei Nº 3364/2020 e aprovado no Congresso Nacional.

“A insensibilidade do governo federal não permitiu que se alcançasse a dimensão do problema, eventualmente por não entender os sistemas de transporte no Brasil. Em face da gravidade do momento e da situação, apelamos ao Congresso Nacional atenção sobre este assunto com a urgência que o tema requer”, afirmou a ANTP.

A Federação das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo (Fetpesp) lamentou a decisão do governo federal de vetar o projeto de lei. A federação entende as consequências econômicas que a pandemia de Covid-19 gerou no país, mas ressalta que os serviços de transporte de passageiros são essenciais para a mobilidade da população e vêm sendo executados pelas empresas com o atendimento de todas as normas sanitárias determinadas pelas autoridades públicas.

A Fetpesp lembrou que o setor de transporte de passageiros sofreu, nos primeiros meses da pandemia, uma redução de mais de 80% da demanda e que, mesmo com a parcial retomada de algumas atividades, o número de passageiros ainda está cerca de 50% a 60% abaixo dos números de 2019. ■



**Otávio Cunha, da NTU: “Esperamos que o governo reconsidere a decisão”**

# Marcopolo Rail lança seu primeiro VLT



**O Prosper VLT apresentado irá circular em uma rota turística da empresa Giordani, no sul do país; o modelo também terá versões para transporte urbano e intercity**

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Marcopolo Rail, spin-off da Marcopolo Next focada no desenvolvimento de novos modais sobre trilhos, apresenta seu primeiro veículo leve sobre trilhos (VLT), o Prosper VLT, que irá operar em uma rota turística da Giordani Turismo, no sul do país. O modelo será produzido no complexo industrial da Marcopolo em Caxias do Sul (RS), em um espaço segregado, onde funciona a fábrica voltada para trens.

Petras Amaral, business head da Marcopolo Next e executivo responsável pela Marcopolo Rail, em entrevista exclusiva à revista Technibus, contou que a sinergia entre as instalações da Marcopolo é um fator importante na competitividade do produto. “O Prosper VLT tem alto conteúdo local, o que facilita muito a manutenção e a reposição de peças, além proporcionar uma rapidez maior de entrega. Temos uma importante parceria com a Randon, por exemplo. Tudo isso faz com que haja redução do custo operacional e que o produto

seja bastante competitivo”, detalhou.

Na visão da empresa, trata-se de um mercado com grande potencial. O transporte metroferroviário está presente em apenas 13 regiões metropolitanas, de um total de 63 de médio e grande porte no país. E, apesar de transportar mais de 11 milhões de passageiros por dia, apresenta capacidade abaixo da demanda, segundo o estudo Setor Metroferroviário Brasileiro da ANPTrilhos.

Amaral destacou ainda que o Prosper VLT vem preencher uma lacuna no mercado brasileiro, que não contava com um veículo nacional nesta categoria. “Já estamos em negociações e conversas com diversos clientes em potencial no Brasil e em outros mercados da América Latina. Esse tipo de veículo tem um ciclo mais longo de comercialização. O projeto está pronto e pode ser adaptado para as necessidades específicas do cliente”, disse.

O Prosper VLT pode ser fabricado nas

versões urbana, intercity e turismo. “Acreditamos que no segundo semestre de 2021 teremos um aquecimento maior no setor de mobilidade. O transporte se torna cada vez mais uma prioridade. Temos novas administrações municipais que devem investir nesta área. Acredito que muitas cidades deverão nos procurar, interessadas no modelo. É um mercado que traz muitas oportunidades”, informou Amaral.

Amaral contou que tem tido conversas com cidades de todo o país e de outros países latino-americanos. No Brasil, clientes das regiões nordeste, sudeste e sul já demonstraram interesse no produto. “São Paulo e Rio de Janeiro são importantes sistemas que, com certeza, abrirão muitas oportunidades. Queremos participar também dos grandes projetos de mobilidade”, afirmou.

Marcelo Campos, coordenador de engenharia da Marcopolo Rail, disse que a demanda depende também das características de cada região: “Algumas precisam da

versão urbana, outras da intercidades e outras têm vocação turística, enquanto alguns sistemas irão necessitar apenas da renovação do material rodante. Estamos prontos para atender todas essas demandas.”

**VERSATILIDADE** – De acordo com Amaral, o Prosper VLT apresenta diversas vantagens além do baixo custo de operação, como longa vida útil e alta capacidade de transporte de passageiros. Uma composição de quatro carros poderá levar até 760 passageiros na versão urbana. “Com mais composições, pode-se chegar a transportar de 20 mil a 25 mil pessoas por hora/sentido. O modelo é automotriz, ou seja, não precisa de locomotiva, o que também é um diferencial”, comentou.

O índice de nacionalização do modelo automotriz é de 80% a 85%, e no caso de um veículo puxado por locomotiva, esse índice chega a 100%. A tecnologia de tração é fornecida pela Voith, enquanto o sistema de freios é da Knorr, segundo Marcelo Campos. A Marcopolo tem capacidade para produzir 100 carros por ano. O veículo entregue à Giordani Turismo pode chegar à velocidade de 120 quilômetros por hora.

O Prosper VLT é um veículo leve sobre trilhos de embarque em nível, desenvolvido para os mais diversos projetos de transporte ferroviário de passageiros. A concepção do produto teve como foco a sinergia com as instalações industriais, com a cadeia de fornecedores de matérias-primas e peças. Cerca de 15 profissionais especializados no segmento ferroviário trabalharam conjuntamente com colaboradores de várias áreas da Marcopolo.

As propulsões podem ser a diesel, com baixa emissão ou híbrido (diesel ou GNV + elétrico). O Prosper VLT pode ser constituído por composições de até quatro carros de 18 metros, nas versões urbanas, turismo e intercidades. É bidirecional e pode ser produzido para circular em bitola métrica, standard ou larga. O veículo tem vida



#### DADOS TÉCNICOS DO PROSPER VLT

- Altura interna: 2.384 mm
- Sistema automotriz
- Posto para cadeirante: um em cada carro (0,8 m x 1,2 m);
- Saídas de emergência: 4
- Interface em tempo real: rotas, mídia, GPS, ethernet, telas.
- Largura interna: 2.700 mm
- Plataforma de embarque: 1,10 m
- Número de portas: até 6 portas laterais de cada carro (1.750 mm x 1.930 mm)
- Conformidade com as normas internacionais
- Capacidade de passageiros por composição de 4 carros: Versão Urbana – 760 e Intercidades – 280

útil de 30 anos, segundo a fabricante.

“O Prosper VLT entregue à Giordani Turismo foi configurado para o atendimento ao transporte turístico ferroviário. Foi fator determinante para essa escolha a trajetória de qualidade dos produtos e a tradição da Marcopolo”, observou Susana Giordani, diretora da Giordani Turismo. A Giordani Turismo foi fundada há 28 anos e atua no turismo ferroviário cultural.

**AMPLIAÇÃO DE PORTFÓLIO** – “Com este lançamento, avançamos na nossa nova frente de negócios relacionada ao setor metroferroviário, em linha com as atuais demandas de mobilidade do país, no sentido de promover deslocamentos de alta capacidade com velocidade, eficiência e conforto, ampliando nosso portfólio de modais”, afirmou James Bellini, CEO da Marcopolo.

“Aportamos a nossa expertise global em transporte coletivo neste novo projeto, pois acreditamos que os vários meios de transporte podem se complementar, contribuindo para a gestão pública da mobilidade, a redução de custos e tarifas, e a melhoria da fluidez do trânsito nas cidades”, acrescentou.

O primeiro produto sobre trilhos do grupo nasceu com o desenvolvimento de caixa para o People Mover Aeromóvel (tecnologia para vias elevadas), finalizada em novembro de 2017. Em 2019, a Marcopolo Rail iniciou um novo ciclo de ampliação de seu portfólio, que começará com este lançamento do Prosper VLT e seguirá pelos próximos anos com novas soluções.

É importante lembrar que a Marcopolo Next e a Moovit anunciaram, em outubro, uma aliança estratégica durante a II Semana UITP Latin America, com foco em desenvolvimento de soluções tecnológicas em mobilidade, com o conceito de MaaS ou Mobilidade como Serviço (Mobility as a Service). As empresas buscam alternativas de operação do transporte coletivo, com a implementação novas tecnologias.

“Essa parceria contribui para a integração tecnológica e interoperabilidade de modais. A Marcopolo está pensando no futuro da mobilidade, para que não haja ruído no transbordo dos diferentes modais. A Marcopolo Rail fornece o equipamento, o veículo, mas sempre no contexto de um conceito mais amplo da empresa de mobilidade”, frisou Amaral. ■

# Mercedes-Benz apresenta chassi de ônibus para fretamento

**O modelo OF 1621 tem balanços dianteiro e traseiro mais curtos e entre-eixos de 5.950 mm, modificações feitas para facilitar o encarroçamento, além de reduzir o custo de aquisição do veículo**

SONIA MORAES



*Rimatur participou do desenvolvimento do veículo e forneceu sugestões sobre a configuração do chassi*

A Mercedes-Benz aproveita o momento de alta demanda do mercado de fretamento e lança o chassi OF-1621, desenvolvido especialmente para o fretamento contínuo de transporte de funcionários nas indústrias. O diferencial deste veículo está na redução de custos de aquisição e operacionais com as modificações feitas a pedido dos clientes.

Entre as alterações está o balanço dianteiro 150 mm mais curto que o OF 1721, passando de 2.275 mm para 2.125 mm. “Isso melhora o ângulo de entrada e saída, facilitando o acesso dos ônibus de fretamento nos bairros”, afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz.

Outro item é o entre-eixos de 5.950 mm, que evita o retrabalho de corte das longarinas e do cardã para o alongamento do chassi e o reposicionamento do tanque de combustível, facilitando o encarroçamento.

Com isso, o cliente pode reduzir em 5% o custo de aquisição deste ônibus. “É um veículo pensado justamente para que não se tenha gastos adicionais”, explica Orlando Zibini, responsável pela engenharia da Mercedes-Benz.

Com peso bruto total (PBT) de 16,5 toneladas e motor OM 924 LA de 208 cv de potência, este novo ônibus pode receber carroceria de até 12,55 metros de comprimento, permitindo a montagem de até 48 assentos mais o dispositivo de poltrona móvel (DPM) para a acessibilidade de cadeirantes e pessoas com mobilidade reduzida.

A Mercedes-Benz já estava trabalhando neste novo modelo de ônibus para fretamento antes da pandemia, depois de ouvir as reivindicações dos seus clientes. “Esse projeto foi realizado em parceria com os encarregadores, visando à otimização do tempo de encarroçamento e um menor volume de retrabalho pelo implementador.

A empresa paranaense Rimatur participou ativamente e forneceu inputs acerca da configuração do chassi. Essa visão do cliente contribuiu muito para a assertividade do desenvolvimento desse novo produto da marca”, afirma Barbosa.

O diretor da Mercedes-Benz informa que, a partir de janeiro, a empresa terá um número representativo deste novo modelo para venda e que 30 carros estão programados para a Rimatur Transportes, primeiro cliente a adquirir o OF 1621 encarroçado pela Marcopolo.

A empresa paranaense, considerada a maior de fretamento da região sul, tem como principal atividade o fretamento contínuo, transportando funcionários para empresas de call center e de polos 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”, informa Emerson Imbronzio, diretor comercial da Rimatur.

“Por este motivo, sugerimos aos parceiros da Mercedes-Benz e das encarregadoras um ônibus que assegurasse ótima capacidade de assentos. Além disso, o balanço dianteiro curto proporciona melhor ângulo de entrada, facilitando a manobra nas cidades, especialmente no interior dos bairros. Isso nos ajuda a cumprir horários, o que é essencial no fretamento contínuo.”

**MERCADO** – Mesmo com volumes menores em ano de pandemia, a Mercedes-Benz

mantém a liderança nas vendas de ônibus no país. De janeiro a outubro de 2020, a empresa emplacou quase 5.600 ônibus, conquistando cerca de 50% de participação de mercado no segmento acima de oito toneladas de peso bruto total (PBT).

“Somos os responsáveis pela maior parte das vendas de ônibus para fretamento em 2020”, afirma Barbosa. “Considerando o volume acumulado de janeiro a outubro, foram emplacados 688 ônibus Mercedes-Benz desse segmento em 2020, o que dá à marca 57% de market share”.

No segmento rodoviário, a empresa obteve 61% de participação, no urbano 74%, no de micro-ônibus 29% e no escolar 23%.

Segundo Barbosa, a pandemia afetou todos os segmentos de ônibus, mas o de fretamento foi o menos prejudicado. Até outubro, o crescimento deste setor foi de 24%, passando de 974 para 1.204 unidades. Enquanto o mercado de ônibus emplacou, de janeiro a outubro, 11.293 veículos, 34% a menos que no mesmo período de 2019. A representatividade do fretamento que em 2019 era de 5,67% em todo o mercado de ônibus aumentou para 10% neste ano.

“O crescimento do setor de fretamento se deu 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 o número de pessoas por veículo e garantir o distanciamento entre os funcionários”, afirma Barbosa.

Outros setores, como o de celulose, mineração e de tecnologia, alcançaram crescimento durante a pandemia, demandando assim novos contratos com empresas de fretamento.

No segmento de rodoviários, a queda nas vendas foi de 36%, com 1.238 veículos emplacados de janeiro a outubro de 2020, ante as 1.943 unidades vendidas no mesmo período de 2019. No urbano a redução foi de 40% (de 7.037 para 4.239 unidades), no de micros a retração foi de 38% (de 3.838 para 2.372 unidades) e no

## OPERADORA RCR DE RECIFE COMPRA 123 MODELOS DE FRETAMENTO

No mercado de fretamento a Mercedes-Benz vendeu 123 ônibus para a RCR Locação. São 80 modelos OF 1721, 33 unidades do micro-ônibus LO 916 e dez modelos O 500 RS. Os primeiros 91 veículos foram entregues no fim de outubro e os demais em novembro, e a expectativa é de que entrem em operação até o fim deste ano.

Os veículos serão utilizados no transporte de funcionários das empresas e indústrias nas regiões de Fortaleza, Belém, Salvador, Manaus, São Luís e Recife.

A RCR Locação pertence ao grupo Parvi, que tem sedes na Bahia, Maranhão, Ceará, Pará e Amazonas e atua no segmento de fretamento eventual no Estado de Pernambuco. Com esta venda, a Mercedes-Benz se mantém como marca exclusiva desta empresa, que conta com mais de 520 veículos em sua frota.

“Apesar do momento que estamos passando com a pandemia, alguns segmentos, como o de fretamento, seguem menos

prejudicados”, afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Isso se deu 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 e garantir o distanciamento dos funcionários.”

Para Raimundo Barbosa, diretor de manutenção da RCR Locação, os chassis de ônibus Mercedes-Benz apresentam qualidade e ótimo valor de revenda. “Com parceria de mais de 20 anos, temos um excelente relacionamento com a empresa. Nela encontramos mais segurança e melhor custo operacional para os nossos serviços”, observa.

Barbosa esclarece que, além dos desafios do coronavírus, a ampliação de frota foi ocasionada também pela expansão da RCR para o norte do país, com a consolidação de novos contratos.

escolar o volume de vendas diminuiu 34% (de 3.397 para 2.240 unidades). “Com os emplacamentos que terão até o fim do ano, a queda nas vendas dos ônibus escolares deve reduzir para 15% até o fim de dezembro”, prevê Barbosa.

O mercado de urbanos, que foi bastante afetado pela pandemia, deve enfrentar alguns desafios, enquanto não houver a retomada total dos passageiros, segundo Barbosa.

