

MERCEDES-BENZ PREPARADA PARA NOVO CRESCIMENTO EM 2023



**As vencedoras do prêmio
Maiores do Transporte
e Melhores do Transporte 2022**

**Marcopolo exporta
391 ônibus para o sistema
Red Movilidad no Chile**

**Mercedes-Benz Vans
espera crescer entre
5% e 10% em 2023**

**A Urbi de Brasília incorpora
em sua frota a mais recente
geração do Apache VIP**

**Ford vai lançar
dez veículos novos em 2023,
incluindo a van E-Transit**

**Viação Metr pole Paulista
adquire 140 ônibus elétricos
para operar em São Paulo**

**Marcopolo Rail
amplia sua atua o
no mercado internacional**

**Grupo A. Cândido,
operadora de transporte no Nordeste,
completa 70 anos**

Mobifácil

Passagens de
ônibus online

SEM TAXA

Pague por
PIX ou **6x** em até
SEM JUROS
no cartão de crédito

10% OFF na sua primeira
compra com o cupom
MOBIFACIL10



Siga:
@VaiDeMobifacil



mobifacil.com.br

Parceiro oficial de vendas

PIRACICABANA

EMPRESA CRUZ

UNIÃO

PRINCESA

Itamarati

EXPRESSO MARINGÁ

PENHA

PRATA

Produção de ônibus volta a apresentar acelerado crescimento

Após dois anos fortemente afetados pela pandemia da Covid-19, a indústria de ônibus apresentou vigorosa recuperação em 2022. O resultado ansiosamente aguardado ficou acima das expectativas dos fabricantes no início do ano passado: a produção em 2022 foi de 31,7 mil ônibus, um número 67,7% superior ao registrado em 2021, quando foram fabricados 18,9 mil veículos, segundo os dados revelados pela Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores).

Nas vendas, o setor também obteve resultados favoráveis. Foram licenciados 17,4 mil ônibus em 2022, o que significa uma expansão de 23,4%, em relação ao ano anterior, com 14,1 mil veículos. O programa Caminho da Escola teve contribuição importante neste cenário, com 33% dos ônibus emplacados, enquanto o segmento de urbanos absorveu 27%. Os micro-ônibus corresponderam a 15% do total, os rodoviários 13%, os miniônibus 7% e os modelos para fretamento 5%.

Nas vendas para o mercado externo, o segmento de ônibus também cresceu, com uma expansão de 23,1% e 5.213 veículos exportados em 2022 – no ano anterior, 4.234 ônibus tinham sido exportados.

Para o mercado automotivo como um todo, as exportações cresceram 27,8% sobre 2021, apesar de algumas dificuldades em relação à Argentina, maior parceiro comercial do Brasil. De acordo com a Anfavea, o crescimento dos embarques para todos os outros mercados latino-americanos, em especial México, Colômbia e Chile, permitiram esse bom resultado no ano.

Os problemas de abastecimento de componentes como semicondutores, a alta taxa de juros e a mudança para a tecnologia Euro 6, que traz aumento de preços dos veículos, levaram a entidade a fazer projeções cautelosas para 2023, conforme a Anfavea. O cenário atual leva a essas projeções, que podem ser superadas, e o Brasil tem condições para isso, avalia a entidade.

Para que o mercado volte a crescer com mais intensidade, é preciso resolver algumas questões que atrasam o crescimento. A principal e mais urgente delas, segundo a Anfavea, é a do crédito. São necessários juros mais baixos para atrair mais compradores aos veículos novos. Além disso, temas como a reindustrialização e a descarbonização impõem desafios e criam oportunidades para o fortalecimento da indústria.

Eduardo Chau Ribeiro

PREMIAÇÃO

As vencedoras do prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2022 receberam os troféus em evento em São Paulo que reuniu 350 convidados **6**

MERCADO

Mercedes-Benz projeta crescimento de 25% para o mercado de ônibus em 2022 e que o setor encerre o ano com 17 mil ônibus comercializados **14**

AMÉRICA LATINA

Marcopolo exporta 391 ônibus para o sistema Red Movilidad no Chile e inicia agora as entregas de seu maior contrato de exportação do ano **18**

MERCEDES-BENZ

Para a montadora o mercado de ônibus deverá manter o mesmo ritmo de expansão em 2023, apesar de algumas dificuldades e incertezas **20**

CAIO

Tradicional cliente da Caio foi a primeira operadora do sistema de transporte coletivo de Brasília a incorporar em sua frota a mais recente geração do Apache VIP **24**

VANS

Mercedes-Benz Vans esperar crescer entre 5% e 10% em 2023, após vender 3,3 mil Sprinter até novembro de 2022, com 39,5 de market share **26**

FORD

A montadora vai lançar dez veículos totalmente novos em 2023, que incluem a van E-Transit, o Transit Furgão e a picape Ranger FX4 **28**

ELETRIFICAÇÃO

A Viação Metrô Paulista mantém investimentos no transporte eletrificado e adquiriu 140 ônibus elétricos que vão entrar em operação em São Paulo em 2023 **32**

ELETRA

A Transwolff, operadora de transporte coletivo da cidade de São Paulo, comprou 50 ônibus movidos a eletricidade fabricados pela Eletra **34**

FERROVIÁRIO

A Marcopolo Rail amplia sua atuação no mercado internacional com o fornecimento de três composições do modelo Prosper para o Chile **36**

COMEMORAÇÃO

O Grupo A. Cândido, que opera na região nordeste, completa 70 anos de atividades, mantém sempre preocupação com a administração profissional até hoje **38**

RODOVIÁRIO

Squad, empresa de Grupo Águia Branca, chega ao mercado com atuação em três frentes: circuitos rodoviários, eventos e fretamento **42**

BILHETAGEM

O sistema de transporte de Guaratinguetá, no interior paulista, passa a aceitar Pix para pagamento de tarifas diretamente na catraca do ônibus **46**

TRANSPORTE REGULAR

Campanha Busão Legal do sindicato que representa as transportadoras de São Paulo busca sensibilizar a população sobre as vantagens do transporte regular **48**

SEÇÕES: Editorial **3** | Panorama **52**



Ano 30 - Nº 160
Novembro | Dezembro 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



COMIL

Buscamos a **melhoria contínua** de nossos **produtos, processos e serviços** para oferecer à sua **empresa** sempre o **melhor em qualidade, conforto e segurança.**



Comil e Grupo Guanabara

Confiança e garantia de qualidade que se consolida a cada novo pedido.

Acompanhe nossas novidades!
@comilonibusoficial

COMIL ASSIST 0800 643 0534



Maiores do Transporte & Melhores do Transporte

A cerimônia de premiação das empresas que mais se destacaram no setor de transportes reuniu cerca de 350 convidados, entre empresários, executivos, autoridades e representantes das mais importantes entidades do mercado

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Uma grande celebração marcada pelo clima de otimismo, assim foi a premiação de Maiores do Transporte & Melhores do Transporte 2022, promovida pela revista Transporte Moderno. Em sua 35ª edição, a cerimônia reuniu mais de 350 convidados no Clube Monte Líbano, em São Paulo, no dia 29 de novembro, para homenagear as empresas que mais se destacaram no setor.

