



TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E MOBILIDADE URBANA

TECHNI
30
ANOS

CTM
Ano 30 - N° 156 - R\$ 22,00
www.otmeditora.com

Trucks & Buses
VOLVO



EUROPA ACELERA A ELETROMOBILIDADE URBANA

Ônibus Geração 8 da Marcopolo conquistam o mercado brasileiro

Mercedes-Benz e Comil exportam dez ônibus para Gâmbia

Dificuldades na cadeia de suprimentos podem atrasar retomada

Passageiros no Recife aderem ao pagamento pelo Pix

Produção de carrocerias de ônibus cresce 28,4% no primeiro semestre

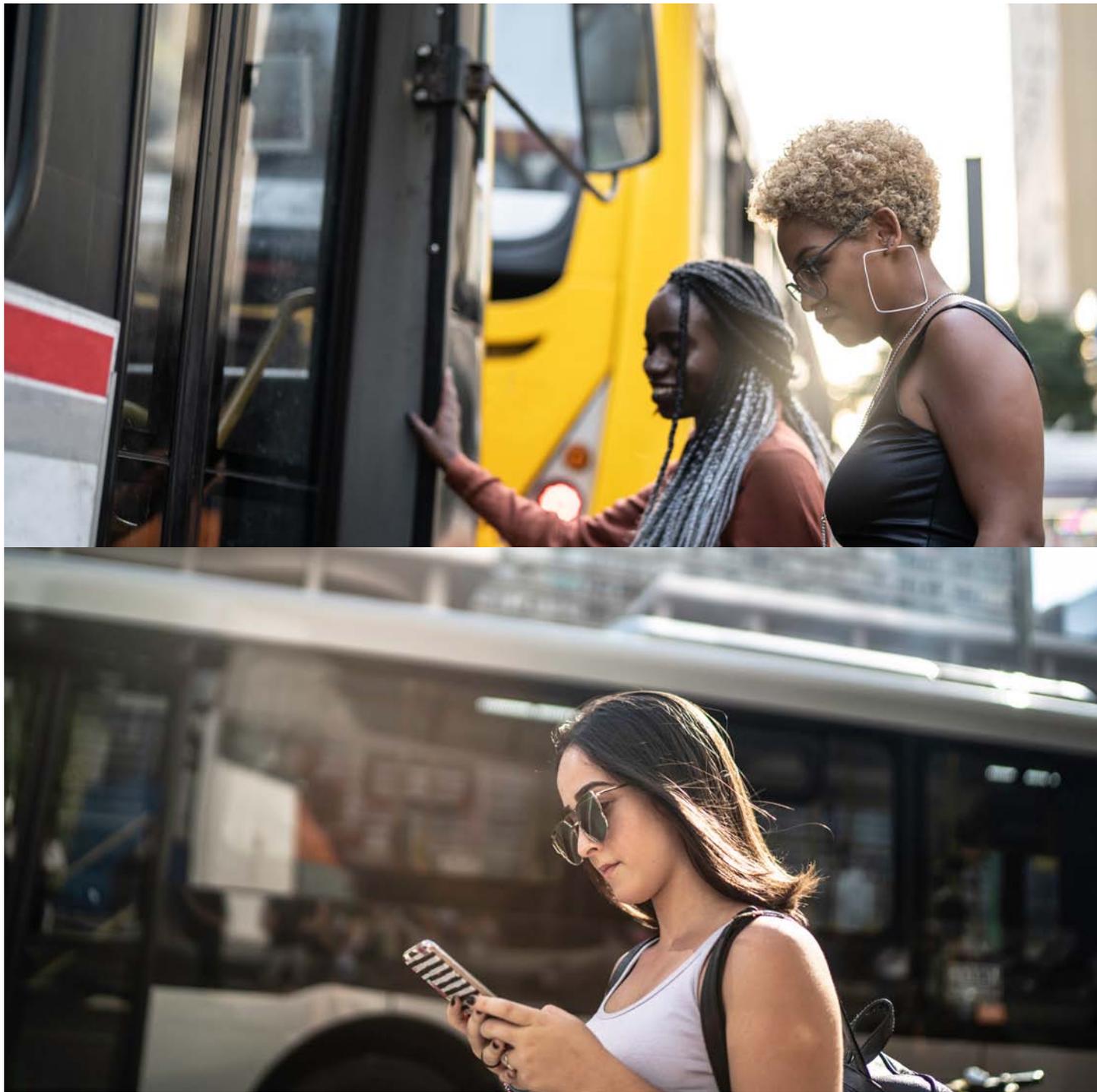
Constantes aumentos no preço do diesel ameaçam o transporte público

Tarifa zero já está presente em mais de 30 cidades brasileiros

Mercado de vans de passageiros tem potencial para crescer em 2022

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

Os acontecimentos favoráveis e outros nem tanto

Os constantes reajustes do preço do diesel, somado aos aumentos de outros insumos, têm dificultado a reação do setor de transporte de passageiros por ônibus. No transporte público, a situação é dramática, considerando a queda no número de passageiros – um problema antigo, agravado pela pandemia. O mais recente aumento fez a participação do diesel no custo geral das operadoras passar de 26,6% para 30,2%, sendo que o diesel é o segundo item de custo que mais pesa no valor da tarifa, depois da mão de obra.

O impacto negativo, entretanto, não se restringe ao transporte urbano, trazendo dificuldades para o rodoviário e o fretamento em igual medida. A notícia boa para estes segmentos é a gradativa retomada das atividades turísticas e dos eventos presenciais, que proporciona um certo fôlego às empresas operadoras. Com o alto preço das passagens aéreas, o turismo rodoviário se torna uma opção bastante atraente para o brasileiro. Em abril, os feriados registram intensa movimentação nas estradas e nas rodovias do país, e o ano se apresenta bastante promissor.

A proximidade da mudança na lei de emissões (Proconve) com a passagem para o Euro 6 (P8) e a necessidade de renovação da frota por questões contratuais vão aquecer as vendas da indústria e gerar otimismo entre os fabricantes de chassis e carrocerias para ônibus. A falta de componentes é o fator que pode comprometer o ritmo das linhas de produção e motiva o ar cauteloso dos profissionais do setor. De qualquer forma, os primeiros três meses do ano registraram bons resultados, inclusive no mercado de usados.

O setor tem avançado bastante também na digitalização dos processos, o que é muito positivo nesta jornada de reconquista do passageiro. Seja no transporte público, com as facilidades para pagamento das tarifas ou com os diversos aplicativos, seja no rodoviário com a possibilidade de aquisição de passagens via web, as empresas estão atentas às mudanças no perfil do usuário, e os provedores de tecnologia estão aptos a disponibilizar as soluções demandadas pelo mercado.

Enfim, o cenário atual é complexo, com notícias positivas e outras nem tanto. O setor tem cobrado do poder público soluções para o principal entrave, que é o aumento no preço dos insumos, em especial dos combustíveis, mas ainda não foram tomadas medidas concretas.

Eduardo Chau Ribeiro

ELETROMOBILIDADE

Europa acelera a eletrificação do transporte urbano, com acréscimo de 3 mil novos ônibus **6**

RODOVIÁRIOS

Ônibus Geração 8 da Marcopolo avançam mercado brasileiro **14**

MERCADO AFRICANO

Mercedes-Benz e Comil exportam ônibus para Gâmbia, na África Ocidental **18**

IVECO

Dificuldades na cadeia de suprimentos pode atrasar retomada do mercado **22**

COMERCIAIS LEVES

Mercado de vans de passageiros está em expansão, com novos produtos **26**

LANÇAMENTO

Higer Bus apresenta modelos elétricos para operações de fretamento **28**

CHASSIS

Produção de ônibus aumenta 10,2% no primeiro trimestre, segundo Anfavea **30**

CARROCERIAS

Indústria amplia em 28,4% a fabricação de carrocerias de ônibus no trimestre **32**

CUSTOS

Os constantes aumentos no preço do diesel afetam o transporte público **34**

TRANSPORTE PÚBLICO

Tarifa zero se expande e já está presente em mais de 30 cidades brasileiras **36**

FRETAMENTO

O setor começa a reagir em virtude da recuperação gradual do turismo **40**

TECNOLOGIA

Pagamentos via Pix conquistam passageiros na região metropolitana de Recife **42**

INTERNACIONAL

Thomas Built Buses e Highland irão fornecer ônibus elétricos para os EUA **46**

LOGÍSTICA

Buslog investe em tecnologia e na expansão de lojas para crescer em 2022 **48**

TURISMO

Marcopolo expande presença da Geração 8 em Santa Catarina **54**

SEÇÕES

Editorial **3** Panorama **50**



Ano 30 - Nº 156
Março | Abril 2022 - 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

EXECUTIVOS DE CONTAS

Tânia Nascimento
tanianascimento@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

Representante região Sul (PR/RS/SC)

Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva
Tel.: (41) 3029-0563 - joao@spalamkt.com.br



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

Muito mais que um ônibus, um **Marcopolo**.



Ter um Marcopolo na sua frota é muito mais que oferecer uma viagem confortável e cercada de tecnologias de ponta para o passageiro, é **rendimento e valor agregado para seu negócio**.

Aqui você encontra as melhores soluções financeiras, além de uma rede de vendas e pós-vendas pronta para atendê-los.

Com a Marcopolo você está sempre à frente.



Imagem meramente ilustrativa. Consulte o representante da sua região para saber mais sobre os modelos e suas configurações.



marcopolo.com.br/marcopolo
@onibusmarcopolo



Aumenta o ritmo da transição para frotas de ônibus elétricos na Europa

Com a antecipação das metas de adoção de zero emissões no transporte em muitas capitais europeias, crescem as frotas de ônibus elétricos urbanos, com a entrada em operação de mais 3.282 desses veículos

A aceleração da transição para ônibus elétricos e veículos movidos a energia limpa na Europa continua, como revelam os dados de licenciamentos desses veículos em 2021. Depois dos 2.210 ônibus

elétricos incorporados às frotas urbanas em 2020, mais 3.282 veículos elétricos (excluindo trólebus) foram licenciados no ano passado, com os fabricantes competindo por market shares.

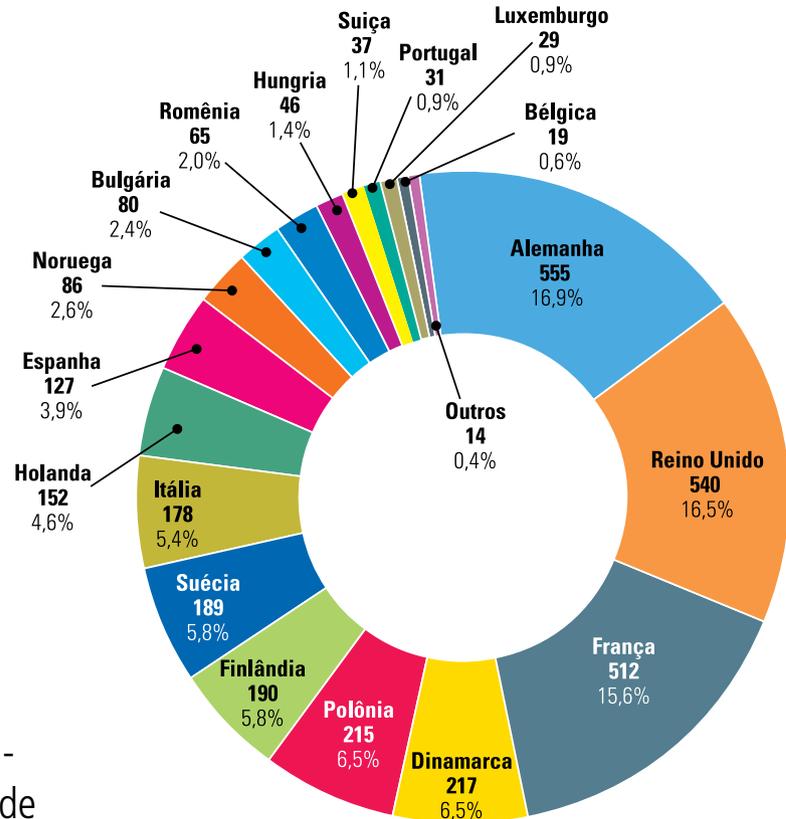
Pelo menos seis países europeias já alcançaram o nível de mais de 25% de ônibus de zero emissões licenciadas nas frotas urbanas: Holanda, Luxemburgo, Noruega, Polônia, Finlândia e Reino Unido. A Holanda, inancançável, mais de 80% dos licenciamentos ônibus urbanos são veículos de zero emissões

Os números foram divulgados em março pela organização europeia de pesquisa Chatrou CME Solutions, que acessa os dados de autoridades oficiais de cada país da União Europeia. Os respectivos números de licenciamento também incluem as entregas de ônibus elétricos pelos fabricantes de cada país.

