



# BUSSCAR E MARCOPOLO APRESENTAM NOVIDADES AO SETOR DE FRETAMENTO



**Marcopolo  
traz para  
o mercado  
o Viaggio 800**

**Busscar faz  
o lançamento  
do ônibus  
El Buss FT**



**Entrevista com Paulo Arabian,  
diretor comercial de ônibus da Volvo no Brasil**

**Empresas de Brasília e Vitória renovam  
frotas com ônibus da Mercedes-Benz**

**Produção de chassis de ônibus cresce  
14,7% de janeiro a maio de 2021**

**Segmento de carrocerias recua  
15,6%, de acordo com a Fabus**

**Semana UITP América Latina discute  
cidades sustentáveis e transporte público**

**Busscar inicia a entrega de 70  
ônibus rodoviários para o Grupo JCA**

**Viação Boa Esperança, do Pará, adquire  
ônibus produzidos por Scania/Marcopolo**

**Fretamento e saúde impulsionam  
as vendas de modelos Volare New Attack**

# Investir

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



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

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

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

Telefone: +55 (11) 5504 7850

Ouvidoria: 0800 772 7210

faleconosco@caruanafinanceira.com.br



**CARUANA**  
FIDES - HONOR - LABOR

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



## Technibus completa 30 anos de circulação



**Technibus**, a primeira revista do Brasil com foco centrado no transporte de passageiros por ônibus, completa três décadas de publicação ininterrupta e distribuição por todo o território nacional.

Agora em versão digital para acompanhar os tempos de mudança da imprensa, Technibus dá continuidade à sua linha editorial iniciada em 1991 e amplia o alcance dos temas abordados para incluir a mobilidade cada vez mais

sofisticada e antecipar a prevista mobilidade do futuro, proporcionando aos leitores uma visão das necessidades no transporte urbano e rodoviário de hoje e também dos desafios que emergem a cada dia para tornar o transporte mais eficiente, mais seguro e mais confortável, com a introdução de inovações e avanços tecnológicos.

A revista, na opinião dos leitores que nos chega, prima pela fidelidade aos fatos ocorridos no setor de transporte tratados nas suas matérias, bem como pela diversidade das informações e pelas fotografias divulgadas – à época a única publicação de transporte totalmente colorida, algo que agradou ao público leitor e inédito no segmento devido ao alto custo de produção. Uma ideia inovadora de Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, que levou ao duradouro sucesso de Technibus, a mais longeva de todas as publicações semelhantes.

A atual versão digital da revista é direcionada via e-mail aos nomes de um mailing de mais de 100.000 destinatários, com acesso gratuito à leitura em todas as mídias digitais, o que expande a abrangência do público alvo.

Fiel ao seu espírito de inovar sempre, Technibus continuará a dar novos passos para proporcionar uma leitura ainda mais deliciosa às pessoas ávidas por informações do transporte de passageiros.

**Eduardo Chau Ribeiro**



## LANÇAMENTO

Busscar apresenta o ônibus El Buss FT para o mercado de fretamento

6

## NOVO MODELO

Marcopolo anuncia o modelo Viaggio 800 para setor de fretamento

10

## MERCADO

Entrevista com Paulo Arabian, diretor comercial de ônibus da Volvo no Brasil

14

## URBANO

Empresas do sistema Transcol de Vitória compram 54 ônibus Mercedes-Benz

18

## PANDEMIA

Mercedes-Benz colabora com a campanha da Cruz Vermelha contra a Covid-19

19

## RENOVAÇÃO DE FROTA

Viação Boa Esperança, do Pará, adquire 16 ônibus produzidos por Scania e Marcopolo

22

## ANFAVEA

Produção de chassis de ônibus cresce 14,7% de janeiro a maio de 2021

24

## FABUS

Mercado de carrocerias de ônibus recua 15,6% nos primeiros cinco meses do ano

26

## RODOVIÁRIO

Busscar inicia a entrega de 70 ônibus rodoviários para o Grupo JCA

32

## MICRO-ÔNIBUS

Fretamento e saúde impulsionam as vendas dos modelos Volare New Attack

36

## EXPERIÊNCIA DIGITAL

Semana UITP América Latina discute a sobrevivência das cidades e do transporte público

38

## AMÉRICA DO SUL

Mercedes-Benz exporta dois ônibus OF 1730 de fretamento para empresa do Peru

44

## MINERAÇÃO

A Rio Negro recebe 101 ônibus Marcopolo para transporte de seus funcionários

46

## AGRONEGÓCIO

Sertran utilizará 101 ônibus Mercedes-Benz para fretamento em áreas rurais

48

## TECNOLOGIA

Frotas Conectadas debate temas como inovação, conectividade e eletrificação

50

## MOBILIDADE

Fórum do Transporte Sustentável: novas tecnologias e transporte público

58

## BALANÇO

Venda de pneus para veículos pesados tem alta de 34,1% até maio, segundo Anip

66

## DISTRITO FEDERAL

Mercedes-Benz comercializa 26 ônibus para a União Transporte Brasília (UTB)

68

## SEÇÕES

Editorial **3** Panorama **64**



Ano 30 - Nº 151  
Mai | Jun 2021 - R\$ 22,00

### REDAÇÃO

DIRETOR  
Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com

### EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com

### COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti,  
Alexandre Asquini

### EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo  
carloscrisculo@otmeditora.com

Raul Urrutia  
raulurrutia@otmeditora.com

### FINANCEIRO

Vidal Rodrigues  
vidalrodrigues@otmeditora.com

### EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Barbara Ghelen  
barbaraghelen@otmeditora.com

### PUBLICIDADE

Karoline Jones  
karolinejones@otmeditora.com

### CIRCULAÇÃO/assinaturas

Tânia Nascimento  
tanianascimento@otmeditora.com

### Representante região Sul (PR/RS/SC)

Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva

Tel.: (41) 3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

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

Filiada a:



Redação, Administração,  
Publicidade e Correspondência:  
Av. Vereador José Diniz, 3.300  
7º andar, cj. 707 - Campo Belo - CEP  
04604-006 - São Paulo, SP  
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (sequencial)

otmeditora@otmeditora.com



# CITbus<sup>®</sup>

## NEXT GENERATION

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

Tecnologia de ponta transformando a experiência do passageiro. Inovação que simplifica e agiliza.

Solução completa, muitas possibilidades, novos resultados.

**MAIS QUE TRANSPORTE, EXPERIÊNCIA.**



Bilhetagem Online



Cloud SBE



Carteira Virtual



QR Code



PIX



CFTV com  
Reconhecimento Facial



ITS Integrado



MaaS

# Busscar apresenta o ônibus El Buss FT para fretamento

**A empresa já tem 16 ônibus vendidos – 15 para a Empresa de Transporte Líder, do Grupo Constantino, e um para a Rimatur – e os veículos estão sendo montados no chassi OF 1621 da Mercedes-Benz**

SONIA MORAES



***O diferencial do novo modelo El Buss FT está na largura de 2,60 metros***

A Busscar, fabricante de ônibus rodoviários, começa a investir no segmento de fretamento com o lançamento do modelo El Buss FT, que será produzido na sua fábrica de Joinville, Santa Catarina.

“O novo El Buss FT chega para complementar a linha de produtos da Busscar. É um modelo específico para fretamento, com características mais simples em relação

à manutenção, operação e produção”, disse Paulo Corso, diretor comercial da Busscar, à revista Technibus.

“É um ônibus um pouco mais simples que a versão atual do El Buss 320 e vai competir com o Ideale da Marcopolo e o Versátil da Comil. O diferencial deste veículo está na largura de 2,60 metros, enquanto o modelo dos concorrentes tem 2,55 metros”,



explicou o diretor da empresa.

Para o novo ônibus de fretamento a Busscar já tem dois compradores – a Empresa de Transportes Líder, localizada em Uberaba (MG), que pertence ao Grupo Constantino, e a Rimatur Transportes, de Curitiba.

A Líder comprou 15 unidades do El Buss FT para fretamento. “Os veículos estão sendo produzidos e as entregas serão feitas neste mês e em julho”, informou Corso. A Rimatur, depois de conhecer o primeiro protótipo do El Buss FT na fábrica de Joinville, comprou um modelo para teste e receberá o novo ônibus neste mês de junho.

Os ônibus El Buss FT da Busscar tem 48 poltronas e estão sendo montados no chassi OF 1621 da Mercedes-Benz lançado em novembro do ano passado e que foi desenvolvido especialmente para o fretamento contínuo de transporte de funcionários nas indústrias.

A expectativa do diretor da Busscar é de que o novo El Buss FT tenha boa aceitação no mercado de fretamento. “Já estamos recebendo cotação dos clientes, mas só vamos começar a produção em série a partir de setembro, porque a linha de montagem está tomada de modelos rodoviários”, afirmou Corso.

Diferentemente dos modelos double decker, que têm uma linha específica de produção, o El Buss FT é montado na mesma linha dos ônibus rodoviários. “É um

modelo específico para o mercado brasileiro, porque na exportação a demanda maior é por veículos mais sofisticados”, comentou Corso.

A cabine do El Buss FT foi projetada para facilitar o acesso ao volante e a posição da poltrona ergonomicamente posicionada visa garantir o conforto aos diferentes perfis de motoristas. A parede divisória tem novo acabamento e puxadores da linha Busscar. O painel também possui novos acabamentos e foi pensado exclusivamente para o El Buss FT, para garantir mais conforto e modernidade para quem dirige o veículo.

Segundo a fabricante, o El Buss FT, com motor dianteiro, é de fácil manutenção, as lanternas possuem características Busscar e os faróis foram projetados para garantir iluminação e compor o visual robusto e estiloso ao veículo.

Entre os vários itens que compõe o pacote de proteção contra a Covid-19, que a Busscar desenvolveu para tornar os seus ônibus mais seguros, o que mais tem sido solicitado pelos seus clientes, segundo Corso, são o sistema de renovação do ar-condicionado, janela com abertura e álcool em gel.

Desde 2018, com a retomada da produção, a empresa entregou mais de 1.000 veículos em todo território nacional, América Latina e África, e tem como objetivo aumentar ainda mais a participação nesses mercados.





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

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

## **Flexibilidade**

Habilite ou desabilite módulos de acordo com suas regras

## **Fácil implantação**

Plataforma web pronta para rodar na sua operação

## **Ambiente digital**

Mais acessível! Não requer infraestrutura local

## **Valor proporcional**

Sem mensalidade. Pague apenas o que consumir

## **Cobrança transparente**

Visualize a geração de custos do seu sistema

Vamos juntos conectar caminhos para a mobilidade moderna?



***O Viaggio 800 foi desenvolvido para diferentes opções de chassis com motor dianteiro***

## **Marcopolo lança Viaggio 800 para o fretamento contínuo**

**O novo ônibus será produzido na fábrica de Caxias do Sul (RS) e entre os diferenciais está a largura de 2.600 mm, o que proporciona mais conforto e espaço interno aos passageiros**

SONIA MORAES

A Marcopolo inicia em junho a produção do Viaggio 800, seu novo modelo desenvolvido para o segmento de fretamento contínuo. O ônibus será produzido na fábrica de Caxias do Sul (RS) e, segundo a fabricante, estabelece um novo padrão de qualidade ao mercado, pois alia

robustez, conforto, design diferenciado e confiabilidade, além de garantir a melhor relação entre custo e benefício.

O Viaggio 800 foi desenvolvido para satisfazer as demandas específicas e características dos mercados brasileiro e externo. Entre os diferenciais está

a largura de 2.600 mm, o que proporciona mais conforto e espaço interno aos passageiros. Em relação ao comprimento, nas configurações de 48 a 52 lugares as medidas totais são de 12.400 mm a 13.500 mm, respectivamente.

“Nosso foco é oferecer opções inovadoras, para isso aprofundamos o entendimento das necessidades do mercado e dos passageiros. Queremos garantir a produção de modelos cada vez mais modernos, seguros e confortáveis. O Viaggio 800 chega com o conceito de modelo da linha Premium, complementando o nosso portfólio, tornando-o ainda mais competitivo”, explica Ricardo Portolan, diretor de operações comerciais MI e marketing da Marcopolo.

Nos últimos 90 dias, a Marcopolo apresentou o veículo de forma individualizada a cada cliente, já tendo comercializado mais de 100 unidades. Destas, os seis primeiros ônibus, com chassis Mercedes-Benz OF 1721, já estão sendo entregues ao cliente Piccolotur de São Paulo, uma das mais tradicionais empresas de fretamento contínuo e eventual de Jundiaí e região. Atua também na região de Campinas e parte da Grande São Paulo, atendendo a empresas de vários segmentos.

“Com as mudanças proporcionadas pela pandemia no setor de transportes,



**Ricardo Portolan: “O Viaggio 800 chega com o conceito da linha Premium, tornando-o ainda mais competitivo”**

o segmento de fretamento contínuo de passageiros se fortaleceu ao longo do último ano e cresceu 80% em relação ao período anterior, contribuindo para que a empresa, líder na produção brasileira de carrocerias para ônibus, mantivesse os índices de produção de veículos no país”, comenta o diretor da empresa.

Nos primeiros cinco meses deste ano, a Marcopolo produziu 688 ônibus direcionados ao segmento, o que representa 62% de market share. Diante desses números, com o objetivo de manter a liderança no segmento e agregar mais valor e inovação aos veículos, a Marcopolo lança o ônibus Viaggio 800.

“Seguimos com os investimentos em inovações para o nosso portfólio, focados em acompanhar as tendências e





**Seis ônibus com chassi Mercedes-Benz OF 1721 foram adquiridos pela Piccolotur de São Paulo**

transformações do mercado. O segmento de fretamento está em constante expansão, principalmente, quando ao fazermos um balanço dos últimos três anos, registramos 4.646 unidades comercializadas”, declara Portolan.