As vencedoras são classificadas com

base nos balanços financeiros de 2021, analisados por uma equipe especializada contratada pela OTM Editora. As empresas ligadas ao transporte rodoviário e ferroviário de passageiros – sejam operadoras, fabricantes ou prestadoras de serviços – marcaram presença no evento.

Para Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, o evento foi uma excelente oportunidade para as empresas mostrarem suas estratégias para superar a crise



Paulo Porto e Letícia Pineschi, da Expresso Guanabara, recebem o prêmio de Marcelo Fontana, diretor da OTM



Francisco Pelucio, da NTC&Logística, e Flávio Benatti da CNT com Auristela Constantino, da Viação Pioneira



Francisco Pierrini e Maurício Dimitrov (ao centro), da Concessionária Linha 4 do Metrô de São Paulo

causada pela Covid-19 e para celebrar os novos tempos. “Foi um momento muito especial. Os principais players do mercado se reuniram em um clima muito otimista. Mais uma vez o setor mostra como é resistente e competente”, afirma.

A Expresso Guanabara foi a empresa premiada no segmento de transporte rodoviário de passageiros e a melhor entre



Luiz Mendes Peixoto (ao centro), da Univale

as operadoras de transporte. Digitalização, inovação e administração austera são os principais pilares da gestão de sucesso da Guanabara. “No ambiente desafiador é que aparecem as inovações. Otimizamos alguns processos, focamos no atendimento remoto”, conta Paulo Alencar Porto Lima, diretor executivo da empresa.

A Viação Pioneira, que atua no Distrito



Rodney Freitas (à esq.), da Autopass, com Marcelo Fontana



João Ronco Júnior (à esq.), Prodata Mobility Brasil



Luiz Eduardo Argenton (à dir.), da CPTM

Federal, é a melhor entre as empresas de transporte metropolitano de passageiros, e tem como marca o foco nas ações ligadas à sustentabilidade. “Na minha opinião, todas as empresas precisam ter a sustentabilidade como uma prática dentro dos seus processos porque está muito claro que o planeta está sofrendo com impactos ambientais em consequência das atividades humanas. É uma



Roberto Abreu (à esq.), da Viação Metrôpole

responsabilidade de todos e nosso dever é deixar uma boa qualidade de vida para as gerações futuras”, avalia Auristela Constantino, uma das acionistas da empresa.

A Univale ficou à frente no segmento de fretamento e turismo, além de alcançar a maior receita operacional nessa categoria. “Nosso maior investimento é em veículos. No ano de 2021, investimos R\$



Ricardo Portolan (ao centro), da Marcopolo, com Ruben Bizzi, da Fabus, e Pedro Moreira, da Abralog



Felipe Godoy (à esq.), da Acumuladores Moura



Joaquim Constantino Neto (à esq.), Viação Piracicabana

42 milhões, e neste ano de 2022 serão R\$ 58 milhões”, conta Luiz Peixoto, diretor executivo da companhia. “Pelo segundo ano consecutivo fomos agraciados com os prêmios de Maior e Melhor empresa do segmento de fretamento e turismo, o que indica que estamos no caminho certo e ainda mais com a chancela da Transporte Moderno, revista referência em transportes e logística”, completa Peixoto.



Eduardo Scolari (ao centro), da Greenbrier Maxion

A Concessionária da Linha 4 do Metrô de São Paulo venceu na categoria de transporte ferroviário de passageiros. Na indústria ferroviária, a Amsted Maxion foi a premiada.

Melhor entre as fabricantes de carrocerias para ônibus e a melhor da indústria, a Marcopolo alcançou resultados favoráveis em 2021 e 2022, e está confiante na recuperação do mercado de ônibus no próximo ano.



Milena Braga Romano (Eletra) e Murilo Andrade (GVBUS), da Grande Vitória

“Existe demanda reprimida para a renovação de frota. Outro aspecto importante é o aumento da procura de viagens por ônibus devido à elevação nos preços das passagens aéreas”, afirma Ricardo Portolan, diretor de operações comerciais mercado interno e marketing da Marcopolo.

A Prodata Mobility Brasil também mantém a liderança entre as empresas de sistemas de bilhetagem. Já a Autopass foi agraciada pela décima vez consecutiva como a melhor operadora de sistemas de bilhetagem eletrônica. “Participar de eventos como este é sempre uma ótima oportunidade de prestigiar o reconhecimento de outras empresas e profissionais que também contribuem para o avanço da mobilidade. Além disso, reencontrar parceiros e amigos é sempre positivo e engrandecedor”, diz Rodney Freitas, CEO da Autopass.

Entre as fabricantes de peças para caminhões e ônibus, o destaque foi a



Sinval Celico Neto, da Levare Transportes, com Francisco Christovam (ao centro)

Acumuladores Moura. “A Moura completou 65 anos recentemente e celebra a sua posição de vanguarda e líder de mercado na América do Sul”, diz Felipe Godoy, gerente de negócios corporativos da Rede Moura.

Também foram homenageadas as empresas com maior receita operacional de cada categoria: CPTM, Viação Metrôpole, Viação Piracicabana e Greenbier Maxion.

COMUNICAÇÃO VISUAL – Na ocasião, foram premiadas também as vencedoras da 53ª edição do Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas. A Grande Vitória foi a primeira colocada na categoria transporte metropolitano de passageiros, com identidade visual dos modelos elétricos incorporados à frota, com projeto de Roberto Sganzerla. Os ônibus elétricos que circularão na região da Grande Vitória têm carrocerias da Caio, chassis Mercedes-Benz, baterias Weg e a Eletra realizou

o processo de eletrificação.

A Alto Tietê Transportes ficou com a segunda colocação, com um trabalho da Missemota Arte & Design. A empresa pertence ao consórcio Unileste e atende a região de Ferraz de Vasconcelos, na Grande São Paulo. A cor predominante é o roxo e o destaque é a frase “Com amor mobilizamos pessoas, transformamos o mundo!”.

A Viação Urbana Guarulhos, vencedora da licitação do município de Bebedouro, no interior de São Paulo, conquistou o terceiro lugar. Bebedouro recebeu o título de “cidade coração” e tem no cultivo da laranja a base de seu desenvolvimento econômico. A combinação destes dois conceitos resultou em uma identidade visual de impacto, porém simples, de fácil manutenção e bastante versátil. O design de Carlos Marland traz uma laranja em formato de coração na lateral dos veículos, em cores alegres, que remetem ao dourado e a tons de laranja.

O design desenvolvido pela Vila Criativa para a Ultragaz foi a premiada no segmento de transporte rodoviário de carga. Parte do processo de atualização de marca, a nova identidade visual se estendeu à frota de entregas e distribuição de gás. Com mais de três mil veículos, a Ultragaz adotou o slogan “somando energias”. Nas cores verde, azul e ciano (um tom entre

o azul e o verde), o design em forma de onda busca representar a vitalidade e a intensidade da marca totalmente renovada.

A Hungaro Transportes ficou na segunda colocação na categoria com um trabalho de Andrey de Oliveira. A identidade visual, com novas cores e logomarca, foi implementada em 2021 nos caminhões e implementos rodoviários adquiridos após a renovação da marca e do design. Atualmente, 540 veículos já circulam com o design renovado. Em terceiro lugar, ficou a Cargolift Logística em um projeto assinado por Eduardo Schneider.