Dos 14.990 novos ônibus de transporte público licenciados em 2021 nos 27 países da União Europeia (mais Inglaterra, Noruega, Checoslováquia e Islândia), 59,4% já são equipados com propulsão alternativa. Um dos gráficos que visualiza a evolução desses trens de força de 2012 a 2021 mostra um aumento firme de licenciamento de ônibus elétricos, veículos movidos a célula de combustível, a gás natural veículos e ônibus híbridos desde 2017.

Licenciamento de ônibus elétricos urbanos em 2021

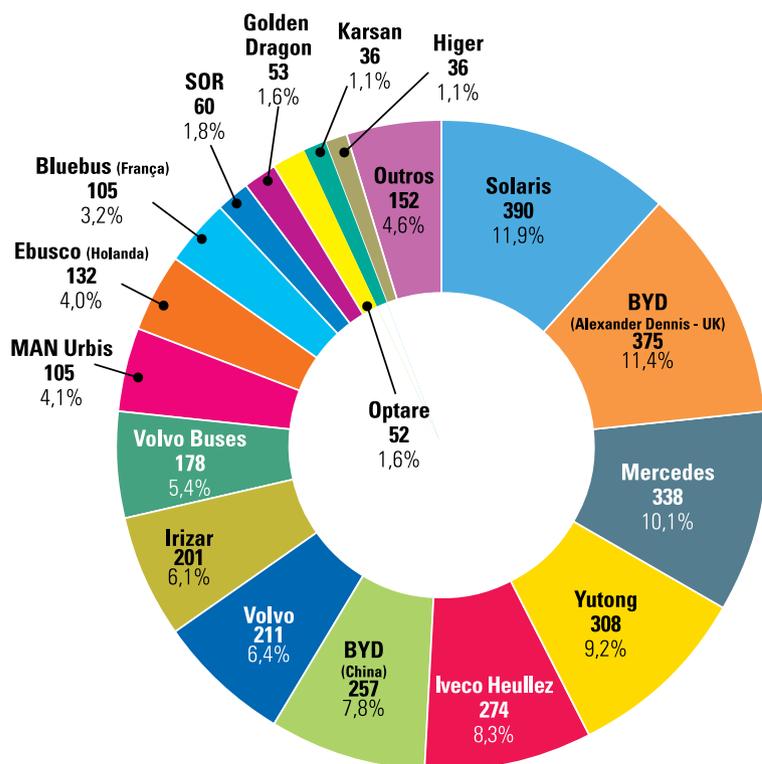
total: 3.282 [Por país, menos trólebus]



Esse cenário reflete as estratégias adotadas pelos países europeus para alcançar as metas de redução de emissões de poluentes no transporte. Cidades como Paris, Londres e Amsterdã estão adotando medidas para antecipar zero emissões no transporte por ônibus. A capital holandesa, por exemplo, após deixar para trás a crise do coronavírus, antecipou os investimentos sustentáveis para adiantar o transporte público com emissões zero de 2030 para 2025. Segundo a gestora de transporte de Amsterdã, uma frota de

Licenciamento de ônibus elétricos urbanos em 2021

total: 3.282 [Por montadora, menos trólebus]



ônibus limpa e isenta de emissões para um cidade acessível e de vida agradável. A frota de ônibus elétricos será adquirida em seis lotes. Já estão em circulação mais de 40 ônibus elétricos, outros 30 entram em operação neste ano. Um quarto lote deverá chegar em 2023 e o restante será adquirido para a substituir total da frota por ônibus elétricos até 2025. Paris e Londres também anteciparam a substituição total dos veículos a diesel por ônibus elétricos ou movidos a energia limpa nas frotas urbanas até 2025.

A incorporação de ônibus elétricos nas frotas urbanas da Europa em 2021 foi liderada pela Alemanha com o licenciamento 555 veículos novos (16,9% do total de ônibus elétricos licenciados), seguida pelo Reino Unido com 540 (16,5%), França com 512 (15,6%), Dinamarca com 217 (6,5%), Polônia com 215 (6,5%), Finlândia com 190 (5,8%), Suécia com 189 (5,8%), Itália com 178 (5,4%), Holanda com 152 (4,6%) e Espanha com 127 (3,9%)

A França foi a líder do mercado de ônibus elétricos, com 622 unidades vendidas (+247,5%), seguida pela Alemanha (613 unidades; +57,6%) e Dinamarca (224 unidades; +3.633%). A França e a Alemanha juntas representaram 40,3% de todos os ônibus elétricos vendidos em 2021. Os veículos elétricos híbridos representaram 10,1% do mercado europeu de ônibus no ano passado. As vendas de ônibus híbridos cresceram 10,0% em 2021, atingindo um total de 2.926 novos ônibus. A Alemanha foi responsável por quase metade das vendas totais de híbridos com 1.405 veículos licenciados ao longo do ano. Dos novos ônibus médios e pesados da Europa 10,5% são movidos a combustíveis



alternativos (quase todos a gás natural). Os licenciamentos de novos ônibus movidos a combustíveis alternativos na União Europeia caíram 2,3%, para 3.033 veículos no ano passado. A França registrou um aumento significativo nas vendas de ônibus movidos a combustíveis alternativos (+61,3%), enquanto Espanha e Itália apresentam queda nos licenciamentos (-42,6% e -15,2% respectivamente).

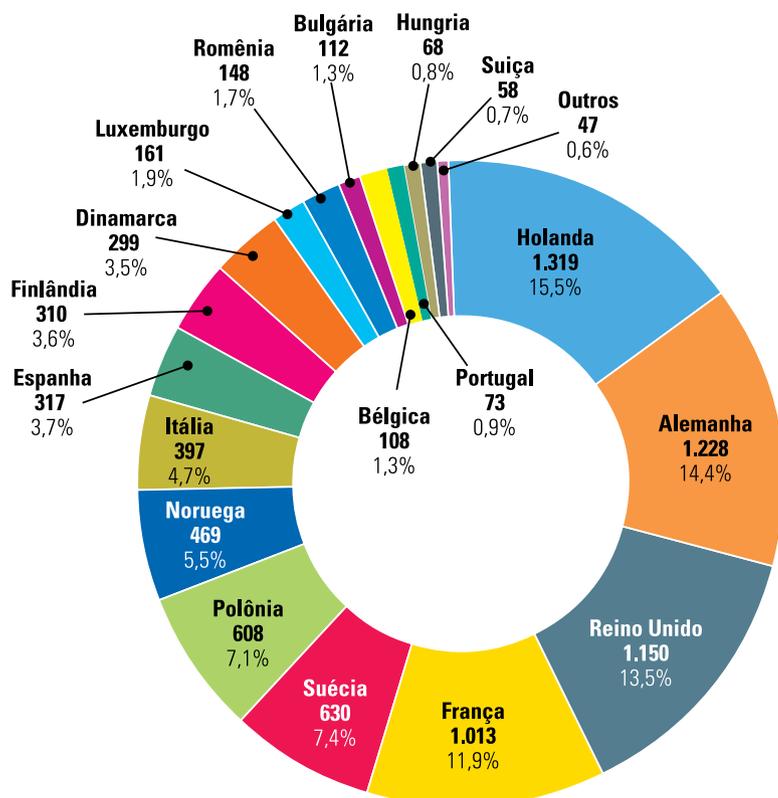
PRINCIPAIS FABRICANTES DE ÔNIBUS ELÉTRICOS – As dez maiores montadoras de ônibus elétricos na Europa em 2021 foram a Solaris, que entregou às operadoras europeias 390 veículos (11,9% do total comercializado), BYD-Alexander Dennis 375 (11,4%), Mercedes-Benz 338 (10,1%), Yutong 308

(9,25), Iveco Heuliez 274 (8,3%), BYD-China 257 (7,8%), Volvo 211 (6,4%), Irizar 201 (6,1%), MAN Urbis 105 (4,1%) e Ebusco 132 (4,0%).

Na Alemanha, além dos 555 ônibus elétricos a bateria, também entraram em operação 33 ônibus a célula de combustível. Mercedes-Benz, com o modelo eCitaro ficou em primeira posição como fornecedora de ônibus elétricos no país, com o aumento de 57% em comparação a 202, quando 350 ônibus elétricos da marca foram licenciados (10% do total de ônibus urbanos comercializados pela empresa). Em 2020 a Solaris foi a maior fornecedora do segmento de ônibus elétricos da Alemanha. No ano passado, a VDL ocupou o lugar e a MAN ficou em terceiro pela primeira vez.

Licenciamento de ônibus elétricos urbanos 2012-2021

total: 8.513 [Por país, menos trólebus]



No ano passado, os ônibus elétricos aumentaram para uma participação de 6,1% dos licenciamentos na Europa, enquanto os veículos a diesel diminuíram quase 10% em relação a 2019 para 72,9%. Os dados levam em consideração todos os ônibus médios e pesados

Além disso, olhando para todas as unidades alternativas, as marcas alemãs não detêm as parcelas de mercado mais significativas na Europa. A Mercedes-Benz está brilhando em termos de novos registros na Alemanha. No entanto: Dos 555 novos ônibus elétricos licenciados

na Alemanha em 2021, o eCitaro foi responsável por 251. O mercado de ônibus elétricos subiu de 350 veículos novos em 2020 para bem mais da marca de 500 em 2021, com 45% de todos os novos ônibus elétricos Mercedes na Alemanha no ano passado.

O número de ônibus de serviço regular (e especialmente aqueles com trajetos alternativos) não parece ter sofrido com a pandemia; desde 2019, o número permaneceu em um nível relativamente alto. As alternativas há muito superaram o nicho e os ônibus de serviço regular com unidades alternativas são parte integrante dos portfólios dos fabricantes em toda a Europa. Em 2020, foram licenciados 8.338 veículos novos para o serviço regular (segmento urbano e intermunicipal) com tracionamento alternativo (ônibus híbrido, GNV, ônibus elétricos e movidos a GNV e a célula de combustível). Em 2021 o total foi de 9.813 veículos.

Como mostram os números de licenciamento de ônibus em 2021, o boom dos ônibus elétricos continua. O levantamento da Chatrou mostra que 390 de 3.282 novos ônibus elétricos são Solaris,



elevando a marca polonesa para 11,9% em toda a Europa no ano passado. Olhando para as estatísticas de 2012 a 2021, a Solaris também está na liderança, com 1.132 ou 13,3% no total.

Outros relatórios geralmente sugerem que a marca chinesa BYD ocupa o primeiro lugar na Europa. Este é realmente o caso se forem adicionados os ônibus elétricos de outras marcas construídos em chassis de ônibus elétrico da BYD aos ônibus elétricos da empresa chinesa. No Reino Unido, a BYD coopera com a Alexander Dennis (ADL). Em 2021, a parceria representou 375 ônibus elétricos ou 11,4%. Os ônibus elétricos da marca BYD representaram 7,8% ou 257 unidades em 2021.

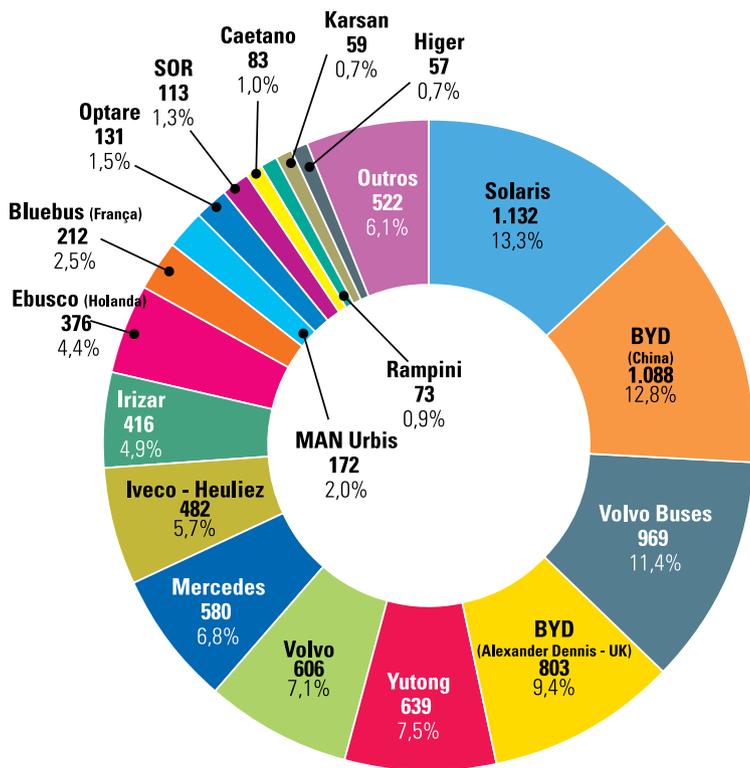
VENDAS DE ÔNIBUS DE ZERO EMISSÕES

– Visualizando a década documentada pela Chatrou CME Solutions, um total de 1.088 ônibus elétricos são registrados apenas para BYD de 2012 a 2021, e outros 803 para Alexander Dennis com BYD. No futuro também será preciso perguntar como os chassis de ônibus elétricos oferecidos pela Mercedes-Benz ou pela Volvo Buses devem ser incluídos nas estatísticas. Se a BYD no Reino Unido insistir na cooperação com a ADL, as estatísticas devem listar esses veículos de forma independente.