Com design moderno, arrojado e linhas leves que imprimem o DNA da Marcopolo, o Viaggio 800 foi desenvolvido para diferentes opções de chassi com motor dianteiro, além de garantir a manutenção fácil e rápida. O modelo possui conjunto ótico dianteiro, com três faróis redondos e DRL, pisca em Led e faróis de neblina (opcional), para garantir maior eficiência luminosa e segurança ao condutor.

**MAIS ESPAÇO E CONFORTO** – Com a necessidade do distanciamento social, a engenharia Marcopolo dedicou especial atenção ao desenvolvimento do interior do Viaggio 800 para oferecer mais

conforto, espaço e acessibilidade.

O veículo conta com novo acabamento interno no cockpit do motorista, mais moderno e de alta qualidade, e nova parede separação total, com porta em posição que garante melhor acesso ao salão de passageiros. A iluminação é total em Led e, para garantir o conforto dos passageiros, são oferecidas duas opções de poltronas modelo executiva, com novo design e apoio de cabeça com espuma especialmente desenvolvida para se moldar às características biométricas dos passageiros.

Para o melhor aproveitamento do espaço interno, o Viaggio recebeu um novo porta-pacote mais funcional. Em relação ao sanitário, o modelo ganhou configuração ergonômica, com janela maior para entrada de luz natural, sistema Ecoflush e pia em aço inox. O veículo é equipado com elevador para total acessibilidade.

Escolha sempre o caminho da eficiência e segurança com as peças genuínas e serviços Mercedes-Benz.



- ✓ 12 meses de garantia
- ✓ Rigoroso controle de qualidade
- ✓ Profissionais especializados
- ✓ Maior durabilidade

Com peças genuínas e os serviços da Mercedes-Benz, você tem garantia de máxima eficiência, segurança e disponibilidade dos seus veículos.

Vá à nossa rede de concessionários ou acesse

[www.showroommercedes-benz.com.br/servicos/fretamento-onibus](http://www.showroommercedes-benz.com.br/servicos/fretamento-onibus)

Acumule pontos **Mercedes Club** e troque por peças e manutenção.

Mercedes-Benz



# Volvo: 2021 é um ano desafiador, mas promissor

Paulo Arabian, diretor comercial de ônibus da Volvo no Brasil, acredita que a pior fase da crise que castigou o mercado de ônibus já ficou para trás e espera crescimento nos próximos meses. “Esperamos crescer em todos os segmentos em que atuamos. Quando comparamos nossos resultados de 2020 (janeiro a maio) com 2021, observamos que tivemos uma

melhora. Isso é um ótimo indício”, afirma.

Para o próximo ano, alguns fatores devem impactar positivamente as vendas, como a necessidade de renovação das frotas em virtude de exigências dos contratos e a chegada do Euro 6 em 2023, pois esse tipo de mudança na legislação de emissões costuma incentivar os frotistas a adquirir novos veículos.

MÁRCIA PINNA RASPANTI

---

**Technibus** - *Como tem sido 2021 para o mercado de ônibus?*

**Paulo Arabian** - O ano foi bastante diferente do que havia sido planejado. No final de 2020, havia a expectativa de que a crise sanitária estava arrefecendo e o mercado começaria a se normalizar. Entretanto, em março e abril, tivemos a chamada terceira onda da Covid-19 e o mercado se deprimiu novamente. Com exceção do programa Caminho da Escola, segmento em que a Volvo não atua, que esteve mais aquecido, houve um ‘banho de água fria’ nas projeções de mercado. A performance

da Volvo foi a que menos caiu entre as fabricantes de modelos ônibus pesados, de seis cilindros e acima de 17 toneladas. Conseguimos permanecer nos mesmos patamares do ano passado, de janeiro a maio, o que é um bom indício para a Volvo. Em 2020, os meses de janeiro e fevereiro apresentaram bons resultados no setor de ônibus em geral. A queda ocorreu a partir de março, com a pandemia. Já em 2021, não tivemos a melhora esperada nos cinco primeiros meses do ano, por isso, o fato de estarmos nos mantendo nos mesmos níveis do ano passado é positivo. Estamos melhores que em 2020.



**TB** - *O mercado de fretamento é o maior destaque neste momento?*

**Paulo Arabian** - O segmento de fretamento se mostra com o maior potencial no mercado. A Volvo foi a marca que mais cresceu nos modelos com seis cilindros e motor dianteiro. Este segmento teve aumento de 121% até maio, em geral, enquanto a Volvo apresentou expansão de 305% com a venda de 93 chassis. Ampliamos nosso market share. É o segmento mais sustentável e ativo no momento, com maior apetite do mercado.

---

**TB** - *O fretamento deve continuar a crescer?*

**Paulo Arabian** - Acredito que com o avanço do processo de vacinação, a necessidade de distanciamento social – que tem beneficiado o segmento – deve cair. Mas outros fatores devem continuar a impulsionar esse mercado. A valorização do dólar frente ao real favorece as exportações de commodities e mantém os segmentos de mineração, celulose e papel, proteína animal, e agronegócio (principalmente açúcar e soja) bastante aquecidos, com contratação de trabalhadores e novos turnos de trabalho. Isso deve persistir ao longo deste ano e no início



**Paulo Arabian, diretor comercial de ônibus da Volvo no Brasil**

de 2022. O câmbio deve continuar a favorecer alguns setores, que puxam toda a cadeia de negócios, inclusive o transporte. Esses segmentos precisam de ônibus para transportar os trabalhadores, o que se reflete positivamente no fretamento.

---

**TB** - *E no segmento de rodoviários?*

**Paulo Arabian** - No que se refere ao turismo, realmente há um viés de melhora. Mesmo porque o setor caiu a patamares muito baixos. As perspectivas são positivas, mas dependem de alguns fatores, principalmente do arrefecimento



da questão sanitária, que deve ocorrer com o avanço da vacinação. O dólar alto frente ao real e as barreiras sanitárias de outros países podem favorecer o turismo nacional, principalmente em virtude da demanda reprimida causada pela pandemia. A tendência é que as pessoas queiram visitar familiares e amigos em outras cidades, depois de um período sem poder fazê-lo. Quando houver uma maior movimentação de todo o ecossistema de turismo, incluindo o transporte aéreo, o mercado de ônibus será favorecido. A retomada das viagens aéreas também favorecem o transporte rodoviário que atua na complementação do modal aéreo. Outro fator é o próprio verão, que começa em um momento em que a vacinação já estará bem adiantada. Mas isso deve demorar um pouco a impactar as vendas.

No transporte rodoviário regular, a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) continua a fazer a redistribuição das linhas, com a criação de novas rotas e sobreposição de trechos, para aumentar a competitividade do setor. As empresas irão investir em ônibus para cumprimento de contratos e em virtude da concorrência. Em 2018 e 2019, houve uma ampla recomposição de frota neste segmento, mas em 2022 as empresas devem voltar a comprar, pois existem regras quanto à idade média da frota.

**TB** - *E o segmento de urbanos? Como a crise no transporte público afeta o mercado?*

**Paulo Arabian** - O transporte coletivo urbano enfrenta um momento muito delicado. Os custos operacionais superam a arrecadação. A pandemia afetou fortemente as empresas, que registraram queda de demanda, mas tiveram que manter o serviço. Com a crise, algumas cidades flexibilizaram as exigências da idade média da frota para proporcionar algum alívio aos operadores, que enfrentam dificuldades em obter financiamento e possuem endividamento alto. Muitos sistemas de transporte estão deteriorados, outros nem tanto. A tendência é de que



as pessoas voltem ao transporte público com a melhora da questão sanitária. No Brasil, boa parte da população não pode trabalhar em home office e não tem condições em investir na compra de automóveis ou outras formas de transporte individual. Portanto, o transporte público é essencial. Com a recuperação do caixa e da receita, as empresas voltam a investir na renovação de frota, por exigências contratuais ou para oferecer um serviço melhor e reconquistar o passageiro.

Os novos eixos de BRT continuaram a ser implantados. Podem haver atrasos devido à pandemia, mas os projetos continuam, e as empresas também precisam investir em frota. Temos eixos importantes como Belém (PA), Curitiba (PR), Campinas e Sorocaba (SP), Salvador (BA).

**TB** - *Quais as expectativas da Volvo para os próximos meses?*

**Paulo Arabian** - Esperamos crescer em todos os segmentos que atuamos. Quando comparamos nossos resultados de 2020 (janeiro a maio) com 2021, observamos que tivemos uma melhora. Isso é um ótimo indício. É claro que depende de como cada segmento vai se comportar. No fretamento, acredito que vamos manter o ritmo de vendas. No urbano,



esperamos maior crescimento no segmento pesado, para BRT, com veículos articulados, biarticulados e padron. No rodoviário, o turismo ainda deve ter uma retomada mais lenta, devido aos fatores que citamos. Agora, no rodoviário regular, é mais difícil fazer previsões. Um grande frotista pode decidir fazer uma renovação ampla de frota e alterar completamente os resultados.

Um fator que irá beneficiar o mercado em geral, no próximo ano, é a chegada do Euro 6 em 2023. É esperado que os operadores renovem suas frotas no anterior da mudança, como já ocorreu anteriormente. O ano de 2021 tem sido desafiador, mas também promissor. O importante é que o pior da crise que castigou o mercado de ônibus já ficou para trás.



## Empresas de Vitória compram 54 ônibus Mercedes-Benz

**São 50 modelos OF 1721 L com suspensão pneumática adquiridos pelas empresas Viação Serrana, Expresso Santa Paula e Unimar Transportes e quatro chassis articulados O 500 MA pela Viação Praia Sol**

SONIA MORAES

As empresas capixabas, que operam no sistema de transporte coletivo Transcol da região metropolitana de Vitória, compraram 50 ônibus Mercedes-Benz OF 1721 L, com suspensão pneumática. Os veículos já foram entregues aos clientes, sendo 15 para a Viação Serrana e 18 para o Expresso Santa Paula, ambas

pertencentes o mesmo grupo, e 17 para a Unimar Transportes. Os outros quatro chassis articulados O 500 MA foram adquiridos pela Viação Praia Sol.

Além da suspensão pneumática, os ônibus OF 1721 L são equipados com ar-condicionado, plataforma elevatória, espaço para cadeirante e banco com dimensão



diferenciada. A renovação de frota atende à exigência do órgão gestor local por veículos com idade baixa para maior conforto e segurança no transporte coletivo urbano.

Com os 15 ônibus OF 1721 L da Viação Serrana e os 18 da Expresso Santa Paula, empresas que operam em linhas alimentadoras e troncais no Consórcio Atlântico Sul do Transcol, o grupo passa a contar com quase 275 ônibus, sendo cerca de 90% da marca Mercedes-Benz, essencialmente modelos OF, além de 17 articulados O 500. Recentemente a Expresso Santa Paula adquiriu cinco modelos O 500 MA. A Unimar Transportes juntou 17 chassis OF 1721 L à sua frota que opera no Consórcio Sudoeste do Transcol. Com isso, são aproximadamente 200 ônibus na frota da empresa, todos Mercedes-Benz e de modelos OF com motor frontal. Recentemente, também adquiriu 20 modelos OF 1721 L para fretamento de funcionários da Vale no Espírito Santo, além

de três ônibus O 500 MA.

A Viação Praia Sol, que tem 270 veículos, comprou quatro articulados O 500 MA com suspensão pneumática. Todos os veículos foram financiados pelo Banco Mercedes-Benz.

Além da Viação Praia Sol, o grupo Scandia opera o transporte metropolitano de Vitória por meio das empresas Serramar Transportes e Vereda Transporte e o municipal em Belo Horizonte por meio das empresas Viação Progresso e Viação Zurick, totalizando mais de 600 veículos, dos quais 75% são Mercedes-Benz. “A preferência dos clientes pelo OF 1721 deve-se a diferenciais reconhecidos no mercado, como alta performance, menor consumo de combustível do segmento, baixo custo operacional, ampla disponibilidade e confiabilidade no transporte de passageiros”, diz Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.



## VACINAÇÃO

### **MERCEDES-BENZ APOIA CRUZ VERMELHA EM CAMPANHA CONTRA COVID-19**

A Mercedes-Benz do Brasil entregou, em 1º de junho, dois ônibus da marca transformados em unidades móveis de vacinação para a Cruz Vermelha Brasileira. Os veículos, um modelo rodoviário O 500 R e um urbano OF 1519, foram

doados pela empresa à instituição e deverão ajudar na vacinação de cerca de quatro mil pessoas por mês, o equivalente a um total de mais 144 mil beneficiados em três anos, contra a Covid-19.

Os ônibus irão percorrer vários estados

do país para aumentar a capilaridade do atendimento, apoiados também por uma van Mercedes-Benz, de oito lugares, que será utilizada pelas equipes da Cruz Vermelha durante todas as etapas do projeto.

Essa campanha de vacinação da Cruz Vermelha contribui com o Plano Nacional de Imunização do Ministério da Saúde, além de envolver outras iniciativas de prevenção e promoção da saúde e de enfrentamento à pandemia do coronavírus. Assim como ocorre com as oito carretas da saúde, que são movidas por caminhões Mercedes-Benz e atendem à população brasileira, o projeto também conta com o apoio do governo alemão, que financiou a transformação dos ônibus em postos móveis de vacinação.

Com essa parceria, a Mercedes-Benz apoia a Cruz Vermelha em seu propósito de alcançar especialmente a população de difícil acesso que vive em alto grau de vulnerabilidade social. Dois roteiros – um que parte de São Paulo até São Luís (MA) e outro com destino a Rio Branco (AC) –, começam a ser cumpridos desde já e a meta é percorrer todas as regiões do Brasil até o fim do projeto, que tem duração prevista de três anos.

“Com nossos ônibus, buscamos oferecer mobilidade e segurança para que a Cruz Vermelha possa cumprir sua importante missão de levar vacinas, como

também saúde e cuidados a populações carentes”, diz Karl Deppen, presidente da Mercedes-Benz do Brasil & CEO América Latina. “Estamos orgulhosos com mais essa parceria humanitária que preserva vidas e que está alinhada à estratégia de responsabilidade social da nossa empresa. Essa é uma forma de construir pontes com a comunidade e com os usuários de ônibus em meio à pandemia.”