O segmento de transporte rodoviário de passageiros recebeu maior número de inscrições, com 15 empresas concorrentes. A Levare Transportes foi escolhida como o melhor projeto, que foi desenvolvido pela Jorge Andrade Soluções Criativas. Em segundo lugar, está a Expresso JK, com projeto da Villela Design. A inspiração foi a cidade de Brasília, com destaque para o congresso nacional.”

A L&G Turismo fica com a terceira colocação, também com um trabalho da Villela Design. Em rosa, vinho e prata, o projeto trouxe leveza e um toque de ousadia à frota. A escolhida para receber a menção honrosa desta edição do concurso é a Transnorte Transporte e Turismo Norte de Minas, com mais um design de Armando Villela. ■

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



Mercedes-Benz projeta crescimento de 25% para o mercado de ônibus em 2022

A expectativa da empresa é de que o setor termine o ano com 17 mil veículos emplacados, mas poderia crescer mais de 50% neste ano se não fosse a desorganização na cadeia logística

SONIA MORAES



O mercado de ônibus, que começou a se recuperar de forma consistente, deverá encerrar 2022 com o emplacamento de 17 mil veículos, o que representará crescimento de 25% em relação a 2021.

A previsão é de Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Se não fosse a desorganização na cadeia logística causada pela pandemia o crescimento do mercado de ônibus poderia ser superior a 50%, com 22 mil veículos vendidos neste ano, segundo Barbosa. “A demanda foi muito grande porque os clientes queriam renovar a frota por causa da obrigatoriedade contratual e o envelhecimento da frota”, revelou.

De janeiro a outubro foram emplacados 13.238 veículos acima de oito toneladas, 13% a mais em relação ao mesmo período do ano passado, que teve 11.720 veículos vendidos no país, segundo a Mercedes-Benz.

O que impulsionou o mercado de ônibus neste ano, segundo Barbosa, foi o modelo escolar que teve crescimento

expressivo. Até outubro foram licenciados 4.609 veículos – 3.078 micro-ônibus, 12,3% a mais que nos primeiros dez meses do ano passado, e 1.531 modelos de 15 toneladas, que aumentaram 210%. “Este segmento cresceu por força contratual, pois as montadoras têm que cumprir o cronograma de entrega do governo federal para evitar multas e proibição de participar de outras licitações”, esclareceu o diretor da Mercedes-Benz.

Os ônibus escolares entregues até outubro são referentes à licitação de sete mil veículos realizada em 2021 e de três mil veículos concluída neste ano, que teve a participação somente da Volkswagen Caminhões e Ônibus. As demais montadoras desistiram de participar da disputa com receio de não conseguir dar conta de produzir os veículos por causa das incertezas na entrega de peças pelos fornecedores. “Este segmento continuará forte até março de 2024, emplacando 500 carros por mês”, calculou Barbosa.

Os demais segmentos não avançaram na mesma velocidade que os escolares por causa de atrasos no fornecimento de componentes. “Houve muito interesse de compras, mas as limitações na cadeia logística atrapalharam a produção e o crescimento do mercado de ônibus, que poderia ter sido muito maior até outubro”, disse Barbosa.

A previsão do diretor da Mercedes-Benz é que os problemas na cadeia logística demorem para ser solucionados. “Em 2023 ainda teremos impactos logísticos, não na mesma proporção que foi este ano, mas ainda devem existir alguns desafios não somente com a falta de semicondutores, mas de outros componentes e a volta da normalidade deverá ocorrer somente em 2024.”

É o período que Barbosa considera suficiente para o crescimento e a preparação da nova cadeia logística, que foi muito impactada pela pandemia. “Em todo o mundo muitas empresas fecharam ou reduziram de tamanho e ainda teve a guerra na Ucrânia, que afetou os fornecedores de maneira global.”

No mercado de ônibus outros segmentos, como o de micro-ônibus tiveram 2.458 unidades emplacadas até outubro, ficando 6,5% abaixo do mesmo período do ano passado, mas Barbosa prevê que até o fim do ano a retração seja de 3% a 4%.

Os modelos urbanos cresceram 11,4%, com 3.689 veículos emplacados nos primeiros dez meses deste ano. Se tivesse mais produtos teriam aumentado de 30% a 40%, segundo Barbosa. No segmento rodoviário o avanço foi de 135%, com 1.385 veículos vendidos no país, e no de fretamento a queda foi de 44%,

com 1.097 veículos licenciados, o que era esperado por causa do fim da necessidade de distanciamento social.

Para segmento o rodoviário, que teve grande demanda neste ano, a expectativa de Barbosa é de que 2023 também seja um ano forte com muita renovação de frotas. “Com exceção do fretamento, todos os segmentos tiveram bom desempenho”, destacou.

Como pontos positivos o diretor da Mercedes-Benz lembrou das oportunidades que a pandemia trouxe para o setor de transporte de passageiros, que teve que se reinventar depois de chegar ao fundo do paço. “O novo marco legal criado para o setor e as ações colocadas em prática foram importantes. Hoje temos aumentos de tarifas nos principais municípios e mais de 250 cidades com algum tipo de subsídio, enquanto antes da pandemia 16 municípios tinham subsídio”, disse Barbosa. “O poder público entendeu que não dá para ter transporte sem subsídio porque o diesel subiu mais de 100% nos últimos 15 meses e a taxa Selic de 13,75% está muito elevada.” Ele citou também os R\$ 2,5 bilhões liberados pelo governo para cobrir a gratuidade dos usuários com mais de 65 anos.

“Hoje a situação do mercado de ônibus está melhor, embora os empresários ainda não estejam tranquilos, mas

conseguem enxergar um horizonte, pois há subsídios, tecnologias menos poluentes e maior interesse do poder público no transporte”, comentou o diretor da Mercedes-Benz.

No mercado de ônibus, dos 26.950 veículos produzidos até outubro 46,8% são da Mercedes-Benz. No segmento rodoviário a empresa tem 70% de participação, no urbano 67,6%, no escolar 46%, no fretamento 39,2% e no micro-ônibus 36,5%, com quatro meses de liderança de mercado.

ELÉTRICOS – Sobre o avanço da eletrificação no mercado de ônibus Barbosa disse que este é o caminho sem volta, mas destacou que a mudança de matriz energética deve ocorrer de forma gradual. “Ainda temos no mercado 1.500 ônibus Euro 5 vendidos, dos quais 950 são da Mercedes-Benz. Estes veículos estão prontos nos encarregadores para serem emplacados.”