Além dos fabricantes, também vale a pena olhar para os mercados individuais. Ao longo de toda a década entre 2012 e 2021, a Holanda dominou o mercado de

Licenciamento de ônibus elétricos urbanos 2012-2021

Volume total: 8.513 [Por montadoras, menos trólebus]



ônibus elétricos com 1.319 veículos ou 15,5% do total de 8.513 ônibus elétricos licenciados até o momento. A Alemanha, entretanto, alcança o segundo lugar com 1.228 ônibus elétricos e 14,4% do total, seguida de perto pelo Reino Unido com 1.150 veículos e 13,5% de participação. Em seguida vêm a França (11,9%), Suécia (7,4%), Polônia (7,1%), Noruega (5,5%), Itália (4,7%), Espanha (3,7%) e Finlândia (3,6%).

Entretanto, o ano de 2021 trouxe mudanças. O líder europeu de ônibus elétricos, a Holanda, caiu para o 9º lugar

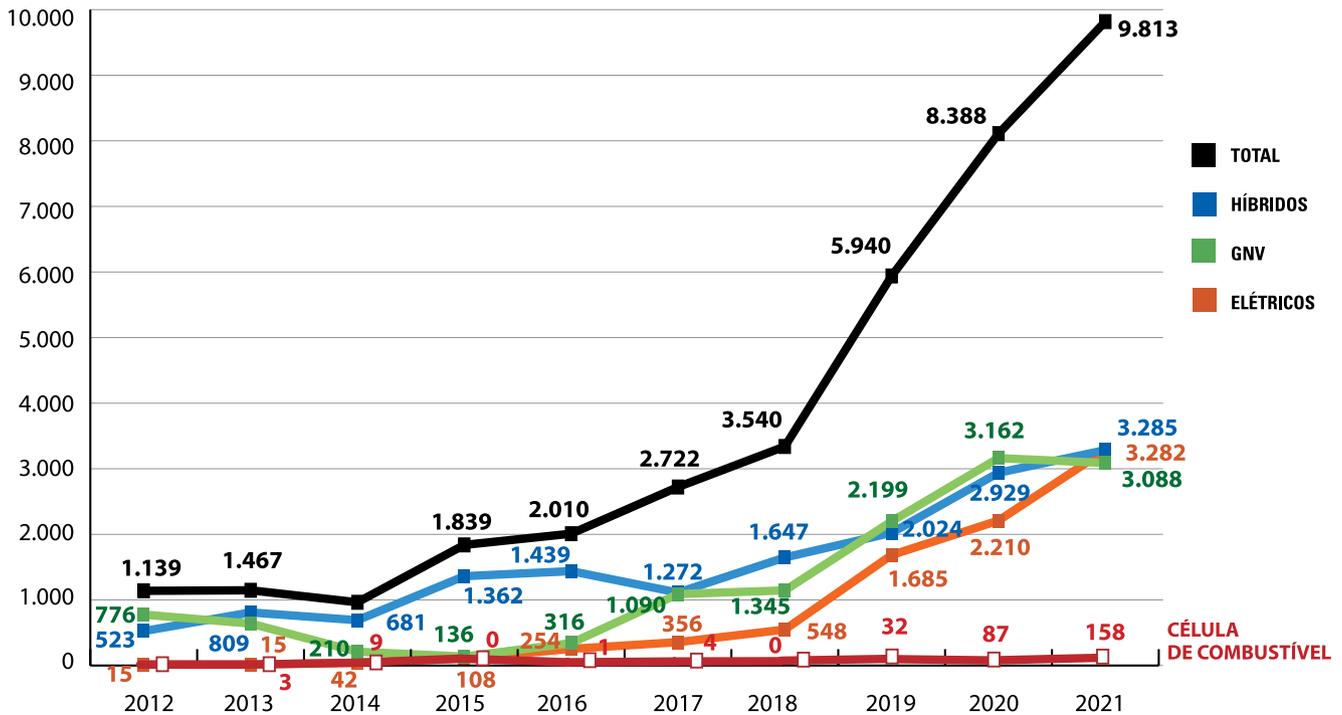
com apenas 152 novos ônibus elétricos, enquanto a Alemanha ficou em primeiro lugar com 555 novos ônibus elétricos ou 16,9% do total entregue, seguida pelo Reino Unido e França.

Após dez anos de intensa observação e análise do mercado, está claro para a Chatrou que o negócio de ônibus elétricos continua bastante empolgante. “Os fabricantes continuam mudando de lugar nos países individuais, e as primeiras posições na Europa são ferozmente disputadas”, analisa, acrescentando:

“Os números de 2021 não dizem nada sobre a carteira de pedidos ou o que ainda precisa ser entregue em 2022 ou depois”. Os fabricantes receberão as encomendas para o ano atual mostrarão até que ponto seus produtos são bem recebidos no crescente mercado de ônibus elétricos, o que indicará a evolução desse mercado em 2022.

Segundo pesquisa da Chatrou, existem 684.285 ônibus de todos os tipos em operação na União Europeia, quase a metade dos quais encontra-se apenas em três países: Polônia (124.526), Itália (99.883) e França (93.506).

Evolução de propulsores alternativos



Os ônibus que rodam na União Europeia têm idade média de 12,8 anos. Os ônibus na Grécia são os mais velhos, com mais de 19 anos em média. Somente três países possuem frota de ônibus com menos de dez anos de idade média.

COMBUSTÍVEIS ALTERNATIVOS – No geral, em 2021, 68,8% de todos os ônibus novos licenciados na União Europeia são movidos a diesel. Os ônibus elétricos a bateria registraram forte crescimento (+78,7%), somando 3.064 veículos e resultando em um aumento

de participação de mercado de 6,1% em 2020 para 10,6% no ano passado. Os ônibus movidos com propulsão alternativa alcançaram 10,5% de total de ônibus novos vendidos, enquanto os veículos elétricos híbridos representaram 10,1% do mercado. Juntos, todos os veículos movidos a energia alternativa representaram 31,2% do mercado de ônibus da União Europeia em 2021, incluindo veículos elétricos 100% a bateria, veículos elétricos a célula de combustível, veículos de autonomia estendida e híbridos plug-in.



Ônibus Geração 8 da Marcopolo conquistam o mercado brasileiro

Este ônibus é o rodoviário mais vendido pela marca desde o seu lançamento e o modelo com o maior número de pedidos é o 1800 DD

SONIA MORAES

O lançamento da Geração 8 de ônibus rodoviários da Marcopolo está transformando o cenário do transporte brasileiro e fazendo com que a participação de ônibus Double Decker cresça de maneira mais rápida e consistente. Há alguns anos, apenas 10% dos modelos DD produzidos pela empresa destinavam-se ao mercado brasileiro. Agora, mais de 50% vão para operadores nacionais.

“Mesmo antes do lançamento da Geração 8, já víamos esse movimento de mercado e tínhamos a expectativa de uma

procura forte por modelos Double Decker mais sofisticados, mas está se mostrando ainda mais positiva”, afirma Ricardo Portolan, diretor de operações comerciais MI e marketing da Marcopolo. “Desde o lançamento da G8, a maioria dos pedidos é pelo modelo 1800 DD, o que representa uma mudança no comportamento dos clientes que antes compravam mais o modelo Paradiso 1200.”

Segundo Portolan, da produção de ônibus rodoviários da Marcopolo em 2021, o modelo Double Decker representou mais

de 50% do volume. E desse total, quando consideramos apenas a Geração 8, a participação do modelo é mais expressiva, superando 70% das vendas.

Essa mudança no comportamento dos operadores, segundo Portolan, é um importante sinal de que o transporte rodoviário está em plena transformação para oferecer cada vez mais segurança, conforto e comodidade para atrair mais usuários, inclusive os que optavam pelo transporte aéreo. “Para viagens de médias distâncias, como São Paulo-Rio de Janeiro ou mesmo São Paulo-Belo Horizonte, muitas pessoas estão preferindo o ônibus, pelo conforto e praticidade, o que tem feito com que os operadores intensifiquem a aquisição de DD, com poltronas leito e diferentes classes de serviço.”

Há muitos anos, a Marcopolo vem dedicando especial atenção à evolução do transporte rodoviários e à mudança no perfil dos passageiros, focando no desenvolvimento de produtos, soluções e até serviços que tornem a experiência de todos muito melhor. Do passageiro ao operador, passando pelo motorista, mecânicos e demais profissionais envolvidos em toda a cadeia produtiva.

Segundo a fabricante, a Geração 8 reúne inovação, tecnologia e foi desenvolvida com base nos pilares, operadores, passageiros, profissionais do setor e órgãos



A Brisnet vai utilizar os ônibus para o transporte de seus funcionários

gestores, para atender e superar a exigências do transporte de passageiros. Somente com o desenvolvimento de produtos cada vez mais sob medida para as necessidades de todos esses públicos, o transporte rodoviário conseguirá conquistar e reter novos usuários.

O resultado de todo este estudo pode ser comprovado ao se embarcar nos novos ônibus, informa a empresa. Desde a escada de acesso, cada detalhe favorece o acolhimento e “convida” o passageiro a entrar e desfrutar de uma nova experiência de viagem. Os novos G8 receberam novo projeto de escada mais larga, com degraus amplos, suaves, luz indireta em Led e novo desenho do sistema de abertura da porta, mais eficiente e robusto. Todos os revestimentos internos, inclusive os pega-mãos, teto e laterais, são

revestidos com material easy clean, facilitando a higienização e proporcionando ganho de tempo nas paradas, e produzidos com tecido antimicrobiano (item de série em todos os modelos Marcopolo).

De acordo com a Marcopolo, a escolha pelos ônibus Double Decker não se limita às linhas interestaduais ou internacionais. As operadoras de turismo de todo o país também estão preferindo os DD pela sofisticação e os diferenciais que oferecem aos passageiros. “Os DD atendem de maneira diferenciada todos os segmentos, com mais espaço e conforto para o turista e mais eficiência e rentabilidade para o transportador”, afirma Portolan.

AS RECENTES VENDAS DA GERAÇÃO 8 DOUBLE DECKER

As mais recentes vendas do Paradiso G8 1800 Double Decker realizadas pela Marcopolo foram em Minas Gerais e no Ceará. Em Minas Gerais, por intermédio da filial Marcopolo Contagem, a empresa forneceu dois ônibus Paradiso G8 1800 DD para a GTE Locadora Turística, com sede na cidade de Porteirinha, no interior, e com linhas intermunicipais e interestaduais de transporte e turismo nas regiões Sudeste e Nordeste. A aquisição amplia a presença da marca no estado, que possui um dos mais diversos roteiros

turísticos do país, cobertos em sua maioria pelo transporte rodoviário.

“Minas Gerais é um dos principais mercados da Marcopolo em todo o país, tanto para ônibus rodoviários quanto para urbanos. Foi a praça na qual a fabricante abriu a sua primeira filial há alguns anos e onde possui clientes com diferentes tamanhos de frota. Por isso, o estreito relacionamento é fundamental para a satisfação e atendimento das necessidades desses operadores”, afirma Luiz Antônio Soares, gerente de negócios da filial Marcopolo Contagem.

A GTE Locadora Turística é cliente há mais de 15 anos e possui frota 100% Marcopolo, com 35 veículos dos mais diversos modelos, desde o intermunicipal Ideale até DD, passando pelo Paradiso 1200 e 1600 LD.