Com suporte oferecido pela Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha de São Paulo (AHK São Paulo), a participação do governo alemão no projeto de unidades móveis de saúde é realizada por meio do [develoPPP.de](http://develoPPP.de), programa do BMZ que, entre diversas ações globais, destina recursos para programas em países emergentes e em desenvolvimento com foco em questões sociais, ambientais e econômicas.

As transformações dos ônibus em unidades de vacinação ficaram a cargo da Eco X, empresa especializada do setor. A Elber Medical forneceu as câmaras de conservação das vacinas e a Sunew, os painéis solares que garantem energia para as geladeiras de vacinas (adesivos no teto do veículo com a inovadora tecnologia OPV para o modelo rodoviário).

**PROGRAMA DE VACINAÇÃO** – A operacionalização e a execução das atividades de saúde nos dois ônibus ficarão

a cargo das filiais da Cruz Vermelha Brasileira presentes em 18 estados do país, numa parceria com as secretarias de saúde e prefeituras das cidades atendidas. A vacinação seguirá a ordem dos grupos prioritários definidos pelo Plano Nacional de Imunização do Ministério da Saúde. As demais atividades, como a realização de testes rápidos, educação em saúde e apoio psicossocial, serão desenvolvidas dentro da capacidade de cada filial da entidade.

O ônibus rodoviário cedido pela Mercedes-Benz será utilizado no chamado Circuito Nordeste, que seguirá por Maceió (AL), Natal (RN), Fortaleza (CE) e São Luís (MA), num total de 4.350 km. A previsão é que sejam atendidos cerca de 2.500 beneficiários por mês em todas as atividades realizadas apenas neste veículo, com envolvimento de 22 voluntários.

O Circuito Norte será cumprido pelo ônibus urbano, passando por Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG), Campo Grande (MS), Brasília (DF), Cuiabá (MT), Porto Velho (RO) e Rio Branco (AC), num total de 6.570 km. A previsão é de 1.500 pessoas atendidas por mês, com 14 voluntários, no modelo urbano.

Juntos, com os dois ônibus, estima-se que mais de 144 mil pessoas sejam vacinadas em três anos, prazo estabelecido para o projeto.

## TRANSFORMAÇÃO ESPECIALIZADA

– Tanto no ônibus O 500 R, como no OF 1519, todos os assentos de passageiros foram retirados, dando lugar a ambientações especialmente desenvolvidas para aplicação das doses de vacina. Além disso, houve a instalação de um sistema de energia solar que irá garantir o abastecimento de energia para as geladeiras de vacinas. No interior dos veículos, há ainda luz ultravioleta, tecnologia que contribui para melhor higienização e segurança sanitária.

O ônibus rodoviário permitiu a instalação de cinco boxes de vacinação com cortina hospitalar, armário aéreo, gaveteiro, dispenser de álcool gel e porta-papel toalha em cada um deles, uma sala de monitoramento com dois notebooks e dois monitores, três geladeiras para armazenamento de vacinas (com capacidade de 2,8 mil multidoses cada geladeira), três armários com cuba, mesa dobrável para copa, filtro de água e toalete. O sistema de ar-condicionado é do modelo split. O acesso dos usuários é feito pela porta de entrada do veículo. No lado externo, foram instalados toldos.

No ônibus urbano, foram instalados três boxes de vacinação com cortina hospitalar e os mesmos equipamentos.





## Viação Boa Esperança renova frota com 16 ônibus Marcopolo/Scania

**São dez modelos Marcopolo Paradiso New G7 1600 LD, com chassi Scania K 400 B6x2, e seis Paradiso New G7 1800 DD, com chassi Scania K 440 B8x2**

A Viação Boa Esperança, do Pará, renovou sua frota com 16 novos ônibus rodoviários da Marcopolo e Scania. Serão entregues dez modelos Marcopolo Paradiso New G7 1600 LD, com chassi Scania K 400 B6x2, e seis Paradiso New

G7 1800 DD, com chassi Scania K 440 B8x2. A venda foi intermediada pela All Bus, representante de vendas Marcopolo, e pela Casa Scania Itaipu Norte, que atendem a região.

“A Boa Esperança é um cliente que

vem se destacando pelo exemplar gestão de seu negócio. É uma operadora de visão, que investe no conforto e bem estar do seu passageiro. O chassi K 440 8x2 é um sucesso absoluto no mercado. Inaugurou o segmento DD de 15 metros, em novembro de 2016, e desde então é o líder da categoria e vem conquistando cada vez mais clientes pela rentabilidade e economia de combustível superior. Já o chassi K 400 6x2 foi o nosso produto mais vendido de 2020, e também entrega uma excelente solução para o cliente”, afirma Celso Mendonça, novo gerente de vendas de soluções de mobilidade da Scania no Brasil.

Segundo Luiz Antônio Soares, gestor de negócios mercado interno da Marcopolo, a pandemia gerou grandes desafios e oportunidades, obrigando as empresas a inovarem para se manterem competitivas. “Uma das maneiras de continuar a atrair os clientes é a renovação contínua da frota e utilização dos

modelos com mais tecnologia e benefícios para os usuários. Para nós é muito importante e uma grande satisfação poder fornecer veículos sofisticados e modernos, justamente neste momento de comemoração dos 50 anos de atividades da Boa Esperança”, frisa o executivo.

Os dez modelos Paradiso New G7 1600 LD possuem capacidade para 48 passageiros em poltronas semileito. Os seis Paradiso New G7 1800 DD têm diferentes configurações: quatro possuem capacidade para 64 passageiros, sendo 12 poltronas leito no piso inferior e 52 poltronas semileito no piso superior, e dois contam com 43 lugares, sendo 12 poltronas leito no piso inferior e 31 poltronas leito no piso superior. Todos os veículos são equipados com sistema de ar-condicionado, piso com acabamento que imita madeira, luz individual, tomada de 110 volts, porta-copos e entradas USB em todas as poltronas e wi-fi, além de sanitário.



## Acervo Digital OTM - acesse

1963

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

2021





# Produção de ônibus cresce 14,7% de janeiro a maio

**Do total de chassis de ônibus fabricados nos cinco meses deste ano, 7.780 são modelos urbanos e 922 de rodoviários**

SONIA MORAES



## **As vendas de ônibus urbanos cresceram 30% nos primeiros cinco meses**

O mercado de ônibus começa a apresentar melhoras, depois do grande impacto causado pela pandemia da Covid-19. A produção de 1.654 chassis em maio, embora tenha diminuído 11,6% em relação a abril, não interferiu no resultado dos cinco primeiros meses do

ano que fechou com crescimento de 14,7%, com 8.702 veículos, ante as 7.589 unidades fabricadas no mesmo período de 2020, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Do total de chassis de ônibus produzidos até maio, 7.780 são modelos urbanos, que cresceram 30% na comparação com os cinco primeiros meses de 2020, quando foram montados 5.985 veículos.

De modelos rodoviários foram fabricados 922 ônibus até maio, 42,5% a menos que nos cinco meses de 2020, cujo volume totalizou 1.604 unidades.

Nas vendas o número do setor foi positivo em maio, com 1.607 veículos emplacados no mercado brasileiro, crescimento de 36,9% sobre abril. "Esse é o melhor



resultado desde dezembro de 2019 e teve uma boa média diária”, comentou Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea.

No acumulado de janeiro a maio as montadoras venderam 6.112 chassis de ônibus, 31,5% a mais que no mesmo período de 2020, quando foram emplacados 4.647 veículos. O que ajudou esse crescimento, segundo o presidente da Anfavea, foram os modelos escolares do programa Caminho da Escola referente às licitações do ano anterior, cujas entregas ocorreram no início deste ano. “Mas existe compra de ônibus urbanos acontecendo, além do setor de fretamento que, embora tenha participação pequena em todo o setor, também ajudou no volume total”, disse Moraes.

**EXPORTAÇÕES** – Nas exportações as montadoras também tiveram bom desempenho, com o embarque de 385 ônibus em maio que foi 21,1% superior a abril, e crescimento de 15,1% no acumulado de janeiro a maio, com 1.548 veículos vendidos ao mercado internacional, ante os 1.345 exportados no mesmo período de 2020.

Do total exportado até maio 1.025 unidades são ônibus urbanos, 26,1% a mais que nos cinco meses de 2020, e 523 são modelos rodoviários, 1,7% abaixo de janeiro e maio do ano passado.

O presidente da Anfavea afirmou que, diferentemente do mercado de caminhões, cuja previsão poderá ser revista para cima, no segmento de ônibus, embora tenha apresentado melhora nos resultados nos cinco meses do ano, ainda é cedo para rever as projeções para ano. “O setor ainda tem desafios para enfrentar, pois o sistema de transporte público ainda é um grande gargalo, além das linhas de financiamento para os operadores”, disse Moraes.

**RANKING** – No ranking de janeiro a maio de 2021 a liderança ficou com a Mercedes-Benz, com venda de 2.249 ônibus, 10,8% a menos que no mesmo período de 2020 (2.521 unidades). O segundo lugar ficou com a Volkswagen Caminhões e Ônibus, que vendeu 1.959 veículos, 88,2% a mais que no mesmo período do ano anterior (1.041 unidades), e o terceiro com a Agrale, que comercializou 1.043 veículos, 92,4% superior aos cinco meses de 2020 (542 unidades).

Na sequência está posicionada a Iveco com 639 ônibus vendidos no país, aumento de 514,4% sobre o mesmo período de 2020 (104 unidades), a Volvo com a venda de 182 ônibus, 0,5% a menos, e a Scania com 26 veículos comercializados no país, redução de 84,2% sobre janeiro a maio de 2020 (165 unidades).



# Produção de ônibus recua 15,6% de janeiro a maio de 2021

**Das 5.268 carrocerias de ônibus fabricadas de janeiro a maio 2.021 são modelos urbanos, 1.521 micro-ônibus, 1.090 rodoviários, 632 intermunicipais e quatro miniônibus**

SONIA MORAES

As encarroçadoras de ônibus registraram aumento de 3,2% na produção de ônibus em maio, com 1.148 veículos, em comparação com os 1.113 ônibus fabricados em abril deste ano.

No acumulado de janeiro a maio de 2021 a produção de 5.268 carrocerias de ônibus foi 15,6% inferior ao mesmo período de 2020, quando foram fabricados 6.242 veículos, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

Nos primeiros cinco meses do ano, os modelos urbanos tiveram maior representatividade na produção de carrocerias, com 2.021 veículos, 38,3% do total, mas ficaram 42,7% abaixo dos 3.533 veículos montados no mesmo período de 2020.

Os micro-ônibus somaram 1.521 unidades, representando 28,8% de tudo que foi produzido pelas empresas e um crescimento de 54,6% sobre os 984 veículos feitos nos primeiros cinco meses de

2020. Os rodoviários totalizaram 1.090 veículos, tendo 20,6% de representatividade na produção e queda de 19,3% sobre janeiro a maio do ano passado, que teve 1.352 veículos fabricados.

Os modelos intermunicipais chegaram a 632 veículos montados, 12% do total e aumento de 69,1% em comparação com os 373 veículos fabricados de janeiro a maio de 2020. De miniônibus foram produzidos quatro até maio, enquanto no mesmo período do ano passado não houve produção deste modelo.

**EXPORTAÇÃO** – Nas exportações, as encarroçadoras tiveram fraco desempenho e acumularam de janeiro a maio queda de 21,3%, com o embarque de 800 ônibus (465 rodoviários, 242 urbanos, 64 micro-ônibus e 29 intermunicipais), ante os 1.017 veículos que foram vendidos ao mercado externo nos cinco primeiros meses de 2020.

VOCÊ FAZ PARTE  
DA NOSSA HISTÓRIA  
NO BRASIL



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

**PRODATA**  
mobility Brasil

30 anos

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



# Natureza jurídica dos valores recebidos do poder público sob a ótica fiscal

Felipe Courel

Não é de hoje que existe certa controvérsia e dúvida a respeito da natureza jurídica dos valores recebidos do Poder Público em sede de reequilíbrio econômico-financeiro de contratos públicos e/ou repasses extraordinários. Afinal, trata-se de indenização ou receita tarifária (ou seja, receita operacional)? A depender da caracterização, o impacto fiscal é relevante e pode se tornar um fator de risco que sempre deve ser analisado e considerado pelo prestador de serviço.

Considerando a pandemia que se instalou em março de 2020 e permanece como uma realidade mundial, a temática ganha novamente destaque, principalmente diante de iminentes colapsos sistêmicos no âmbito da mobilidade urbana no Brasil.

Situações envolvendo o descumprimento de obrigação contratual por parte do Poder Público (por exemplo:

postergação de reajuste tarifário) ou por fatores externos que impactam a remuneração do prestador de serviço (por exemplo: isenções tributárias revogadas com impacto no custo do serviço e conseqüentemente na remuneração do prestador de serviço) podem se multiplicar no cenário de crise econômica e, com isso, o devido tratamento tributário a ser dado aos pleitos formulados perante o Poder Público precisam ser observados desde o advento do problema. Entre os conceitos de indenização, receita bruta e seu respectivo tratamento fiscal, algumas considerações preliminares são importantes. Vamos a elas.

A rigor, existem alguns tipos de indenização com tratamento explícito na legislação federal, principalmente envolvendo a tributação de pessoas físicas. Trata-se do artigo 35 do Decreto nº 9.580/2018 ("RIR"). No âmbito que

<sup>1</sup> "Art. 12. A receita bruta compreende:

I - o produto da venda de bens nas operações de conta própria;

II - o preço da prestação de serviços em geral;

III - o resultado auferido nas operações de conta alheia;"

IV - as receitas da atividade ou objeto principal da pessoa jurídica não compreendidas nos incisos I a III.