Para 2020, a Mercedes-Benz projeta que o segmento de fretamento deva responder por 11% de um total de 13.500 ônibus que serão comercializados no mercado brasileiro, conforme as expectativas da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Por sua característica plug and play, o novo OF 1621 da Mercedes-Benz é um

chassi que já vem pronto para encarroçamento, assegurando maior rapidez, menor interferência e menor reposicionamento de componentes, com ajustes da posição de escape, sistema de freios e suportes do quadro. Na traseira, o balanço curto possibilita a instalação de bagageiro passante, permitindo também a acomodação do estepe.

O motor OM 924 LA do OF 1621 é o mesmo do OF 1721, conhecido no mercado por sua força, robustez, desempenho excelente e baixo consumo de combustível. Sua potência é de 208 cv a 2.200 rpm, com torque máximo de 780 Nm entre 1.200 e 1.600 rpm. Esse motor possui polia com canaleta adicional para acionamento do compressor do ar-condicionado, solução ideal para fretamento. O câmbio G-85 de seis marchas é reconhecido por sua eficiência e conforto de dirigibilidade. ■

# CAIO comemora 75 anos de operações em janeiro

## A trajetória de uma marca que movimenta o transporte coletivo de passageiros e detém hoje 40% de market share nas vendas de ônibus urbanos no país

A história da marca Caio se funde com a evolução do transporte coletivo de passageiros. São 75 anos inspirando tendências no segmento, e ao oferecer produtos de vanguarda ao longo dos tempos se estabeleceu como uma das maiores fabricantes de ônibus urbanos do mercado, em escala global. Alicerçada em valores sólidos, a marca é reconhecida internacionalmente por sua excelência em qualidade, robustez estrutural, design e soluções diferenciadas.

Fundada em dezembro de 1945, a produção da primeira carroceria, a Jardineira, ocorreu em 10 de janeiro de 1946. A evolução da empresa está diretamente relacionada com o crescimento das cidades, e influenciada por fatores político-econômicos e específicos do segmento. Após um momento difícil, a Caio, em janeiro de 2001, foi assumida por um novo grupo com forte atuação no mercado de transporte da cidade de São Paulo.

**GRUPO CAIO INDUSCAR** – Essa nova história completa 20 anos em 2021. Com gestão firme e visão empreendedora, atualmente a Caio é a marca mãe de um conglomerado formado por empresas que atendem às demandas internas e de clientes externos de diferentes segmentos. São elas: CPA (Centro de Processamento de Alumínio); Fiberbus (fabricante de peças em fibras); GR3 (Centro de Distribuição de Alumínio); Inbrasp (fabricante de peças de plásticos automotivas) com três unidades fabris, duas em Botucatu (SP), e outra em Betim (MG); Tecglass (fabricante de vidros temperados). O mais recente investimento

do ruço é a Busscar, uma das marcas mais respeitadas na produção de ônibus rodoviários do país.

Essas empresas formam o Grupo Caio Induscar e contribuem de forma relevante com a economia, gerando aproximadamente 5.300 empregos nos estados que abrigam suas unidades fabris. Os colaboradores são beneficiados com plano de saúde e odontológico, restaurante na empresa, transporte por fretamento, como também acompanhamento psicológico, de serviço social e fisioterapia. Também são e serão contemplados por ações sociais realizadas internamente, como o Programa de Humanização na Empresa (PHE), que atende a diversas necessidades sociais como valorização profissional, tratamento e acompanhamento psicológico. Há também projetos de qualificação de profissionais, para colaboradores, seus familiares e comunidade, em parceria com instituições.

**LIDERANÇA EM ÔNIBUS URBANOS** – A paixão por ônibus está no DNA da marca e, por mais um ano, se reflete nos números de mercado. A Caio encerra o ano de 2020 com cerca de 40% de market share nas vendas de ônibus urbanos no Brasil, mantendo a liderança nesse segmento. Desde seu nascimento, a marca mantém o título de líder na produção de urbanos no país, de acordo com a fabricante.

Em um ano difícil, principalmente para o segmento de ônibus, essa conquista é força motriz para que a marca continue a oferecer ao mercado produtos inovadores que vão além do transporte coletivo de passageiros.

Seu completo portfólio de produtos abrange modelos urbanos (padron e articulados), midis, micros e minis. O Apache VIP, que completa 20 anos em 2021, está em sua quarta geração e é o ônibus urbano recordista de vendas no país, conhecido por sua eficiência operacional e facilidade de manutenção. Também fazem parte do portfólio da marca veículos especiais para atender à demanda de grandes centros urbanos. Veículos híbridos e os 100% elétricos, com baixa e zero emissão de poluentes, respectivamente, e também os utilizados em sistema de trólebus completam o mix de produtos.

Segundo a empresa, é a primeira fabricante de carrocerias do Brasil a conquistar o certificado ISO 9001, e mantida até os dias atuais, o que demonstra a permanente preocupação pela qualidade de seus produtos e processos. Isso se reflete no relacionamento da Caio com seus clientes, que podem contar com uma equipe de representantes de vendas com vasta experiência e know how. Além disso, têm à disposição uma equipe de assistência técnica ágil e eficiente. A Caio também oferece o serviço de reposição de peças, que possui uma equipe capacitada e, para melhor atendimento, abrange uma rede de representantes em vários pontos do país.

A inovação da marca em 2020 foi marcada pelo lançamento do conjunto de itens de biossegurança Caio Protect, composto por itens de proteção para motorista, condutor e passageiros, priorizando o combate a vírus e bactérias, devido à situação



**O modelo urbano Apache VIP, que completa 20 anos em 2021, está em sua quarta geração**

de pandemia. O Caio Protect possui excelente custo-benefício e facilidade de instalação em veículos zero quilômetro e nos já em operação. É o resultado de parcerias com universidades e startups, que aliadas à Caio, comprovaram que o modal ônibus é um ambiente seguro biologicamente.

Em relação a 2021, para a CAIO a palavra é confiança de que dias melhores virão. De que a economia volte a crescer e que todos os segmentos, incluindo o de transporte, tenham força e incentivos para evoluir.

**SETE DÉCADAS DA CAIO** – O contrato de oficialização de abertura da carroçadora Caio (Companhia Americana Industrial de Ônibus) foi assinado em dezembro de 1945 por dois entusiastas e empreendedores que, em janeiro de 1946, deram início às operações da empresa com a produção do primeiro ônibus: a Jardineira.

Na década de 1950, a Caio foi a pioneira na produção de ônibus movido por tração elétrica (trólebus), micro-ônibus e ônibus articulado. Em 1957, a empresa

revolucionou a construção de carrocerias, substituindo a madeira por estrutura inteiramente metálica. Mais tarde, houve substituição das chapas de aço comum por galvanizadas, depois por duralumínio.

Em 1964, a Caio era a maior fábrica de carrocerias do país, tendo fabricado mais de 10.000 ônibus desde sua fundação e já com capacidade produtiva de 150 unidades mensais. Produzia carrocerias urbanas, rodoviárias e de turismo, com motor traseiro, além de modelos do tipo lotação.

Na década de 1970. Nessa época, a Caio incorporou na estrutura das carrocerias o uso de peças de fibra de vidro. O material fez uma nova revolução na produção de ônibus.

A fibra de vidro e o plástico tornaram os veículos mais leves. O piso também sofreu várias mudanças no decorrer dos anos: de assoalho de madeira pesada para compensado e, mais tarde, alumínio. Todo o processo de pintura era feito à mão, as colunas de ônibus eram estampadas, o piso de chapa lavrada era rebitado e a lateral não era colada.

Nos anos 1980, os chassis eram mais

adequados para ônibus, não necessitando mais adaptações e improvisações para montar as carrocerias.

Nos anos 1990, a Caio participou dos programas federais de modernização dos trólebus e das carrocerias urbanas, que deram origem ao projeto padron, com iniciativas que definiriam as normas técnicas básicas e de dimensionais, que passariam a ser atendidas pelo transporte urbano de passageiros.

Em 25 janeiro de 2001, a Caio é assumida por um novo grupo, com forte atuação no mercado de transportes da cidade de São Paulo. O primeiro produto lançado, ainda no primeiro trimestre de 2001, foi o Apache Vip, ônibus urbano para chassis com motor dianteiro. Nessa década, também ocorreram outros investimentos, surgindo o Grupo Caio Induscar.

Vitórias, desafios e muitas histórias para contar fazem parte da Caio, que vem cumprindo a missão de trabalhar em prol da mobilidade inteligente, facilitando a locomoção de milhões de pessoas do Brasil e do mundo. ■



## Marcopolo vende primeiro ônibus DD com BioSafe para empresa de Curitiba

**O modelo Paradiso New G7 1800 double decker tem configuração 1+1+1 Safe Distance no piso superior, com dois corredores, cortinas e acabamentos internos em material injetado antimicrobiano**

SONIA MORAES

A Marcopolo vendeu no Brasil o primeiro ônibus com soluções de biossegurança BioSafe para a JG Tour e Viagens, empresa de turismo de Curitiba.

O veículo, modelo Paradiso New G7 1800 double decker, conta com configuração 1+1+1 Safe Distance no piso superior, com dois corredores para maior distanciamento dos passageiros, cortinas e acabamentos internos em material injetado antimicrobiano, dispenser de álcool em gel nas portas de acesso e sistema de luz ultravioleta UV-C no sanitário.

“Nosso objetivo é ser referência no país e no nosso estado, e o ônibus com configuração Safe Distance nos permitiu trazer toda a inovação e a segurança que

o nosso cliente deseja e precisa para viajar tranquilo e satisfeito”, afirma Márcio Adriano de Melo Machado, diretor da JG Tour e Viagens.

A venda do primeiro double decker com soluções BioSafe do Brasil foi realizada por intermédio da filial Marcopolo no estado. “Os operadores paranaenses estão muito empolgados com a segurança, bem-estar e confiança que nossas tecnologias oferecem e podem colaborar para transmitir segurança a quem pretende viajar neste fim de ano e temporada de férias”, comenta Alexandre Cervelin, gerente de vendas da filial Marcopolo no Paraná.

Segundo Luciana Fagundes, diretora

da JG Tour e Viagens, logo nas primeiras viagens o modelo alcançou enorme sucesso. “O ônibus despertou o interesse dos clientes que se mostraram empolgados com as novidades, o que comprova a nossa aposta pelo Marcopolo BioSafe.”

O Paradiso New G7 1800 DD tem chassi Volvo B450 8x2, com 15.000 mm de comprimento total, capacidade para transportar 52 passageiros, sendo 36 no piso superior e 16 no inferior, em poltronas semileito, com tomada USB e monitores individuais no piso inferior e de teto, no superior. O modelo tem ainda sala de jogos no piso inferior, sistemas de ar-condicionado e de áudio e vídeo com DVD.

## PERU E PARAGUAI TAMBÉM RECEBEM ÔNIBUS COM SOLUÇÕES BIOSAFE

No exterior os ônibus Marcopolo com soluções BioSafe foram comprados por empresas do Peru e do Paraguai.

No Peru, a aquisição dos 32 veículos foi feita pelo grupo Civa, um dos principais operadores de transporte de passageiros daquele país. São 17 modelos Paradiso New G7 1800 DD, cinco Paradiso New G7 1050, cinco micro-ônibus Senior Executivo, além de cinco modelos do Volare Attack 8 4x4.

Os veículos serão utilizados no transporte de empregados da empresa Mineira Chinalco, na operação de Toromocho.

Além das soluções BioSafe, os 17 ônibus Paradiso New G7 1800 DD possuem sistema de ar-condicionado com UV-C, dispenser de álcool gel na entrada e no piso superior, pega-mãos com aditivos antimicrobianos e cortinas antimicrobianas entre as poltronas. Os veículos têm ainda como diferencial poltronas com cinto de segurança retrátil de três pontos equipadas com sensores para indicar quando não afivelados.

Os cinco Paradiso New G7 1050 da Civa foram desenvolvidos com o conceito estrutural que atende à norma R66.02 e degrau retrátil. Os ônibus Paradiso New G7 possuem 49 poltronas executivas com cinto de segurança retrátil de três pontos e sensores para indicar quando não afivelados.

Os cinco micro-ônibus Senior Executivo, com 28 poltronas reclináveis, possuem as mesmas características e soluções BioSafe. Os veículos têm painel indicador de velocidade instantânea, dois monitores e DVD e porta-pacotes executivo com rede protetora, além de bagageiro ampliado.



**Os 17 ônibus Paradiso New G7 1800 DD possuem sistema de ar-condicionado com UV-C**

Os cinco micro-ônibus Volare Attack 8 4x4, também com soluções BioSafe, são indicados para o tráfego em locais de difícil acesso e não pavimentados, sendo opção ideal para o serviço de fretamento em locais sem estradas pavimentadas ou de difícil acesso.

Os veículos têm capacidade para 19 passageiros e diferenciais, como conceito estrutural que atende à norma R66.02, sistema de tração 4x4, estrutura da saia lateral em aço-inox, proteção nos faróis e sinalizas, baterias deslocadas para o bagageiro, evitando o risco de curto-circuito.

“A Civa é um tradicional cliente e possui frota predominantemente de modelos Marcopolo. Este novo fornecimento é muito importante porque atende ao principal segmento do transporte de passageiros da operadora, focado em veículos com alto padrão de conforto e conceitos de segurança”, afirma Uiliam Kliper Rosseti, consultor de operações comerciais da Marcopolo, responsável pelo mercado peruano.

No Paraguai, quarto país da América Latina a contar com ônibus Marcopolo com soluções BioSafe, os três modelos rodoviários Paradiso New G7 1800

double decker foram adquiridos pela Canindeyú S.R.L, operadora de transportes com sede em Assunção e atuação em todo o país.

As soluções de biossegurança Marcopolo BioSafe estão sendo cada vez mais solicitadas pelos clientes para garantir os mais elevados padrões de segurança e bem-estar para os passageiros e usuários do transporte rodoviário. No total, a Marcopolo completou a entrega de 1.951 ônibus com as soluções da plataforma, sendo 847 destinadas ao mercado externo.

Além dos itens BioSafe, os modelos encarroçados sobre chassi Scania K 410B 8X2, contam com 68 poltronas do modelo semileito 1060 com suporte de celular e tomadas USB. Contam ainda com sistema de ar-condicionado Valeo CC430, monitores, parede de separação total, cortinas, itinerário eletrônico, preparação para sistema de áudio e vídeo com DVD, porta-copos e porta-pacotes.

A Canindeyú S.R.L. é uma das empresas integrantes do grupo La Santianiana, que está entre os maiores clientes Marcopolo no Paraguai, tanto na aquisição de ônibus rodoviários quanto urbanos.

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

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

## BusPlus

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



Saiba mais  
[itstransdata.com/busplus](https://itstransdata.com/busplus)

Vamos juntos conectar modernidade  
e conveniência nas viagens de ônibus?

[itstransdata.com](https://itstransdata.com)

    /SomosTransdata



Made2209

 **TRANSDATA**  
conectando caminhos

# Setor de ônibus continuará fragilizado no início de 2021

**A restrição da mobilidade das pessoas devido ao aumento do número de casos de Covid-19 no país, continuará impactando o transporte público, segundo a Anfavea**

SONIA MORAES

O mercado de ônibus chega em novembro com desempenho muito fraco ao atingir a produção de 1.705 veículos, 5,6% a menos que em outubro (1.807 veículos) e 16,7% abaixo do mesmo mês de 2019.