Para a cidade de São Paulo, a Mercedes-Benz começa a produzir a partir de dezembro o seu ônibus elétrico eO500U de 13,20 metros que serão entregues em 2023. “A cidade de São Paulo quer colocar em operação 1.500 ônibus elétricos em 2023 e mais 1.500 em 2024, totalizando 3.000 modelos elétricos no sistema”, revelou Barbosa. ■



PRODATA
mobility Brasil

**CIDADES
INTELIGENTES
FOCAM NO
DESENVOLVIMENTO
DO TRANSPORTE
COLETIVO.**

Há mais de 30 anos as soluções PRODATA conduzem o dia a dia das pessoas nas principais cidades brasileiras.



prodatamobility.com.br

Preparada para a chegada dos modelos elétricos

Para a Mercedes-Benz, o mercado de ônibus deve manter o ritmo de crescimento em 2023, apesar de algumas dificuldades e incertezas

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Em entrevista à revista Technibus, Luiz Carlos Moraes, diretor de comunicação corporativa e relações institucionais da Mercedes-Benz do Brasil e ex-presidente da Anfavea, avalia sobre o mercado de ônibus em 2022 e as perspectivas para 2023. Alguns entraves devem persistir, como a falta de componentes, principalmente semicondutores, mas a expectativa é muito positiva em relação ao próximo ano. “Teremos também desafios novos, como a chegada da tecnologia Euro 6 que encarece os veículos, a taxa de juros que permanece alta e alguma incerteza em relação ao novo governo. Porém, encaramos tudo isso com muito otimismo”, conta o executivo.

Para quem conhece o mercado profundamente como Moraes, o otimismo não é gratuito obviamente, mas baseado no cenário que se desenhou ao longo dos últimos anos. “O transporte público sofreu com a crise mais aguda da pandemia em 2020 e 2021, mas em 2022 houve a retomada, o que ajudou o mercado interno.



E quem havia postergado a renovação de frota, voltou a comprar”, relembra.

Moraes classifica 2022 como “um ano bom” para a indústria de ônibus em geral e em especial para a Mercedes-Benz. O mercado foi puxado pelo segmento de ônibus urbanos e também pelo programa Caminho da Escola, com as licitações já realizadas. “Agora, vamos esperar que o novo governo faça novas licitações”, diz.

A iminente chegada do Euro 6 (Proconve

P8) foi o que norteou a indústria nos últimos meses. “Em 2023, teremos o Euro 6, uma tecnologia que recebeu um investimento relevante. O pós-tratamento é novo e gerenciado por um software, tudo isso resulta em produtos sofisticados, que irão contribuir para a redução da emissão de poluentes”, observa o diretor da Mercedes-Benz.

ELÉTRICOS – Moraes destaca que a montadora é a marca com a maior participação no mercado brasileiro de ônibus e tem investido bastante em novos modelos e tecnologias, apresentando também o chassi elétrico eO500U, lançado em agosto de 2021. “O problema do desabastecimento de semicondutores preocupa mais porque tanto o elétrico quanto os ônibus Euro 6 têm mais tecnologia e, portanto, necessitam de mais componentes deste tipo. Isso pode ser um limitador para a produção.”

A Mercedes-Benz destinou cerca de R\$ 100 milhões ao projeto do eO500U, conforme anunciado à época do lançamento. Segundo Moraes, a montadora se prepara para lançar outros modelos para ônibus urbanos elétricos. “As operadoras terão mais alternativas, mas não podemos adiantar nada sobre esses novos projetos”, diz.

Para esquentar ainda mais o tema dos

elétricos, em outubro de 2022, as operadoras do transporte público da capital paulista foram proibidas pela SPTrans de adquirir ônibus movidos a diesel. Os modelos a diesel em circulação podem continuar em operação até o fim de sua vida útil. A medida foi divulgada em uma circular elaborada pela superintendência de contratos do sistema de transporte. O objetivo é aumentar o número de veículos elétricos que compõem a frota da cidade para que, até 2024 quando termina a atual gestão do prefeito Ricardo Nunes, a cidade conte com 2,6 mil veículos movidos a energia elétrica no transporte público.

Para Moraes, apesar da indústria brasileira estar preparada para produzir os modelos elétricos, a medida pode não ser tão positiva. “Não é assim que se resolve o problema. A transição para o elétrico vai acontecer, mas precisa de muito planejamento. A tecnologia é mais cara e depende de linhas de crédito para as operadoras. É preciso criar formas para que o custo não impacte as tarifas do transporte público. E também temos os modelos com tecnologia Euro 6 que reduzem as emissões significativamente. Tudo precisa ser muito bem planejado”, reforça.

Para Moraes, a eletrificação é mais adequada para o segmento de ônibus urbanos. “No rodoviário, que percorre longas distâncias não vemos os modelos elétricos

como uma solução viável. Isso vale também para os caminhões: os elétricos são ideais para a distribuição urbana, reduzindo as emissões e o ruído das cidades. E a Mercedes-Benz está pronta para liderar esse movimento de eletrificação em ônibus e caminhões”, afirma. O executivo lembra que há outras alternativas que podem contribuir com a descarbonização, como o HVO (óleo vegetal hidrotratado) ou “diesel verde”.

O segmento de ônibus rodoviários também está em uma boa fase, com a retomada do turismo nacional e dos eventos. “É um mercado menor que o de urbanos, mas muito importante. A Mercedes-Benz está investindo bastante nesse segmento tanto na tecnologia Euro 6 quanto nos vários itens de segurança”, revela Moraes.

MERCADO EXTERNO – Moraes destaca também a importância das exportações para a Mercedes-Benz. “Os mercados da América Latina, Ásia e África são bastante significativos. E o Brasil é o único país latino-americano que vai adotar o Euro 6 de forma integral. Países como Chile e Colômbia têm a obrigatoriedade do Euro 6 apenas em algumas regiões ou cidades. Então, o Brasil está à frente nessa tecnologia”, comenta.

De olho nestes mercados externos, a montadora realizou, em novembro, um

evento especialmente pensado para clientes da América Latina e de outros continentes, a fim de apresentar a capacidade e o potencial da indústria brasileira de ônibus. Realizado na fábrica de São Bernardo do Campo (SP), o “Mercedes-Benz Bus Product Experience” foi promovido pelo Regional Center Daimler Latina em conjunto com a Daimler Trucks & Buses Overseas, da Alemanha.

Moraes conta que o encontro foi bastante produtivo. “Podemos apresentar nosso portfólio de produtos, serviços e conectividade. Buscamos sempre oferecer soluções para reduzir o custo operacional da frota em todos os mercados que atuamos. Foi um evento interno, apenas para convidados”, diz.

Foram realizados workshops em que foram apresentados chassis de ônibus rodoviários O 500: o modelo RS 1945 4x2 e o RSD 2448 6x2, com novos itens de tecnologia de segurança, que são adequados para clientes que operam em grandes altitudes, como na região andina do Chile e do Peru. A eletrificação foi outro tema abordado, assim como a linha completa de chassis de ônibus urbanos e rodoviários da marca, da motorização Euro 3 à Euro 6. As principais encarregadoras brasileiras – Caio Induscar, Comil, Irizar, Marcopolo e Mascarello – também participaram do encontro e mostraram seus produtos. ■

ÔNIBUS ELÉTRICO COM TECNOLOGIA 100% BRASILEIRA



Há mais de 20 anos, a Eletra fabrica os melhores ônibus elétricos da América Latina.

A Eletra está preparada para atender à demanda de transporte público sustentável das principais cidades brasileiras.

Até o final de 2022, lançará cinco novos modelos 100% elétricos, com tecnologia nacional.