Os novos ônibus incorporados à frota da GTE têm 15 metros de comprimento, configuração 8x2 e 60 poltronas semi-leito com tomadas USB. São equipados com sistemas de ar-condicionado Valeo e de áudio e vídeo com DVD e monitores nos salões inferior e superior, acabamentos internos e cortinas com tecido antimicrobiano, elevador, geladeiras e itinerário eletrônico, além de parede de separação total, bagageiro e porta-pacotes.

No Ceará a venda de cinco ônibus Paradiso G8 1800 DD foi para a Brisamet

Serviços de Telecomunicações. A empresa com sede em Pereiro, e atuação no segmento de telefonia e internet 100% fibra ótica, vai utilizar os ônibus para o transporte de seus funcionários pelas cidades em que atua no Nordeste.

“Conquistar um novo cliente é vital para o fortalecimento cada vez maior da nossa marca e a ampliação dos negócios. Empresas novas e jovens sempre demandam inovações, posturas e estratégias mais arrojadas. O fornecimento dos novos ônibus da Geração 8 para a Brisamet demonstra a penetração e aceitação dos avançados veículos”, comenta Alexandre Romano, gestor de negócios das regiões Sudeste-Nordeste da Marcopolo.

Os cinco ônibus, entregues por intermédio da Ferrari J.G, representante de vendas Marcopolo na região, contam com diferentes configurações. Quatro veículos possuem 15 metros de comprimento e 68 poltronas semileito. Um tem 14 metros de comprimento total e capacidade para transportar 60 passageiros em poltronas semileito, 48 no piso superior e 12 no piso inferior. Todos os veículos contam com tomada USB, porta-copos e porta-revistas, elevador, sistema de ar-condicionado, sanitário no piso inferior, geladeira, camarote para motorista auxiliar, preparação para sistema de áudio e vídeo com DVD e monitores.



Mais de 50% dos modelos Double Decker são para os operadores nacionais

Segundo a Marcopolo, a Geração 8 de rodoviários se destaca pelo visual marcante, seguindo o DNA de design da empresa que preza pela fluidez das linhas, design limpo e moderno para transmitir sensação de velocidade e leveza. Os veículos foram concebidos para trazer atributos de excelência aos operadores, motoristas e passageiros, e todos os detalhes foram pensados cuidadosamente, a partir de um trabalho integrado realizado entre as áreas de design, engenharia e operações industriais da Marcopolo, procurando aproximar o ônibus o máximo possível do conceito automotivo na padronização dos processos de fabricação e montagem. O resultado é um veículo focado em qualidade e rentabilidade para o operador, conforto e conectividade para passageiros, assim como na facilidade de manutenção e reparação. 



Os ônibus serão entregues para a Gambia Transport Service Co.

Mercedes-Benz e Comil exportam ônibus para Gâmbia pela primeira vez

Os dez chassis modelo OF 1730 com carroceria Comil Svelto enviados no início de abril tem previsão de entrar em operação no primeiro semestre deste ano

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz e a Comil realizaram juntas pela primeira vez a exportação de dez ônibus urbanos para o transporte coletivo da Gâmbia, país da

África Ocidental. Os chassis modelo OF 1730, com carroceria Svelto, foram enviados no início de abril e a previsão é de que comecem a operar no primeiro

semestre deste ano na frota da Gambia Transport Service Company, empresa que possui forte participação nas operações do transporte coletivo urbano da região.

“É com muita satisfação que seguimos, cada vez mais, expandindo os nossos negócios de ônibus em diversas regiões do mundo, como a África, atendendo às necessidades dos clientes de acordo com a realidade local”, afirma Rogério Sousa, gerente de vendas e pós-vendas para exportação de veículos, peças e serviços caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Além disso, por meio da parceria com a Comil, estamos levando soluções para as demandas de novos clientes, assegurando toda a qualidade, conforto e robustez que os produtos da nossa marca podem proporcionar.”

Segundo Leonardo Soares, gerente comercial da Comil responsável pelas vendas na África, o mercado da região vem dando sinais claros de preferência pelo produto brasileiro, reforçando a qualidade da indústria nacional. “Gâmbia é o quarto país em que a Comil inaugura suas vendas nos últimos meses”, revela Soares.

A parceria entre as empresas nesse projeto tem como principal objetivo levar soluções para as demandas

de novos clientes, assegurando toda a qualidade e conforto para garantir o melhor desempenho operacional em condições severas que exige o transporte público.

O chassi OF 1730 tem motor OM 926 LA eletrônico, entre-eixos de 5.950 mm, 17 toneladas de PBT e câmbio automático. Além disso, possui itens tecnológicos de segurança como o freio ABS. A carroceria Comil Svelto traz em sua composição 36 lugares para os passageiros, assim como cabine para o cobrador, itinerário eletrônico, luminárias de Led, unidades USB instaladas ao longo do ônibus, duas telas de 15 polegadas e duas portas de acesso, sendo uma frontal e outra no centro do veículo.

O gerente da Mercedes-Benz diz que fornecer ônibus brasileiros da marca para a região representa um marco na história do transporte de passageiros no país. “Com essa venda, vamos fomentar novos negócios nesse mercado, conquistando, a longo prazo, novos clientes no continente africano. Pretendemos, assim, ampliar e diversificar ainda mais a participação de mercado da Mercedes-Benz nas exportações e garantir a melhor experiência do cliente durante a operação dos seus veículos”, afirma Sousa.

A mobilidade moderna exige soluções inteligentes.

Se o passageiro quer praticidade e conveniência, a tecnologia traz novas soluções para sua mobilidade. Com um validador multifuncional, que une diversos recursos como bilhetagem, controle operacional, telemetria e outros, é possível aceitar diferentes meios de pagamento: tanto formas tradicionais, quanto digitais e inteligentes. Vamos juntos conectar caminhos para a mobilidade moderna?



Pagamento multimeios e interoperáveis

- . Cartões EMV, Cipurse® e Mifare
- . QR Code
- . NFC – aproximação de celulares e dispositivos
- . Carteiras Digitais (ABT)
- . PIX



Saiba mais
itstransdata.com/atlasbox

itstransdata.com

[f](#) [@](#) [v](#) [in](#) /SomosTransdata





Dificuldades da cadeia de suprimentos podem atrasar retomada do mercado de ônibus

O transporte urbano, o mais afetado pela pandemia, deve demorar mais para reagir porque as empresas estão com problemas financeiros

SONIA MORAES

As dificuldades da cadeia de suprimentos de ajustar a produção, após o efeito causado pela Covid-19 e o agravamento da situação com o conflito entre a Rússia e a Ucrânia, poderão atrasar a retomada do mercado de ônibus. “A movimentação positiva que se esperava na indústria com a mudança da norma de emissões de Euro 5 para Euro 6, empurrando para cima o mercado, não acontecerá devido ao cenário de instabilidade causado pela pandemia e a guerra”, afirmou Danilo Fetzner, diretor da Iveco Bus na América

Latina. “Se não fosse esse efeito negativo o mercado de ônibus estaria voltando ao patamar de 2019, quando foram emplacados 20.870 veículos.”

Fetzner considerou 2022 um ano atípico para o mercado de ônibus, com a indústria começando a se movimentar para criar estoque de veículos com motor Euro 5 na tentativa de postergar o custo adicional que os modelos terão a partir de 2023 e a pandemia ainda influenciando nas decisões de compras de novos ônibus, especialmente dos empresários que

atuam no transporte público urbano. “Com a crise sanitária, muitas empresas passaram ao trabalho híbrido ou mantiveram como permanente o trabalho em casa. Então, a pandemia trouxe novos modos de transporte para a população, mudou alguns hábitos, apontou novas tendências e hoje é preciso inteligência para fazer as apostas em relação ao crescimento do mercado”, disse o diretor.

Apesar das turbulências, o diretor da Iveco Bus está confiante em que o mercado de ônibus ainda reagirá neste ano em todos os segmentos. “O setor de fretamento, que se manteve ativo durante a pandemia, tem potencial para crescer com o retorno dos funcionários às fábricas e a necessidade de renovação das frotas”, avaliou Fetzner. “Há também a perspectiva de crescimento do mercado de escolar com a licitação do governo federal, e do turismo com o fim das restrições para as viagens.”

O transporte urbano, o mais impactado pela pandemia porque teve que manter as operações mesmo não tendo passageiros, deve demorar mais para reagir, segundo Fetzner, porque as empresas estão com problemas financeiros. “Mesmo assim, ainda esperamos reação deste setor por causa da mudança da legislação para Euro 6, que deve estimular a antecipação de investimento para conseguir



Danilo Fetzner: “Não abrimos o terceiro turno por falta de capacidade da cadeia de fornecedores”

redução de custo”, disse o executivo.

Em março a Iveco Bus obteve avanço nas negociações de ônibus e espera uma movimentação importante do mercado nos próximos meses. Para se ajustar a esta fase de transição, a empresa está trabalhando em ritmo acelerado na fábrica de Sete Lagoas (MG), onde já reforçou a equipe com a contratação de 820 funcionários. “Não abrimos o terceiro turno por falta de capacidade da cadeia de fornecedores”, esclareceu o diretor.

Fetzner mantém as mesmas expectativas da Anfavea (que representa os fabricantes de chassis) e da Fabus (que representa os fabricantes de carrocerias) de que o mercado de ônibus crescerá 10% neste ano. “Mas a expansão da Iveco Bus será

maior porque a empresa lançou novos produtos e tem boas perspectivas para 2022”, salientou.

O diretor da Iveco Bus assegurou que o compromisso da empresa com o Brasil e a América Latina é gigante. “Não enxergamos outro caminho para a Iveco que não seja o crescimento do portfólio. Já temos abrangência, conseguimos mais da metade do volume que o mercado precisa para suas aplicações, e agora estamos trabalhando para lançar outros veículos e entrar em segmentos que a empresa não atua”, disse Fetzner.

Em sua estratégia macro para toda a América Latina, baseada em três pilares, o lançamento de novos produtos está em primeiro lugar. “O portfólio atual da empresa, incluindo vans, atende 50% do mercado e isso é excelente porque a Iveco Bus é jovem no negócio de ônibus”, destacou Fetzner. O primeiro chassi de 17 toneladas – o 170S28 – foi lançado em 2014. Já o grupo Iveco completa 25 anos de atividades no Brasil em 2022.

Em segundo lugar está o crescimento e a profissionalização da rede. Hoje a Iveco tem 98 concessionárias no Brasil e a expectativa da empresa é ultrapassar os 100 pontos de atendimento até o fim deste ano. Na América Latina deve chegar a 178 pontos de atendimento, hoje são 158 concessionárias.



Chassi de micro-ônibus 10.190 da Iveco receberá motorização Euro 6

Em terceiro o desenvolvimento de ferramentas de financiamento junto com o Banco Iveco Capital, que faz parte do Banco CNH Industrial. “Sabemos que o negócio de ônibus se movimenta por meio de financiamentos e a empresa tem diversos modelos de sucesso no mercado e quer criar ferramentas específicas para o negócio ônibus”, disse Fetzner.

Ele lembrou o investimento de R\$ 1 bilhão anunciado pela Iveco em fevereiro deste ano, que terá a maior parte destinada à atualização da linha de produtos para atender a norma Euro 6. Entre os veículos que terão motorização Euro 6, a maior aposta da empresa é o modelo 10.190 que, segundo Fetzner, é o chassi de maior configuração do mercado para o segmento de micro-ônibus. “Este chassi foi lançado em setembro do ano passado. Já estamos comercializando no Brasil e temos projetos interessantes para este veículo.”

Fazer , inovar e crescer.

Acompanhando você há 36 anos nas ruas e estradas do Brasil e de mais de 30 países, a Comil trabalha para melhorar a vida e o cotidiano das pessoas com transparência, seriedade e muita paixão. E essa é a nossa principal motivação: paixão por fazer, inovar e crescer.



Mercado de vans de passageiros tem potencial para crescer em 2022

A estimativa da Mercedes-Benz, que compete neste segmento com a Sprinter, é de que as vendas de large vans tenham aumento de 20% a 25% neste ano, oscilando entre 7.500 e 8.000 unidades

SONIA MORAES



Sprinter van de passageiros 19+1 não tem porta lateral, apenas frontal

Depois do grande impacto causado pela pandemia da Covid-19 o mercado de vans de passageiros tem potencial para crescer em 2022, segundo estimativa de Fabio Silva, gerente de vendas da Mercedes-Benz Vans Brasil.

A previsão do executivo é de que as vendas de large vans (3,5 a 5 toneladas de PBT) de passageiros tenham aumento de 20% a 25% neste ano, oscilando

entre 7.500 e 8.000 unidades, ante os 6.545 veículos comercializados no país em 2021. "Será um bom resultado, mas, mesmo assim, é menor do que em 2019 quando o mercado fechou com 12.300 veículos vendidos no país", compara Silva.