No acumulado de janeiro a novembro a produção de 17.396 ônibus, 34,3% abaixo do mesmo período de 2019, representou o pior total acumulado do ano desde 1.999, quando foram fabricados 13.775 veículos, segundo Marco Saltini, vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), responsável por veículos pesados.

Do total de ônibus produzidos até novembro, os modelos rodoviários tiveram retração de 45%, de 5.094 unidades em 2019 para 2.801 unidades em 2020. A quantidade de urbanos caiu 31,8%, de 21.385 para 14.595 unidades neste ano.

Segundo Saltini, o mercado de ônibus, que mais tem sofrido com a pandemia, conseguiu manter este resultado devido à influência do programa Caminho da Escola. “Sem a demanda por ônibus escolares a retração do setor seria ainda maior”, comentou.

Para 2021, Saltini acha difícil fazer projeções para o mercado de ônibus por causa das incertezas em relação ao avanço da pandemia no país. “O segmento deverá continuar bastante fragilizado no início do próximo ano”, afirmou. “Temos observado o aumento de casos de Covid e a reação do governo para conter o avanço da pandemia e, enquanto não tiver a vacina haverá restrição na mobilidade das pessoas e redução no uso do transporte público.”



**Marco Saltini: “Sem a demanda por ônibus escolares a retração do setor seria maior”**

Diante deste cenário, a Anfavea prevê que o mercado de ônibus termine 2020 com queda de 33% nas vendas, com algo em torno de 14 mil unidades. Em 2019, foram vendidos 20.932 chassis de ônibus no mercado brasileiro.

Em novembro as montadoras venderam 1.381 ônibus no mercado brasileiro, 3,8% abaixo de outubro (1.436 unidades) e 16,6% inferior a novembro de 2019 (1.656 unidades). No acumulado do ano as vendas atingiram 12.786 unidades, 32,7% a menos que nos 11 meses de 2019.

**RANKING** – No ranking de janeiro a novembro de 2020 a liderança ficou com a Mercedes-Benz, com venda de 6.087 ônibus no mercado brasileiro, 38,8% a menos que nos 11 meses de 2019 (9.953

unidades). O segundo lugar ficou com a Volkswagen Caminhões e Ônibus, que vendeu 3.874 veículos, 23,8% a menos que janeiro a novembro de 2019 (5.087 unidades), e o terceiro com a Agrale, que comercializou 1.445 veículos, 30,7% abaixo do ano passado (2.085 unidades).

A Iveco ficou em quarto lugar com a venda de 466 ônibus, 99,1% acima de janeiro a novembro de 2019 (234 unidades), seguida pela Volvo que comercializou 392 veículos, redução de 43,4%, e a Scania que vendeu 364 veículos, 55,7% inferiores aos 11 meses do ano passado.

**EXPORTAÇÕES** – As negociações das montadoras no mercado externo também ficaram abaixo das expectativas com a exportação de 328 ônibus em novembro, 32% a menos que em outubro (482 unidades) e 49,1% inferiores a novembro de 2019 (645 unidades).

No acumulado de janeiro a novembro os embarques de ônibus totalizaram 3.627 unidades, ficando 43% abaixo do mesmo período de 2019 (6.361 unidades). A exportação de modelos rodoviários caiu 18,9% até novembro, com 1.913 unidades, e a de urbanos teve queda de 57,2%, com 1.714 unidades.

Em CKD, veículos desmontados, as montadoras exportaram 2.023 veículos de janeiro a novembro de 2020, o que representou uma queda de 5,43% em relação ao mesmo período de 2019, quando os embarques de veículos totalizaram 2.140 unidades. ■

# Encarroçadoras de ônibus reduzem expectativa de queda

**Com os 15.090 veículos fabricados até novembro, 26,8% a menos que no mesmo período de 2019, o setor fechará o ano com declínio de 25%, de acordo com a Fabus**

SONIA MORAES

O mercado de ônibus, o mais afetado pela pandemia da Covid-19 na indústria automobilística, registrou em novembro a produção de 1.498 veículos, 0,6% a menos que em outubro deste ano (1.507 unidades). No acumulado de janeiro a novembro as encarroçadoras montaram 15.090 veículos, retração de 26,8% sobre os 20.613 ônibus fabricados no mesmo período de 2019, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

Se em dezembro as empresas produzirem por volta de 1.500 veículos, o setor encerra o ano com 16.500 unidades, o que representa uma queda de 25% sobre 2019, quando foram fabricadas 22.197 carrocerias. A estimativa feita em julho por Rubens Antonio Bisi, presidente da Fabus, era de que o setor terminaria 2020 com 11 mil carrocerias fabricadas, o que representaria uma queda de 50% em relação ao ano anterior.

Do total de ônibus produzidos até novembro, a maior quantidade foi de modelos urbanos, com 7.922 unidades, que representaram 52,5% do total e uma queda de 33% sobre as 11.837 carrocerias feitas nos 11 meses de 2019.

Os micro-ônibus somaram 3.284 unidades, 21,7% de tudo o que foi produzido pelas empresas, e redução de 6,8% sobre a quantidade fabricada de janeiro a novembro de 2019 (3.525 unidades). De modelos rodoviários foram montados 2.849 veículos, que representaram

18,8% do total e retração de 35,5% sobre os 4.423 veículos fabricados nos 11 meses de 2019, e de modelos intermunicipais foram 1.035 unidades, 25% a mais que em 2019 (828 unidades) e uma representatividade de 6,8% em todo o setor, segundo a Fabus.

A Marcopolo manteve a liderança no ranking das encarroçadoras, com 6.375 ônibus produzidos de janeiro a novembro – 3.489 unidades na fábrica de Caxias do Sul (RS) e 2.886 unidades na fábrica de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro, (a Marcopolo Rio) – comparados a 8.229 montados nos primeiros onze de 2019.

A Caio Induscar, segunda colocada no mercado, produziu 3.330 ônibus de janeiro a novembro, ante os 7.175 veículos fabricados no mesmo período de 2019. A Mascarello, terceira no ranking, fez 1.933 carrocerias, superiores aos 1.827 fabricados em igual período de 2019.

Na sequência, estão posicionadas a Neobus, que montou 1.484 ônibus até novembro (1.717 em 2019); a Comil, que fabricou 1.158 veículos (1.128 em 2019)); a Carbuss, que fez 458 ônibus rodoviários da marca Busscar, e a Irizar que concluiu a montagem de 352 carrocerias (537 em 2019).

**EXPORTAÇÕES** – As exportações das encarroçadoras mantiveram o fraco desempenho e acumularam de janeiro a novembro o embarque de 2.757 ônibus, queda de 29,8% em comparação com

o mesmo período de 2019, quando foram comercializados 3.928 veículos no exterior.

A Marcopolo exportou 1.531 ônibus de janeiro a novembro de 2020, em comparação com 2.027 no mesmo período de 2019, e a Caio Induscar embarcou 646 veículos, ante 652 nos primeiros onze meses de 2019.

A Irizar reduziu seus embarques de janeiro a novembro de 513 para 339 unidades, e a Comil de 269 para 154 unidades.

A Mascarello comercializou no mercado externo 43 ônibus de janeiro a novembro de 2020, queda de 88,6% sobre o mesmo período de 2019, quando suas vendas externas atingiram 384 unidades. A Carbuss exportou 44 ônibus rodoviários da marca Busscar nos 11 meses de 2020.

A Neobus, que de janeiro a novembro de 2019 exportou 83 ônibus, não realizou vendas externas este ano. Segundo a empresa, depois de ser incorporada pela Marcopolo a marca manteve o seu foco na produção de modelos urbanos leves e escolares e parou de produzir ônibus rodoviários, que eram os modelos mais exportados.

A empresa informa ainda que em 2020 passou a concentrar o seu foco em licitações e em modelos urbanos para o mercado brasileiro e as exportações ficaram com as marcas Marcopolo e Volare, que fazem parte do mesmo grupo gaúcho. ■



## Premiação das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2020

**O tradicional encontro que homenageia os maiores destaques do setor de transporte e de logística reuniu cerca de 300 convidados em São Paulo, e a cerimônia foi realizada de acordo com todos os protocolos de segurança sanitária**

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A 33ª edição das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte premiou as empresas que se sobressaíram em diversos segmentos do transporte de passageiros e de carga, e de logística. A solenidade,

promovida pela revista Transporte Moderno, da OTM Editora, foi realizada em novembro, no Hotel Transamérica, em São Paulo, e apresentou os destaques do setor, com base na análise dos balanços

financeiros de 2019.

Se o ano 2019 foi marcado pelo início de um processo gradual de retomada da expansão econômica do país, e em especial do setor de transportes, 2020 será



**Marcelo Fontana: “É muito importante pensarmos que, mesmo com todas as dificuldades, já percebemos os sinais da retomada”**

sempre lembrado pelos efeitos devastadores da pandemia da Covid-19. Mais uma vez a crise levou à superação, e a maioria das empresas precisou fazer diversos ajustes para se adaptar às condições impostas pelas medidas de restrição social mas, no final do ano, muitos segmentos já começavam a enxergar um horizonte menos nebuloso.

Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e da MF Promoções e Eventos, ressaltou a importância de realizar o encontro, mesmo neste contexto cheio de novos desafios. “O evento já se tornou uma tradição para o nosso setor. É muito importante pensarmos que, mesmo com todas as dificuldades, já percebemos os sinais da retomada. A premiação reforça nossa parceria com as empresas que sempre nos apoiaram. Destaco ainda o Prêmio de Sustentabilidade Setcesp e Transporte Moderno, que chega a sua sexta edição.”

Em sua apresentação, Vander Costa, presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), avaliou os enormes “estragos” que a pandemia trouxe para a economia e, em especial, para o setor de transportes. “As empresas se esforçaram

para seguir todos os protocolos recomendados pelas autoridades sanitárias, enquanto atravessavam os momentos mais críticos. Agora, temos boas perspectivas para os próximos meses. Foi um ano atípico, sem dúvida”, ponderou.

Nesta edição da premiação, foram analisados os balanços de 1.412 empresas de 39 segmentos, que conjuntamente geraram uma receita operacional líquida de R\$ 2,65 trilhões (equivalente a 36,52% do PIB de 2019). Esse valor é 9,14% superior em relação ao indicador do ano anterior.

**MELHORES** – No ranking das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2020, entre os operadores de transporte rodoviário de passageiros, a companhia mais bem avaliada é a Viação Cometa, do Grupo JCA.

“Estar entre os melhores é motivo de muito orgulho para a Cometa e todo o Grupo JCA. O comprometimento com a excelência, o cuidado com os nossos colaboradores e clientes, são nossas prioridades. Esse reconhecimento pelo prêmio mostra que estamos no caminho certo”, comenta Fernando Guimarães, diretor



**Opção JCA Turismo e Fretamento – Marcelo Barreto, diretor da unidade de Logística**



**Viação Cometa – Fernando Guimarães, diretor executivo de transporte de passageiros do Grupo JCA**



**Concessionária linha 5 e 17 Metrô SP – Fernando Luiz Nunes, gestor de atendimento**

executivo da unidade de transporte de passageiros do Grupo JCA.

A Opção Turismo e Fretamento, também pertencente ao Grupo JCA, que



**Prodata Mobility Brasil - João Ronco Júnior, presidente**



**Autopass - Rodney Freitas, CEO**



**Grupo Ituran - Amit Louzon, CEO**

atua no fretamento contínuo e eventual, foi escolhida como a melhor empresa de seu segmento. “Recebemos os prêmios com grande satisfação e com a certeza de que nosso atendimento e serviço são de alta qualidade, agregando valor às

viagens de nossos clientes”, complementa Marcelo Barreto, diretor-executivo da unidade de logística do Grupo JCA.

No transporte aéreo de passageiros, a TAM Linhas Aéreas (Latam) foi a vencedora. A ViaMobilidade, concessionária responsável pela operação e manutenção da Linha 5-Lilás de metrô de São Paulo, foi eleita a melhor operadora de transporte ferroviário de passageiros. Essa é a primeira conquista da empresa na premiação. Nas últimas três edições, a ViaQuatro, concessionária responsável pela manutenção e operação da Linha 4-Amarela, foi a vencedora da categoria.

“Essa vitória é um reconhecimento do comprometimento e dedicação de cada um dos nossos colaboradores, que trabalham diariamente para oferecer um serviço de excelência e qualidade a todos os passageiros, e um incentivo para continuarmos investindo em projetos que tragam impactos positivos a milhões de pessoas e contribuam com a mobilidade urbana em São Paulo”, afirmou Francisco Pierrini, presidente da ViaMobilidade.

A Marcopolo liderou o segmento de carrocerias para ônibus, sendo “a melhor entre as melhores” da indústria do transporte. Também no setor de indústria, a Facchini foi a primeira entre as fabricantes de carrocerias e implementos para caminhões. Para o diretor superintendente da empresa, Euclides Facchini Filho, foi o reconhecimento do trabalho realizado. “Ficamos muito honrados com a premiação e temos o maior prazer em participar desse evento. Conhecemos a trajetória da revista Transporte Moderno e temos uma relação de confiança de longa data com a publicação”, comentou.

A Prodata Mobility Brasil é novamente a empresa mais bem avaliada no segmento de sistemas de bilhetagem. Liquidez corrente, endividamento geral e o retorno sobre patrimônio líquido foram



**Acumuladores Moura - Francisco Stela, coordenador de gestão**



**Marcopolo - Luciano Pirillo Neto, gerente nacional de vendas**

os destaques, de acordo com João Ronco Júnior, diretor presidente da companhia. Enquanto a Autopass é a melhor entre os operadores de bilhetagem, registrando, em 2019, a maior quantidade de passageiros transportados de sua história.

O Grupo Ituran Brasil recebeu o prêmio na categoria monitoramento e rastreamento pela quarta vez, sendo considerado também “a melhor entre as melhores” do setor de serviço de transporte. Para o CEO da empresa, Amit Louzon, esse ano foi marcado por grandes desafios e superações. “A Ituran Brasil, diante do desafio de enfrentamento à Covid-19, continuará focada em soluções para nossos clientes, implementando tecnologia de ponta e buscando sempre inovação. O objetivo é atender, com



**Transwolff – Moisés Gomes Pinto, vice-presidente**



**Companhia Metropolitana de SP (metrô) – Mônica Novidi, gerente de controladoria do Metrô SP**



**Breda Transportes e Serviços – Henry Hardit, diretor de operações**



**Viação Piracicabana – Ricardo Rodriguez Canton, diretor corporativo do Grupo Comporte**

total dedicação, às demandas do setor automotivo no Brasil com foco total no varejo, seguro e frotas”, declarou Amit Louzon.

A Totvs foi a premiada na categoria de automação e informática. Angela Gheller, diretora da manufatura e logística da empresa, afirmou que o prêmio é motivo de muito orgulho para a companhia. “É um reconhecimento ao legado que construímos e a qualidade do trabalho que a Totvs continua desenvolvendo para o setor, área que passou a ser ainda mais estratégica no momento delicado que vivemos”, avaliou.

No segmento de recauchutagem de pneus e insumos, a Borrachas Vipal

registrou resultados bastante positivos em 2019, sendo a empresa mais bem avaliada em seu segmento. Com planejamento de longo prazo e foco, a Acumuladores Moura foi a melhor entre as fabricantes de peças para caminhões e ônibus.

**RECEITA** – As maiores em receita operacional líquida no transporte foram: no transporte ferroviário de passageiros, a Companhia do Metropolitano de São Paulo (Metrô), com R\$ 2,82 bilhões; no rodoviário de passageiros, a Viação Piracicabana, com R\$ 716,11 milhões; no transporte de fretamento e turismo, Breda Transportes e Serviços, com R\$ 113,59 milhões.