**Felipe Courel** é coordenador da área tributária do Cordeiro, Lima e Advogados, especialista em Direito Tributário pelo Insper, com extensão em Contencioso Tributário pela Fundação Getúlio Vargas/SP. Atuante em consultoria tributária, planejamento, reestruturações e contencioso tributário em nível nacional



**Leonardo Cordeiro** é sócio fundador do Cordeiro, Lima e Advogados, especialista em Direito Tributário pela PUC-SP, possui LL.M em Direito Societário pelo Insper

interessa ao presente e considerando as peculiaridades e a realidade da pessoa jurídica, destacamos as indenizações por danos patrimoniais, conceito cuja complexidade reside justamente na sua ampla abrangência, pois uma série de fatores podem ser justificadas como dever de indenizar diante de algum aspecto patrimonial.

O exemplo citado da postergação do reajuste tarifário pode se enquadrar nessa situação, bem como seus impactos no fluxo de caixa projetado ao longo de um contrato de concessão, assim como os fatores externos que impactam diretamente na formulação do custo do serviço prestado e, conseqüentemente,

em sua remuneração.

Adentrando no rol e no conceito de receita, não há como escapar do conceito central de receita bruta definido no artigo 12 do Decreto-Lei nº 1.598/77 (com a redação da Lei Federal nº 12.973/14)<sup>1</sup>, conceito este que é sinônimo da expressão faturamento (disposto nos artigos 2º e 3º da Lei nº 9.718/98 – relevante à sistemática de apuração do PIS e da COFINS no regime cumulativo).

Por receita bruta, conforme a própria descrição legislativa já citada, há proximidade de sua natureza operacional. Essa distinção é importante, pois é defensável que as situações ►

► extraordinárias advindas de reequilíbrio econômico-financeiro de contratos públicos se encaixem no dever de indenizar do Poder Público, ou seja, no dever de reparar algum fato excepcional que causou danos ao prestador do serviço público.

Se adotarmos a premissa de que tais situações se enquadram no conceito de indenização por dano patrimonial, o impacto fiscal é diametralmente oposto ao advogar a natureza jurídica de receita tarifária (ou operacional).

Nessa perspectiva, o PIS e a COFINS (contribuições sociais), cujas alíquotas somadas variam de 9,25% (regime não cumulativo) a 3,65% (regime cumulativo), é um bom exemplo para se avaliar o impacto acerca da natureza jurídica a ser defendida para os valores recebidos nas circunstâncias que estamos examinando.

As duas principais sistemáticas de apuração do PIS e da COFINS são as seguintes: (i) regime não-cumulativo, onde se permite a tomada de crédito de insumos e outras despesas conforme previsão legal; (ii) regime cumulativo, regra geral prevista pela legislação,

obrigatória a determinados setores da atividade econômica, sem possibilidade da tomada de créditos.

Defendendo-se a perspectiva de que tais valores possuem natureza indenizatória, no regime cumulativo não parece haver grande dúvida sobre a não tributação, afinal, a base de cálculo de tais contribuições é o faturamento, conceito que é sinônimo de receita bruta. A questão gira em torno da sistemática não cumulativa, onde sua base de cálculo são todas as receitas da empresa (vide art. 1º da Lei nº 10.833/03).

Para se defender a premissa da indenização por dano patrimonial e não incluir o respectivo montante na base de cálculo do PIS e da COFINS na sistemática não cumulativa, faz-se necessário considerar que o ingresso patrimonial advindo da indenização é para recompor, na verdade, uma situação anterior, que diante de eventos extraordinários perdeu sua característica de equilíbrio<sup>2</sup>.

A Receita Federal do Brasil tem algumas manifestações a respeito, não em situações idênticas às exemplificadas, mas que podem servir de norte à análise e perspectiva pela não tributação.

<sup>2</sup>Nesse sentido, destacamos que há precedente em 1ª instância no âmbito da 3ª Região Fiscal (SP-MS) reconhecendo a natureza indenizatória de reequilíbrio pago pelo Poder Público a fim de afastar a retenção de contribuição previdenciária prevista no artigo 22, I da Lei nº 8.212/91, processo sob nosso patrocínio.



Ademais, tratando-se de contrato de concessão, cuja sua exploração é um ativo de natureza intangível, existem caminhos pela norma contábil para defender que tais valores não representam receita de qualquer natureza do operador, mas sim indenização, sob todas as perspectivas.

Para fins de Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (“IRPJ/CSLL”) na sistemática do lucro real a controvérsia também merece atenção. A rigor, diferente dos contornos específicos e válidos nos argumentos pela não tributação sob a ótica do PIS e da COFINS, para o IRPJ/CSLL é fato que há acréscimo patrimonial, na medida que seu recebimento naturalmente impacta o resultado.

E se há impacto no resultado é porque no passado, na situação do dano, também houve impacto, logo, houve possível IRPJ/CSLL pagos a menor. Essa é uma linha de raciocínio próxima da tributação, diferente da abordagem exemplificada para o PIS e COFINS. De

toda maneira, há quem defenda também a não tributação de tais valores, pelo fato de as indenizações não caracterizarem acréscimo patrimonial propriamente dito<sup>3</sup>.

Em síntese, a temática do reequilíbrio econômico-financeiro de contratos públicos sempre foi relevante e assim permanecerá, contudo, em tempos de pandemia, onde os eventos extraordinários se multiplicam e há uma série de incertezas ainda no ar, o impacto fiscal dos pleitos de indenização e reequilíbrio precisa ser muito bem observado, a fim de mitigar o risco de fiscalização e o lançamento de eventuais tributos não recolhidos, com multas punitivas que variam de 50% a 225% no âmbito federal. Mais a mais, a necessária análise conjunta dos impactos fiscais em diversos aspectos, sob a ótica do setor de mobilidade urbana, reforça a própria essência do direito tributário como um *direito de sobreposição*<sup>4</sup>, indispensável ao cotidiano do prestador de serviço, com destaque às suas relações com o Poder Público.



<sup>3</sup>Essa linha de defesa pela não tributação se iniciou diante de um julgado antigo do Superior Tribunal de Justiça, envolvendo o imposto de renda de pessoas físicas, além de comentários doutrinários a respeito e manifestações análogas da Receita Federal do Brasil.

<sup>4</sup>Nesse sentido reportamos à clássica descrição de Alberto Xavier: “O Direito Tributário reporta-se a situações da vida reveladoras de capacidade contributiva, as quais são — na sua grande generalidade — objecto de regulamentação por outros ramos do Direito.” (Manual de Direito Fiscal. Manuais da Faculdade de Direito de Lisboa. Lisboa: 1981, p. 22 e 23).



*Viação 1001 adquiriu  
 50 modelos El Buss 320 L*

## **Busscar começa a entregar 70 ônibus rodoviários para o Grupo JCA**

**Dos 70 veículos que estão sendo entregues neste mês, 50 modelos El Buss 320 L vão para a Viação 1001 e outros 20 ônibus – 10 Vissta Buss 360 e 10 Vissta Buss 320 L – para a Viação Cometa**

SONIA MORAES

A expectativa de melhora do mercado de ônibus rodoviários, com o avanço da vacinação em todo o país, tem levado a Busscar ampliar suas negociações. Em junho a

empresa começou a entregar o primeiro lote de 70 ônibus rodoviários para o Grupo JCA. São 50 modelos El Buss 320 L para a Viação 1001 e os outros 20 ônibus



– 10 Vissta Buss 360 e 10 Vissta Buss 320 L – para a Viação Cometa.

Essa entrega faz parte da compra de 265 ônibus rodoviários que foram adquiridos pelo Grupo JCA em fevereiro deste ano, sendo 100 modelos El Buss 320 L, 50 Vissta Buss Double Decker e 115 Vissta Buss 360.

As outras duas empresas do grupo – a Opção Fretamento e Turismo e a Viação Catarinense – começam a receber os ônibus Vissta Buss Double Decker no mês que vem, segundo informou Paulo Corso, diretor comercial da Busscar, à revista Technibus.

Apesar das dificuldades de receber os chassis no prazo determinado por causa da falta de componentes que atinge



**Paulo Corso: “Os empresários estão começando agora a pensar em comprar novos ônibus”**

todas as montadoras de ônibus no país, a programação da Busscar de entregar cerca de 50 ônibus mensalmente até setembro está mantida, conforme declarou o diretor da empresa.







### **Todos os modelos Vista Buss 360 têm chassi Scania**

Dos ônibus rodoviários adquiridos pelo grupo JCA, todos os modelos Vista Buss 360 têm chassi Scania. Nos Vista Buss Dobule Decker o chassi Scania é na versão 8x2 e o modelo El Buss 320 L tem uma parte com chassi Mercedes-Benz e outra parte com chassi Volkswagen.

“Os empresários estão começando agora a pensar em comprar novos ônibus e, até setembro, se 70% da população estiverem vacinadas as pessoas vão começar a viajar tanto nas linhas regulares quanto no turismo. Por isso, a nossa expectativa é de que a temporada de fim de ano será excelente”, afirmou Corso.

Além dos ônibus para fretamento, cujas vendas continuam aquecidas, a avaliação do diretor da Busscar é de que há espaço para avançar as negociações de modelos rodoviários neste ano. “Agora estamos começando a receber cotações de compras de ônibus maiores e de turismo também”, informou o diretor.

**EXPORTAÇÃO** – Além do mercado brasileiro, os ônibus Busscar vêm tendo boa receptividade no Chile, país que já recebeu 50 modelos rodoviários em 2019, no primeiro ano de operação da empresa, e 120 no ano passado. “Para 2021 já temos programado a exportação de 120 ônibus para o mercado chileno, número que poderá ser até maior”, disse Corso.

Entre os modelos de ônibus rodoviários que produz, o Vista Buss 340 está em primeiro lugar na lista de exportações para o Chile, seguido pelo Vista Buss Double Decker e o Vista Buss 360. “No mercado chileno, o serviço de fretamento é feito com ônibus mais sofisticados, e normalmente, as empresas usam os modelos Vista Buss Double Decker. O Vista Buss 360 e o Vista Buss 340, com motor traseiro, são mais usados para levar os funcionários até as minas”, comentou Corso. Os veículos saem prontos do Brasil com destino ao Chile.



# FROTA 100% COMIL

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



Acompanhe nossas novidades!  
f @comilonibusoficial

COMIL 35 anos

COMIL ASSIST 0800 643 0534



## Volare fornece 200 ônibus New Attack a Amazonas e Bahia

**No primeiro trimestre de 2021, a Volare entregou 43 veículos na capital amazonense e poucas semanas após o lançamento da linha New Attack, 75 ônibus New Attack 8 foram entregues para oito empresas manauaras**

SONIA MORAES



### ***O design da linha New Attack segue as principais tendências no segmento automotivo***

Com o mercado de micro-ônibus aquecido pelo fretamento e o impulsionamento dos mercados de agronegócio, mineração e saúde, a Volare, unidade de negócios da Marcopolo, iniciou as vendas da linha New Attack, lançada no final de

maio, com 200 unidades que serão destinadas aos estados do Amazonas e Bahia.

De acordo com Sidnei Vargas, gerente nacional de vendas da Volare, a nova linha permitirá reforçar e ampliar a liderança da marca no mercado brasileiro. “Procuramos aplicar uma evolução a uma linha que desde seu lançamento obteve grande sucesso. Mantivemos todos os atributos reco-

nhecidos pelos clientes e usuários e elevamos ainda mais os padrões de qualidade, segurança e acabamento”, destaca o executivo.

Conhecida pela preferência por micro-ônibus, a cidade de Manaus (AM)



se consolidou como um dos principais mercados do país para a companhia na venda do modelo. Somente no primeiro trimestre de 2021, a Volare entregou 43 veículos a clientes da capital amazonense, o que representa market share de 58,9% no estado. Agora, poucas semanas após o lançamento da linha New Attack, 75 modelos New Attack 8 foram entregues para oito empresas manauaras.

Na Bahia, as Policlínicas Regionais de Saúde estão mudando a realidade da assistência de média e alta complexidade. Construídas em 17 municípios no interior do estado e sendo cada uma referência para 600 mil habitantes da localidade e cidades circunvizinhas, elas ofertam consultas com médicos em 18 especialidades, exames gráficos e de imagem, além de procedimentos cirúrgicos. Os veículos adquiridos possibilitam que a população tenha acesso aos serviços perto de casa, sem precisar se deslocar longas distâncias ou aguardar tempo excessivo para o atendimento. A Volare foi a vencedora de uma licitação aberta pela Secretaria da Saúde do Estado da Bahia para a compra de 125 micro-ônibus do modelo New Attack 9.

As vendas das 200 veículos do modelo, logo após a apresentação ao mercado, reforçam a aposta da Volare no segmento

de micro-ônibus, que já representa receita líquida no primeiro trimestre deste ano superior a R\$ 270 milhões, crescimento de 92% quando comparada ao mesmo período de 2020.

Mantendo importantes diferenciais competitivos, o objetivo da linha New Attack é reforçar e ampliar a liderança de mercado da Volare. Segundo a fabricante, os novos modelos New Attack 8 e New Attack 9 chegam ao mercado com design arrojado e moderno. As linhas leves, limpas e harmoniosas acompanham as principais tendências no segmento automotivo. Os modelos seguem com os diferenciais competitivos já consagrados, como durabilidade, robustez, conforto e segurança, informa a empresa.

Nas versões escolar, executivo, fretamento, rural e unidades especiais, com largura de 2,20 metros e 2,32 metros e capacidade para transportar até 44 passageiros, conforme a configuração, a linha New Attack é composta por modelos robustos e resistentes projetados para oferecer agilidade e segurança no transporte de passageiros desde centros urbanos para uso em aplicações severas. Um diferencial da nova linha, que oferece maior versatilidade de acordo com a aplicação do cliente, é a disponibilidade de opções de altura de saia: city, standard e rural, esta exclusiva do modelo New Attack 8.