No acumulado de janeiro a março as vendas de vans de passageiros atingiram 1.900 unidades, crescimento de 40% em relação ao total de veículos vendidos no mesmo período de 2021, e a Mercedes-Benz comercializou 828 Sprinter, ficando com 44% de market share.

O gerente da Mercedes-Benz cita seis fatores que poderão contribuir para o crescimento do mercado de vans de passageiros este ano no Brasil. A retomada do turismo, do setor de hotelaria, a volta do trabalho presencial, retorno das aulas, de eventos, a necessidade de renovação da frota e as vendas ao governo.

"O setor de turismo e de hotelaria estão

voltando com o fim da pandemia e o crescimento natural dos negócios e no Nordeste, região onde a Sprinter tem grande demanda, já estamos tendo a volta dos clientes consultando sobre a disponibilidade dos veículos e com a intenção de comprar novas Sprinter”, revela Silva.

“Com a retomada do trabalho presencial, as empresas que tiveram que se desfazer de suas frotas estão voltando às compras e, com o redimensionamento do transporte público, os empresários estão trocando os ônibus com capacidade para 48 pessoas por vans que levam de 15 a 20 passageiros”, acrescenta.

Além da procura dos frotistas pela renovação da frota, a Mercedes-Benz já registra aumento nas vendas de Sprinter para o governo, que incluem desde o furgão transformado em ambulância até vans de passageiros para prefeituras para o transporte de pessoas que precisam de acessibilidade.

A Mercedes-Benz também contabiliza grande demanda de Sprinter para o setor de mineração, onde já tem clientes que prestam serviço para a Vale no transporte de funcionários até as cidades.

Da linha Sprinter de vans de passageiros a Mercedes-Benz tem o modelo com teto alto e baixo. “O carro com capacidade para nove passageiros é o Premium, usado mais para o transporte de executivo.

Tem poltronas individuais e é o mais confortável”, explica Silva.

O modelo de 15 lugares, mais o motorista, tem teto alto e variações de banco reclinável para o transporte de executivo e banco fixo para uso em lotação. A versão de 17 lugares mais um é o maior e a de 20 lugares mais um é a mais longa. E a nova versão, lançada em 2020 – a 19 mais um –, não tem porta na lateral, apenas a frontal.

A Sprinter van de passageiros com a maior demanda, segundo Silva, é a versão de 15 lugares, mais usada no segmento de turismo, hotelaria e eventos. “A versão de 20 lugares tem uma demanda maior em algumas regiões do Nordeste para o transporte de passageiros dos hotéis. Mas, em geral, as vendas são bem pulverizadas”, comenta Silva.

FINANCIAMENTO ESPECIAL – Para enfrentar a grande concorrência neste segmento, a Mercedes-Benz está oferecendo condições especiais de financiamento para a compra de Sprinter com 30% de entrada e parcelas em até 60 meses, sendo que as 12 primeiras parcelas são reduzidas. A empresa oferece também 90 dias de carência para a primeira parcela. “Mas rede está preparada para outras negociações”, afirma o gerente.



O FE10BR vai ser usado no transporte de delegações esportivas e equipes de apoio na Copa do Mundo do Catar

Higer Bus apresenta dois modelos de ônibus elétricos para fretamento

A estrutura dos modelos da Higer Bus é do tipo monobloco, com chassi, carroceria e motores elétricos formando um conjunto único

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Higer Bus, fabricante chinesa de ônibus elétricos, representada pela Tevx Motors Group no Brasil, apresenta os modelos elétricos FE10BR e FE11BR,

desenvolvidos para operações nacionais de fretamento.

O FE10BR é um midiônibus com 10,7 metros de comprimento, 2,5 metros de

largura e altura de 3,6 metros. A configuração apresentada comporta 41 assentos, com elevador para cadeirante. A autonomia das baterias é de aproximadamente 370 quilômetros, com uma única carga, sendo que o tempo para carregamento completo das baterias fica entre 2,5 horas e 3 horas.

O FE11BR de 11,5 metros será introduzido em 2023, com 46 assentos e banheiro. Os dois modelos de ônibus têm ar-condicionado, suspensão a ar, tomadas USB para carregamento de celulares, wi-fi. A estrutura é do tipo monobloco, com chassi, carroceria e motores elétricos formando um conjunto único.

O modelo FE10BR vai ser usado nos transportes de delegações esportivas e equipes de apoio na Copa do Mundo do Catar 2022, sendo que 1.815 veículos



O modelo apresentado no Brasil tem 41 assentos e elevador para cadeirante

deste modelo estão disponíveis naquele país. No Brasil, a expectativa é que sejam iniciados testes principalmente em condomínios do Rio de Janeiro e empresas de fretamento em São Paulo, Campinas e Paraná.

Em novembro do ano passado, a Higer Bus trouxe o primeiro modelo elétrico da

marca para ser apresentado aos operadores brasileiros. O Azure A12BR, um urbano elétrico (tipo básico da SPTrans) de 12 metros, também é monobloco, com peso de 1,5 tonelada.

A Transwolff, operadora do sistema de transporte da capital paulista, deve iniciar os testes com o modelo ainda neste mês. 



A Transwolff vai iniciar os testes com o Azure A12BR



Produção de ônibus cresce 10,2% no primeiro trimestre

Entre janeiro e março deste ano, a indústria fabricou 5.702 chassis de ônibus, dos quais 4.891 são modelos urbanos e 811, rodoviários

SONIA MORAES

As montadoras produziram em março 2.421 chassis de ônibus, 23,8% a mais que em fevereiro (1.956 veículos), apesar das dificuldades com a falta de semicondutores e outros insumos. “Esse total ainda tem a influência do programa Caminho da Escola da última venda da licitação de sete mil veículos iniciada em dezembro do ano passado com poucas unidades, mas a produção vai ocorrer neste ano”, afirma Marco Saltini,

vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), que destaca o resultado como o melhor desde 2020 e o melhor março desde 2018.

No acumulado de janeiro a março foram produzidos 5.702 ônibus – 4.891 modelos urbanos e 811 rodoviários –, 10,2% superiores aos 5.176 veículos fabricados de janeiro a março de 2021. “Mesmo com todas as dificuldades e o

nível de produção não ser o desejado, o setor vem tentando recuperar aos poucos o mercado”, observa Saltini.

As vendas de ônibus atingiram em março 1.362 unidades, 47,9% acima de fevereiro (921 unidades). “É uma diferença grande em percentual e os números são cerca de 500 menores, o que mostra que ainda é um segmento muito difícil e tenta se recuperar”, acrescenta Saltini.

Do total de ônibus vendidos em março 37% são modelos urbanos, 25% miniônibus e micro-ônibus, 23% escolares, 12% rodoviários, 2% de fretamento e 1% articulados. “Apesar de o setor de ônibus ainda ser o mais afetado pela pandemia, os números mostram alguma movimentação, o que é importante para o mercado”, diz Saltini.

No primeiro trimestre foram emplacados 3.322 veículos, 0,3% a menos que no mesmo período de 2021, praticamente o mesmo volume registrado nos três primeiros meses do ano passado, alcançou 3.331 unidades. Saltini considera março o melhor mês para o mercado de ônibus desde 2019 e o pior trimestre desde 2018.

As exportações de 398 ônibus em março foram 75,3% superiores a fevereiro (227 veículos) e no acumulado de janeiro a março os 970 ônibus embarcados representaram crescimento de 14,8%

sobre o primeiro trimestre de 2021.

Do total de ônibus exportados de janeiro a março deste ano, 516 veículos são modelos urbanos, 7,2% a menos que no mesmo período de 2021, e 454 são rodoviários, 57,1% a mais que no primeiro trimestre do ano passado.

As montadoras exportaram 656 ônibus em CKD (veículos completamente desmontados) de janeiro a março deste ano, 73,2% acima dos 379 veículos exportados no primeiro trimestre de 2021.

No ranking do primeiro trimestre de 2022 a liderança ficou com a Mercedes-Benz, com a venda de 1.621 ônibus, 44,5% a mais que no acumulado de janeiro a março de 2021 (1.122 veículos). O segundo lugar ficou com a Volkswagen Caminhões e Ônibus, que vendeu 794 veículos, 32,9% a menos que no mesmo período do ano anterior (1.184 unidades), e o terceiro com a Agrale, que comercializou 720 veículos, 29% superiores aos três primeiros meses de 2021 (558 unidades).

A seguir está posicionada a Volvo, que vendeu 106 ônibus até março, 62% abaixo do primeiro trimestre do ano passado (113 veículos), a Iveco com 35 ônibus vendidos, 89,5% inferiores ao mesmo período de 2021 (333 veículos) e a Scania com 19 veículos comercializados, em comparação com 16 veículos entre janeiro e março do ano passado.





Produção de ônibus registra crescimento de 28,4% no primeiro trimestre

Das 3.860 carrocerias de ônibus fabricadas entre janeiro e março, 1.735 são urbanas, 1.169 rodoviárias, 894 de micro-ônibus e 62 modelos intermunicipais

SONIA MORAES

A retomada do mercado de ônibus começa a movimentar as fábricas da encarroçadoras que apresentaram bom desempenho em março com a produção

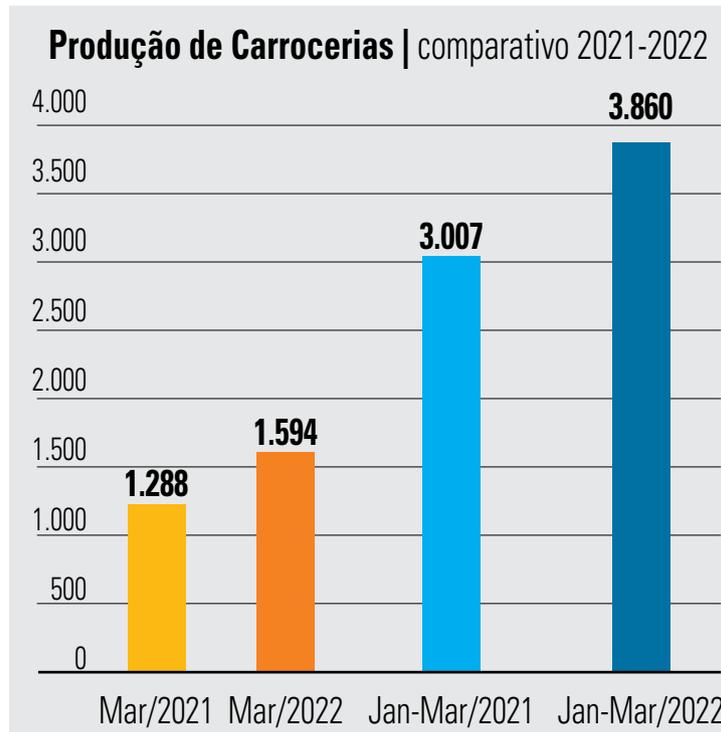
de 1.594 veículos, 23,8% a mais que no mesmo mês de 2021 (1.288 unidades), segundo dados divulgado pela Associação Nacional dos Fabricantes

de Ônibus (Fabus).

No acumulado de janeiro a março a produção totalizou 3.860 carrocerias de ônibus, aumento de 28,4% sobre os 3.007 veículos que foram fabricados no primeiro trimestre de 2021.

Do total de ônibus produzidos de janeiro a março, a maior quantidade foi de urbanos, 1.735 unidades, que representaram 44,9% do total e aumento de 77,8% sobre as 976 carrocerias feitas no primeiro trimestre de 2021. Os rodoviários somaram 1.169 unidades, o que equivale a 30,2% de tudo o que foi produzido pelas empresas e aumento de 93,3% sobre o mesmo período do ano passado (605 unidades).

De micro-ônibus, foram fabricados 894 de janeiro a março, 23,1% do total e retração de 14,9% sobre os 1.051 veículos fabricados no primeiro trimestre de 2021. De modelos intermunicipais, saíram da linha de montagem 62 ônibus, 83,3% a menos que de janeiro a



março de 2021 (375 unidades) e representatividade de 1,61% em todo o setor, segundo a Fabus.

Dos 3.860 ônibus produzidos no primeiro trimestre deste ano, 1.159 veículos são da Caio Induscar, 983 da Marcopolo, 562 da

Mascarello, 503 da Neobus, 270 da Carbuss (Busscar), 257 da Comil e 126 da Irizar.