No transporte metropolitano de passageiros, a Transwolff Transporte e Turismo registrou R\$ 568,87 milhões em receita operacional líquida em 2019. Moisés Gomes, vice-presidente da empresa, enfatizou a importância da premiação das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte para a empresa. “Este é o mais importante prêmio de setor de transportes do Brasil. Sempre é bom ser reconhecido. É prova de que estamos no caminho certo. Participar deste ranking é muito difícil, ainda mais na companhia de empresas de altíssima qualidade. Ter obtido esses resultados são motivo de muito orgulho para a Transwolff”, afirmou. ■

# BYD e EDP desenvolvem ônibus elétrico movido a energia solar

**Além desta parceria com a empresa de energia, a fabricante chinesa de veículos elétricos lançou neste ano uma série de novidades no mercado brasileiro**

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Modelo movido a energia solar tem um banco de baterias que garante autonomia de 300 km**

A EDP, empresa de energia que atua em toda a cadeia de valor do setor elétrico, desenvolveu o primeiro ônibus elétrico brasileiro totalmente movido a energia solar. Idealizado na UTE Pecém, no Ceará, o modelo conta com um banco de baterias que garante autonomia de 300 quilômetros ao veículo. O projeto-piloto desenvolvido em parceria com a Universidade Estadual Paulista (Unesp) recebeu investimento de R\$ 4,8 milhões.

Com chassi da BYD e carroceria da Marcopolo, o veículo projetado pela área de pesquisa e desenvolvimento da usina, está sendo utilizado diariamente pela empresa Gertaxi, que realiza o transporte dos funcionários entre Fortaleza e São Gonçalo do Amarante, onde fica a usina térmica da EDP. Antes de iniciar os testes, a EDP e os

parceiros promoveram treinamentos a fim de capacitar motoristas quanto ao sistema do veículo e características peculiares, como a distribuição da carga de energia elétrica.

Durante o percurso de 70 quilômetros, o veículo consome a energia armazenada no banco de baterias. A recarga das mesmas é feita no estacionamento da empresa, utilizando um carport montado com placas solares. Para isso, foram instaladas 183 placas solares na usina, garantindo independência em relação à energia da geração da UTE e do sistema de distribuição. As placas carregam as baterias do ônibus nos intervalos entre as viagens. A troca do combustível fóssil por uma fonte 100% limpa é mais um esforço da UTE Pecém para se tornar cada vez mais sustentável.

“A EDP tem como objetivo liderar a

transição energética no país, e a mobilidade elétrica tem recebido atenção especial da companhia. O ônibus elétrico solar é uma inovação que mostra o potencial dessa solução sustentável para o transporte urbano e rodoviário de massa”, afirma Cayo Moraes, gestor executivo de operação na EDP no Brasil.

O diretor da divisão de ônibus da BYD, Marcello Schneider, destaca os benefícios do modelo do ônibus movido a energia solar. “Com essa autonomia é possível que operadores façam curtas e médias distâncias com um grande desempenho e economia de operação, graças à disponibilidade e economia de carregamento em relação aos similares a combustão. É excelente oportunidade para o mercado de fretamento investir em mobilidade não poluente, não só melhora a qualidade do ar nas cidades como impacta diretamente na saúde da população”, explica o executivo.

A segunda fase do projeto prevê a aplicação, no teto do veículo, de filmes fotovoltaicos orgânicos (Organic Photovoltaic – OPV), compostos por células capazes de gerar energia elétrica a partir da luz do sol. Por sua flexibilidade, essa tecnologia permite a instalação em diversos locais e superfícies, como janelas, móveis, portas e paredes.

Outro projeto-piloto da empresa, em parceria com a VIX Logística, do Grupo Águia Branca, está desenvolvendo um sistema de recarga para frotas de ônibus elétricos no Espírito Santo. O objetivo é contribuir para a melhoria do transporte coletivo no Brasil com a redução da

emissão de gases poluentes. Atualmente, o Brasil possui uma frota com cerca de 500 mil ônibus em circulação. Dentro do mercado de mobilidade elétrica, o segmento de ônibus elétricos é o que possui o maior potencial de benefícios socioambientais, retorno financeiro e oportunidades no setor de energia.

A iniciativa no Espírito Santo, com duração de cerca de dois anos e investimento total de R\$ 6,6 milhões, foi contemplada na Chamada Pública da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). O projeto-piloto será composto por um ônibus elétrico e por quatro estações de recarga, operando de forma integrada por meio de uma plataforma de gestão, que possibilitará a realização de testes de funcionalidade e do modelo de negócio.

**PARCERIA** – A Comil, em parceria com a BYD, apresentou seu primeiro veículo 100% elétrico desenvolvido para operações de linhas rodoviárias de curtas e médias distâncias e fretamento. A carroceria Campione Invictus 1200, produzida sobre o chassi BYD D9F 4x2, foi homologada e disponibilizada para comercialização no mercado interno e externo. A carroceria foi escolhida por gerar os melhores resultados e atender às necessidades do cliente rodoviário, trazendo em sua configuração, além do conforto, a tecnologia e a segurança já conhecidas nos veículos produzidos pela Comil Ônibus.

Os passageiros serão favorecidos com o



**A carroceria Campione Invictus 1200 da Comil foi produzida sobre o chassi BYD D9F 4x2**



**Marcello Schneider: "Com essa autonomia, é possível que operadores façam curtas e médias distâncias com um grande desempenho e economia"**

silêncio proporcionado pelo veículo elétrico de 12 metros que conta com 42 poltronas semileito e descansa-pernas, ar-condicionado com saídas individuais, sanitário e maior capacidade de bagagem. Segundo a encarregadora, o projeto foi concebido para o melhor aproveitamento possível dos espaços disponíveis entre o chassi e carroceria. Outra característica importante está nas portinholas de manutenção das baterias que ficaram individualizadas das demais.

No fator tecnológico, o chassi BYD traz baterias que podem ter autonomia de 300 quilômetros, além de 402 cavalos de potência e dois motores elétricos integrados às rodas do eixo traseiro. Em sua configuração interna, encontram-se sistemas de áudio e vídeo, conectores USB e poltrona reservada com elevador para acessibilidade. A segurança é garantida pelos freios a disco com sistema ABS e controle de tração, sensor de estacionamento e câmeras internas.

Para Schneider a autonomia do modelo é um diferencial. "Com essa autonomia é possível que operadores façam curtas e médias distâncias com um grande desempenho e economia de operação. Trata-se de uma excelente oportunidade para o mercado de fretamento e o traslado entre aeroportos e cidade."

Tiago Zanette, gerente comercial da Comil, destacou as características do modelo.

"A preocupação esteve nos detalhes do projeto, criando uma carroceria diferenciada e customizada para esse modelo de chassi, pensando no melhor aproveitamento do layout estrutural e buscando atender à necessidade do cliente rodoviário."

**HOMOLOGAÇÃO** – Segundo Schneider, o grande lançamento da BYD é o articulado de 22 metros, que está em fase de testes desde meados de novembro. Esta fase tem a duração de 30 dias, portanto, depois do dia 15 de dezembro, os resultados estarão consolidados. "Assim, podemos dar entrada na homologação para obtenção da CAT (Certificado de Adequação à Legislação de Trânsito) para a homologação do produto. A tendência é que, no início de 2021, já tenhamos essa certificação nas mãos. Com isso, a gente completa o portfólio de produtos tendo o D-7, o D-9, nas versões piso alto e piso baixo e fretamento e o articulado 22 metros, na versão piso alto e piso baixo", disse o executivo.

Schneider informou que o produto da marca que mais tem se destacado no mercado brasileiro é o padron, mas há oportunidades em outros segmentos. "Digamos que é o ônibus mais usado, principalmente nos grandes centros em São Paulo. E também tem aumentado a demanda para o ônibus de fretamento, que usa a base do chassi do piso alto. Além disso, a gente tem uma perspectiva muito boa de acreditar no articulado de 22 metros, para atender não só corredores expressos de grandes cidades, mas também os corredores BRT", comentou.

Até outubro de 2021, a BYD entregará 12 chassis de ônibus elétricos articulados de 22 metros para a Linha Verde de São José do Campos, no interior de São Paulo. Os ônibus, que têm autonomia de 250 quilômetros, farão um percurso de 14,5 quilômetros, interligando as regiões sul e leste do município. "O prazo de entrega definido por contrato vai até outubro do próximo ano", lembrou Schneider. As carrocerias são da Marcopolo. ■

# Grupo Irizar apresenta o ônibus a gás natural

**Com chassis Scania de 12 a 15 metros, os ônibus na versão GNC (gás natural comprimido) tem autonomia de até 500 quilômetros e na versão GNL (gás natural liquefeito), de 1.000 quilômetros**

SONIA MORAES



**Primeiro ônibus a gás da marca é o Irizar i4 de classe II para transporte escolar e fretamento**

O grupo Irizar incorpora ao seu portfólio os ônibus movidos a gás natural comprimido (GNC) e a gás natural liquefeito (GNL).

Com chassis Scania de 12 a 15 metros, os ônibus a gás oferecidos pela empresa são o Irizar i4 e i3le na versão CNG (gás natural comprimido) e Irizar i4, i6 e i6S na versão GNL (gás natural liquefeito). A versão GNC tem autonomia de até 500 quilômetros e a GNL de 1.000 quilômetros, segundo a empresa.

O primeiro ônibus a gás da marca é o Irizar i4 de classe II, para o transporte escolar ou fretamento. Esta versão H, de 12,92 metros de comprimento tem chassis Scania K320 EB 4X2 E6D e usa gás natural comprimido (CNG).

A Irizar informa que a nova geração do modelo i4 foi apresentada em outubro de

2019 na feira internacional Busworld e a empresa já tem pedidos desses ônibus em sua carteira de vendas.

Segundo a Irizar, os ônibus equipados com essa tecnologia reduzem as emissões de CO<sub>2</sub> entre 20% e 25%, de NOx em até 60% e mais de 98% de partículas. Além do maior rendimento térmico que o diesel, minimizam-se também as vibrações e as emissões sonoras em 4-5 Db. A empresa estima que a redução no custo de operação pode chegar a 35%, dependendo da diferença entre o custo do gás e do diesel. O custo de manutenção segue similar ao de um veículo diesel convencional.

Com peso total de 750 quilos aproximadamente, os ônibus têm quatro tanques cilíndricos longitudinais tipo IV GNC, com volume total de 1.260 dm<sup>3</sup> e capacidade

de gás de aproximadamente 240 quilos. Dependendo das necessidades do operador, este veículo pode ser equipado com um tanque adicional para aumentar a autonomia. Além disso, inclui um painel de enchimento com duas entradas de gás e um manômetro. A integração dos tanques de armazenamento preserva a estética e a aerodinâmica do veículo e permite que este execute o mesmo tipo de serviço que um veículo diesel semelhante com ótima aderência à estrada e máxima segurança.

Os veículos estão equipados com o mesmo sistema de climatização dos veículos a diesel. A altura interna, os porta-pacotes e a capacidade do bagageiro são iguais aos da versão diesel.

O motorista conta com uma tela de controle de gás para cumprir todos os protocolos de segurança. Este controle permite detectar vazamentos e controlar a inicialização do sistema de supressão de incêndio em aerossol com aditivo de água.

A fabricante informa que os veículos cumprem a norma R66.02, mesmo com 700 quilos de peso extra no teto, e cumprem os protocolos de segurança térmica e de segurança mecânica, de acordo com o Regulamento 110.

Além dos modelos movidos a gás natural ou biogás a Irizar tem em seu portfólio ônibus com motor de combustão Euro 6D diesel, HVO, B100 e 100% elétricos, passando por ônibus com tecnologia híbrida paralela em seus modelos classe I e classe II para serviços urbanos e interurbanos. ■

**CBRT**  
**SOROCABA**  
Uma conquista de todos.

**TECNOLOGIA  
E INOVAÇÃO  
A FAVOR DA  
MOBILIDADE**



maritalma

*A concessão do BRT Sorocaba é inovadora desde a sua concepção, onde o modelo de negócios contempla projeto, execução de obra e operação, com investimentos de 384 milhões.*

*Na área de tecnologia, as inovações são uma marca, trazendo o que há de mais moderno em mobilidade. São mais de 16 sistemas conectados e integrados de forma inteligente, trabalhando a favor da excelência na prestação do serviço. O resultado é mais velocidade nas viagens, menor tempo de espera, mais segurança, conforto e facilidades para os clientes. O BRT Sorocaba é o futuro acontecendo agora.*

# Volvo vende 321 ônibus para Bogotá

**Do total, 143 veículos vão para a Este Es Mi Bus, 71 para a ETIB e 96 para o Consórcio Express, que adquiriu também cinco chassis B340M articulados e seis chassis B340M biarticulados**

SONIA MORAES



**Os modelos Volvo fazem parte da renovação da frota de ônibus convencionais do Transmilenio**

A Volvo fechou mais uma grande venda de ônibus convencionais para Bogotá. A negociação ocorre após concluir a entrega de 700 ônibus articulados e biarticulados para o sistema BRT da capital da Colômbia.

Neste lote com 321 de ônibus de motor traseiro, 143 unidades vão para a Este Es Mi Bus, 71 para a ETIB e 96 para o Consórcio Express, que adquiriu também cinco chassis B340M articulados e seis chassis B340M biarticulados.

“Esse novo negócio com a Colômbia mantém a liderança da Volvo em BRTs, com mais de 50% de participação nas frotas desses sistemas no continente”, afirma Alexandre Selski, diretor de vendas estratégicas da Volvo Buses na América Latina.

Os novos veículos fazem parte da renovação da frota de ônibus convencionais do Transmilenio, sistema de transporte

público integrado da capital da Colômbia, considerado um dos mais modernos do mundo, e vão operar nas linhas zonais, que trazem passageiros de pontos mais remotos até as estações de transbordo das linhas troncais principais, além de fazer a conexão direta entre os diferentes bairros da capital colombiana. As entregas estão programadas para este ano e em 2021, segundo a Volvo.

“A Volvo é líder absoluta no BRT de Bogotá. Nossos ônibus são uma referência em qualidade, disponibilidade e robustez para os operadores do Transmilenio”, afirma Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin América. “Entre a população, os veículos Volvo são conhecidos por sua segurança e conforto, que contribuem para uma mobilidade eficiente, encurtando o tempo de deslocamento e aumentando a qualidade de vida

dos habitantes da cidade”, declara André Marques, diretor-executivo da Volvo Buses na Colômbia.

Bogotá é considerada referência mundial em sistemas de transporte de passageiros. Implantado em 2001, o BRT da cidade transporta 2,5 milhões de passageiros por dia. Os 2.094 ônibus articulados e biarticulados trafegam nos eixos principais, que cruzam e interligam toda a metrópole em vias segregadas, dando alta fluidez nos deslocamentos.

Com a introdução da nova geração de ônibus articulados e biarticulados Volvo em 2019 houve ganhos em segurança, segundo a fabricante. Equipados com o controle automático de velocidade, tecnologia exclusiva da marca que utiliza conectividade GPS para identificar com precisão onde os veículos estão rodando e reduzir a velocidade automaticamente em áreas de risco, houve redução de 50% nos acidentes. “Os benefícios da redução no número de acidentes são claramente percebidos pelos operadores das frotas Volvo e trazem uma contribuição importante da marca para o desenvolvimento contínuo do sistema Transmilenio”, afirma Marques. O sistema estará disponível para ativação também nos novos veículos entregues em 2020 e 2021.