# Semana UITP América Latina: a sobrevivência do transporte público

**Evento realizado em formato digital apresentou as principais tendências mundiais em transporte público e mobilidade, em meio à grande crise causada pela pandemia**

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Semana UITP América Latina 2021 – Experiência Digital, com organização da OTM Editora, foi realizada em 22 e 23 de junho, e trouxe palestrantes e especialistas de diversos países para discutir os novos padrões de mobilidade e as transformações nas cidades, mostrando como os caminhos escolhidos para gerenciar o impacto econômico e a evolução da demanda por mobilidade após a pandemia. Mais de 1,2 mil participantes de 30 países acompanharam o primeiro dia do evento, que registrou mais de 800 participantes em várias sessões.



Um dos destaques foi a presença de autoridades governamentais nos painéis e apresentações. Ministros de países como Chile, Colômbia, Costa Rica, Peru e Equador enriqueceram os debates com suas experiências. “Além de uma grande diversidade de temas, que buscaram contextualizar a pandemia e seus reflexos na economia e na mobilidade, conseguimos trazer autoridades públicas, o que é muito importante. Não adianta discutir sem a participação das pessoas que decidem as políticas públicas”, comentou Jurandir

Fernandes, membro honorário da UITP América Latina.

Além de países da América Latina, o encontro ainda contou com várias experiências em países europeus e da Coreia do Sul. “A Europa tem

***Jurandir Fernandes, membro honorário da UITP América Latina***

grande expertise em transporte público. A Coreia do Sul também participa para conhecermos mais sobre a mobilidade em Seul. Com a pandemia, os países de diferentes partes do mundo vivem problemas muito semelhantes”, acrescentou Fernandes. “O evento debateu as principais questões na pauta mundial: os impactos da digitalização, a eletrificação e os novos modelos de negócios e financiamentos.”

Durante o encontro, o papel fulcral das cidades na recuperação e na transformação socioeconômica sistêmica foi um tema constante. E o transporte público e a mobilidade ativa podem contribuir para o retorno à normalidade, ainda que diferente do que conhecíamos antes da pandemia. Nas cidades é que se dá a convivência, o trabalho, a inovação. Portanto, uma boa gestão dos espaços urbanos é necessária para que haja avanços no cumprimento dos objetivos de desenvolvimento sustentável.

Ester Litovsky, presidente da UITP América Latina, falou sobre as mudanças nos hábitos

**Ester Litovsky,  
presidente da UITP  
América Latina**



**Eduardo Moreno, diretor  
de Inteligência e Inovação  
da ONU-Habitat**

e nos comportamentos das pessoas e as oportunidades que tais mudanças permitem. “Uma crise Covid-19 teve um grande impacto nas sociedades de todo o mundo. Porém, esta é uma gran-

de oportunidade para devolver o espaço urbano às pessoas. O uso do carro já está chegando aos níveis pré-pandemia e deve crescer mais ainda. Isso é insustentável. A saída da crise econômica e social passa pela valorização do transporte público. E a questão da mudança climática precisa estar sempre presente quando pensamos em mobilidade”, ressaltou.

Eduardo Moreno, diretor de Inteligência e Inovação da ONU-Habitat, abordou a situação atual das cidades, as mudanças e seus desdobramentos na mobilidade urbana, destacando as políticas de desenvolvimento urbano, a análise institucional e as questões de equidade. A

instituição analisou a situação de 1,7 mil cidades no contexto atual de crise. “Precisamos construir uma política de transporte urbano que funcione. O mundo está mudando rapidamente. Com a pandemia, boa parte da





**Gloria Hutt, ministra dos Transportes e Telecomunicações do Chile**



população chegou a um patamar de vulnerabilidade nunca antes visto, e esta vulnerabilidade se estendeu ao transporte público”, afirmou.

Para Moreno, é preciso repensar o conceito de proximidade, as noções de espaço e construir novas propostas de bairros e centros urbanos. “Precisamos de novos mapas, nos aspectos políticos, demográficos e geográficos. As cidades são com um palimpsesto, formado por diversas camadas que se sobrepõem”, complementou.

Ronen Avraham, diretor da Optibus, também ressaltou que a pandemia mudou a realidade e provocou uma transformação na mobilidade e na gestão dos sistemas de transporte. O planejamento das rotas é um fator importante para os gestores. “É necessário enxergar o sistema como um todo, com todos os agentes envolvidos, como poder público, operadores, gestores e o cliente final, que é o passageiro. A tecnologia é fundamental para melhorar o planejamento, reduzir custos e aumentar o nível dos serviços. Nossa plataforma usa algoritmos (IA) para garantir o cumprimento das regras e a melhoria dos indicadores. A tecnologia

pode ser o motor principal da operação no transporte público”, observou.

**PAÍSES VIZINHOS** – Em tempos de mudança, representantes de países da América Latina apresentaram as

estratégias nacionais de mobilidade. Gloria Hutt, ministra dos Transportes e Telecomunicações do Chile, enfatizou que, cada vez mais, a mobilidade exige flexibilidade e, neste contexto de pandemia, autocuidado. Outra tarefa para os gestores e operadores é trazer de volta o passageiro que se afastou do transporte público por causa da pandemia. “Não temos qualquer evidência de que o transporte público seja responsável por episódios de contágio massivo”, informou. Ángela María Orozco, ministra dos Transportes da Colômbia também ressaltou a importância de reconquistar os passageiros, além de investir em micromobilidade.

Ikin Velasquez, representante da ONU-Habitat para a América Latina e Caribe, afirmou que é necessário observar as consequências da crise sanitária na dinâmica das cidades. “É preciso inovar e experimentar mais. Só assim o transporte público vai melhorar a qualidade de seus serviços e ter de volta a confiança da sociedade”, afirmou.

Eduardo González, ministro dos Transportes e Comunicações do Peru, apontou as principais ações que estão sendo tomadas para melhoria do transporte e mobilidade em seu país. “São projetos estratégicos. Um deles é o investimento em linhas de metrô na região de Lima, que devem estar prontas em 2024. Também há recursos previstos para a manutenção das estradas vicinais e para ciclovias”, revelou.

Claudia Dobles, primeira-dama da República da Costa Rica, apresentou os principais aspectos do plano de ação em mobilidade, que busca mais sustentabilidade nos transportes. “Nossa meta é descarbonizar a economia até 2050. Buscamos uma mobilidade sustentável. Já temos a melhor infraestrutura para recarga de veículos elétricos e vamos trabalhar com os operadores para incentivar o uso destes veículos. Um de nossos projetos principais é o trem elétrico metropolitano, que será a coluna vertebral do transporte público.”

**Parvathy Pillai, gerente de Projeto, Consórcio Canadense de Pesquisa e Inovação de Trânsito Urbano**



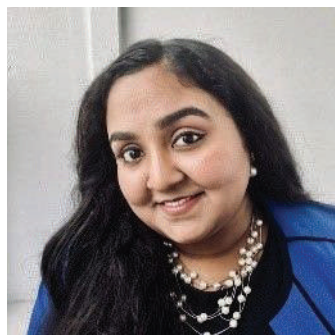
**Ikin Velasquez, representante da ONU-Habitat para a América Latina e Caribe**

**SUSTENTABILIDADE** – Em eletromobilidade, o exemplo do Canadá foi apresentado por Parvathy Pillai, gerente de

Projeto, Consórcio Canadense de Pesquisa e Inovação de Trânsito Urbano (Cutric). “Este projeto é o primeiro no mundo a desenvolver e integrar ônibus elétricos movidos a bateria (BEB) com sistemas de transporte que podem interoperar de forma interoperável, apesar de serem de diferentes fabricantes.”

Marcelo Gargaglione, diretor técnico Cutcsa do Uruguai, destacou que o país tem avançado em eletromobilidade. “Somos um país pequeno. Devemos ter em mente que os modelos precisam se adaptar às condições locais.” Felipe Andrés Ramírez, gerente geral do Transmilenio na Colômbia trouxe a experiência de Bogotá, que tem um dos cases mais avançados em mobilidade elétrica do continente.

Aida Abdulah, gerente de Projetos sênior da UITP apresentou a Clean Bus Europe Platform, uma iniciativa da União Europeia para apoiar o desenvolvimento de tecnologias de



ônibus limpas, com a participação das autoridades e operadores de transporte, juntamente com a indústria, instituições financeiras e associações, que colaboram para a sua implantação.

Ward Mc Carragher, vice-presidente, de Assuntos Governamentais e Advocacia, da American Public Transportation Association dos Estados Unidos, fez uma explanação sobre o American Jobs Plan, que é uma proposta do presidente dos EUA, Joe Biden, para investir US\$ 2 trilhões em infraestrutura de transporte ao longo de oito anos. O transporte público foi escolhido como o setor que pode ajudar na construção de uma sociedade mais inclusiva e sustentável.

Ulrich Weber, presidente da Divisão da União Europeia da UITP, trouxe o Programa de Recuperação Europeu que visa fortalecer ou apoiar os países e cidades europeias para enfrentar os desafios da mobilidade urbana.

Julian Ware, chefe de Finanças Corporativas do Transporte para Londres (TfL), abordou o ambicioso programa de investimento

**Julian Ware, chefe de Finanças Corporativas do Transporte para Londres**



**Ward Mc Carragher, vice-presidente da American Public Transportation Association dos EUA**

no transporte público, o Crossrail London, que se tornou um elemento fundamental para a melhoria da qualidade de vida e da competitividade da área metropolitana. Ware enfatizou as influências positivas das novas ligações ferroviárias para os residentes, trabalhadores e turistas.

**ENFRENTANDO A CRISE** – O evento também permitiu que diferentes cidades indicassem os principais focos de ação para superar as dificuldades impostas pela pandemia em mobilidade e transporte público. Marco Pivi, diretor de Planejamento de Serviços da ATM de Milão, mostrou como foi possível administrar a cidade de forma a reduzir os picos de superlotação no transporte público, distribuindo melhor a demanda. “A tecnologia

ajudou a melhorar a análise da demanda. As autoridades estabeleceram novas regras e recomendações, com escala de horários, para escolas, funcionalismo público, profissionais liberais e universidades. Além





da recomendação do teletrabalho”, relatou.

Lisboa está transformando sua mobilidade, com a implementação de um autoridade única, seguida de uma estrutura tarifária inovadora. Esta estratégia abrangente de mobilidade tem conseguido melhorar a imagem da cidade e atrair mais usuários ao transporte público. Faustino Gomes, presidente da Transporte Metropolitano de Lisboa (TMB), lembrou que a entidade foi criada recentemente. “Nesta edição do evento, podemos falar sobre nossas metas, mas na próxima espero poder trazer várias ações concretizadas. O que temos em mente é que o foco será sempre o passageiro.”

Yulia Temnikova, vice-CEO de Atendimento ao Cliente e Trabalho de Passageiros do Metrô de Moscou, se concentrou na experiência do cliente no transporte público, sublinhando que, em um momento de reconquista do passageiro, a questão é fundamental para a sobrevivência dos sistemas. O metrô da capital da Rússia desenvolveu uma estratégia de comunicação com os passageiros, com fortes investimentos nessa área, que incluiu uma nova linguagem mais clara, direta e respeitosa.



**Yulia Temnikova, vice-CEO de Atendimento ao Cliente do Metrô de Moscou**

## CIDADES SUSTENTÁVEIS

– Com a estratégia “Seul Digital”, baseada em oito pilares, o governo metropolitano de Seul, na Coreia

do Sul, criou um extenso programa de medidas com um efeito positivo na mobilidade e qualidade de vida na cidade. Segundo Boram Jeong, gerente da equipe de Cooperação Internacional, Divisão de Política de Transporte, do governo metropolitano de Seul, o objetivo é uma cidade mais sustentável, inclusiva e segura. A tecnologia é um dos pontos de destaque. “Topis é o sistema de controle de dados sobre mobilidade de Seul, que controla o monitoramento e a seleção de dados e sua análise, a divulgação de informações e as respostas às situações que surgem no dia a dia”, informou.

Rodney Freitas, CEO da Autopass, a digitalização no transporte público e na mobilidade já está em curso no Brasil. “Não adianta pensar no transporte público de forma unilateral. É preciso entender toda a jornada do cliente. Como bem nos mostra a experiência de Seul, o processo de digitalização deve ser implementado de forma compartimentada”, disse.





## Mercedes-Benz exporta ônibus de fretamento para Peru

**Os dois ônibus, modelo OF 1730, adquiridos pela empresa Transporte Personal Peruano, têm carroceria Irizar I 6 de 12,8 metros de comprimento e vai rodar na região onde se concentram mineradoras a 5.200 metros acima do nível do mar**

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz do Brasil vai exportar dois ônibus do modelo OF 1730 para a empresa Transporte Personal Peruano (TPP), responsável pelo transporte de

trabalhadores. Os veículos têm carroceria Irizar I 6 de 12,8 metros de comprimento e começarão a rodar em junho em uma das rotas mais severas da

América Latina, ligando a capital Lima à região de Inmaculada em Ayacucho, onde se concentra o trabalho de mineradoras a 5.200 metros acima do nível do mar.

“Este é mais um excelente resultado do nosso trabalho em oferecer produtos que buscam o bem-estar e a segurança dos passageiros”, afirma Jens Burger, diretor geral do centro regional Daimler América Latina. “Com os chassis da Mercedes-Benz, nós sempre buscamos promover uma solução completa aos nossos clientes, prezando pela qualidade e conforto no transporte dos usuários nas mais diferentes rotas. Ainda mais pelo nosso continente, onde os ônibus passam por regiões montanhosas e em elevadas altitudes.”

Os ônibus foram adquiridos por meio da Divemotor, representante do Grupo Daimler no país, o que possibilitou a negociação. O chassi OF 1730 para transporte de fretamento traz em sua composição piloto automático, freio ABS, retarder Telma, top brake e caixa de câmbio ZF 1550 de seis marchas. O veículo de 18 toneladas tem motor Euro 5 OM 926 LA de 300 cv, suspensão metálica, preparação para ar-condicionado e tacógrafo

eletrônico.

A carroceria Irizar I 6 dispõe de 44 poltronas, banheiro com operação touch, sistema automático de renovação de ar e calefação de piso, reutilização da água do ar condicionado e o purificador de ar Eco3 que aumenta a concentração de oxigênio, promovendo a desinfecção de bactérias e vírus como a Covid-19.