EXPORTAÇÕES – As exportações das encarroçadoras também tiveram bons resultados no primeiro trimestre de 2022 com o embarque de 670 ônibus – 524 rodoviários, 103 urbanos e 43 micro-ônibus –, aumento de 54,9%, sobre os 433 veículos enviados ao mercado externo no primeiro trimestre de 2021. A Marcopolo exportou 357 ônibus de janeiro a março de 2022, a Irizar 126, a Carbuss (Busscar) 82, a Caio Induscar 52, a Comil 40 e a Mascarello 13 veículos.

Aumentos do preço do diesel impactam o transporte público

O setor, que ainda sofre com as consequências da pandemia, se vê ameaçado pelos reajustes nos insumos, sendo que o diesel é o segundo item de custo que mais pesa no valor da tarifa

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Em março, a Petrobras anunciou um novo reajuste de 24,9% do óleo diesel nas distribuidoras, que trouxe um aumento médio de 7,5% no custo das empresas operadoras de transporte coletivo. Os reajustes acumulados do diesel já elevaram os custos do transporte público por ônibus em 10,6% só este ano. O novo reajuste aumentou a participação do diesel no custo geral das operadoras do transporte público, de 26,6% para 30,2%, sendo que o diesel é o segundo item de custo que mais pesa no valor da tarifa, depois da mão de obra.

Segundo a Associação Nacional das Empresas de Transportes Públicos (NTU), esses aumentos terão que ser repassados às tarifas caso não sejam compensados pelo poder público. "Os custos sobem e as empresas operadoras não são responsáveis por esses aumentos. E não se trata apenas do diesel, mas também de manutenção, peças, pneus, mão de obra e os veículos.

Para oferecer o serviço de qualidade, existem custos", afirma Francisco Christovam, presidente executivo da NTU.

A entidade cobra uma ação do governo federal para enfrentar o problema e oferecer soluções definitivas para a estabilização dos preços dos combustíveis, que passam pela reformulação da estrutura tributária incidente sobre o diesel e pela adoção de políticas de preços especiais para setores essenciais como o de transporte público.

A NTU propõe a adoção de duas medidas para resolver o problema: em primeiro lugar, a desoneração de todos os tributos que incidem sobre o diesel e demais insumos utilizados pelo transporte público, que representam, somados, uma

Francisco Christovam:
"As prefeituras entenderam que era necessário subsidiar as passagens"



carga tributária de 35,6%, extremamente elevada por incidir sobre um serviço essencial utilizado principalmente pela população de menor renda.

Em segundo lugar, o uso da parte que cabe ao governo federal, dos resultados gerados pela Petrobras, para compensar o impacto da alta dos combustíveis para os consumidores, em especial das empresas que prestam os serviços de transporte público. Só no ano passado, a Petrobras teve um lucro líquido recorde de R\$ 106,6 bilhões, sendo que o governo federal tem uma participação de 36,7% nesse resultado.

Christovam lembra que a demanda no transporte público vem caindo gradualmente, o que agrava a situação das operadoras. “Na pandemia, o sistema de transporte de diversas cidades parou. Foi uma situação extrema que escancarou um problema que vinha se arrastando há tempos. Era um círculo vicioso, que afastava cada vez mais o passageiro. A população não tem como pagar uma tarifa alta e os custos do serviço sobem. Outra questão é a das gratuidades que são bancadas pelos usuários pagantes. Tudo isso encarece a tarifa”, diz.

Para a NTU, é importante separar a tarifa de remuneração para as empresas da tarifa pública ou de utilização, que é cobrada da população. A entidade defende um novo modelo de contratação e

remuneração. “Com a pandemia, as prefeituras entenderam que era necessário subsidiar as passagens. Atualmente, 110 municípios, entre eles oito capitais, subsidiam o transporte público. Essa é uma tendência mundial. Estados e União também deveriam contribuir, pois o transporte é um serviço público. E um direito social do cidadão, segundo a Constituição”, comenta Christovam.

De acordo com um levantamento feito pela NTU, os sistemas organizados de transporte público por ônibus urbano, presentes em 2.901 municípios brasileiros, tiveram uma perda acumulada de R\$ 25,7 bilhões, entre março de 2020 e fevereiro de 2022, devido à Covid-19. O impacto financeiro médio foi de R\$ 1,12 bilhão por mês no período da pandemia, causado pela acelerada queda do número de passageiros e pela obrigatoriedade de manutenção, por parte das empresas, de uma oferta do serviço superior à demanda para garantir o distanciamento social no transporte público. O prejuízo corresponde a 33,8% do faturamento mensal do setor, registrado antes da pandemia.

Durante a pandemia foram registrados 49 casos de interrupção dos serviços. Cinco consórcios e 44 empresas suspenderam suas atividades ou deixaram de operar, além de 16 pedidos de recuperação judicial, envolvendo três consórcios e 13 empresas.





Tarifa zero já está presente em mais de 30 cidades brasileiras

Em um momento de discussão de novos modelos de contratação e arrecadação para as operadoras, alguns municípios adotam o transporte totalmente gratuito

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Segundo levantamento da Associação Nacional de Transportes Urbanos (NTU), 38 cidades brasileiras possuem algum nível de tarifa zero (*ver tabela na pag. 37*). A maioria destas cidades é de pequeno porte, com uma população

média de 60 mil habitantes, e totalizam 168 ônibus e 108 linhas. Os custos gerados pela medida, em geral, são assumidos pela administração municipal.

Segundo Francisco Christovam, presidente executivo da NTU, as operadoras

CIDADES COM TARIFA ZERO

CIDADE	UF	CIDADE	UF	CIDADE	UF
Agudos	SP	Ivaiporã	PR	Presidente Bernardes	SP
Anicuns	GO	Lagoa da Prata	MG	Quatro Barras	PR
Artur Nogueira	SP	Macatuba	SP	São Joaquim das Bicas	MG
Caeté	MG	Mariana ¹	MG	São Lourenço da Serra	SP
Campo Belo	MG	Maricá	RJ	São Luís	MA
Caucaia	CE	Matinhos	PR	Silva Jardim	RJ
Cerquilha	SP	Monte Carmelo	MG	Vargem Grande	SP
Cláudio	MG	Muzambinho	MG	Wenceslau Braz	PR
Eusébio	CE	Paranaguá	PR		
Formosa	GO	Parobé ²	RS	A gratuidade se limita a serviços e linhas específicos em	
Holambra	SP	Pirapora do Bom Jesus	SP	Ribeirão Pires	SP
Ibaiti	PR	Pitanga	PR	Volta Redonda	RJ
Itapeva	SP	Porto Real	RJ	São Luís	MA
Itatiaiuçu	MG	Potirendaba	SP		

¹ Prazo de 180 dias, em caráter experimental. ² Pelo prazo de seis meses.

não são contrárias a essa medida, desde que as empresas que prestam o serviço sejam remuneradas de forma adequada. “Tarifa zero não significa custo zero. Portanto, se a prefeitura bancar os custos, não há problema algum. Isso é uma decisão política e de orçamento de cada município”, comenta.

Com mais de 360 mil habitantes, Caucaia, na região metropolitana de Fortaleza, no Ceará, é a maior cidade do Brasil a não cobrar passagem dos usuários de ônibus. A frota é de cerca de 60 ônibus que circulam em 15 rotas. A medida visa beneficiar a população de baixa renda, que, segundo projeções da



Eusébio, na região metropolitana de Fortaleza, pratica a tarifa zero desde 2011

prefeitura, deve ter um ganho de 15% a 35% na renda, ao deixar de gastar com o transporte público.

Caucaia implementou a iniciativa em setembro do ano passado, mas proposta de ônibus gratuitos não é novidade. Desde 2011, Eusébio, também na região metropolitana de Fortaleza, com cerca de 50 mil habitantes, adotou a tarifa zero. Ao todo, são dez linhas, que atendem cerca de 60 mil passageiros ao mês. Segundo a prefeitura de Eusébio, a gratuidade no transporte público custa cerca de 1% da arrecadação do município.

Maricá, no Rio de Janeiro, é outro

exemplo bem sucedido. Com quase 160 mil habitantes, a cidade iniciou o processo de implementação da tarifa zero em 2013. O serviço foi



Caucaia implementou o programa Bora de Graça em setembro de 2021



Maricá, no Rio de Janeiro, com quase 160 mil habitantes, iniciou o processo de implementação da tarifa zero em 2013

se ampliando gradativamente. Desde março de 2021, os ônibus gratuitos percorrem todos os bairros da cidade, devido à transição do transporte público para a Empresa Pública de Transportes (EPT).

Além dos ganhos sociais, os defensores da ideia também destacam que o transporte gratuito atrai mais usuários e, portanto, tira muitos carros das ruas e contribui para a redução da emissão de poluentes e a melhoria do trânsito. A NTU, entretanto, alerta que não há dados ou pesquisas suficientes que comprovem que a medida traga aumento na demanda, melhoria do serviço ou do nível de satisfação dos usuários.

Para Christovam, em um momento de discussão de novos modelos para o setor, é importante avaliar diferentes

experiências. “O mais importante é construir uma política de transporte em que este seja encarado como um serviço público, que é operado por empresas privadas. Ou seja, o poder público deve assumir as suas responsabilidades para que a população tenha acesso ao transporte de qualidade. Buscamos um novo marco legal para o setor que traga mais sustentabilidade aos sistemas de transporte”, comenta.

Quanto à tarifa zero, o presidente executivo da NTU não acredita que seja uma tendência no Brasil. “Não vejo um movimento nesta direção. Depende do orçamento de cada município e de uma série de características específicas. Devemos pensar em diferentes modelos adequados aos diferentes municípios”, avalia.

Empresas enxergam sinais de recuperação

O setor de fretamento começa a reagir com o aquecimento gradual do turismo e o bom desempenho do fretamento contínuo, outra boa notícia é o fim da taxa cobrada pela ANTT

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Com o fim das medidas de distanciamento social, as viagens e eventos de negócios e lazer voltam gradativamente e as empresas de fretamento começam a vislumbrar um retorno à normalidade. Para o fretamento contínuo, a tendência é a estabilização.

“O ano de 2021 foi de retomada para o setor de fretamento. Com o avanço da vacinação e a flexibilização dos protocolos de segurança, o setor de turismo e eventos começou a voltar com força. O setor precisou recuperar o tempo (e o dinheiro) perdido durante todo o período de pandemia. Houve um aquecimento, mas ainda temos muito a avançar, afinal estamos

enfrentando um momento pandêmico, porém estamos mais esperançosos”, comenta Regina Rocha, diretora executiva da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp).

Jaime José da Silva, presidente da Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur), também percebe indícios de melhora, após uma fase crítica. “No final do ano passado, houve algum aquecimento nas atividades turísticas, mas foi muito pouco perto do que



Jaime José da Silva, da Anttur: “Em 2022, as coisas começaram a melhorar”

havia sido perdido. No fretamento, chegamos a uns 30% do que era a nossa atividade antes da pandemia. Em 2022, as coisas começaram a melhorar. Acredito que até dezembro chegaremos aos níveis de 80%", avalia.

No ano passado, uma parte das empresas de fretamento contínuo chegou a registrar crescimento em suas operações, devido às regras de distanciamento nos veículos. "No início de 2020, aqueles clientes que mantiveram o trabalho presencial demandaram mais veículos, mas muitos setores da economia foram integralmente para o home office. Assim, o crescimento foi pontual para algumas empresas, enquanto outras perderam seus contratos e viram suas frotas encherem as garagens. Entraremos num novo período de adaptação às solicitações dos clientes. A versatilidade do fretamento permite servir a demandas diversificadas", diz Regina Rocha.

"Realmente, o fretamento contínuo teve um desempenho um pouco melhor durante a pandemia devido à necessidade de mais ônibus para manter a distância entre os trabalhadores. Como isso acabou, acredito que teremos um período de estabilização neste segmento. E voltaremos à normalidade pré-pandemia neste ano", acredita o presidente da Anttur.

Para este ano, as expectativas do setor



Regina Rocha, da Fresp: "Houve um aquecimento, mas temos muito a avançar"

são mais positivas, apesar de algumas dificuldades como o preço dos insumos, principalmente do diesel. "Não temos como repassar os custos em um momento difícil da economia como vivemos agora", observa Silva.

"As expectativas são para uma retomada mais robusta, embora fatores econômicos, internacionais e um ano eleitoral são fantasmas que podem perturbar esse movimento e exigem cautela. A retomada já começou. O turismo e o setor de eventos, com tantas atividades representadas prometem uma demanda mais acentuada. A retomada das atividades presenciais nas escolas também reflete na necessidade de transporte para os alunos e suas viagens, aquecendo o mercado que outrora fora completamente estagnado", diz a diretora da Fresp.