Além de Bogotá, os ônibus da Volvo operam em sistemas públicos de cidades como São Paulo, Rio de Janeiro, Goiânia, Cidade da Guatemala, San Salvador, Quito, Cidade do México, Guayaquil, Manaus, Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Cali, Bucaramanga, Santiago e Curitiba. ■



## Volkswagen inicia testes de ônibus de 15 metros em Curitiba

**O Volksbus 22.280 ODS faz parte da primeira etapa do programa piloto de avaliação do veículo em clientes, que se estenderá para outras cidades do país durante todo o primeiro semestre de 2021**

SONIA MORAES

A Volkswagen iniciou os testes do Volksbus 22.280 ODS de 15 metros na cidade de Curitiba (PR). Os operadores da capital paranaense são os primeiros a testarem o ônibus em operação regular como parte do programa piloto de avaliação que se estenderá para diversas cidades do país durante todo o primeiro semestre de 2021.

Com a maior capacidade técnica da categoria, esse chassi pode levar 22 toneladas, o que representa cerca de 115 passageiros, e foi projetado para carrocerias de 15 metros de comprimento.

“A novidade passou por rigorosos

testes de engenharia e agora chega às ruas no momento certo, oferecendo conforto aos passageiros e ótima relação custo-benefício para as cidades que estão em processo de renovação de frota”, comenta Jorge Carrer, gerente executivo de vendas de ônibus da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

O Volksbus 22.280 ODS foi projetado para oferecer o melhor custo-benefício, já que reduz o consumo de combustível em relação a outros carros de alta demanda e amplia o conforto e a segurança de passageiros e clientes, segundo a fabricante.

O veículo traz suspensão pneumática,

item fundamental para o conforto a bordo, além da motorização MAN D08 de 277 cavalos e transmissão ZF seis marchas. A receita de sucesso do novo Volksbus 22.280 ODS, segundo Carrer, é o posicionamento do terceiro-eixo na dianteira, o que permite que o chassi alcance a capacidade de carga de 22 toneladas e, ao mesmo tempo, possibilite as mais diversas configurações, de acordo com a necessidade da operação.

A família Volksbus projetada para operações de variadas demandas e sazonalidades reúne desde micros até veículos de maior capacidade. ■

# SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2021



# LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana  
do Transporte



Iniciativa



Organização



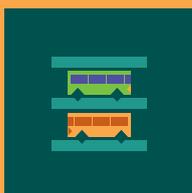
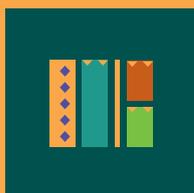
Apoio editorial



NTUrbano

10 — 12 AGOSTO — 2021

SÃO PAULO TRANSAMERICA EXPO CENTER SP



Marque na agenda!



11 5096-8104



[eventos@otmeditora.com](mailto:eventos@otmeditora.com)



[www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com)

# Fretamento 2020: os desafios do setor

**Encontro anual discute as principais dificuldades e oportunidades de negócios que surgiram com a pandemia da Covid-19, e as perspectivas para os operadores de fretamento e turismo**

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Realização do evento demonstra que a sociedade está aprendendo a conviver com a pandemia**

Foi realizado em novembro, no Hotel Transamérica, em São Paulo, o evento Fretamento 2020, promovido pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp) e pela Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur), com organização da MF Promoções e Eventos, e apoio editorial da revista Technibus.

O encontro discutiu a nova realidade do setor de fretamento com a pandemia da Covid-19. Entre as palestras, temas como os problemas no cenário global e nacional, além do painel sobre os riscos e as oportunidades nesta nova realidade do momento atual. Com cerca de 150 convidados, o evento seguiu todos os protocolos de segurança e higienização, de acordo com as

determinações do poder público local e demais órgãos competentes.

Para Milton Zanca, presidente da Fresp, foi muito importante realizar o encontro na atual conjuntura. "Neste ano, passamos por grandes transformações, internas e externas. Alguns setores pararam e outros tiveram que se adaptar. O setor de turismo está retomando aos poucos, a perspectiva é para 2021. Já o fretamento contínuo não parou, houve apenas uma diminuição por conta do home office. Estamos empenhados em garantir a segurança de todos os passageiros, por isso reforçamos todos os protocolos que devem ser seguidos com responsabilidade", observou.

Apesar do desempenho favorável do fretamento contínuo, ainda é difícil traçar perspectivas para o próximo ano. "Sabemos

que a pandemia ainda não acabou, por isso toda cautela continua. Fala-se em segunda onda, e precisamos sempre estar atentos a tudo. O tempo é de incertezas e ficamos atentos a tudo que é divulgado pelas entidades competentes para seguir à risca, mas mesmo estando em novembro, ainda não é possível prever como será", comentou Zanca.

Jaime José Silva, presidente da Anttur, destacou que o mercado vive uma nova realidade, repleta de obstáculos. "Por isso, é fundamental fomentar a troca de experiências entre empresários e gestores, aprendendo sempre com as boas práticas. Assim, poderemos superar mais facilmente os obstáculos", declarou.

Para Vander Costa, presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), a realização do evento é uma demonstração de que a sociedade está aprendendo a conviver com o novo coronavírus. "O mais importante é seguir todos os protocolos sanitários, garantindo a segurança de todos. Mas temos que discutir o que será feito daqui para frente. O fretamento está dando a volta por cima neste cenário de crise e temos que seguir em frete", afirmou.

Costa elencou algumas conquistas que ocorreram em 2020 e que ajudaram o setor de transporte a atravessar o período mais crítico, como a prorrogação da suspensão do pagamento de parcelas do Finame. O Senado aprovou em novembro o auxílio financeiro de R\$ 4 bilhões para as empresas de ônibus e metrô. "Aguardamos agora a sanção presidencial, que deve

ocorrer”, disse o presidente da CNT.

**CENÁRIO** – Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz, apresentou um panorama mundial do mercado de ônibus em 2020. “O ano começou bem, mas em março, podemos dizer que o mundo parou em virtude da pandemia. Os principais mercados de ônibus – América Latina, Europa, México, Estados Unidos e China – foram bastante impactados”, afirmou.

Porém, o mercado de commodities, como petróleo, soja e minério de ferro, cresceu em todo o mundo. “No Brasil, o setor de fretamento contínuo deve estar atento a alguns segmentos que representam boas oportunidades para as empresas, como agronegócio, mineração, tecnologia e equipamentos para a saúde. No turismo, é preciso preparar-se para enfrentar muitas dificuldades até março ou abril do próximo ano, caso não tenhamos vacinas nos próximos meses”, observou Barbosa.

No Brasil, o mercado de ônibus teve uma queda de 43,6%, enquanto a média mundial foi retração de 33,5%. “No segmento de urbanos, o desafio é gigante. No de ônibus rodoviários também houve redução, mas o fretamento impediu que fosse tão aguda. Apenas as vendas para fretamento tiveram crescimento de 25% em relação a 2019”, informou Barbosa.

Para o executivo da Mercedes-Benz, o momento é de fazer mudanças nos modelos de negócios. “As empresas precisam se tornar mais ágeis e eficientes. Os operadores de fretamento agiram e implementaram as medidas necessárias rapidamente, como higienização, uso de máscaras, treinamento e campanhas informativas. Entretanto, é necessário ir além. O setor deve entender a demanda dos clientes, investindo em plataformas digitais, precificação inteligente, novas formas de pagamento, roteirização e fidelização do passageiro. Temos que mudar para manter a competitividade”, avaliou.

James Eduardo Bellini, diretor geral da

Marcopolo, lembrou que o setor já viveria uma crise entre 2015 e 2016, que fez uma espécie de “seleção natural” entre as empresas de fretamento e turismo. “E ainda, em 2017 e 2018, houve algumas regulamentações compulsórias, como a dos elevadores para pessoas com locomoção restrita, que acarretaram custos a um setor já com lucros apertados”, disse.

“Em 2020, o segmento de transporte escolar e a exportação ajudaram a Marcopolo a se equilibrar, e a empresa deve fechar o ano no azul, apesar da pandemia”, informou. “Para nossa surpresa, o fretamento contínuo, após uma pequena queda, se recuperou e cresceu, em virtude de alguns segmentos da indústria ficarem muito aquecidos. O fretamento foi um dos pilares mais importantes que salvaram nosso ano”, complementou.

O executivo contou que o crescimento do fretamento trouxe a necessidade de investimentos por parte da indústria. “Cerca de 80% dos emplacamentos foram para o fretamento. Investimos em tecnologia, com modelos elétricos e híbridos, e também em formas de trazer mais segurança para os passageiros, o que é uma preocupação muito grande entre os operadores”, pontuou.

Em contrapartida, Bellini disse que o turismo quase desapareceu por causa da pandemia. “Por isso, as iniciativas para atrair novamente o passageiro para as viagens de ônibus são fundamentais. O ônibus não é o vilão, e precisamos divulgar isso. Vamos incentivar as pessoas a sair de casa com segurança, para aquecer a economia e os negócios”, enfatizou. Nesse sentido, a Marcopolo lançou, em setembro, o movimento ‘Viaje pelo Brasil’, com apoio do Sebrae, para fomentar o turismo brasileiro.

Para 2021, Bellini acredita que o primeiro semestre ainda será relativamente difícil. “Há muitas incógnitas no horizonte, como a segunda onda da Covid-19 e a possibilidade de vacinação”, frisou. “O fretamento contínuo deve continuar a crescer, porque segmentos como agronegócio, mineração e

indústria petroquímica devem seguir aquecidos”, comentou.

**EMPRESÁRIOS** – Emerson Imbronizio, diretor comercial da Rimatur, participou do painel dedicado à troca de experiências entre as empresas. O executivo contou que houve uma queda brusca na demanda em abril, em torno de 70%. “Precisamos até cortar funcionários. Nossa média mensal era 300 milhões quilômetros, e passou para 900 mil quilômetros por mês, com a pandemia”, disse.

A Rimatur, contudo, tem conseguido atravessar a crise com a retomada do fretamento contínuo, que tem demandado uma frota maior em virtude do distanciamento entre os passageiros exigido pelas autoridades sanitárias. “Boa parte da indústria voltou a funcionar, por isso retomamos também as nossas atividades. Foi preciso ter agilidade para aproveitar as oportunidades que surgiram. A comunicação com o passageiro e a tecnologia foram pontos importantes neste processo”, ressaltou.

Cláudio Moreira, da Viação Mimo, afirmou que as empresas precisam perder o medo de errar. “Para mudar, é necessário tentar e, muitas vezes, errar. Acho que precisamos divulgar mais a segurança e o bem-estar que o fretamento traz aos funcionários das empresas. Temos um mercado grande a ser explorado. A crise nos faz enxergar oportunidades que não percebíamos”, observou.

Moreira contou que a empresa perdeu muitos negócios devido ao impacto do novo coronavírus no turismo e do home office. “Mas conseguimos nos equilibrar com o fretamento contínuo. Investimos em novos veículos, mais seguros, com cortinas e tecidos especiais, disponibilizamos álcool gel para os passageiros, e principalmente incrementamos a limpeza nos ônibus”, revelou. A frota voltou a circular em sua totalidade, mas com menos passageiros, por causa do distanciamento. A Viação Mimo realiza 1.850 viagens por dia. ■

# BR7 Mobilidade lança serviço de transporte coletivo por demanda em São Bernardo

**O serviço BR7+ promete mais previsibilidade, segurança e possibilita a reserva antecipada dos assentos, além de wi-fi e ar-condicionado**

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A BR7 Mobilidade, operadora do transporte coletivo de São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, lançou, por meio do aplicativo UBus, o BR7+, um serviço de transporte por demanda, complementar ao transporte coletivo tradicional da cidade. Pelo app, o cliente pode programar a sua viagem ao escolher dia, horário e a sua poltrona nas vans da operadora. Além disso, é possível utilizar diferentes formas de pagamentos por cartão de crédito ou com Cartão Legal, que são feitos diretamente pelo aplicativo.

O serviço começa com duas linhas, servidas por quatro vans, ligando o bairro ao centro. “Na próxima semana, teremos mais duas vans e um micro-ônibus. As linhas foram criadas por causa da demanda, e com o início da operação poderemos criar novas rotas e incrementar a frota, de acordo com a necessidade da população”, conta Milena Braga Romano, diretora da BR7 Mobilidade.

Segundo a executiva, a tecnologia Ubus permitirá que o serviço seja oferecido em outras cidades e capitais brasileiras, basta os operadores locais adotarem o aplicativo para o transporte coletivo urbano e para integrá-lo com as linhas convencionais.

Milena também destaca que, em tempos de pandemia, esse tipo de serviço ajuda a trazer o passageiro de volta ao transporte coletivo. “O transporte coletivo perdeu muito para o individual, quer seja sob demanda ou automóvel. Com todos os protocolos de segurança, o transporte coletivo oferece risco zero, tanto o



**As vans são padronizadas com pintura diferenciada**

novo serviço quanto o regular”, pondera.

Atualmente, a média de ocupação da frota regular da BR7 Mobilidade é de 60%, de acordo com Milena. “Devemos registrar um aumento de passageiros no final do ano, chegando a 65% de média de ocupação, sem a volta às aulas”, avalia.

O aplicativo mostra ao passageiro todas as rotas, veículos e horários disponíveis para o destino final, além do trajeto que será feito do embarque até o ponto de desembarque. O passageiro pode reservar o assento entre as poltronas disponíveis e escolher a forma de pagamento. É possível visualizar ainda o mapa da viagem, com o trajeto, nome do motorista, modelo, prefixo e placa do veículo.

**MAIS CONFORTO** – As vans possuem comunicação visual diferenciada e são equipadas com poltronas reclináveis, além de wi-fi, USB e ar-condicionado. Os veículos têm capacidade para transportar 18 passageiros e contam com bilhetagem eletrônica e validação por QRCode.

As vans são higienizadas com um sistema de nebulização com um desinfetante de nível hospitalar que age de forma imediata e garante a proteção por até 72 horas após aplicado, impedindo que as superfícies sejam contaminadas pelo coronavírus, bactérias e fungos.

Além deste novo método, entre as ações implementadas estão o uso obrigatório de máscara, a limpeza diária dos filtros do sistema de ar-condicionado, disponibilização de álcool gel dentro dos veículos e aferição diária de temperatura dos motoristas.

Victor Gonzaga, diretor de operações da Ubus, explica que o serviço foi desenvolvido de acordo com a demanda dos usuários e com as características do sistema de transporte da cidade. “Foi uma solução construída pelos desenvolvedores passo a passo, tornando a funcionalidade totalmente adaptada às necessidades do sistema”, detalha.

Outro aspecto, na visão de Gonzaga, é a necessidade do transporte público se modernizar e oferecer serviços de acordo com as necessidades dos usuários. “A população já está utilizando os serviços sob demanda feitos por automóveis, que têm atraído muitos usuários do transporte coletivo. É preciso levar isso em conta. Em São Bernardo, por exemplo, o contrato de concessão já prevê a possibilidade da operadora disponibilizar serviços complementares, o que facilita bastante”, ressalta. ■

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

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

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

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

11 3039 1500

lusobrasileiro.com.br  

# Transporte inteligente em cidades inteligentes

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Grupo Trapeze é especializado no fornecimento de tecnologia e ferramentas avançadas de transporte e mobilidade, atuando globalmente há mais de 25 anos para desenvolver e fornecer soluções de transporte público mais inteligentes e eficazes. Juan Carlos Panozo Gorriti, diretor de vendas para a América Latina da companhia, concedeu uma entrevista exclusiva para a revista Technibus, em que avalia o mercado latino-americano e detalha os projetos do grupo para o Brasil.