Para Dany Leiva, gerente geral da TPP, a decisão de comprar os ônibus da marca se deu pelo objetivo de inovar em prol do fornecimento de ônibus com segurança elevada e mais qualidade no transporte de pessoas. “Após toda a atenção que nós recebemos da Mercedes-Benz, chegamos à conclusão de que não haveria veículos melhores para compor a nossa frota, trazendo essa grande novidade para nossa empresa. Entre os trajetos de ida e volta, os funcionários viajam cerca de 40 horas. Portanto, a segurança, o conforto e a qualidade no transporte foram fatores primordiais para a compra dos novos ônibus. Além disso, com todo o suporte e confiança que nós construímos com a Mercedes-Benz, temos o plano de estendermos o serviço de fretamento para outros segmentos no futuro”, diz Leiva.





## Setor de mineração aquece o mercado de fretamento

**A mais recente negociação foi fechada pela Marcopolo com a Rio Negro, do grupo Transmoreira, que recebeu 101 ônibus para o transporte de funcionários de grande empresa que atua neste segmento**

SONIA MORAES

O setor de mineração mantém aquecida a demanda por ônibus de fretamento. Entre as várias negociações que têm sido fechadas com as empresas que prestam serviço para este ramo de atividade, a mais recente foi a entrega pela Marcopolo de 101 ônibus para a Rio Negro, de Minas Gerais, empresa que pertence ao

grupo Transmoreira.

Este lote contém 70 modelos Viaggio 900, mais 20 micro-ônibus Senior e 11 Volare Attack 4x4. Os veículos serão usados no transporte de funcionários de uma grande empresa brasileira que atua no setor de mineração, que tem se destacado com expansão consistente.

Segundo Maicol Garbin, gestor de negócios da Marcopolo Minas, o fornecimento para a Rio Negro demonstra e reforça a diversidade do portfólio da encarroçadora. “Esta entrega é mais um dos bons resultados obtidos em 2021 e que fortalecem a nossa presença, tornando a marca Marcopolo referência no mercado mineiro”, comenta.

Dos 101 ônibus adquiridos pela Rio Negro, 70 são do modelo Viaggio 900, com chassi Mercedes-Benz OF 1721, que possuem diferenciais como sensor de cinto afivelado e retarder para maior segurança nas frenagens. Os veículos contam com 48 poltronas do modelo executiva e estão equipados com itens de conforto, como ar-condicionado, parede de separação total e sistema de áudio e vídeo.

Os 20 micro-ônibus Senior possuem chassi Mercedes-Benz LO 916 e têm capacidade para 30 passageiros em poltronas executiva, com sensor de cinto de segurança, sistemas de áudio e vídeo e ar-condicionado.

Segundo Garbin, a preocupação do contratante do serviço de fretamento com a segurança de seus funcionários é cada vez maior. “Por isso, nós da Marcopolo e a Transportes Rio Negro, discutimos tudo que poderíamos investir neste projeto, baseado sempre na premissa segurança. Exemplo disso é o sensor dos cintos de



**Os micro-ônibus Senior têm chassi Mercedes, capacidade para 30 passageiros e sensor de cinto de segurança**

segurança, que é uma inovação para o transporte de passageiros. Este opcional visa garantir que os passageiros utilizem o cinto, sendo um cuidado a mais que a empresa possui com a integridade de todos os funcionários.”

Os 11 Volare Attack 8 4×4 têm estrutura para trafegar em vias sem pavimentação e fora de estrada. O modelo é equipado com motorização Cummins ISF 3.8, de 152 cv de potência, e tem capacidade para transportar 31 passageiros sentados em poltronas executiva de 875 mm de largura, também com sensor de cinto de segurança afivelado. Os modelos são equipados com sistema de ar-condicionado e parede de separação total, bagageiro e preparação para equipamento de áudio e vídeo com DVD e monitor.



# Sertran compra 101 ônibus Mercedes-Benz para fretamento

**São 20 chassis OF 1721 e 45 micro-ônibus LO 916, com carrocerias Marcopolo, e 36 vans Sprinter, que serão usados no transporte de funcionários em áreas rurais para empresas do setor sucroenergético**



A Sertran Transportes, de Ribeiro Preto, no interior paulista, adquiriu 101 ônibus Mercedes-Benz para renovação e ampliação de frota. São 20 chassis OF 1721 e 45 micro-ônibus LO 916, com carrocerias Marcopolo, e 36 vans Sprinter, sendo 33 do modelo 416 CDI 15+1 (15 passageiros mais o motorista) e três 516 CDI 19+1 (19 passageiros e o motorista com entrada pela porta dianteira). Todos destinam-se a operações de transporte de funcionários em áreas rurais para empresas do

setor sucroenergético e de outras atividades no Mato Grosso do Sul, São Paulo e Minas Gerais.

Os micro-ônibus já foram entregues à Sertran, enquanto os ônibus OF 1721 estão sendo encarroçados. Esses modelos e mais 28 vans Sprinter foram comercializados pelo concessionário Pirasa e as demais oito vans foram entregues pela Ribeirão Diesel. Toda essa negociação foi financiada pelo Banco Mercedes-Benz.

“Com essa nova aquisição, contamos hoje com aproximadamente 900 veículos, entre ônibus urbanos, rurais e rodoviários, micro-ônibus e vans”, informa Daniel Felício, diretor comercial da Sertran Transportes. “Cerca de 90% da nossa frota são da marca Mercedes-Benz, parceira desde sempre nos 25 anos de atuação da nossa empresa.”

De acordo com a Sertran, a empresa transporta diariamente cerca de 13 mil funcionários de empresas do setor



sucroenergético, como também de outros ramos, incluindo papel e celulose, nas regiões sudeste, centro-oeste e norte. Em média, são 2,6 milhões de quilômetros rodados por mês. Além disso, a empresa presta serviços de transporte coletivo urbano em Santa Bárbara d'Oeste (SP), transporte escolar e transporte especial para algumas prefeituras.

“Nossa satisfação é dupla ao atender novamente um grande parceiro como a Sertran. Primeiramente, por acompanhar a renovação de sua frota mesmo num momento desafiador da economia do país, afetada pela pandemia. E por constatar o sucesso do nosso tradicional cliente, que amplia sua frota para servir a novas demandas de fretamento, o que sinaliza uma recuperação do mercado”, afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

“Com essa nova venda, ampliamos de forma expressiva a presença das nossas vans na frota da Sertran. A força, a robustez e a resistência da Sprinter são essenciais para nosso cliente, que transporta funcionários, principalmente em áreas rurais, caracterizadas por vias que exigem mais dos veículos”, diz Jefferson Ferrarez, presidente e CEO Mercedes-Benz Cars & Vans Brasil.

**MERCADO AQUECIDO** – “Ao final do primeiro quadrimestre deste ano, o segmento de fretamento segue aquecido no Brasil. Foram mais de 640 ônibus emplacados para essa finalidade, mais do que o dobro em relação aos mais de 290 veículos do mesmo período do ano passado”, destaca Barbosa.

“Isso se deve ao fretamento contínuo das empresas que, para se adequar às medidas de segurança em relação à Covid-19, tiveram que aumentar o número de ônibus para reduzir a quantidade de pessoas por veículo, garantindo o distanciamento dos funcionários. Mas vale destacar que o crescimento do segmento vem também de demandas de setores específicos da economia que apresentam boa performance, como energia, agro, celulose e papel, saúde, mineração, construção, tecnologia e serviços.”

No primeiro quadrimestre deste ano, a Mercedes-Benz liderou as vendas de ônibus para fretamento no país. Foram emplacados 376 veículos no acumulado de janeiro a abril de 2021, mais do que o dobro das 145 unidades durante o mesmo período de 2020. Isso representa 59% de participação da marca no segmento de fretamento. No mercado de vans, até abril, a Mercedes-Benz é líder no segmento de passageiros com 1.143 veículos emplacados, o que representa 62,7% de market share.





Frotas conectadas

icaminhões 2021

# Frotas Conectadas 2021: digitalização, conectividade e eletrificação

**O evento realizado virtualmente abordou os principais temas relacionados à inovação e tecnologia no setor de transportes, mobilidade e logística**

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A sexta edição do Frotas Conectadas, realizada entre os dias 18 e 20 de maio, registrou um crescimento de 103% no número de participantes em relação à edição de 2020, com 10,7 mil acessos. Pelo segundo ano consecutivo, o evento

promovido pela OTM Editora e TruckPad foi realizado de forma totalmente online. O encontro apresentou as principais tendências, experiências e inovações nas diferentes áreas ligadas ao transporte e à logística, com a participação

de representantes da indústria automobilística, transportadoras, operadores logísticos, centros de pesquisa, empresas e startups de tecnologia.

Os três dias de painéis discutiram temas como os potenciais impactos do 5G e do IoT na revolução da logística, experiências e aprendizados com caminhões elétricos, grandes corporações e as startups, casos de inovação aberta no setor, veículos autônomos e compartilhados, a aplicação de tecnologia na logística para alavancar negócios do e-commerce, a infraestrutura de eletropostos para veículos elétricos.

No painel que abordou as soluções digitais, Murilo Almeida, gerente de soluções do Facebook, destacou a aceleração da digitalização do setor automotivo que se intensificou no último ano, devido à pandemia. “O ambiente digital mudou com a pandemia, tanto no aspecto

**Murilo Almeida,**  
**gerente de soluções**  
**do Facebook**



**Armando Marchesan**  
**Neto, CEO da Sequoia**  
**Logística**

social como na maneira como as pessoas consomem. Todos os lançamentos da indústria automotiva foram em lives: as pessoas ficaram mais digitais e as marcas correram atrás. Todas as montadoras se movimentaram para ter seu próprio e-commerce, pois

muita gente passou a realizar suas compras online”, declarou.

Com o crescimento do comércio eletrônico, as empresas passaram a buscar na tecnologia maneiras de aprimorar as operações logísticas e alavancar os negócios. “O e-commerce cresceu muito nos últimos anos, e isso se intensificou com a pandemia. Mas

a penetração do e-commerce no Brasil ainda está bem abaixo de países desenvolvidos como China e Estados Unidos. Há muito espaço para crescer, mas existem dificuldades relativas à logística no Brasil. Investimentos em tecnologia são fundamentais para superar





**Luiz Carlos Moraes,  
presidente da Anfavea**

as restrições que enfrentamos no trânsito, mobilidade e segurança”, afirmou Armando Marchezan Neto, CEO da Sequoia Logística.

Newton Ferrer, diretor comercial da ConectCar, também enfatizou a mudança de hábitos da sociedade, como a busca pelos meios de pagamento contactless e o atendimento digital para vendas, pós-vendas e resolução de problemas dos consumidores. “Esses novos hábitos devem permanecer depois da crise sanitária. O setor de transportadoras de frota pesada está atravessando esse período de transição para a digitalização. No Brasil, houve 10% de aumento dos veículos que passam de forma automática pelo pedágio e a tendência é aumentar, com incentivo inclusive das concessionárias de rodovias”, comentou.

**CONNECTIVIDADE** – A conectividade foi outro assunto bastante discutido. Luiz Carlos Moraes, presidente



da Anfavea, observou que os veículos conectados começam a desempenhar o papel de grandes geradores de dados. “Teremos dados sobre os veículos, a rota, o motorista e a infraestrutura. Isso gera um amplo pacote de serviços que poderão ser oferecidos para

a sociedade, como estacionamento, alimentação, planejamento. O país tem desafios como a implementação do 5G, que é fundamental para avançarmos. Vejo uma grande oportunidade de negócios que a conectividade vai proporcionar, mas ainda há obstáculos a serem vencidos”, afirmou.

No painel sobre o ecossistema digital da Mercedes-Benz, Marcos Andrade, gerente sênior de marketing de produto caminhão, destacou que o desafio da indústria automobilística é acompanhar a velocidade que a conectividade exige. “A inteligência do caminhão se tornou cada vez

**Marcos Andrade, gerente sênior de marketing de produto caminhão Mercedes-Benz**

mais relevante para que o veículo seja eficiente. O Novo Actros surgiu nesse conceito. Devemos olhar para as inovações tecnológicas, mas é importante pensarmos nessas tendências com foco na nossa realidade”, disse.

Vans Connect é uma plataforma de conectividade que oferece gestão avançada de frota e monitoramento logístico para recuperação veicular, fruto de uma parceria entre a Sascar e a Mercedes-Benz no segmento de vans, na linha Sprinter. Aline Rapassi, gerente de marketing do produto Mercedes-Benz (Vans), detalhou a tecnologia. “Uma das principais dores do cliente que atua na logística urbana era relacionada ao roubo de cargas. Encontramos na Sascar um parceiro para oferecer uma solução que, além de monitorar a frota, ainda atua na recuperação de cargas e veículos”, informou. No segmento de caminhões, as duas empresas

**Mauro Telles,  
superintendente  
de produtos  
do Alelo Frotas**



**Aline Rapassi, gerente  
de marketing do produto  
da Mercedes-Benz (Vans)**

disponibilizam o Fleetboard powered by Sascar.

**GESTÃO DE FROTAS** — As plataformas multiconectadas e seus serviços foram outro aspecto da conectividade que geraram interessantes debates. Mauro Telles, superintendente de produtos do Alelo Frota, falou sobre o sistema de gestão de frotas e sua relação com a redução de custos, consolidação de informações e frentes disponíveis em pessoa física e jurídica. Além disso, também comentou as tendências, orientações, bem como apontamentos para a mobilidade.

Rodrigo Mourad, presidente da Cobli, complementou a apresentação mostrando o trabalho em sinergia entre Alelo Frotas e a empresa, que ajuda a acompanhar em tempo real a chegada ou saída da frota, com previsões que já consideram o congestionamento. As duas companhias ampliaram as opções de serviços para o gestor de frota,



sendo que o Alelo Frota passa a oferecer mais funcionalidades que permitem centralizar e gerenciar os gastos com combustível e despesas automotivas em um só lugar. Ao adicionar o serviço Cobli, o cliente Frota pode ter até 25% de redução na despesa mensal com abastecimento – que costuma ser um dos maiores gastos dos frotistas.