E em 2023 estará em condições de produzir 1.800 ônibus elétricos/ano em sua nova área industrial de 27 mil m² na Via Anchieta (SP).

Não fará isso sozinha, e sim em parceria com empresas como WEG, Caio, Mercedes-Benz, Scania e outras.

Ou seja, com empresas instaladas no Brasil, que pagam impostos e geram emprego no Brasil.

A Eletra é uma empresa brasileira comprometida com um país mais saudável e um mundo melhor. Com emissão zero e tecnologia nacional.

Com muito orgulho.



eletra
TECNOLOGIA DE TRACÇÃO ELÉTRICA
www.eletrabus.com

Marcopolo exporta 391 ônibus para o sistema Red Movilidad no Chile

A empresa já forneceu cerca de mil ônibus para o Chile e agora inicia as entregas do seu maior contrato de exportação do ano

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Marcopolo iniciou as entregas do seu maior contrato de exportação deste ano, que estabelece o fornecimento de 391 novos ônibus para o sistema de transporte público urbano da cidade de Santiago, o Red Movilidad. Os veículos, dos modelos Torino Low Entry e Torino Low Entry articulado serão utilizados pela operadora Redbus Transdev.

“O Chile vem investindo muito na renovação do seu sistema de transporte urbano e, desde 2018, já fornecemos cerca de mil novos ônibus, o que reforça a liderança da nossa marca e amplia a já

significativa participação que a Marcopolo possui no mercado daquele país”, destaca Vinicius Tregansin, gerente comercial de mercado externo da Marcopolo.

De acordo com o executivo, 305 ônibus são do modelo urbano Torino Low Entry, com 12,5 metros de comprimento total, 38 do Torino Low Entry com 10,99 metros de comprimento e 48 do modelo Torino Low Entry Articulado, com 18 metros de comprimento. Todos os veículos incorporam a tecnologia Euro 6, a mais avançada para redução da emissão de poluentes em motores diesel, com 66% menos Material Particulado e 80% menos NOx do que os atuais veículos em operação.

Os 343 ônibus Torino Low Entry possuem diferentes configurações para atender às linhas específicas onde serão utilizados. Os veículos são equipados com sistema de ar-condicionado, tomadas USB, poltronas City Estofada e

preparação para monitor interno de vídeo, além de modernos equipamentos eletrônicos.

Com 18.600 mm de comprimento, capacidade para 152 passageiros e piso baixo, os veículos Torino Low Entry Articulado possuem sistema de ar-condicionado Valeo CC640, portas USB, cabine separada para o motorista em nova versão para garantir ainda mais segurança durante a operação, vidros colados e poltronas do modelo City Estofada, proporcionando mais conforto aos usuários.

Para garantir total acessibilidade, os ônibus possuem rampa de acesso ao salão e equipamentos eletrônicos como sistemas de comunicação e de áudio e vídeo, preparação para GPS, preparação para monitor interno de vídeo no salão de passageiros e alto-falantes.

PARCERIA – A Marcopolo anunciou que fechou um acordo com a Zenobe, empresa especializada em frota de veículos elétricos e armazenamento de energia em baterias, para utilizar sua experiência global em eletrificação de frotas e software de carregamento inteligente para desenvolver soluções de eletromobilidade para transporte público.

A empresa sediada no Reino Unido, com operações na Austrália, Nova Zelândia, Europa e Estados Unidos,

trabalhará com a Marcopolo para oferecer sua expertise em carregamento de veículos elétricos e eletrificação de frotas. Isso inclui testar soluções de carregamento inteligente para apoiar o lançamento do Attivi, o novo modelo de ônibus elétrico da Marcopolo no Brasil, América Latina e América do Norte.

“Desenvolver soluções completas e avançadas para eletrificação de ônibus faz parte da nossa estratégia ESG, por isso temos investido em projetos e parcerias estratégicas com empresas públicas e privadas, nos últimos anos, para contribuir com a redução das emissões de CO² no transporte”, comentou João Paulo Ledur, diretor de estratégia e transformação digital da Marcopolo.

“A Zenobe é pioneira em soluções de eletrificação de frotas e carregamento inteligente. Ao utilizar sua expertise em soluções de carregamento de veículos elétricos, a Marcopolo estará bem-posicionada para desenvolver veículos elétricos que atendam às demandas de frotistas em todo o mundo”, enfatizou.

Por meio da parceria, a Marcopolo pretende oferecer soluções completas de mobilidade urbana sustentável para o setor de eletromobilidade no Brasil, América Latina e América do Norte, buscando o que há de melhor em eficiência energética das baterias. ■

Urbi renova frota com 322 ônibus Apache VIP

Tradicional cliente da Caio, a Urbi foi o primeiro operador do transporte coletivo urbano de Brasília a incorporar em sua frota a mais recente geração do Apache VIP

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Caio comercializou 322 ônibus Apache VIP para a Urbi Mobilidade, operadora do transporte coletivo de passageiros em Brasília (DF). A previsão é que até o final deste mês de dezembro, todos os veículos tenham sido entregues. Com 12.700 mm de comprimento, os Apache VIP possuem três portas com embarque dianteiro. O ambiente interno acomoda poltronas estofadas, revestidas com material de fácil limpeza e manutenção. As janelas possuem vidros

com barreiras aos efeitos solares.

Os ônibus têm acessibilidade, equipados com elevador semiautomático e itens como botão de parada em braile e assentos reservados para pessoas com deficiência, mobilidade reduzida e idosos. Possuem área reservada para cadeirante ou pessoa com deficiência visual, acompanhada por cão-guia.

Foram instalados validadores e catracas eletrônicas nos veículos, além de preparação para a instalação de rádio, microcâmeras internas e sistema GPS. Os Apache VIP contam também com portas do tipo fole, que possuem acionamento eletropneumático e bloqueadores, evitando a abertura inesperada durante o trajeto.

Todos os ônibus são equipadas com itinerários eletrônicos em Led, instalados em pontos estratégicos da carroceria, como na lateral, base do painel e no vigia traseiro, para facilitar a visibilidade das linhas para os passageiros.

De acordo com a Caio, a Urbi, que é

um cliente tradicional da marca, foi o primeiro operador de Brasília a agregar em sua frota a mais recente geração do Apache VIP. A empresa opera na Bacia 3, que compreende as regiões de Samambaia Sul e Norte, Recanto das Emas, Núcleo Bandeirante e Riacho Fundo I e II.

A Urbi também recebeu recentemente o Encontro Técnico, um dos serviços oferecidos pela Caio aos seus clientes, com o objetivo de fortalecer o relacionamento, ouvir sugestões e necessidades, resultando em melhorias nos produtos e serviços da marca.

CAIO EXPORTA 200 APACHE VIP PARA ANGOLA

– Em 2022, a Caio exportou para Angola um novo lote de 200 ônibus do modelo Apache VIP geração cinco, o mais recente lançamento da marca para chassis de motorização dianteira. O país africano é um dos maiores clientes do exterior da Caio, possuindo em sua frota aproximadamente 500 ônibus da marca.