O executivo destaca que os planos para o mercado brasileiro são “agressivos”, devido aos indícios de recuperação política e

econômica que o país vem apresentando, o que anima a companhia para maiores investimentos. “Atualmente a Trapeze Group, tem por meio da Volaris (grupo que detém o controle da Trapeze), relacionamento com mais duas empresas brasileiras totalmente consolidadas, a Cittati e a Empresa 1, o que nos faz deter um grau de conhecimento do mercado muito bom, já que nosso portfólio é totalmente integrado às soluções dessas empresas”, explica.

Para 2021, Gorriti acredita que a marca estará completamente consolidada no continente e que o grupo terá presença marcante em vários países latino-americanos.

**TECHNIBUS** – *Como o Grupo Trapeze avalia o mercado latino-americano, e em especial o brasileiro?*

**JUAN CARLOS PANOZO GORRITI** – O mercado latino-americano sempre foi um mercado de alto potencial. Temos que considerar que é uma região de aproximadamente 500 milhões de habitantes e de quase 10% do PIB mundial. Não dá para desprezar. Temos, claro, situações específicas em cada país, que faz que nossa estratégia de abordagem seja direcionada a priorizar países com maior estabilidade política e econômica. Cada país tem suas necessidades e demandas reprimidas, seja pelas exigências cada vez maiores dos usuários ou pelo crescimento da própria empresa, que os obriga a ter ferramentas automatizadas para fazer frente a essa alta demanda, hoje com as tecnologias disponíveis no mercado para ajudar a otimizar seus processos.

**TECHNIBUS** – *Quais as propostas da empresa no Brasil?*

**JUAN CARLOS PANOZO GORRITI** – No

Brasil, nossos planos são agressivos, já que o país mostra nos últimos anos, um sinal muito claro de recuperação política e clara confiança na economia, o que anima o setor para maiores investimentos. Atualmente a Trapeze Group, tem através da Volaris (grupo que detém o controle da Trapeze), relacionamento com mais duas empresas brasileiras do grupo totalmente consolidadas, a Cittati e a Empresa 1, o que faz deter um grau de conhecimento do mercado muito bom, já que portfólio da Trapeze é totalmente integrado às soluções dessas empresas.

**TECHNIBUS** – *De que forma a pandemia impactou as perspectivas da empresa?*

**JUAN CARLOS PANOZO GORRITI** – Creio que impactou um pouco na velocidade que prevíamos para consolidar alguns negócios. Entretanto, percebemos que as necessidades continuam e os investimentos



**Juan Carlos Panozo Gorriti, diretor de vendas do Grupo Trapeze para América Latina**

se encontram numa espécie de “muro de contenção”, esperando por mais informações sobre confiança na economia para continuar adiante, coisa que vemos as perspectivas melhorarem a cada dia com os anúncios das

vacinas e programas de imunização, o que leva ao nosso setor a ver uma luz no túnel muito mais concreto, para consolidar os investimentos e se preparar para a normalidade crescente.

**TECHNIBUS** – *Quais as expectativas para 2021?*

**JUAN CARLOS PANOZO GORRITI** – O ano de 2021 é totalmente promissor, já que acreditamos que a economia deve começar a se recuperar. Caso a vacina seja realmente uma realidade, estamos

falando de uma recuperação aos patamares de 2019 em mais ou menos três anos, o que leva as empresas a repensarem seus modelos e se adequarem às novas exigências deste mundo pós-pandemia, com a agilidade e tecnologia esperada. Para 2021, nossa marca estará completamente consolidada e nossa presença em vários países também. A Trapeze tem as soluções totalmente adaptadas para este mercado e acredito totalmente que nossa experiência, aliada à qualidade das nossas soluções, irá contribuir para que as diversas empresas ou agências de transporte público da região possam sair da crise.

**TECHNIBUS** – *Quais as tendências do mercado de mobilidade?*

**JUAN CARLOS PANOZO GORRITI** – O mercado de mobilidade estará focado no cliente (usuário ou passageiro) como centro de tudo. Durante muito tempo estivemos centrados no veículo e na modernização da infraestrutura para os veículos circularem de forma mais confortável e segura. Isso mudou hoje. O mais importante é a democratização do transporte e seu caráter totalmente inclusivo e, mais, de maneira sustentável. O passageiro tem que ter a possibilidade

de escolher seu meio de transporte da forma mais adequada, na plataforma que ele escolher e no meio que ele quiser pagar. Creio que é um desafio grande, porque temos que adequar as grandes cidades a algo que não tinha sido parte do plano diretor no passado. Quando falamos destas mudanças, estamos falando de um universo ainda maior, a das cidades inteligentes, e nós da Trapeze somos convictos de que não haverá cidades inteligentes se não houver transporte inteligente. Então, nossa preocupação é caminhar nessa direção com nossas soluções e tecnologias.

**TECHNIBUS** – *Qual o papel da tecnologia na mobilidade pós-pandemia?*

**JUAN CARLOS PANOZO GORRITI** – A tecnologia jogou um papel muito importante no período da pandemia, já que quem contava com estas soluções teve a oportunidade de adequar as soluções às exigências deste período, por exemplo, processos de higienização do veículo, processos diferenciados para utilização dos veículos on demand (sob demanda), treinamentos dos funcionários.

Agora, na pós-pandemia muitos destes processos devem continuar e, o mais importante, irão permitir parametrizar

novamente o sistema para as novas necessidades. A tecnologia tem que permitir a flexibilidade de adequação de forma rápida e segura. A crise ensinou também que quem não tinha um bom sistema para auxiliá-lo neste processo teve um prejuízo adicional a ser compensado manualmente e certamente não irá querer correr este risco novamente.

**TECHNIBUS** – *Quais os destaques e novidades do portfólio da empresa?*

**JUAN CARLOS PANOZO GORRITI** – A Trapeze tem no seu DNA os processos do transporte público e cresceu com as necessidades deste setor. A inovação das nossas soluções é neste sentido, com tendência clara para consolidar os processos da Mobilidade como Serviço (MaaS) e caminhar para disponibilizar as nossas soluções também na nuvem (cloud). Por exemplo, uma solução que se destaca, pelo caráter disruptivo e inovador, é a nossa solução para o mundo MaaS, totalmente cloud e criado com uma visão colaborativa, de integração de modais e de inclusão de usuários. Em contrapartida, é claro, deixar o resto dos nossos produtos mais flexível, amigável e escalável, para permitir que cresça junto com as exigências do dia a dia das empresas.



Acervo Digital OTM - acesse

1963

[www.acervodigitalotm.com.br](http://www.acervodigitalotm.com.br)

2021



# Previsão de avanço de 15% do mercado de ônibus em 2021

**Este ano o setor fechará com 14 mil veículos emplacados, o que resultará em queda de 33% sobre 2019, quando foram vendidos 20.932 veículos no país, segundo a Mercedes-Benz**

SONIA MORAES

O mercado de ônibus deverá fechar 2020 com algo em torno de 13.700 a 14 mil veículos emplacados, segundo estimativa de Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. Este resultado representará uma queda de 33% sobre 2019, quando foram vendidos 20.932 veículos no país.

“Em 2021 estamos prevendo crescimento entre 10% e 15%. Este ano tivemos dez meses de pandemia e no próximo ano, mesmo que a epidemia do novo coronavírus continue, boa parte da população deverá estar imunizada. Por isso, acredito que será um ano melhor”, comentou Barbosa.

O segmento de fretamento, o único que apresentou crescimento este ano, de 26%, com 1.411 veículos emplacados, deverá terminar 2020 com resultado positivo. “O fretamento cresceu este ano porque as empresas que prestam serviço de fretamento estão mantendo as regras da Organização Mundial da Saúde (OMS) de distanciamento social e contratando ônibus de 48 lugares para usar 24 lugares. Além disso, o agronegócio, o setor de energia, mineração, tecnologia, infraestrutura e saúde estão muito aquecidos e as empresas que trabalham para estes segmentos estão tendo bastante oportunidades”, esclareceu o diretor da Mercedes-Benz.

“Em 2021, até o primeiro semestre, o fretamento tende a ter bastante demanda. A partir do momento que houver imunização das pessoas através da vacina, este setor voltará à normalidade. Mas em uma normalidade que eu acredito ser crescente porque



**Walter Barbosa: “Em 2021 o fretamento tende a ter bastante demanda até o primeiro semestre”**

este ramo de negócio funciona como uma balança em todo o mundo, enquanto uns perdem outros ganham. E os operadores sempre terão outra oportunidade, por isso acho que o setor de fretamento vai se manter bem”, disse Barbosa.

Os demais segmentos, fortemente impactados pela pandemia, continuarão enfrentando dificuldades. A queda no urbano foi de 42%, com 4.544 veículos vendidos, e no rodoviário chegou a 40%, com 1.343 veículos emplacados. Nos escolares o índice de queda foi menor, de 22%, com 2.729 ônibus emplacados, e no micro-ônibus (que é utilizado em todos os setores, incluindo

o urbano, fretamento e o rodoviário) caiu 37%, com 2.654 veículos comercializados no país.

O segmento de escolares caminha para uma tendência de equilíbrio mesmo com a redução de 22%, porque ainda há bastante carro a ser emplacado até o fim de dezembro, o que poderá diminuir o índice de queda para 10% em relação ao ano passado.

“As vendas atuais fazem parte da licitação que ocorreu em 2019 de 6.000 ônibus, dos quais de 3.000 a 3.100 serão emplacados este ano. Já temos 2.729 modelos escolares vendidos e os 3.000 restantes devem ocorrer até o fim do primeiro semestre de 2021”, explicou Barbosa. “Mesmo com as escolas fechadas o segmento de escolares se manteve ativo durante a crise porque o governo federal comprou os ônibus antes da pandemia.”

Outra licitação de escolares deve acontecer até o fim de dezembro. “Não sei se daqui para frente o governo vai ter verba para a compra de 6.000 ônibus”, questionou o diretor da Mercedes-Benz.

Em todo o mercado de ônibus o segmento de urbano e rodoviário foram os mais afetados pela crise sanitária. “O urbano, que chegou a perder 75% dos passageiros no início da pandemia, hoje transporta em média 50% do que transportava antes da pandemia, mantendo-se em uma situação bastante caótica”, observou Barbosa.

Para o segmento de urbano, a expectativa do diretor da Mercedes-Benz é que o próximo ano seja difícil, com mais seis meses de desafios. “Só vai se recuperar no segundo

semestre de 2021. Por isso, os R\$ 4 bilhões de ajuda emergencial para as empresas de ônibus chegariam na hora certa, funcionando como um oxigênio para o setor.”

O rodoviário sofre mais porque perderam 90% de passageiro no início da pandemia e agora estão próximo de 35% a 40% do que tinha. “Em termos de faturamento estão sofrendo mais do que o urbano, mas as empresas não são obrigadas a manter os ônibus em operação. Elas deixam de faturar, mas têm a possibilidade de fazer o transporte de fretamento com o ônibus rodoviário que está parado e a opção de transportar carga no bagageiro do veículo”, comentou.

No rodoviário o equilíbrio está um pouco melhor, segundo avaliação de Barbosa. “Mas é um segmento que dificilmente deverá falar em novas compras antes do segundo semestre de 2021. No primeiro semestre ainda vai enfrentar grandes desafios porque

a população só vai voltar a fazer turismo quando tiver imunização.”

O diretor da Mercedes-Benz considerou 2020 um ano desafiador, de muitas mudanças. “Foi um ano de muito trabalho e muita dedicação para colocar soluções no mercado, que pudessem contribuir para o nosso propósito que é a mobilidade.”

Sobre os planos do prefeito de São Paulo, Bruno Covas, de manter o foco em mobilidade no próximo ano Barbosa comentou que São Paulo é uma das cidades que vem investindo mais em propostas de mobilidade e ainda fala muito de eletrificação. “São projetos pioneiros no Brasil e que estão sendo fortemente debatidos e discutidos para que se tenha a melhor implementação possível dentro do seu tempo”, salientou.

Segundo Barbosa, o grande desejo do país é evoluir em todas as tecnologias e soluções cada vez mais limpas. “Mas tudo tem

que ser feito passo a passo para que seja sustentável e São Paulo tem puxado bastante essa discussão.”

Para o projeto de eletrificação de São Paulo, a Mercedes-Benz tem a tecnologia pronta com o ônibus elétrico e-Citaro. “Este veículo tem sido um sucesso na Europa e a gente está olhando o momento mais adequado para começar a implementação, porque o ônibus elétrico é muito diferente do conceito do ônibus a diesel”, disse Barbosa.

O Brasil já tem ônibus elétrico de várias marcas. A Eletra faz ônibus elétrico há mais de 20 anos e a bateria também. E a bateria do ônibus elétrico vai evoluir ao longo dos próximos dez anos, como o celular evoluiu. Mas é preciso ter entendimento do poder público, que precisa saber o que é um custeio técnico e uma tarifa pública, pois se não souber isso não consegue implementar o ônibus elétrico”, afirmou Barbosa. ■

# transporte

Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

TECHNI  
**bus**  
TRANSPORTE COLETIVO  
E TRÂNSITO

# 11-5096.8104

Ofereça uma viagem  
com mais conforto

Aquecedor de Alimentos - AAF58

Aquecedores e Térmicas de Líquidos

Bebedouro Quente/Frio - BQR20

Geladeira Portátil - CAB18

Geladeira de Ônibus - GPV70

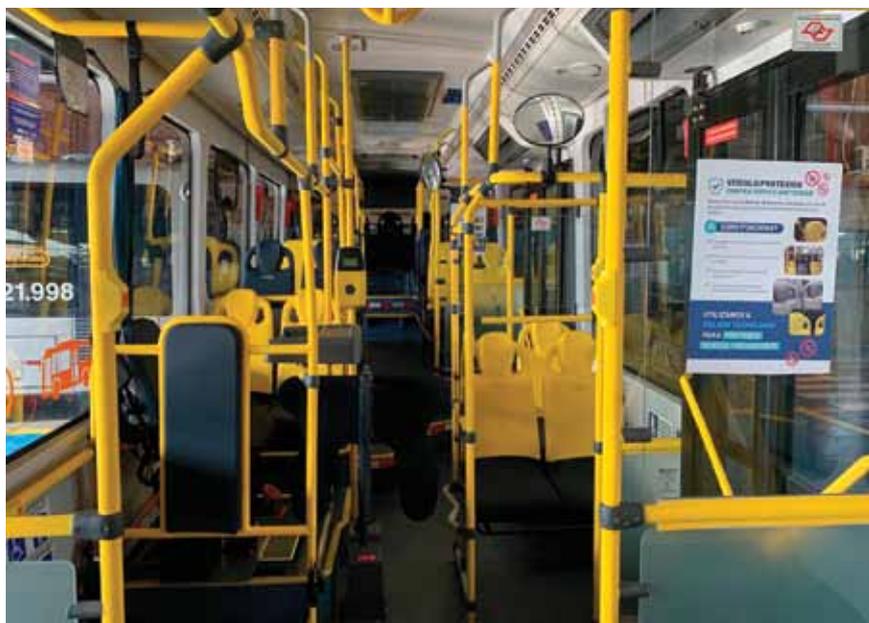
**ELBER**  
GELADEIRAS

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

# ChromaLíquido cria proteção contra vírus e bactérias para ônibus

**O tecido antiviral pode ser usado em bancos, balaústres, catracas e outros itens internos dos ônibus; a Viação Osasco de São Paulo já utiliza a solução em parte de sua frota**

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**A ação antiviral e antibacteriana permanecerá durante toda a vida útil do artigo têxtil**

A ChromaLíquido Soluções Tecnológicas, criada pelo Grupo Chroma e a Líquido Indústria Têxtil, é homologada pela Rhodia, empresa do Grupo Solvay, para produzir tecidos que utilizem o fio de poliamida Amni Virus-Bac OFF, com ação antibacteriana e antiviral, inclusive para os vírus envelopados, como são classificados os vírus influenza, herpesvírus e coronavírus. Como o agente que garante esse efeito está dentro do fio, na matriz polimérica, os artigos têxteis fabricados com ele evitam a contaminação cruzada durante toda a sua vida útil, mesmo em situações extremas de uso, manutenção e higienização

De acordo com Marcello Bathe,

responsável pelo mercado têxtil da Rhodia, o fio foi desenvolvido pelos pesquisadores da companhia em tempo recorde, durante a pandemia de coronavírus. "Para que tivesse sucesso nessa iniciativa, a empresa aproveitou seu amplo conhecimento e liderança no desenvolvimento de fios têxteis funcionais (que incorporam funções em sua matriz polimérica ou no que chamamos de DNA do fio) no Brasil. Já temos outros produtos nessa linha de fios têxteis funcionais e sustentáveis, que fazem muito sucesso no setor têxtil em geral. Então, ganhamos etapas no desenvolvimento desse produto e pudemos fazer os testes e validações o mais rápido possível.