Rodrigo Lamas, líder do escritório digital e planejamento de serviços da Volkswagen Caminhões e Ônibus do Brasil, apresentou as soluções da empresa nesta área. “RIO é a marca de conectividade do grupo Traton. É uma solução embarcada em nossos caminhões, que em sua maioria já vêm com o box instalado de fábrica. Mas outras marcas também pode usufruir da plataforma, que é aberta, cloud e com múltiplos parceiros”, sublinhou.

Rogerio Guandalini, Brazil CSO & CMO da Ceabs, que atua no segmento de monitoramento e rastreamento de bens, lembrou que os dados captados pelas soluções da empresa são transformados em ações ativas e



**Rogerio Guandalini,**  
**Brazil CSO & CMO da**  
**Ceabs**

preditivas para gerenciar e melhorar a gestão dos negócios. “Nossas soluções ajudam os clientes na redução de custos, gerenciamento de acidentes e riscos, e melhorias no comportamento do motorista. O recente lançamento do

veículo conectado em parceria com o grupo FCA, mostra a nova tendência no mercado automotivo, que engloba cada vez mais tecnologia embarcada nos modelos”, comentou.

**ELÉTRICOS** – A transição para a mobilidade elétrica é inevitável, concordam os especialistas. No Brasil não deve ser diferente, mas ainda há muitos aspectos a serem discutidos e obstáculos a serem superados. O planejamento de mobilidade corporativa elétrica é fundamental na hora de introduzir os



**Rodrigo Murad,**  
**presidente da Cobli**



veículos elétricos nas frotas. “A mobilidade elétrica é uma tecnologia diretamente relacionada à conectividade. Estamos em um período de transição, e não apenas em veículos leves. Acredito que o transporte público é um segmento que vai ser muito beneficiado pela mobilidade elétrica. A mudança para o elétrico não significa simplesmente trocar a forma de abastecimento, mas é uma mudança de paradigma que traz muitas oportunidades de negócios”, afirmou Paulo Maisonnave, responsável pela E-Mobility Brasil da Enel X.

A Geotab é uma empresa de nível global que fornece telemática para gestão de frotas. Além de disponibilizar soluções de telemática e conectividade para veículos convencionais, a Geotab também atua com frotas elétricas, pois avalia que a adoção bem-sucedida dos veículos elétricos exige dados de boa qualidade.

**Paulo Maisonnave,**  
**responsável pela**  
**E-Mobility Brasil**  
**da Enel X.**



**Sílvio Furtado, diretor de vendas e inteligência de mercado América do Sul da ZF**

Na opinião de Eduardo Canicoba, AVP Business Development Latam & Brazil Country Lead da Geotab, a tendência da eletrificação das frotas é muito forte na América Latina. “A Geotab desenvolveu uma ferramenta para a transição de frotas convencionais para veículos elétricos (EVSA). A solução ajuda a fazer esse tipo de migração da forma mais adequada às necessidades de cada empresa.”

Segundo Sílvio Furtado, diretor de vendas e inteligência de mercado América do Sul da ZF, na visão da empresa, a partir de 2040, não deverá haver mais a fabricação de veículos movidos a combustão. “Há várias tecnologias sendo trabalhadas no mundo dentro desse universo de veículos elétricos. Cada fabricante desenvolve um tipo de tecnologia ou até tecnologias diferentes para diferentes modelos de veículos”, observou.

Sérgio Habib, presidente da JAC Motors no





Brasil, disse que todos caminhões urbanos serão elétricos em alguns anos, mas que os interurbanos devem se manter a combustão, devido às distâncias percorridas neste tipo de transporte. “A pressão para reduzir a poluição nos centros urbanos deve crescer muito. No Brasil, essa realidade deve demorar mais, pois o país tem outras prioridades”, comentou.

Habib destacou o pioneirismo das marcas chinesas na mobilidade elétrica e contou um pouco sobre a trajetória da JAC. “No Brasil, nós somos a única marca a disponibilizar um caminhão urbano 100% elétrico, com zero emissão. A JAC Motors hoje é uma joint venture com a Volkswagen e fabrica 300 mil caminhões por ano. Vamos lançar no mercado brasileiro uma van 100% elétrica, no próximo mês, de 12 metros cúbicos e 4,5 toneladas. Vários hospitais também estão interessados em

**Eduardo Canicoba, AVP Business Development Latam & Brazil Country Lead da Geotab**



**Sérgio Habib, presidente da JAC Motors no Brasil**

usá-la como ambulância. Vamos trazer também um caminhão menor de 3,7 toneladas com autonomia de 300 quilômetros, que deve ter grande procura”.

Bernardo Adão, diretor de suprimentos e sustentabilidade da Ambev, comentou que o custo do caminhão elétrico é mais alto, portanto para avaliar se é uma opção viável é necessário levar em conta o TCO (total cost of ownership) do veículo. “São vários benefícios: redução de poluentes, da poluição sonora e a melhor experiência do motorista. Mas é preciso questionar quanto essa solução custa. É preciso avaliar o quanto o veículo roda e o perfil da carga, a bateria e a autonomia, além dos gastos com impostos. Em contrapartida, o custo de manutenção inferior faz muita diferença. Tudo depende de aplicabilidade, de todas as características de cada operação”, avaliou.





# O BRT AVANÇA. E SOROCABA AVANÇA JUNTO.



Em abril deste ano, a zona norte de Sorocaba ganhou um novo corredor de BRT, o Corredor Ipanema.

Foi mais um salto de qualidade, beneficiando milhares de pessoas, com um transporte mais rápido, seguro e eficiente.

Além de mais veículos nas ruas, mais confortáveis e equipados com ar-condicionado, câmeras de segurança e informações sobre os horários dos ônibus em todas as estações, o usuário do BRT conta também com a facilidade de pagar a passagem e liberar a catraca apenas com celular.

**É o BRT trazendo sempre inovação e tecnologia para melhorar a mobilidade de Sorocaba.**

**BRT**  
**SOROCABA**  
Uma conquista de todos.



# Fórum Transporte Sustentável: mobilidade urbana

**Primeira edição do evento discutiu as diferentes formas de valorização do transporte público e de carga tornando-o mais competitivo e eficiente**

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A primeira edição do Fórum Transporte Sustentável, realizada pela OTM Editora nos dias 8 e 9 de junho, de forma totalmente digital, trouxe para o centro das discussões os principais temas relacionados à sustentabilidade no transporte de cargas e passageiros. Os debates envolveram profissionais dos diversos segmentos do mercado e foram enriquecidos com a apresentação de cases e dos resultados

concretos dessas experiências.

Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e idealizador do fórum, destacou a relevância do tema no atual cenário. “Nós já pensávamos há algum tempo em fazer um fórum do transporte. Na OTM Editora já temos um projeto em conjunto com o Setcesp, o Prêmio

de Sustentabilidade Setcesp & Transporte Moderno. Agora, reunimos um time forte para a idealização de um fórum que discutirá com os players do mercado as iniciativas que estão sendo tomadas pelo setor de transportes”, comentou.

Um dos temas abordados foi a mobilidade sustentável e as melhorias que as novas tecnologias podem trazer para o transporte público. Claudio Sena

Frederico, vice-presidente da ANTP, apresentou sua concepção de MaaS (Mobility as a Service), que precisa ser adaptado à realidade brasileira. Segundo o especialista, o MaaS pode incentivar o uso de transportes mais sustentáveis.

“O transporte coletivo é sustentável. E o MaaS pode torná-lo mais competitivo e atraente para o usuário. Agora, não há como oferecer mobilidade como serviço em um país com tanta desigualdade social. Se ele surgir espontaneamente, sem uma atuação do poder público, poderá excluir as parcelas mais pobres da sociedade. Por isso, defendo que o governo compre serviços e ofereça à população mais pobre, arcando com os custos. Por outro lado, se houver mais liberdade nos contratos, pode haver maior diversificação nos operadores e fornecedores de serviços de transporte”, explicou.

Edmundo Pinheiro, diretor da Urbi - Mobilidade Urbana e da HP Transportes e membro do conselho diretor da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), também acredita que o MaaS pode ser um instrumento de valorização do transporte público, desde que adequado às necessidades locais. “O MaaS vai além de uma plataforma que integra serviços de mobilidade, representando uma mudança no modelo de negócios e uma estratégia de transformação

do transporte público, que deve ser a espinha dorsal da mobilidade urbana.”

Dimas Barreira, presidente executivo do Sindiônibus, afirmou ser um “entusiasmado” do transporte coletivo e destacou a importância dos contratos bem feitos no transporte público. “O uso de recursos de forma coletiva é o mais sustentável. Quanto aos contratos, é importante garantir seu equilíbrio, separando as questões técnicas das políticas”, declarou. Pedro Palhares, gerente geral da Moovit no Brasil, completou que, resolvidos os problemas dos contratos, “é possível pensar em outras formas de utilização dos serviços de transporte, como assinaturas.”

Otávio Cunha, presidente da NTU, lembrou que o transporte público, no caso os ônibus, são responsáveis por apenas 6% da poluição atmosférica nos grandes centros urbanos. “Já motos e carros, veículos particulares, são responsáveis por cerca de 55%. O que falta para o transporte público ser mais bem utilizado são as políticas

**Edmundo Pinheiro acredita que o MaaS pode ser um instrumento de valorização do transporte público**



públicas que priorizem esse meio. Quando houver veículo público e um serviço de boa qualidade, você atrairá mais pessoas para que elas utilizem esse meio”, afirmou.

**SCANIA** – Márcio Furlan, gerente de marketing, comunicação, experiência do cliente e sustentabilidade da Scania no Brasil, afirmou que a empresa, desde 2016, assumiu o compromisso de liderar a mudança para um transporte mais sustentável, com base em três pilares: eficiência energética, combustíveis alternativos, eletrificação e transporte inteligente e seguro. “É preciso entender que será cada vez mais difícil para as empresas sem compromisso com a sustentabilidade fazer negócios no mundo atual.”

A Scania estabeleceu como meta reduzir em 50% a emissão de CO<sub>2</sub> gerada pela empresa até 2025 e em 30% as emissões dos produtos da marca no mesmo prazo. Furlan observou que existem muitas iniciativas, no campo do transporte sustentável, já colocadas em prática por embarcadores e transportadores no Brasil. “Existem soluções diferentes para momentos diferentes das empresas. Ou seja, sempre há uma ação a ser feita nesse sentido”, ressaltou.

Outro exemplo citado pelo executivo de ações sustentáveis da companhia é a nova geração de caminhões Scania, que completa dois anos em 2021, com um desempenho energético 20% melhor que a geração anterior. A parceria com o instituto SOS Mata Atlântica, que já resultou no plantio de 85 mil mudas foi outra iniciativa lembrada. “Os veículos movidos a gás também representam um pilar importante: são 50 modelos homologados no Brasil.”

Durante o evento, Gustavo Maroni, diretor de operações do Grupo Maroni, declarou que a empresa conta com a maior frota de caminhões a gás do Brasil, com 50 caminhões movidos a GNV/biometano. A empresa passa por uma transformação com foco na sustentabilidade. “Os pilares principais desse processo são a tecnologia e as pessoas”, disse Sérgio Pupo, diretor administrativo da companhia.

**TECNOLOGIA** – A tecnologia pode ser uma ferramenta importante para trazer mais sustentabilidade ao setor, à medida que proporciona mais eficiência nas

**Otávio Cunha acredita que faltam políticas públicas que priorizem o transporte público**





operações e uso racional dos recursos e insumos. Huber Mastelari, CEO da Lots Group para América Latina, lembrou que o transporte rodoviário de carga representa 7% do Produto Interno Bruto (PIB) e 14% da emissão de CO<sub>2</sub> do planeta. “Somos parte do problema. Por esse motivo, queremos e devemos fazer parte da solução, encontrando alternativas inovadoras, eliminando desperdícios e aumentando a autonomia dos veículos, com treinamento eficiente, tecnologia bem aplicada e monitoramento de frota.”

Carlos Ferreira, coordenador de sustentabilidade da Jomed Log, contou que a empresa adquiriu dois caminhões movidos a GNV/biometano em fim de 2019. “Com dez meses de operação, podemos dizer que os maiores gargalos estão na infraestrutura de abastecimento, pois faltam postos que fornecem esse tipo de abastecimento nas estradas. Por outro lado, nos custos com combustíveis, tivemos uma redução de 17,5%, em comparação entre diesel e GNV”, declarou.

Daniel Drumond, gerente de transportes da BR Distribuidora, apresentou as iniciativas da empresa no campo da sustentabilidade, com enfoque nas torres de controle próprias e no monitoramento dos veículos e motoristas. “Gerenciamos toda a frota que presta serviço à companhia. Por meio da torre de controle,



**Márcio Furlan: “Será cada vez mais difícil para as empresas sem compromisso com a sustentabilidade fazer negócios no mundo atual”**

acionamos o transportador e este entra em contato com o motorista sobre possíveis falhas na condução ou qualquer tipo de problema com o veículo. Exigimos que as empresas de transporte utilizem sistemas de monitoramento e telemetria, e fazemos auditorias para nos certificarmos de que as soluções estão sendo usadas de forma efetiva.”

A BR Distribuidora também investe na multimodalidade para reduzir o número de veículos nas estradas. “Temos um sistema de dutos bastante extenso e também usamos a cabotagem para transportar biodiesel do Rio Grande do Sul para o Nordeste, por exemplo”, disse Drumond.

**NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS** – Uma boa gestão, baseada no profissionalismo e no respeito aos colaboradores, também contribui para que as empresas sejam mais sustentáveis. Suzana Soncin, CEO da I9exp, observou que o segmento de transportes é formado por muitas empresas familiares. “Sabemos que 30% dessas empresas não sobrevivem ao processo de transição. É fundamental pensar na sucessão e na profissionalização dos negócios”, sublinhou.