Pagamentos via Pix conquistam passageiros no Recife

O usuário do transporte coletivo da região metropolitana da capital de Pernambuco pode adquirir créditos pelo Whatsapp e fazer o pagamento pelo Pix

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Para modernizar o sistema de transporte coletivo da região metropolitana de Recife, a Urbana-PE, o Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros no Estado de Pernambuco, implementou uma série de facilidades

para o usuário. O sistema já vinha se atualizando gradativamente, mas com a pandemia, houve uma aceleração neste processo. “Virtualizamos todos os serviços”, conta Pedro Ferreira, consultor da Urbana-PE.

COMPRA ANTECIPADA DE BILHETES DIGITAIS DE METRÔ E CPTM POR WHATSAPP AUMENTA EM SÃO PAULO

A compra de bilhetes de metrô e trens da CPTM via Whatsapp tem aumentado substancialmente. É possível comprar até cinco bilhetes de forma antecipada por dia, diretamente do celular. “A modalidade de compra via Whatsapp começou em junho de 2021 e já é o terceiro maior canal de vendas de passagem unitária do cartão TOP. Essa modernização trouxe mais alternativas de compras para os passageiros do transporte público de São Paulo”, afirma o secretário de transportes metropolitanos de São Paulo, Paulo Galli.

Todo o processo de venda e recebimento do bilhete QR Code acontece direto pelo aplicativo de mensagens, sendo necessário migrar para o app ou site do banco apenas para efetuar o pagamento via Pix.

Essa novidade está em linha com as tendências de mercado e faz com que o passageiro do transporte por trilhos tenha mais flexibilidade e comodidade para realizar a compra da passagem de qualquer lugar, em qualquer momento do dia. Além disso, tem a facilidade de



não precisar imprimir o Bilhete Digital QR Code, que fica disponível na tela do celular.

De acordo com o estudo Consumo Online no Brasil, encomendado pela PayPal, 78% dos entrevistados afirmam que seus pagamentos online ou via aplicativos por meios de transporte aumentaram entre outubro de 2020 e outubro de 2021.

A compra do bilhete digital QR Code por Whatsapp é feita exclusivamente pela conta oficial do TOP. Para embarcar, basta posicionar o bilhete digital que consta na tela do celular no leitor de QR Code instalado em cada catraca nas estações. O passageiro também recebe por e-mail os bilhetes e a confirmação da compra.

Por meio dos aplicativos, é possível adquirir créditos para o transporte via Whatsapp e efetuar o pagamento pelo

Pix, cartão de crédito ou boleto. “Começamos a disponibilizar a opção de pagar pelo Pix no fim do ano passado,

e hoje esta modalidade já representa 15% da demanda dos aplicativos. E esse crescimento foi no boca a boca, pois só iniciaremos a divulgação deste serviço ao longo deste mês”, enfatiza Ferreira.

Para Ferreira, é importante proporcionar ao passageiro diferentes opções na hora de usar o transporte público. “Precisamos descobrir como o usuário quer pagar e dar essa possibilidade para ele. Foi o que ocorreu com o Pix. A ideia é facilitar o acesso das pessoas ao transporte coletivo. Na região, há um grande número de turistas e é importante também levar isso em conta”, comenta.

A disponibilidade de fazer o pagamento pelo Pix está em sintonia com o cenário atual. “As pessoas buscam facilidade. Com a pandemia, muita gente passou a ter conta bancária para receber o auxílio governamental. E essas pessoas passaram a usar o Pix e a se familiarizar com a tecnologia. Isso também é um fator que contribuiu



O sistema também conta com biometria facial, soluções de pagamento via web, listas de recarga e de bloqueio via web

para a ampliação do seu uso no transporte”, avalia Ferreira.

O sistema da região, que implementou a bilhetagem eletrônica em 1999, utiliza os produtos e soluções da Prodata

Mobility Brasil desde 2009. “Como o sistema está totalmente online, é possível disponibilizar diversas opções para o usuário. O Pix tem a vantagem de ser rápido e hoje isso é fundamental. O transporte coletivo precisa oferecer ferramentas que beneficiem o usuário”, avalia Leonardo Ceragioli, diretor comercial da Prodata Mobility Brasil.

O sistema também conta com biometria facial, que está apta a identificar o usuário mesmo com o uso de máscaras, soluções de pagamento via web, listas de recarga e de bloqueio via web, entre outros serviços agregados.



EDITORA

Acervo Digital OTM - acesse

www.acervodigitalotm.com.br

1963

2022





Thomas Built Buses e Highland assinam acordo para fornecer ônibus elétricos nos Estados Unidos

As duas empresas assinaram uma carta de intenção que vai permitir o fornecimento de ônibus escolares até 2025 a preços que os coloquem em paridade de custo com o diesel

SONIA MORAES

A Thomas Built Buses, fabricante de ônibus escolares do grupo Daimler, e a Highland Electric Fleets, fornecedora de serviços de eletrificação, estão expandindo o relacionamento para reduzir custos iniciais e acelerar a introdução de ônibus escolares elétricos nos Estados Unidos.

As duas empresas assinaram uma carta de intenção que vai permitir o fornecimento de ônibus escolares até 2025 a

preços que os coloquem em paridade de custo com o diesel. Isso permitirá que repliquem implementações semelhantes em larga escala nos Estados Unidos e no Canadá.

As empresas receberam em fevereiro de 2021 o maior pedido de ônibus escolares na América do Norte. São 326 veículos aprovados pelas escolas públicas do Condado de Montgomery. A primeira

infraestrutura de 45 carregadores foi instalado em Bethesda, Maryland, e os primeiros 25 ônibus começaram a transportar estudantes em março deste ano.

A Highland oferece um modelo exclusivo de serviço completo que inclui tudo o que um distrito escolar ou operador de frota precisa para integrar ônibus escolares elétricos em suas frotas existentes. A empresa fornece os ônibus escolares, instala a infraestrutura de carregamento, gerencia o carregamento, fornece recursos de treinamento de frota e motoristas e gerencia o serviço para manter as frotas funcionando sem problemas.

Fundada em 2019, a Highland cresceu rapidamente em toda a América do Norte e já está fornecendo seu modelo pronto para uso para distritos escolares e operadores terceirizados em vários estados dos Estados Unidos. “Os distritos escolares que adotam uma abordagem de longo prazo para eletrificar suas frotas agora podem fazê-lo hoje, de forma acessível. Esse relacionamento permite que os distritos escolares e os operadores de frota sejam elétricos ao mesmo custo de um ônibus a diesel”, disse Duncan McIntyre, CEO da Highland. “Juntamente com a Thomas Built Buses, já recebemos o maior pedido de ônibus escolar do país. Essa experiência e a qualidade de seu ônibus escolar Jouley totalmente elétrico

os torna um parceiro perfeito para apoiar o sucesso de longo prazo dos clientes e construir comunidades mais limpas.”

Kevin Bangston, presidente e CEO da Thomas Built Buses, espera um relacionamento duradouro com a Highland. “Sua clara dedicação aos clientes, visão para um futuro de ônibus escolares com zero emissões e modelo único de fornecer uma solução holística e pronta para uso são o complemento perfeito para nossa própria experiência em engenharia e fabricação. Estamos ansiosos para colaborar com a Highland e nossa excepcional rede de revendedores para fornecer uma parceria forte e duradoura que ajude os distritos a alcançar um futuro mais brilhante e mais limpo”, destacou Bangston.

Projetado e fabricado nos Estados Unidos, o Saf-T-Liner C2 Jouley totalmente elétrico da Thomas Built Buses é oferecido com 226 kWh de capacidade total de energia, permitindo um alcance operacional de 220 quilômetros com uma única carga e servindo à maioria das frotas de ônibus escolares. A empresa construiu sua história de fabricação de 106 anos para se tornar rapidamente líder em eletrificação de ônibus escolares. Desde 2020, a empresa entregou quase 100 Jouleys totalmente elétricos para clientes em todo o país, inclusive nos estados de Alasca, Flórida e Maryland.



Buslog investe em tecnologia e expansão de lojas

A empresa do Grupo JCA chega ao seu quinto aniversário com boas perspectivas de crescimento e um modelo de negócios sustentável

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Buslog, empresa de transporte de encomendas do Grupo JCA, comemora cinco anos de atuação de mercado com bons resultados e expectativa de crescimento em 2022. “A demanda do e-commerce, a chegada de novos empreendedores no mercado e a retomada das vendas de grandes comércios devem seguir impulsionando nossas operações ao longo de 2022. Nossa expectativa é positiva, e projetamos ampliar nossa capilaridade fortemente nas regiões sul e sudeste do país, criando de 20 a 30 novos pontos de coleta em cidades que hoje ainda não

alcançamos, visando ampliar as possibilidades de entregas para os nossos clientes”, conta Marcelo Barreto, diretor executivo da marca.

A solução de transportar encomendas em bagageiros dedicados dos ônibus foi implementada pelo grupo em 2010, mas a empresa teve sua marca revisitada há cinco anos. “O modelo de negócios da Buslog consiste em transportar mercadorias em um compartimento exclusivo dentro de ônibus rodoviários. Ou seja: aproveitamos uma grade de viagens que já existe para embutir mais um serviço, melhorando o aproveitamento das saídas diárias dos ônibus com o transporte de cargas. Um único veículo realiza dois serviços distintos, portanto são menos carros na rua, menos trânsito e menos custo para os clientes que precisam realizar uma entrega. Seguindo essa estratégia, as encomendas até chegam muito rápido”, diz Barreto.

Em 2021, a Buslog expandiu o volume de entregas, ampliando o número de lojas

em 20%, distribuídas em mais de 200 localidades. “A expansão já fazia parte dos nossos planos. Aceleramos essa capilaridade para atender os pedidos constantes dos clientes, em especial os correntistas, que por confiar no nosso trabalho, desejavam o aumento dos pontos de coleta para poderem servir ao consumidor final utilizando o serviço da Buslog. Estamos atentos às reais necessidades dos nossos clientes, que vão de grandes comércios e empresas a microempreendedores”, diz Barreto.

Outra novidade é o serviço de rastreamento de encomendas ponto a ponto, nova tecnologia adicionada à plataforma e colocada à disposição de todos os clientes para proporcionar mais segurança para a operação.

“A tecnologia de rastreamento da Buslog permite que os clientes acompanhem via site o trajeto da encomenda em tempo real, desde o momento da coleta até a chegada no destino, além de fornecer todos os dados da pessoa que recebeu a entrega, proporcionando ainda mais controle e segurança na gestão do envio das mercadorias. Hoje temos uma média de 30 mil clientes cadastrados na plataforma, corporativos e pessoa física, e cerca de dez



Marcelo Barreto: “Hoje temos, em média, 30 mil clientes cadastrados na plataforma”

mil deles já têm acesso a esse novo sistema. No início de abril concluiremos a implementação em 100%”, detalha Barreto.

A Buslog conta com a extensa malha rodoviária percorrida pelas empresas do Grupo JCA: Auto Viação 1001, Viação Catarinense, Viação Cometa, Rápido Ribeirão e Expresso do Sul. São mais de dois mil ônibus, com capacidade para transportar 60 mil toneladas por mês em um espaço dedicado a encomendas em seus bagageiros. As seis mil viagens diárias permitem que as entregas cheguem ao seu destino no dia seguinte ao da postagem, sendo que em algumas localidades, é possível até retirar o item no mesmo dia.

“A pandemia da Covid-19 trouxe grandes desafios ao segmento de logística de entregas e nos colocou à prova. A Buslog, por ter uma solução diferenciada no mercado, acompanhou o aumento da demanda por parte dos e-commerces. A partir disso, foi possível formar novas parcerias e se colocar à disposição não apenas de grandes empresas, mas também de empreendedores”, comenta o diretor executivo.

Minas Gerais ganha novos ônibus Marcopolo Paradiso 1800 da Geração 8



A Expresso Biagini, um dos principais clientes Marcopolo do setor de turismo de Minas Gerais, adquiriu dois novos ônibus Paradiso G8 1800 Double Decker que serão utilizados em linhas turísticas e rodoviárias no estado.

Com sede em Belo Horizonte, a Expresso Biagini é parceira da Marcopolo há mais de 20 anos e possui frota 100% da marca. "Essa aquisição é muito representativa, pelo longo e bem-sucedido relacionamento, e nos incentiva a continuar investindo no desenvolvimento de veículos cada vez mais sofisticados, seguros e inovadores", afirma Luiz Antônio Soares, gerente de negócios da filial Marcopolo Contagem.