Os primeiros 85 ônibus seguiram para Angola na primeira quinzena de dezembro pelo porto de Paranaguá, em viagem com duração de dez a 13 dias. “Assim como os demais ônibus da Caio já entregues para o país, os novos veículos também fazem parte do Projeto de Transporte Urbano Regular de Passageiros



Os primeiros 85 ônibus seguiram para Angola no início de dezembro

(TURP). A venda é resultado de parceria entre a Caio, Grupo Asperbras, Volkswagen, Transdata e Pait Consultoria”, informa Klaus Von Winckler, Export Regional Sales Caio Overseas.

“Estabelecemos uma relação de confiança mútua com nossos parceiros de negócios e clientes, por isso sempre buscamos oferecer produtos de alta performance no dia a dia de operação”, completa Ivo Belucci, gerente de vendas da Caio para o mercado externo.

Um diferencial dos Apache VIP produzidos para Angola é um QR Code em cada veículo, que disponibiliza informações sobre a carroceria, vídeos com passo a passo para manutenção de itens e acesso ao sistema de vendas de peças de reposição. ■

Mercedes-Benz Vans espera crescer de 5% a 10% em 2023

No segmento de vans de passageiros, foram vendidas mais de 3,3 mil Sprinter até novembro de 2022 e o modelo alcançou 39,5% de market share

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Mercedes-Benz Car & Vans registrou um bom desempenho no setor de comerciais leves ao longo de 2022, ano em que a Sprinter completou 25 anos no mercado brasileiro. A empresa comemorou esse marco histórico com a realização de ações regionais para clientes, concessionários e jornalistas nas cidades de Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Porto Alegre e São Paulo.

“A Mercedes-Benz Vans emplacou 7.810 Sprinter até o fechamento de novembro, com market share de 28,2%. Não trabalhamos com números preliminares,

apenas com o mês fechado, por isso estamos considerando os resultados até novembro. Tivemos um aumento substancial de volume e participação de mercado no segmento de chassis (Sprinter Truck), bem como um maior volume de vendas dos modelos Sprinter de passageiros se comparado ao mesmo período de 2021”, conta Fabio F. Silva, gerente de vendas de vans da montadora.

No transporte de passageiros especificamente, a Sprinter também se destaca. “A Sprinter segue na liderança invicta no segmento de vans de passageiros com 3.359 veículos vendidos até o fechamento de novembro deste ano e 39,5% de market share”, enfatiza Silva.

Os resultados favoráveis registrados em 2022 levam a empresa a ter boas expectativas para o próximo ano. “Para 2023, acreditamos em um crescimento de mercado em relação a 2022 na faixa entre 5% e 10%, isso baseado no potencial que o segmento de passageiros tem ainda a se

recuperar do período da pandemia e também no segmento de e-commerce dos segmentos de chassi e furgão”, acredita.

Silva destaca a versatilidade das vans Sprinter. “Temos um amplo portfólio de vans que vão de nove até 20 passageiros para diversas aplicações. Oferecemos mais de 40 configurações possíveis de fábrica, o que ressalta ainda mais o nosso comprometimento em atender a todas as necessidades dos clientes. Além disso, temos as opções do furgão vidrado, veículo com acabamento igual ao da van de passageiros, disponibilizando diversas possibilidades de implementação de acordo com a configuração desejada pelo cliente”, diz o executivo.

A Mercedes-Benz Cars & Vans planeja novidades para 2023. “No primeiro trimestre do próximo ano, teremos as novas linhas 417 e 517 com o motor OM654 que é ainda mais eficiente. O modelo foi lançado na linha Street 315 no início deste ano, e em 2023 teremos esse lançamento em todo o portfólio da Sprinter”, informa o gerente de vendas.

De acordo com a empresa, o motor OM 654 tem bloco de alumínio, com peso reduzido e se caracteriza pelo



Fábio F. Silva: "Para 2023, acreditamos em um crescimento de mercado"

funcionamento mais silencioso e com menos vibrações. Para melhor desempenho e durabilidade, os cilindros contam com revestimento Nanoslide,

que diminui o atrito. Do ponto de vista ambiental, o motor OM654 também reduziu o índice de emissões com a adoção de sistemas de recirculação e pós-tratamento dos gases de escape. Segundo os critérios de medição do Inmetro, o consumo é 6% menor na cidade e 11% melhor na estrada.

Disponibilizada em quatro diferentes tipos construtivos – van para passageiros, furgão vidrado, furgão, ou chassi com cabine – a Sprinter conta com 87 possibilidades de configuração que possibilitam ao cliente a escolha do modelo mais apropriado às suas necessidades. A gama vai desde as vans de passageiros para transporte escolar, turismo, traslados, transporte urbano e fretamento aos furgões para serviços de entrega e chassis com cabine voltados para o transporte de mercadorias. Entre as utilizações estão as ambulâncias, veículos de segurança e motorhomes. ■

Ford lançará dez veículos totalmente novos em 2023

Além do lançamento de dez veículos novos em 2023, a empresa projeta crescimento acima do mercado automotivo com a expansão do seu portfólio de produtos



Ao apresentar para a imprensa o seu tradicional balanço de atividades do ano, a Ford destacou as principais ações realizadas em 2022. Anunciou ainda o lançamento da Maverick, da Ranger FX4 e da Transit Furgão e, dentro da sua agenda de eletrificação, a chegada de três veículos em 2023: a Maverick Hybrid, o Mustang Mach-E e a E-Transit. Essas, porém, não são as únicas novidades reservadas para o próximo ano, segundo a empresa.

“Teremos em 2023 o lançamento de dez veículos totalmente novos no Brasil, sem mudar o nosso foco em picapes, SUVs e veículos comerciais, com qualidade e

tecnologia global”, afirmou Daniel Justo, presidente da Ford América do Sul.

No segmento de veículos comerciais, um dos pilares do modelo de negócio da marca na região, a Transit foi a van que mais cresceu no segmento de passageiros e a segunda que mais avançou entre os furgões. Em 2023, com o objetivo de continuar o crescimento no segmento de veículos comerciais, a linha será ampliada com a E-Transit elétrica, que já está rodando em testes com grandes frotistas em São Paulo. Terá também o lançamento da Transit Automática, a primeira van automática do mercado, que chegará no primeiro semestre de 2023, e da Transit Chassi programada para o segundo semestre, o que permitirá à Ford competir em um segmento que representa 40% do mercado de vans.

O presidente da Ford América do Sul destacou os resultados financeiros positivos da empresa na região, que já somam cinco trimestres consecutivos de lucratividade. Esse desempenho, segundo ele,

mostra que a empresa está no caminho certo, com um negócio sustentável para continuar investindo na satisfação do consumidor com inovação, produtos, serviços e experiências cada vez melhores.

A previsão da empresa é de crescimento do mercado automotivo em 2023, chegando a aproximadamente 2,2 milhões de veículos. E o plano da Ford é crescer acima do mercado com a expansão do seu portfólio de produtos.

“Para a Ford, o nome do jogo em 2023 é crescimento. E, para isso, estamos trazendo esses produtos para competir em segmentos em que antes não estávamos presentes”, disse Daniel Justo.