Em um case de sucesso, Danilo Guedes, presidente da ABC Cargas, discorreu sobre sucessão empresarial e profissionalização da gestão. “Quando começamos a fazer a sucessão e a transformação, estruturamos um processo de mudança de mindset e cultural para colocar a empresa em outro patamar. Contratamos um diretor geral que não fosse da família e realizamos uma série de novos processos internos e externos para encaixar o nosso modelo de negócio de acordo com os objetivos e as demandas do mercado. Após três anos e com a empresa muito bem estruturada, eu assumi como presidente e CEO”, contou Guedes.

André de Simone, coordenador nacional da ComJovem e membro do conselho administrativo da Transita Transportes, e Antônio Deoclides Zini Júnior, diretor de frota e manutenção do Grupo Pra Frente

Brasil, também apresentaram suas experiências de sucessão bem sucedidas.

Fernanda Sarreta, vice-presidente administrativa da IC Transportes, enfatizou que a prioridade dos negócios sustentáveis deve ser sempre nos colaboradores e na sociedade em geral. “Não podemos perder o foco nas pessoas se quisermos atingir a sustentabilidade nos nossos negócios e contribuir para a melhoria do mundo”, afirmou.

**MOTORISTAS** – Não há dúvidas de que o motorista tem papel fundamental no transporte seguro, eficiente e sustentável. Pedro Trucão, apresentador do programa Pé na Estrada, abordou a importância dos motoristas na economia e no desenvolvimento do Brasil. Cláudio Adamuccio, diretor presidente da G10 e diretor administrativo da Transpanorama, mostrou como a empresa busca valorizar os condutores por meio de rankings, premiações, bonificações campanhas e treinamentos.

“O Gestão na Boleia reconhece mensalmente os vinte melhores motoristas com desempenho em segurança viária, qualidade e condução econômica. Esse ranking é desenvolvido mensalmente e serve de base para o prêmio anual Rei ou Rainha da Estrada. O Motorista no Podium, que é semestral, oferece benefícios e acessos diferenciados na empresa. Monitoramos os

motoristas por telemetria”, informou.

Com 1,2 mil caminhões e 1,3 mil motoristas, a G10 conseguiu reduzir a rotatividade mensal de 5% para 2,5%, desde que adotou esses programas de valorização do condutor. “Isso nos mostra que estamos no caminho certo”, disse Adamuccio. Entre os principais problemas de condução está o uso do celular de forma inadequada. “Estamos testando novas tecnologias para coibir o uso do celular enquanto os motoristas dirigem e reforçamos bastante as ações educativas.”

Rubens Pessoa Júnior, professor expert da

Fabet, ressaltou que é preciso que as empresas tenham foco em seus treinamentos para obter resultados. “Precisamos mudar os hábitos que prejudicam a direção sustentável e segura. O uso do celular não pode ser tolerado e é hoje o principal problema do trânsito em geral”, comentou.

Roberval Amorim, diretor de transportes da DHL Supply Chain, acredita que é preciso cobrar das empresas fornecedoras de soluções em telemetria e monitoramento, tecnologias mais intuitivas e simples, que não tirem a atenção dos motoristas da condução.



GELADEIRA COM CONSOLE RVC 51



## COMPROMISSO EM TRANSPORTAR QUALIDADE DE VIDA

Mais de 30 anos na estrada com equipamentos de bordo, em 12/24VCC, para aplicação em ônibus, vans e veículos especiais.



Geladeiras



Aquecedores de alimentos



Bebedouros



Aquecedores de líquidos

47 3542-3000  
[www.elber.ind.br](http://www.elber.ind.br)

**ELBER**  
GELADEIRAS



## Caio entrega 33 ônibus Apache Vip para Vitória



A Caio entregou 33 ônibus urbano Apache Vip para as empresas de transporte coletivo de Vitória. Os veículos irão operar no sistema Transcol, que atua na região metropolitana da capital capixaba com aproximadamente dois milhões de habitantes.

Dos 33 ônibus Apache Vip, foram entregues 18 veículos para a Expresso Santa Paula e 15 para a Viação Serrana. Futuramente, serão entregues mais cinco modelos do Millennium articulado, que já estão em produção na fábrica da Caio em Botucatu.

Ambas as empresas pertencem a um grupo que atua no setor há quase 25 anos e que trazem uma ligação importante

com a Caio, sendo um dos primeiros clientes a adquirir produtos da marca, após ser assumida por um novo grupo gestor.

Os Apache Vip adquiridos possuem itens que proporcionam conforto e comodidade como ar-condicionado, janelas com barreiras aos efeitos solares, além de poltronas estofadas e ergonômicas, desenvolvidas para proporcionar fácil limpeza e manutenção.

Com capacidade para 36 passageiros sentados, os veículos possuem três portas de acionamento pneumático e embarque dianteiro. Elevador na porta central, espaço para cadeirante e poltronas reservadas tornam os veículos 100% acessíveis para pessoas com deficiência, mobilidade reduzida e idosos.

O layout de pintura nas cores branco e azul, padrão do sistema de transporte local, ressaltam o design do Apache Vip. Para economia e durabilidade, a iluminação interna e os itinerários eletrônicos, localizados em pontos estratégicos da carroceria, são em Led. Com foco em tecnologia e inovação, os ônibus possuem também preparação para sistema wi-fi para uso dos passageiros.

## Busscar fornece 15 ônibus para Gidion e Transtusa de Joinville



As empresas Gidion e Transtusa recebem novos modelos EL Buss 320L da Busscar. Os 15 veículos irão compor a frota das empresas e serão utilizados no transporte de fretamento e linha. Essa não é a primeira aquisição das marcas. Em 2018 a Gidion adquiriu o modelo El Buss 320 recém-lançado na época e no início do ano foi a vez da Transtusa de incorporar o modelo a sua frota.

Encarroçados no chassi Volkswagen 17.230 OD, os veículos possuem 43 poltronas Busscar class superpullman e contam com sanitário, USB em todas as poltronas e ar-condicionado. O modelo El Buss 320L faz parte da família El Buss, carrocerias com motor dianteiro.

Neste mês de junho a Busscar lançou o El Buss FT, ônibus para o fretamento e transporte intermunicipal. Com 2,6 metros de largura, o novo veículo chegou para complementar o portfólio de produtos da Busscar, e foi desenvolvido para oferecer um baixo custo de manutenção, mantendo a robustez e qualidade que a marca Busscar oferece.

## Volkswagen exporta 34 ônibus para o México

A Volkswagen Caminhões e Ônibus entregou 34 ônibus para o México. Os veículos, modelo Volksbus 17.230, acabam de entrar em operação no sistema integral de transporte de Acapulco Guerrero, mais conhecido como Acabús. O objetivo é renovar a frota e fornecer mais segurança e conforto com veículos totalmente equipados.

A meta da Volkswagen é entregar ao México 135 novos ônibus este ano. Todos os veículos são equipados com ar-condicionado, portas do lado esquerdo no nível da plataforma e espaço para cadeira de rodas. "Estamos felizes e entusiasmados em apoiar a região, fazendo parte deste importante projeto. Queremos continuar contribuindo para o crescimento do sistema integral de transporte de Acapulco, Guerrero e, claro, de toda o México", afirma Giovanni Juárez, diretor comercial da Volkswagen Caminhões e Ônibus no país.







## Vendas de pneus de carga no país cresceram 34,1% até maio

**Dos 3,33 milhões de pneus comercializados nos cinco primeiros meses deste ano, 2,55 milhões foram para o mercado de reposição e 778.675 unidades para as montadoras**

SONIA MORAES

As vendas de pneus de carga tiveram redução de 1% em maio em relação a abril, de 669.267 para 662.698 unidades. A Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip) atribui esse resultado ao equilíbrio que houve nos negócios, com alta de 1,7% nas vendas para as montadoras (de 154.246 para 156.804 unidades) e baixa de 1,8% para o mercado de reposição (de 515.021 para

505.894 unidades).

Mas no acumulado de janeiro a maio de 2021 houve aumento de 34,1%, com 3,33 milhões pneus comercializados no país, ante os 2,48 milhões vendidos nos cinco meses de 2020.

Do total vendido até maio, o mercado de reposição absorveu 2,55 milhões de pneus, 30,8% a mais que no mesmo período de 2020, e as montadoras

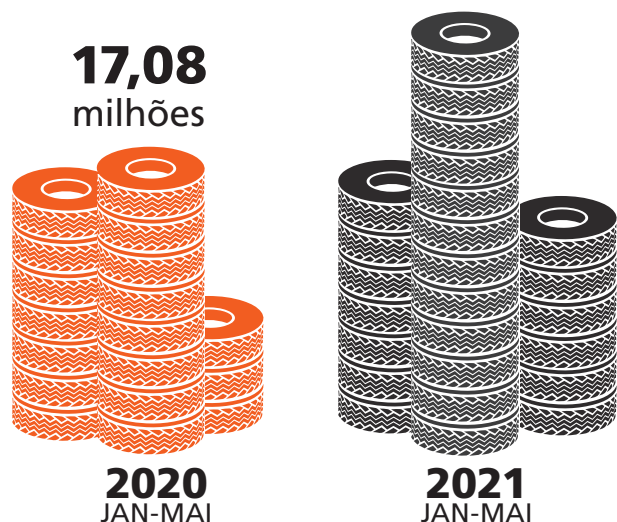




receberam 778.675 pneus, 46,2% superiores aos 532.793 produtos comercializados de janeiro a maio de 2020.

Nas transações internacionais o setor de pneumáticos acumulou de janeiro a maio 2021 déficit de US\$ 38,6 milhões, com a


## VENDAS DE PNEUS **23,2** milhões



importação de US\$ 448,4 milhões (54,9% a mais que janeiro a maio de 2020) e a exportação de US\$ 409,8 milhões (15,2% superior aos cinco meses de 2020). Enquanto nos cinco meses de 2020, o setor havia fechado com superávit de US\$ 66,2 milhões na balança comercial, ao exportar US\$ 355,7 milhões e importar US\$ 289,4 milhões, segundo a Anip.

Em unidades, as fabricantes acumularam de janeiro a maio saldo negativo de 13,59 milhões de pneus, com a importação de 19,66 milhões de produtos (126,3% a mais que no mesmo período de 2020) e a exportação de 6,75 milhões (40,4% acima dos primeiros cinco meses de 2020).

Incluindo todos os segmentos que são abastecidos pela indústria nacional (automóveis, veículos comerciais leves, carga e motos) a venda de pneus atingiu 4,5 milhões em maio e impõe o segundo mês consecutivo de queda ao setor.

De janeiro a maio, as fabricantes acumularam a venda de 23,2 milhões, crescimento de 36,1% sobre o mesmo período de 2020, quando foram vendidos 17,08 milhões de pneus no país. "O destaque importante e bem negativo é que nossa balança comercial se tornou negativa também em dólar, acompanhando a já negativa em quantidade", destaca Klaus Curt Müller, presidente executivo da Anip. 



# União Transporte Brasília adquire 26 ônibus Mercedes-Benz

**Dos 26 ônibus que a empresa recebeu para renovar a frota, 23 são modelos OF 1721 e três veículos são do modelo O 500 RS**



A União Transporte Brasília (UTB), operadora de transporte urbano e rodoviário de passageiros da capital federal e de Goiás, recebeu 26 novos ônibus para renovação de frota. São 23 modelos Mercedes-Benz OF 1721, três deles com suspensão pneumática, e três veículos do modelo O 500 RS. Com isso, seus 330 ônibus seguem 100% com a mesma marca.

Os ônibus OF 1721 são destinados ao transporte coletivo semiurbano na interligação de regiões administrativas de Brasília e cidades do entorno do Distrito

Federal, como os municípios goianos de Padre Bernardo, Águas Lindas, Valparaíso e Cidade Ocidental. Já os modelos rodoviários O 500 RS operam em linhas entre a Capital Federal e cidades goianas como Niquelândia, Uruaçu e Alto Horizonte.

“A preferência pelos ônibus Mercedes-Benz vem do meu pai, Dorival Josué do Amaral, que fundou a empresa, hoje dirigida por mim e meus irmãos”, afirma Mariana Caixeta do Amaral Vasconcelos, diretora administrativa da UTB, que está perto de completar 30 anos de atividades.

A executiva afirma que mesmo com a queda no volume de passageiros, devido à pandemia, a UTB conseguiu manter seu programa anual de renovação de frota. “Isso nos permite cumprir a missão de transportar pessoas com segurança, pontualidade e conforto, além de assegurar as medidas de proteção dos passageiros, motoristas e cobradores com ações de higienização dos ônibus a cada término de viagem”, diz Vasconcelos.



A **SONDA** está ajudando empresas com **soluções de Video Analytics** para redução de acidentes.

### Sistema Avançado de Assistência ao Motorista (ADAS)

Monitoramento automático de situações de risco na condução do veículo visando detectar e gerar alarme visual e sonoro em casos de: possibilidade de colisão frontal, distância do veículo à frente inferior a um limite pré-configurado, mudança de pista e de pedestre à frente do veículo.

### Monitor de Status do Motorista (DSM)

Monitoramento automático do estado do motorista visando detectar e gerar alarme visual e sonoro em casos de: fadiga, distração, motorista fumando ou falando ao celular.

Somos a maior empresa latino-americana de soluções e serviços de tecnologia, com mais de 50 anos de experiência, presente em 10 países da região, com cobertura em mais de 3.000 cidades, mais de 5.000 clientes corporativos e uma gama completa de serviços.

Fornecemos tecnologias personalizadas desenvolvidas dentro das soluções de videomonitoramento que oferecem inteligência analítica e embarcada, ganhos operacionais e de segurança aos nossos clientes.



**30 mil** veículos monitorados



**+ 17 milhões** de transações por dia



**+ de 10 mil** veículos integrados com bilhetagem



Fale com um de nossos especialistas  
[relacionamento.br@sonda.com](mailto:relacionamento.br@sonda.com)

 @company/sonda

**SONDA**



# #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.