O fio têxtil Amni Virus-Bac OFF possui, em sua matriz polimérica, um agente antiviral e antibacteriano, com efeito permanente. Isso significa que a ação antiviral e antibacteriana permanecerá durante toda a vida útil do artigo têxtil, com a mesma eficácia e de maneira uniforme, mesmo em condições extremas de uso e manutenção.

"O efeito vai existir enquanto o tecido ou a roupa existirem. Um artigo têxtil feito a partir de Amni Virus-Bac OFF pode ser lavado quantas vezes o consumidor desejar. Tecidos confeccionados, por exemplo, pela ChromaLíquido para uso no segmento de transportes também resistem ao atrito causado pelo uso exigente e contínuo, sem nenhuma perda desse efeito de inativar os vírus e eliminar as bactérias. Essas características asseguram ao usuário desse tipo de transporte uma segurança adicional ao evitar o risco de contaminação cruzada através das superfícies têxteis", pontua Bathe.

Ricardo Bastos, diretor de relações institucionais da ChromaLíquido, lembra que o revestimento dos bancos e outros itens internos dos ônibus têm uma vida útil superior a quatro anos, em média. "O uso do tecido antiviral reduz a necessidade da higienização no intervalo de cada viagem do veículo. As empresas precisam fazer a limpeza do ônibus, obviamente, mas há uma redução dos custos com as higienizações", destaca.

A ChromaLíquido firmou uma parceria

com a encarroçadora Caio, e espera que o produto seja adotado por outros fabricantes e por operadores de transporte público. Temos conversado com diversas empresas, inclusive de transporte rodoviário, e também com o metrô, que é regido por normas específicas. Temos dois ônibus revestidos em Florianópolis, como um projeto-piloto, mas a maior frota com o nosso produto circula em São Paulo. A Viação Osasco foi a pioneira”, conta.

Roberto Bertolini, diretor operacional da Viação Osasco, diz que a utilização do tecido está sendo feita de forma gradual por conta dos investimentos. “No sistema municipal de Osasco já estamos



**Em Osasco cerca da metade da frota de 110 ônibus da operadora já possui o revestimento antiviral**

com 48 ônibus, de uma frota atualmente em operação de 110 veículos. Já no sistema metropolitano de São Paulo, iniciamos em novembro, com 12 ônibus. A empresa havia feito pedido de compra de veículos antes da pandemia que

devem ser entregues no começo do próximo ano. Nesta compra, já foi especificado que os ônibus devem ter revestimentos antiviral e antibacteriano”, detalha.

Bertolini afirma que os custos de manutenção são semelhantes aos que a empresa já registrava com o procedimento de limpeza dos veículos. “Estamos ainda avaliando a durabilidade e necessidade de reposição, mas por enquanto ainda não é possível quantificar isso. O que conseguimos diminuir, nestes carros equipados com os tecidos antivirais, foram as intervenções ao longo da operação, nos pontos finais das linhas, com equipes fazendo a higienização entre uma viagem e outra”, explica. ■

**Primeiro veículo 100% elétrico desenvolvido pela Comil para operações de linhas rodoviárias de curtas e médias distâncias e fretamento. A carroceria Campione Invictus 1200, homologada e disponível para comercialização no mercado interno e externo sendo a única acoplada a esse chassi que conta com sanitário e com maior volume de bagageiro.**



# Simefre apresenta cenário do setor de transporte

**No segmento de ônibus, a entidade prevê crescimento de 13% para o próximo ano, embora sobre uma base baixa de vendas devido à retração provocada pela pandemia em 2020**

ALEXANDRE ASQUINI

A produção brasileira de ônibus terá retração de aproximadamente 25% em 2020 em comparação com os resultados de 2019. A projeção foi apresentada por Ruben Bisi, diretor do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre). Ele vê perspectivas de melhora para 2021, com crescimento de 13%, embora sublinhe que esse percentual será sobre uma base bastante baixa. “No ano passado, até novembro, tivemos 20.603 veículos e este ano, 15.105. Estamos prevendo um mês de dezembro com produção baixa devido à falta de materiais, então estamos estimando um total de 16.500 veículos em 2020, uma retração de 25%.”

## PANORAMA PARA OS ÔNIBUS –

Quanto ao mercado brasileiro, Ruben Bisi disse que os fabricantes de ônibus vinham em janeiro e fevereiro de 2020 numa toada que permitia prever crescimento de 10% a 15%, mas em março chegou a pandemia e no mês seguinte a produção do setor caiu praticamente pela metade. “Demos uma recuperada na produção e devemos fechar o ano com 13.700 unidades no mercado interno”, declarou.

No mercado externo, houve certa recuperação no final do ano, com pedidos do Chile, Colômbia e países da África. O dirigente avalia que fecharia o ano com 3.020 unidades, o que significa 29,5% a menos do que foi 2019. “O dólar nos ajuda, mas o problema é que a pandemia é mundial e os mercados todos estão



fechados. Argentina, Peru e Bolívia estiveram com os mercados fechados e o Chile começou a reabrir agora, recentemente.”

Para Bisi o setor de ônibus prevê crescimento para 2021, embora sobre uma base baixa. “Acreditamos que a produção de urbanos deverá ter uma recuperação. Os intermunicipais também. E, assim, nós deveremos ter um crescimento no mercado interno em 2021 na ordem de 10%, atingindo produção de pouco mais de 15 mil unidades. Prevemos a recuperação do mercado externo na faixa de 15%, com 3.500 unidades.”

O dirigente assinala que a previsão do mercado total para 2021 é sair de 16.400 unidades entre mercado interno e externo e ir para cerca 18.600 unidades, ou seja, um crescimento total de 13% em relação a um ano que foi muito baixo.

Ao analisar o que poderá ocorrer em

2021, Bisi assinalou que está se formando a “tempestade perfeita” sobre o setor. Ele listou e comentou o que poderão ser fatores negativos para a retomada no mercado em 2021, mencionando que um desses fatores é a continuidade de casos de Covid-19, com possibilidade de repique, embora esteja clara a possibilidade de início de vacinação.

Outra questão apontada é a debilidade financeira dos clientes. Bisi disse: “Nossos clientes sofreram muito com a questão de receita neste ano. Muitos clientes urbanos tiveram que colocar mais frota com menos receita. Além disso, tiveram de demitir funcionários, tirar dinheiro do caixa e têm prestações para pagar. O governo deu certo alívio por um período, mas voltou a cobrar as prestações em outubro.”

Bisi acrescentou que os bancos, quando analisam o setor, consideram a incerteza

de as empresas honrarem novos compromissos, devido à continuidade da pandemia e restrições de prestação do serviço. “Conseguir financiamentos tornou-se um grande desafio. Só empresas muito capitalizadas estão conseguindo ter acesso ao crédito.”

O dirigente também destaca que, em razão da crise sanitária, houve falta de insumos com significativos aumentos nos preços do aço, alumínio, cobre, resinas e plásticos em geral, o que leva ao aumento dos preços dos chassis e dos ônibus.

Outro ponto assinalado no campo das dificuldades foi o desdobramento da aprovação no Congresso Nacional da continuidade da desoneração da folha de pagamento até o final de 2021. O presidente da República vetou a desoneração, o veto foi derrubado pelo Congresso, mas o Executivo decidiu judicializar a questão, enviando-a para o Supremo Tribunal Federal (STF), faltando poucos dias para o final do ano, o que reforça o nível de incerteza no setor.

Bisi apresentou também fatores positivos que deverão se concretizar em 2021. Um deles é o crescimento do PIB na faixa de 3,5%, embora sobre um valor negativo em 2020. Outro ponto é o crescimento do emprego, com 394.989 novas vagas em outubro de 2020 apontadas pelo Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), representando saldo positivo pelo terceiro mês consecutivo.

O diretor do Simefre disse que está sendo aguardada para dezembro de 2020 nova tomada de preços do programa Caminho da Escola, o que é também uma boa notícia. “Se não tivesse o Caminho da Escola os números de 2020 seriam catastróficos”, disse ele. Outros pontos arrolados foram as reformas tributária e administrativa e investimentos externos em infraestrutura, fatores capazes de gerar e segurar os empregos de qualidade, o que amplia o número de pessoas demandando transporte.

Com as eleições municipais, prefeitos eleitos e reeleitos assumirão seus mandatos em 1º de janeiro de 2021, e quanto a isso, Ruben Bisi mostrou-se confiante em uma iniciativa capitaneada pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) com participação de entidades do setor. Trata-se do Programa de Transporte Público Eficiente, Barato e com Qualidade, que vai ser apresentado a prefeitos através da Frente Nacional de Prefeitos (FNP) e Confederação Nacional de Municípios (CNM) e bancadas dos partidos.

“A ideia é mostrar para os prefeitos que eles têm um problema muito sério nas mãos, que são contratos antigos e que precisam ser renovados, com outro formato. Vai ter que ter receitas extratarifárias, porque o sistema de transporte urbano não se sustenta como ele está. As gratuidades, que estavam em torno de 25% a 30%, com a saída de mais de 25% de passageiros do setor, que foram para as motos, bicicletas, andar a pé e para os aplicativos, a gratuidade está extremamente alta. Então há poucas pessoas para pagar o sistema de transporte.”

**SETOR METROFERROVIÁRIO** – A indústria ferroviária continuou em 2020 com “dramática” ociosidade já observada em 2019 e que em 2020 está no patamar de 90%.

Vice-presidente do Simefre e membro do Conselho da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), Massimo Giavina informou que na área de passageiros, a indústria chegaria ao sétimo ano sem encomendas no mercado interno, não fosse a retomada da construção da Linha 6 – Laranja, que integra o sistema metroferroviário paulistano. O novo consórcio, liderado pela empresa espanhola Acciona, confirmou a aquisição de trens da indústria brasileira.

O dirigente disse haver ainda a expectativa da concessão conjunta da Linha 8 – Diamante e da Linha 9 – Esmeralda da

CPTM, prevista para março de 2021, com aquisição de 34 trens, e a licitação de 44 trens para a Linha 2 – Verde do metrô de São Paulo.

Em 2020, foram entregues apenas 72 carros de passageiro para o metrô de Santiago, ante uma previsão de 131 unidades. Para 2021, o total será ainda menor, com 43 carros, sendo 40 para exportação. O mercado se recuperará a partir de 2022, com as exportações já fechadas para os metrôs de Taipei e de Bucareste e das entregas dos carros para a Linha 6 – Laranja, da Acciona. Outras oportunidades esperadas são o ‘People Mover’, que ligará a Linha 13 – Jade da CPTM aos três terminais do Aeroporto de Guarulhos, o Trem InterCidades (TIC), entre São Paulo a Campinas, além do sistema de Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) da W3 em Brasília.

A indústria de vagões melhorou seu desempenho, com entregas de 1.800 unidades em 2020, ante uma previsão de 2.000 vagões. “Com isso, recuperou-se em relação a 2019, quando foram entregues apenas 1.006 vagões”, disse Vicente Abate, diretor do Simefre e presidente da Abifer, explicando que não houve exportações nesse segmento.

O dirigente informou que as entregas de locomotivas tiveram um desempenho menor e fecharão 2020 com apenas 29 unidades, comparadas com uma previsão de 40 locomotivas, e ainda menor que em 2019, quando foram entregues 34 unidades. Neste caso, também não houve exportações. Vicente Abate ressaltou que a indústria ainda enfrenta grandes oscilações nos volumes de fabricação, com reflexos negativos na mão de obra direta.

Vicente Abate afirmou que a indústria ferroviária confia ainda na aprovação de todas as renovações antecipadas e na expansão das ferrovias de carga e de passageiros, o que favorecerá o crescimento e empregos. ■

# BYD fornece 470 ônibus elétricos para Bogotá

**O primeiro lote de 120 ônibus foi entregue à Gran Américas Fontibon 1, operadora local da capital colombiana, e os 350 veículos restantes estão programados para o primeiro trimestre de 2021**



A BYD fornecerá 470 ônibus elétricos para Bogotá, capital da Colômbia. Esta é a maior frota de modelos 100% elétricos nas Américas e irá impulsionar os sistemas de transportes públicos eletrificados em rápido crescimento na Colômbia e na América.

Os ônibus foram produzidos nas fábricas da BYD em Nanjing e Hangzhou, na China, e depois enviados para o porto de Buenaventura em Bogotá. O primeiro lote de 120 ônibus, adquiridos pela Celsia, empresa colombiana de compras de ônibus, foi entregue à Gran Américas Fontibon 1, operadora local que tem prazo de concessão de 15 anos, durante cerimônia realizada pela prefeitura de Bogotá e a Transmilenio, empresa que gerencia o transporte público da cidade de Bogotá. Os veículos entram em operação dia 26 de dezembro em nove

rotas e atenderão 69.300 passageiros.

Os 350 veículos restantes estão programados para entrar em operação em outras 30 rotas durante o primeiro trimestre de 2021, servindo a 302 mil passageiros.

O lote de 120 ônibus inclui modelos de 12 e 9 metros, com capacidade para 80 e 50 passageiros respectivamente. Eles levam de 1,5 a 2,5 horas para carregar totalmente, com autonomia que ultrapassa 300 quilômetros com única carga, para rodar em um percurso diário de 260 quilômetros. Em comparação com os ônibus a diesel, a frota de ônibus elétricos da BYD deixará de emitir 12.500 toneladas de dióxido de carbono e 2,5 toneladas de material particulado a cada ano.

“Hoje é um dia histórico que podemos registrar na história de Bogotá”, disse

Claudia Nayibe López Hernández, prefeita de Bogotá: “Isso se deve ao esforço conjunto de muitos colombianos talentosos. Queremos comprar mais ônibus elétricos, que nos permitam retirar a velha frota a diesel e gasolina, e renová-la com ônibus elétricos limpos, prestando mais e melhores serviços aos cidadãos.”

Felipe Ramírez Buitrago, gerente geral da Transmilenio, apresentou os planos de estações de recarga e a importância da frota. “A estação de carregamento Fontibon, colocada em operação hoje, é a primeira de recarga de ônibus 100% elétrico em Bogotá. Outras três estações de recarga entrarão em funcionamento em outros bairros da cidade. Até lá, Bogotá vai operar um total de 483 ônibus 100% elétricos, dos quais 470 virão da BYD. Esta é a

maior frota de ônibus 100% elétricos do país, destacando e consolidando a posição da Colômbia como modelo de proteção ambiental na América Latina”, relatou o gerente.