A marca está investindo forte também na jornada do consumidor, tanto digital como na rede, que tem hoje 110 concessionárias cobrindo todo o território nacional e passa por um processo de modernização. Dessas, 33 já inauguraram o novo padrão global de identidade da marca, Ford Signature, com instalações modernas que valorizam a comodidade e a transparência no relacionamento com o cliente. O moderno depósito de peças em Cajamar, São Paulo, também contribui para agilizar a entrega de itens no pós-venda.

Entre as conquistas de 2022, Daniel Justo enfatizou o papel do Centro de Desenvolvimento e Tecnologia da Ford no Brasil, que este ano ampliou suas operações



A Transit Chassi está programada para chegar no segundo semestre de 2023

com a criação de 500 posições, chegando a mais de 1.500 profissionais atuando em projetos globais de ponta, como carros elétricos, conectados e tecnologias autônomas, de forma totalmente integrada ao ecossistema mundial de inovação da marca.

“O Centro de Desenvolvimento e Tecnologia da Ford irá gerar este ano uma receita aproximada de R\$ 500 milhões para a empresa, o que é uma prova de que somos competitivos para exportar inteligência automotiva”, afirmou.

A empresa inaugurou ainda o Ford Academy, novo centro multifuncional da marca em São Paulo, e lançou o Ford “Enter”, programa de capacitação de pessoas de baixa renda para o mercado de tecnologia.

A Ford reforçou ao mesmo tempo o seu compromisso com a Diversidade, Equidade e Inclusão com a adesão a vários fóruns corporativos.



Capital chilena recebe 566 ônibus Volvo para renovação de sua frota

O comboio de ônibus Volvo cruzou a cordilheira dos Andes e já está em Santiago para início das operações em janeiro no sistema de transporte da cidade



São 473 ônibus convencionais e 93 articulados que vão integrar as frotas das empresas RBU Santiago, e Buses Alfa e Omega, do Grupo Metropol, dentro da Red Metropolitana de Movilidad, nome do sistema de ônibus de Santiago. As entregas fazem parte da licitação definida no ano passado, a maior da América Latina nos últimos anos.

Os chassis Volvo foram produzidos nas fábricas de Curitiba (Brasil) e Borås (Suécia), enquanto as carrocerias foram fabricadas pela Marcopolo, em Caxias do Sul (RS) e pela Caio, em Botucatu (SP). Para chegar a Santiago os veículos seguiram em comboio atravessando os Andes pela famosa estrada de “Los Caracoles”, assim chamada pela longa sequência de curvas sinuosas na

transposição de altitude na cordilheira que separa Argentina e Chile. A viagem tem mais 2.700 km, percorridos em dez dias.

Os 93 ônibus articulados são do modelo B8R articulado. É um chassi com entrada baixa, capacidade para 180 passageiros e motor traseiro de 8 litros. Os demais 473 ônibus também são do modelo B8R com entrada baixa, só que na configuração convencional, para 78 ou 95 passageiros, dependendo da carroceria. Os veículos têm sistema de freios eletrônicos a disco, suspensão eletrônica, sistema de gerenciamento de frotas Volvo Connect, serviço conectado de gerenciamento de zonas de segurança, entre outros recursos avançados.

Esta licitação separou a gestão e responsabilidade dos provedores de frota da dos operadores de frota, num redesenho do modelo tradicional de sistema público de transporte. Os ônibus Volvo são de propriedade da Provebus, que é parte da Volvo Financial Services, divisão financeira do Grupo, que receberá valores mensais para disponibilizar os veículos às empresas que vão operar os veículos. ■

Maiores e Melhores do Transporte

O Prêmio Maior e Melhor Empresa de Fretamento e Turismo chega a um único destino: à Univale e sua excelência operacional.



A **Univale** está em Coronel Fabriciano, no Vale do Aço, em Minas Gerais, e vai ao encontro de grandes empresas do Brasil. Líder do seu segmento de atuação, é conhecida de Norte a Sul pela excelência operacional e pelo protagonismo em prover soluções customizadas para seus clientes. Uma trajetória de sucesso reconhecida por meio do **Prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte**, na categoria Maior e Melhor Empresa de Fretamento e Turismo pelo segundo ano consecutivo. Um reconhecimento que celebra a trajetória e motiva a **Univale** a ir sempre mais longe.

Viação Metr pole Paulista mant m investimentos na eletrifica o

A empresa comprou 140 ônibus elétricos para circular nas zonas leste e sul de São Paulo; os novos ônibus devem entrar em opera o no próximo ano

VALÉRIA BURSZTEIN

Alinhada com as exigências da gestão municipal de desenvolver uma matriz energética menos poluente e abandonar a utiliza o de motoriza o a diesel, a Viação Metr pole Paulista adquiriu, recentemente, 140 ônibus elétricos (a bateria) para a operar nas zonas leste e sul da cidade de São Paulo.

“Compramos 100 veículos elétricos do modelo eO500U da Mercedes-Benz e mais 40 da Eletra. As primeiras entregas devem acontecer em dezembro, mas acredito que ficará mesmo para o ano que vem”, conta o vice-presidente da empresa, Roberto Abreu. Os veículos serão dedicados às linhas já em opera o.

Abreu confessa que existe um grande ponto de interroga o quando o assunto   equilibrar o investimento feito na aquisi o dos modelos elétricos e a receita gerada na opera o. “São veículos caros em compara o com as versões a diesel. O plano   que o investimento se amortize em 15 anos, de acordo com a planilha

desenvolvida pela São Paulo Transporte – gestora do transporte municipal –, que diluiu o financiamento nesse período. A conta fechar  se o ônibus operar satisfatoriamente cinco anos a mais do que a versão a diesel. A  sim, haveria uma economia e essa   a meta. Se vamos conseguir ou não   a questão, porque   um produto com o qual nunca operamos e ainda não podemos precisar os custos operacionais envolvidos”, analisa.

O executivo diz que a renova o da frota   e continuará sendo uma das premissas da empresa. “Sempre estamos investindo em renova o. Compramos em média 100 ônibus por ano e vamos substituir os veículos mais antigos pelos elétricos e imaginamos que esse processo de moderniza o deve demorar dez anos para ser concluido. Por sermos os maiores, somos os que mais investem”, conta.

A incorpora o dos veículos elétricos   dinâmica operacional da empresa deve acontecer sem grandes problemas. “O

que será necessário é a adaptação das garagens, considerando pontos de recarga. Por isso, esses novos veículos serão direcionados para a unidade do Brás, porque era originalmente uma garagem de elétricos, ou seja, já tem uma estrutura para carga elétrica”, relata.

Um ponto sensível para o êxito do investimento será confirmar como será o comportamento desses veículos em campo. “Teremos que avaliar a autonomia desses ônibus. As montadoras falam que vão rodar 250 km, mas é uma dúvida. Se não performarem dessa maneira, o veículo se inviabiliza, uma vez que a comparação com o diesel passa a ser desvantajosa”, explica.

Além disso, Abreu lembra que o tempo de recarga das baterias, estimado entre três e quatro horas, é “justo” para que o veículo chegue à garagem, seja higienizado e volte à operação. “Se o carro rodar 250 km faz sentido; mas se não, precisaremos de mais cinco anos para pagar essa conta. O que vai fazer a diferença é a economia do consumo da eletricidade versus o diesel”, avalia.