Os novos Paradiso 1800 DD da Geração 8 fazem parte do contínuo programa de renovação de frota da operadora. Com 14 metros de comprimento, têm capacidade para 56 passageiros, com 12 poltronas leito no piso inferior e 44 poltronas semileito no piso superior, todas com tomadas de 110 volts. Os veículos são equipados ainda com sistema de áudio e vídeo, DPM (Dispositivo de Poltrona Móvel) e sistema de ar-condicionado Valeo quente/frio com defroster na cabine do motorista, ventilação/refrigeração e aquecimento parede de separação total, cortinas, itinerário eletrônico, bagageiro e porta-pacotes.

Segundo a Marcopolo, o Paradiso 1800 Double Decker é o modelo da Geração 8 mais adquirido pelos operadores de transporte, pelas suas características de segurança, conforto e eficiência, com os mais elevados padrões do mercado brasileiro, sobretudo pelos mais de 140 novos atributos para motoristas, passageiros e operadores introduzidos no segmento rodoviário. O ônibus conta com design inédito e coeficiente aerodinâmico de apenas 0,379, que garante menor consumo de combustível e redução na emissão dos gases do efeito estufa.

Volvo amplia presença no transporte público de Cuiabá



A Volvo vendeu 60 ônibus para empresas do transporte público de Cuiabá. Foram 30 modelos B270F com motor dianteiro para a Vpar e outros 30 do mesmo modelo para a Caribus. “O negócio consolida esse chassi Volvo no transporte urbano de Cuiabá. É um veículo que tem desempenho superior em operações com ar-condicionado, com menor consumo de combustível”, afirma Paulo Arabian, diretor comercial da Volvo Buses no Brasil. Uma das novas unidades da Caribus é da versão B270F de 15 metros, com tração 6x2 e capacidade para 115 passageiros, próxima a de um articulado.

Este é mais um dos grandes negócios fechados pela Volvo em Cuiabá, segundo a empresa. Em 2016, a marca já havia entregue 29 ônibus B270F para a cidade. Além disso, a Volvo é a única com ônibus articulados na frota circulante de capital. “Temos o maior leque de soluções para

Cuiabá”, assegura Humberto Costa, gerente regional de vendas da marca. Os 60 novos Volvo equivalem a quase 40% de todas as compras da renovação da frota da cidade no período 2021-2022, informa a Volvo.

A nova venda para a capital do Mato Grosso foi feita pela Auto Sueco, concessionária Volvo que atende a região, com financiamento pela Volvo Financial Services. “A Auto Sueco tem um pós-venda que gera confiança aos clientes, com total suporte da fábrica. Ressalto também o papel fundamental do Banco Volvo no negócio, financiando as aquisições”, destaca Costa.

Segundo Ricardo Caixeta, diretor de relações institucionais da Associação Mato-grossense dos Transportadores Urbanos (MTU), que participou do processo de aquisição dos veículos, a Vpar possui 26 linhas, roda 529 mil km por mês e tem previsão de atender 927 mil passageiros por mês. A Caribus opera 23 linhas, roda 486 mil km e transporta 850 mil passageiros mensais.

De acordo com dados da prefeitura de Cuiabá, o sistema tem 360 ônibus para 101 linhas que transportam 175 mil passageiros por dia. Somadas, as linhas percorrem 1,85 milhão de quilômetros diariamente em 2.401 viagens.

Mineração impulsiona o mercado de locação de ônibus



O setor de transporte de passageiros por ônibus e micro-ônibus estão migrando para o mercado de locação de veículos com foco na prestação de serviços de segmentos que estão com grande demanda, como o de mineração.

A Felippetur Transportes, de Belo Horizonte, encontrou nesse momento de crise uma oportunidade de manter a empresa ativa e em expansão. Para atender contratos de médio e longo prazo com companhias prestadoras de serviços no ramo de mineração como a Vale, a empresa, que antes fazia transporte escolar e locação eventual, colocou em circulação mais de 30 veículos entre ônibus e micro-ônibus utilizados para realizar o transporte dos funcionários das mineradoras.

“Ao optar por essa modalidade de atuação, registramos aumento de mais de 200% em nossos lucros e tivemos que adquirir 17 novos veículos para nossa

frota em apenas dois meses. A alta demanda do mercado de mineradoras nos permitiu acesso a contratos de mais de seis dígitos”, revela Felipe Augusto Couto, proprietário da empresa.

Para 2022, a Felippetur Transportes planeja expandir ainda mais seus negócios dentro do mercado de locação de ônibus como equipamento, tornando-se referência e especialista nessa modalidade de serviços.

Para se adaptar à demanda do mercado de mineração, a empresa está adequando sua frota para os modelos Volare Attack 4x4, micro-ônibus desenvolvidos especialmente para o tráfego em estradas não pavimentadas e locais de difícil acesso.

“Esses veículos oferecem robustez e têm como principal característica a segurança do trabalho. O modelo também serve às exigências das mineradoras, que possuem requisitos técnicos diferenciados como tração nas quatro rodas, que oferece mais estabilidade e agilidade em terrenos irregulares” destaca Couto.

“Nosso objetivo é oferecer um trabalho que siga um rigoroso plano de manutenção preventiva e corretiva. Encontramos na locação para o segmento de mineração o caminho para sobreviver à crise”, avalia.

Ônibus brasileiro recebe primeiro ar-condicionado movido a energia solar



Manaus, conta com 31 lugares, poltronas executivas, acessibilidade, itinerário e luminárias de led.

O ar-condicionado Innovaklim, por sua vez, possui tecnologia 100% brasileira, que utiliza o gás refrigerante 410a, que é considerado um

Em busca de novas soluções para reduzir os gastos operacionais dos clientes, a Innovaklim e a Comil uniram esforços para o desenvolvimento do primeiro ônibus zero quilômetro com motorização a diesel e sistema de ar-condicionado totalmente elétrico e ecológico, informam as empresas.

O sistema funciona com energia gerada por alternador independente e por placas solares. O projeto possui, entre as principais vantagens, a redução no consumo de combustível, e por consequência a redução das emissões de carbono que giram em torno de 8% a 20%.

A carroceria Comil Piá rodoviária produzida especialmente para a concessionária Volkswagen Rezende, de

dos mais ecológicos do mundo, além de ser extremamente silencioso para os passageiros, e possui facilidade de manutenção e rapidez na reposição, já que o equipamento é modular.

Segundo a Innovaklim, foram necessários dois anos para o desenvolvimento do sistema. Nesse período, a empresa realizou estudos para definir até o tipo de gás refrigerante, firmando seu compromisso com o meio ambiente.

Desde 2019, a Innovaklim, empresa brasileira com sede em Indaial e filiais em Florianópolis, em Santa Catarina, e em Campinas, interior paulista, desenvolve e implementa soluções ecológicas para reduzir o consumo de diesel em frotas de veículos pesados.



Marcopolo expande presença da Geração 8 em Santa Catarina

A Massaneiro Transporte Rodoviário, com sede em Brusque, vai utilizar dois novos ônibus rodoviários Marcopolo Double Decker em viagens de turismo

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Os novos ônibus Paradiso G8 1800 DD têm chassi Scania K400B 6x2

O sucesso dos ônibus rodoviários da Geração 8 da Marcopolo tem feito a empresa ampliar a sua presença também em Santa Catarina. A Massaneiro Transporte Rodoviário, um tradicional cliente da marca, com sede em Brusque, além de garagens estrategicamente posicionadas nas cidades de Balneário Camboriú e Joinville, incorporou à sua frota dois novos veículos Paradiso G8 1800 Double Decker, que serão utilizados para viagens de turismo pelo estado.

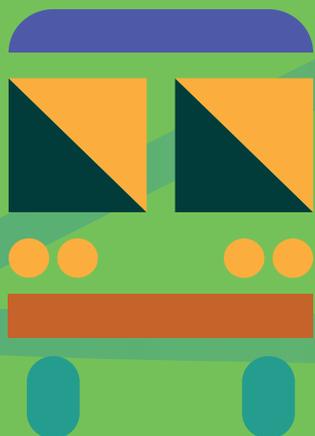
“Por mais que esperássemos uma excelente receptividade para os modelos da Geração 8, a demanda do mercado tem superado a nossa expectativa, ainda mais no tocante ao Double Decker”, afirma Paulo Fabricio Tramontin, consultor de operações comerciais MI da Marcopolo. “O desempenho que temos alcançado reforça a nossa decisão de lançar a nova geração como forma de colaborar com a retomada do turismo e das viagens”, enfatiza o executivo.

Os dois novos ônibus Paradiso G8 1800 DD da Massaneiro têm chassi Scania K400B 6x2, com 14 metros de comprimento total e capacidade para 43 passageiros. Equipados com poltronas leito com porta-copos e tomadas USB, possuem sistema completo de áudio e vídeo para entretenimento, com instalação de DVD e monitores nos dois pisos, sistema de ar-condicionado, parede de separação total, cortinas, itinerário eletrônico, além de porta-pacotes e bagageiro.

SEMINÁRIO
NACIONAL
NTU 2022



LAT.BUS
TRANSPÚBLICO
Feira Latinoamericana
do Transporte



MARQUE NA AGENDA

09 — 11 AGO

S ã O P A U L O E X P O
RODOVIA DOS IMIGRANTES, KM 1,5



S ã O P A U L O

S P — 2 0 2 2



Realização e organização



Apoio editorial



NTUrbano

Apoio



CNT / SEST SENAT



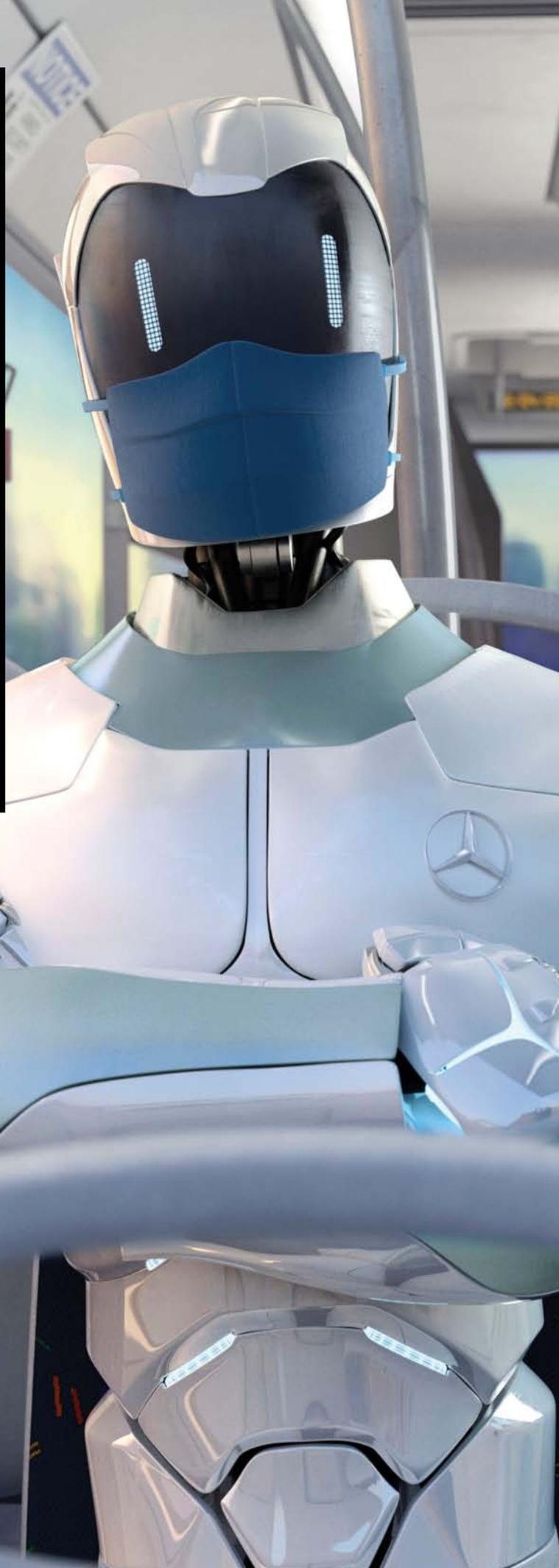
Ônibus Urbano Mercedes-Benz: a tecnologia anda aqui.

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

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

 [mercedesbenzonibus](#)  [@mercedesbenz_onibus](#)

Mercedes-Benz
Referência em ônibus.



Juntos salvamos vidas.