Lara Zhang, diretora regional da BYD para a América Latina, destacou o esforço dos colaboradores durante o período de pandemia. “Durante a pandemia a BYD superou todas as dificuldades, concluiu a produção dos ônibus com qualidade e entregou no prazo”, disse Zhang.

Para Aldalberto Maluf, diretor de marketing e sustentabilidade da BYD Brasil, a cidade colombiana está em meio a uma transformação inovadora. “Bogotá revolucionou o mundo dos transportes urbanos com o sistema BRT Transmilenio, inovando a operação com a instalação das faixas de ultrapassagem nos corredores exclusivos de ônibus inventados por



*Bogotá terá uma das maiores frotas de ônibus elétricos do mundo, fora da China*

Curitiba. Agora Bogotá, novamente, sai na dianteira mundial com uma das maiores frotas de ônibus elétricos fora da China, demonstrando que é possível priorizar o transporte público e melhorar o meio ambiente urbano pensando na saúde das pessoas”, comentou o executivo.

Na América Latina a BYD tem os seus ônibus elétricos circulando no Chile, Colômbia, Equador, Brasil, Costa Rica, Uruguai e Argentina. Globalmente, as ofertas de transporte verde da BYD se espalharam por mais de 300 cidades, operando em mais de 50 países e regiões. ■



# Vendas de pneus de veículos pesados acumulam retração de 3,84% até novembro

**Dos 6,58 milhões de pneus comercializados no país de janeiro a novembro, 5,22 milhões de unidades foram destinados ao mercado de reposição e 1,36 milhão para as montadoras**

SONIA MORAES



As vendas de pneus de carga, que vinham numa sequência de alta a partir de maio, tiveram baixa de 6,6% em novembro em relação a outubro deste ano, com 696,1 mil unidades, segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip).

Do total de pneus de carga comercializado em novembro, 530,8 mil unidades foram para o mercado de reposição, que absorveu 8,4% a menos que em outubro, e 165,2 mil unidades para as montadoras, que compraram quase 1% a menos que no mês anterior.

No acumulado de janeiro a novembro a indústria de pneumáticos registrou retração de 3,84% em comparação com o mesmo período de 2019, com 6,58 milhões de pneus de cargas comercializados no país, segundo o levantamento feito pela Anip. Para o mercado de reposição as empresas repassaram 5,22 milhões de pneus e para as montadoras, 1,36 milhão de unidades no período.

Incluindo todos os modelos de pneus (veículos pesados, automóveis, comerciais leves e motos) a indústria de pneumáticos

registrou em novembro a venda de 5,42 milhões de produtos, queda de 2,8% sobre outubro e de aumento de 1,3% sobre o mesmo mês de 2019.

No acumulado de janeiro a novembro de 2020 as vendas total de pneus ficaram 14,7% menor do que no mesmo período do ano anterior. De 55,083 milhões reduziu para 46,964 milhões de unidades.

“Os resultados da indústria de pneumáticos refletem o período de retomada da demanda na economia. Os números mostram uma boa reação, especialmente após os meses de queda extraordinária de abril, maio e junho, que foram seguidos de alguns recordes de produção em um típico efeito chicote, que se apresenta através de uma forte demanda após alguma restrição de oferta – neste caso, causada pela pandemia”, afirma Klaus Curt Müller, presidente-executivo da Anip.

Nas transações internacionais o setor de pneumáticos acumula de janeiro a novembro superávit de US\$ 199,3 milhões na balança comercial – 7% maior que os US\$ 186,3 milhões alcançados no mesmo período do ano anterior –, com exportações que atingiram US\$ 765,8 milhões e importações que totalizaram US\$ 566,5 milhões.

Em unidades as fabricantes acumularam um saldo negativo de 8,47 milhões de pneus de janeiro a novembro de 2020. No mesmo período de 2019 o resultado negativo foi de 9,34 milhões, com exportações de 9,87 milhões de pneus e importações de 18,34 milhões de unidades, segundo a Anip. ■



## Argentina recebe 60 ônibus Volkswagen

**São 45 modelos Volksbus 17.230 OD e 15 modelos 18.280 OT LE, que entrarão em operação neste mês na Viação Rioja Bus, da cidade de La Rioja**

A Volkswagen acaba de entregar em La Rioja, capital da província homônima, na Argentina, 60 Volksbus para melhorar a qualidade do transporte público. O lote é composto por 45 modelos Volksbus 17.230 OD e 15 modelos modelo 18.280 OT LE, desenvolvidos para operações de transporte urbano.

Os veículos vão entrar em operação neste mês na Viação Rioja Bus e são equipados com tecnologia de ponta para o maior conforto e segurança de todos a bordo, além de contarem com rampas especiais para conferir a acessibilidade necessária aos passageiros.

“Entre os mais vendidos da linha de ônibus VW, o Volksbus 17.230 conquistou os clientes do transporte urbano de passageiros de todos os mercados da Volkswagen Caminhões e Ônibus graças à robustez e alto desempenho. O Volksbus 18.280 também é um sucesso de vendas, especialmente na Argentina, que tem a maior frota do modelo da marca”, afirma Juliano Ruggieri, gerente de vendas internacionais da VWCO.

Com motorização MAN D08, esses dois modelos Volksbus têm sistema EGR de tratamento de emissões, dispensando assim o uso de Arla 32, o que impacta

positivamente o custo operacional, juntamente com o baixo custo de manutenção. O passageiro é beneficiado também com mais conforto a bordo, pois todos os ônibus contam com ar-condicionado.

Segundo a fabricante, a linha Volksbus foi desenvolvida sob medida para satisfazer as mais variadas demandas de transporte de passageiros. O portfólio atende a operadores que precisam desde os modelos mini e micro que trafegam mais facilmente nos bairros até os chassis com motores dianteiros e tra-seiros, para linhas distribuidoras e alimentadoras urbanas. ■

## Marcopolo lança ônibus rodoviário com espelhos eletrônicos



A Marcopolo apresenta o primeiro ônibus rodoviário com espelho de reflexão virtual (ERV). A nova tecnologia está disponível para todos os modelos Paradiso New G7.

O sistema é composto por câmeras externas de vídeo de alta definição, instaladas em posições estratégicas para proporcionar a máxima visibilidade ao condutor em quaisquer situações – dia e noite claros, com chuva, cerração ou neblina e também durante as manobras de estacionamento.

Segundo Jean Carlo Giacomel Casado, coordenador de engenharia da Marcopolo, a equipe da empresa realizou um estudo para a definição do melhor posicionamento de câmeras na carroceria do ônibus.

“O estudo apontou as posições ideais de posicionamento das câmeras e que eliminam os tradicionais pontos cegos e de visibilidade reduzida ou não clara. Assim o motorista pode dirigir com mais

segurança, tranquilidade e menor estresse, sobretudo em situações críticas ou difíceis, como debaixo de chuva e durante a noite”, diz.

A nova tecnologia ERV também resultou na mudança de posição do suporte externo das câmeras dos lados esquerdo e direito, o que proporcionou uma redução no avanço do conjunto para a frente do veículo, diminuindo suas dimensões totais e facilitando as manobras em locais de espaço reduzido. “Mantivemos a identidade visual dos modelos Marcopolo, elemento de destaque no DNA da linha New G7, conciliando ganhos de manobrabilidade e aerodinâmica”, afirma André Lucena Peron-di, coordenador de design.

## Mercedes-Benz e Comil exportam ônibus rodoviário para Costa Rica



A Mercedes-Benz e a encarregadora Comil exportaram pela primeira vez um ônibus rodoviário para a Costa Rica. Com a parceria, as fabricantes buscam consolidar o produto no país caribenho. O modelo O 500 RS 1836 tem carroceria Campione Invictus de 13.200 mm de comprimento e capacidade para 50 passageiros. A previsão é que entre em operação em janeiro.

“Estamos muito felizes por expandirmos, cada vez mais, os negócios na América Latina. Com o amplo portfólio de produtos da Mercedes-Benz, estamos aptos a atender às necessidades de nossos clientes de acordo com a realidade de cada país”, afirma Jens Burger, diretor geral do centro regional Daimler na América Latina.

O chassi O 500 RS 1836 tem

freio a disco e top brake, o que garante maior potência na frenagem e fácil manutenção. Entre outras características, o veículo traz em sua composição o freio eletrônico (EBS), o controle eletrônico de estabilidade (ESP), retarder, entre-eixos de 3.000 mm, suspensão pneumática e câmbio automatizado GO 240. Com o motor OM 906 LA eletrônico Euro 3 e 18,5 toneladas de PBT, o ônibus assegura baixo consumo de combustível e economia operacional, podendo ser utilizado também para as aplicações de fretamento e turismo.

O ônibus Campione Invictus conta com ar-condicionado, isolamento térmico, internet via wi-fi, tomadas para notebook, entradas para cabos USB e dispositivo de poltrona móvel (DPM), oferecendo mais segurança e conforto de acessibilidade para cadeirantes e pessoas com mobilidade reduzida.

A comercialização foi viabilizada pela Autostar, representante da Mercedes-Benz no país e pela Champion Buses, da Comil.

## Viação São Pedro de Manaus renova frota com Apache Vip da Caio

A Viação São Pedro adquiriu 20 modelos urbanos Apache Vip, com motor dianteiro, produzidos pela Caio Induscar. Os novos veículos irão operar no sistema de transporte coletivo da cidade de Manaus,

Amazonas. O município conta com mais de 2 milhões de habitantes e é considerado um dos maiores destinos turísticos no país.

A Viação São Pedro atua no transporte coletivo de passageiros desde 2011,

em Manaus. Valorizando a constante satisfação de seus clientes e a facilidade de manutenção, a empresa escolheu para a renovação de sua frota os veículos Caio. Os ônibus são totalmente acessíveis, com elevadores e poltronas destinadas a pessoas com deficiência (PcD), mobilidade reduzida e idosos.



Também possuem recursos tecnológicos como preparação para GPS e microcâmera, iluminação interna em Led e itinerários eletrônicos.

# 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



# O BRT Sorocaba lança a carteira digital

**Nova modalidade desenvolvida pela Cittamobi possibilita realizar o pagamento da tarifa e passar pela catraca sem a necessidade de usar dinheiro em espécie, bilhetes eletrônicos, cartões de débito e de crédito ou QR codes**

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O BRT Sorocaba disponibiliza uma ferramenta de embarque nos ônibus acessada por celular e que permite o pagamento das passagens de forma totalmente digital. A carteira digital é um recurso do aplicativo Cittamobi e pode ser utilizada sem a dependência de cartões de transporte e compra de créditos e recargas. Para fazer uma viagem de ônibus, o passageiro deve fazer download do app, realizar o cadastro, adquirir seus créditos e passar na catraca usando apenas seu celular.

Com saldo disponível, a carteira digital pode ser usada em tempo real. Segundo Paulo Fraga, CEO da Cittamobi, essa é uma solução inovadora que digitaliza a relação do passageiro com o transporte público. A experiência do usuário dentro do sistema de transporte é monitorada de ponta a ponta, por meio de informações que são avaliadas, processadas e armazenadas em uma base de dados em nuvem.

“A modernização é uma tendência global em diversos setores e no transporte não é diferente. Acreditamos que de forma gradativa a população começará a aderir a carteira digital. Sabemos que toda novidade tem um período de adaptação, mas temos a certeza que essa é uma solução que veio para ficar. Para quem utiliza o sistema BRT, conseguirá acessar nos veículos,



**A carteira digital também será lançada em cinco outras cidades**

nas estações e no terminal Vitória Régia de forma prática e rápida. Celular na mão e pronto, o embarque será imediato”, explica Fraga.

Na prática, o passageiro deve embarcar no ônibus, abrir o aplicativo Cittamobi, aproximar o celular do dispositivo para a leitura disponível no veículo, autorizar a compra e a catraca será liberada para entrada.

Fraga destaca ainda que a carteira digital também será lançada em outras cidades, entre elas Diadema e Recife. “O passageiro fará seus deslocamentos sem se preocupar. Da mesma forma que se utiliza em Sorocaba, conseguirá ser acessada em todas as cidades com a cobertura Cittamobi, quando o sistema estiver disponível. Prevemos a expansão deste recurso para mais cinco municípios ainda em 2020. Com a carteira digital foi possível digitalizar o dinheiro de modo seguro, o que facilita a

experiência do passageiro na mobilidade urbana. O valor da passagem sai direto do passageiro para empresa operadora.”

As opções de bilhetagem já existentes em Sorocaba serão mantidas. Desta maneira, o passageiro terá a liberdade de escolher qual é a opção de sua preferência para usar nos ônibus. Por ser digital, a atualização e customização de informações para o passageiro é mais

ágil e precisa. Situações como cadastramento e consulta às regras tarifárias como integração, bilhete único, estudante, descontos, isenções e outros são rapidamente acessadas.

O passageiro que já utiliza o sistema BRT terá acesso a essa funcionalidade ao embarcar nos 43 veículos que estão circulando na cidade, nas 12 estações ao longo da Avenida Itavuvu e no Terminal Vitória Régia.

Ao final das obras de implantação do BRT, as demais estações e novos terminais também integrarão a capilaridade de cobertura da carteira digital. No total, os passageiros terão a comodidade de acessar 28 estações preferenciais, quatro estações de integração, três novos terminais e 96 pontos de parada para embarque, permitindo ainda a conexão com os terminais Santo Antônio e São Paulo, com as seis áreas de transferências e a integração temporal entre diferentes linhas. ■

# DE UM PONTO A OUTRO, A MOBILIDADE HUMANA É O QUE NOS UNE.



## IMPACTA



## SIMPLIFICA



## INTEGRA

### SIMPLIFICAR, INTEGRAR E FACILITAR A JORNADA DO TRANSPORTE PÚBLICO.

Este é o nosso compromisso, reconhecido pelo 8º ano consecutivo pela revista Maiores & Melhores do Transporte como a Melhor Operadora de Sistema de Bilhetagem.

### E ESTE É O DESAFIO QUE NOS MOVE.

Transformamos de ponta a ponta a experiência da mobilidade, entregando soluções inteligentes e completas para nossos parceiros e milhões de passageiros, diariamente.

### 8 VEZES PREMIADA



**in** Autopass

[autopass.com.br](http://autopass.com.br)



## AUTOPASS

# Ônibus Seminovos com condições imperdáveis!

## Urbanos e Rodoviários



**MERCEDES-BENZ OF**  
**1418 | 1519 | 1722 | 1721**  
Marcopolo Torino  
Ano 2011, 2012,  
2013 e 2014

**MERCEDES-BENZ**  
**OF - 1519**  
Marcopolo Senior Midi  
com ar condicionado  
Ano 2013



**MERCEDES - BENZ**  
**O-500 M**  
Caio Millennium  
Ano 2012

**SCANIA K-340**  
Marcopolo G7 1050  
e 1200  
Ano 2010 e 2011



**MERCEDES-BENZ**  
**O-500 RSD**  
Marcopolo G7 1200  
Ano 2014

**MERCEDES-BENZ**  
**O-500 RS**  
Marcopolo G7 1200  
Ano 2014



Consultem nossos preços!  
[www.qualitybus.com.br](http://www.qualitybus.com.br)



Telefones: 11 4355.1599 | 1590 | 1521 | 1506  
Whatsapp: 11 99254.1574 | [vendas@qualitybus.com.br](mailto:vendas@qualitybus.com.br)  
Avenida Dom Jaime de Barros Câmara, 300 - Jd. Planalto - São Bernardo - SP



**QUALITYBUS**