VIAÇÃO METRÓPOLE PAULISTA – A empresa atua nos subsistemas estrutural e local de articulação regional (lote AR3) de ônibus municipais da cidade de São Paulo e também opera em sociedade nos



Roberto Abreu: “Estamos investindo em renovação, compramos em média 100 ônibus por ano”

lotes E-5 e AR5, na via Sudeste.

A Metrôpole Paulista tem hoje uma frota de idade média de cinco anos composta por 1,5 mil ônibus, entre eles 700 de grande capacidade, e conta com uma estrutura de sete garagens localizadas nas zonas leste e sul da cidade, além de um pátio de recebimento de carros novos e substituição dos antigos.

Os números já foram maiores e refletem as intervenções necessárias para enfrentar o período mais crítico da pandemia do Coronavírus e seus efeitos que se prolongaram até hoje. O total de veículos da Metrôpole Paulista já ultrapassou 1,8 mil e o volume de passageiros transportados por dia, hoje em 900 mil, era de 1,2 milhão de usuários. ■

Transwolff amplia frota de elétricos

A empresa, que iniciou testes com três modelos elétricos, adquire 50 ônibus movidos a eletricidade fornecidos pela Eletra

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Transwolff, operadora do transporte público de São Paulo, está testando três novos ônibus elétricos: o modelo da Eletra de 12,5 metros, com chassi Mercedes-Benz e carroceria Caio; o Eletra de 15 metros e portas no lado esquerdo (para corredores de ônibus), e o Mercedes-Benz eO500 U, de 13,5 metros. Os veículos irão circular na linha 6030/10, Unisa/Terminal Santo Amaro.

Paulo Lima, gestor de novas tecnologias da Transwolff, conta que a empresa

comprou 50 novos ônibus elétricos Eletra, de 12,5 metros, que irão se juntar aos 18 ônibus BYD que fazem parte da sua frota. “Temos muita satisfação em adquirir um produto 100% nacional, com fornecedores bem conhecidos no mercado. A Eletra tem ampla experiência da fabricação deste tipo de veículo”, comenta executivo.

Lima destaca que a frota elétrica da Transwolff completou três anos de operação em novembro, rodando 2,8 milhões de quilômetros e transportando 5,9 milhões de pessoas. “Os elétricos corresponderam plenamente às nossas expectativas, não tivemos nenhuma quebra nestes três anos. O custo de operação e manutenção é 75% menor que o dos modelos a diesel. Por isso, seguimos investindo nessa tecnologia e adquirimos mais 50 elétricos”, informa.

O modelo Eletra de 15 metros com

chassi Scania está sendo testado, mas não está nos planos da empresa. “Não usamos este tipo de veículo, que é maior e conta com um terceiro eixo, pois não operamos em corredores. Mas estamos testando para o poder público e até para o fornecedor, devido à nossa experiência com os elétricos”, diz Lima. Já o Mercedes-Benz eO500U pode ser uma opção para a empresa futuramente. “Ainda vai demorar para ser entregue ao mercado.”

Desde outubro, as operadoras do transporte público da capital paulista não podem mais adquirir ônibus movidos a diesel por determinação da SPTrans. A Transwollf tem uma frota de 1.280 ônibus movidos a diesel, 18 elétricos e 44 vans para o serviço Atende da SPTrans, que transporta pessoas com dificuldades de locomoção.

TESTES – Lima explica que os ônibus elétricos passam por um processo minucioso de testagem. Primeiramente, os veículos circulam lastreados, ou seja, carregando barris com água simulando o peso dos passageiros. “São três dias: no primeiro, o ônibus roda com 100% do peso; no segundo, com 75%, e no terceiro com 50%. Isso é importante, pois se



A Transwollf comprou 50 novos ônibus elétricos Eletra, de 12,5 metros, que irão se juntar aos 18 ônibus BYD da sua frota

houver algum ajuste, o fabricante pode executar antes da próxima fase”, diz.

Então, o ônibus elétrico circula como “sombra” de um ônibus regular, em diversas linhas. “O elétrico acompanha o ônibus de linha, para em cada ponto, abre e fecha as portas, mas sem pegar passageiros. Isso é feito para verificar o funcionamento do ar-condicionado e do trajeto e quilometragem da linha. Costumo dizer que o ar-condicionado é tão importante quanto a potência”, detalha.

Depois que o modelo de testes é incluído no sistema da SPTrans, a operadora pode transportar passageiros. “É importante averiguar também como o veículo se comporta em linhas que não são as ideais, que tenham muitas subidas, descidas e outras dificuldades”, afirma Lima. O executivo lembra que a Transwollf utiliza energia limpa e renovável proveniente de fonte eólica. ■

Marcopolo Rail fornece trens para o Chile

Além das três composições de dois carros do modelo Prosper, o contrato inclui o fornecimento de material rodante, peças de reposição e manutenção

MÁRCIA PINNA RASPANTI



EFE Trens de Chile adquiriu três composições de dois vagões

A Marcopolo Rail amplia sua atuação no mercado internacional, com o fornecimento de três composições de dois carros para a Empresa de los Ferrocarriles del Estado (EFE Trens de Chile), empresa pública responsável pela gestão da rede ferroviária do país. A unidade de negócios da Marcopolo, especializada no desenvolvimento e produção de veículos ferroviários, assinou o contrato para o fornecimento em dezembro. “Os veículos serão bidirecionais, com cabines de operação em cada extremidade. As composições terão capacidade para transportar 223 passageiros, sendo 80 sentados e 143 em pé. Os modelos

vão contar com climatização, espaço destinado para pessoas com mobilidade reduzida, além de um sanitário adaptado”, destaca Petras Amaral Santos, gerente executivo da Marcopolo Rail.

O contrato com a EFE inclui o fornecimento de material rodante, peças de reposição e manutenção. Serão três unidades Diesel Multiple Units (DMU), com dois carros cada uma do modelo Prosper, com portas em ambas as laterais, poltronas com apoio de braço, portas USB e mesa dobrável no encosto. Para maior conforto térmico, os trens terão sistema de ar-condicionado independente para cada carro. A produção está prevista para iniciar no primeiro semestre de 2023, no Complexo Industrial de Ana Rech, em Caxias do Sul (RS), em um pavilhão específico para a produção dos veículos ferroviários.

Os trens deverão operar na linha Talca-Constitución, um circuito interurbano de transporte de passageiros de média distância, com 88 quilômetros de extensão e 11 estações. ■

UMA DÉCADA DE RECONHECIMENTO



Operadora de
Sistema de Bilhetagem

Há 10 anos consecutivos entre as Maiores & Melhores empresas de transporte

Reconhecimentos como esse demonstram nosso comprometimento com os clientes e a força da transformação digital impulsionada por soluções e serviços inovadores, como a Plataforma TOP.

Conheça um pouco mais dos nossos resultados:



Mais de **255 milhões** de
Bilhetes QR Codes emitidos



Presença em mais
de **47 municípios**



Mais de **13 milhões**
de cartões emitidos



Mais de **1,7 milhão** de
cadastros no aplicativo TOP

Dados obtidos em novembro/2022.



Leia o QR Code ou acesse nossas redes:

[autopass.com.br](https://www.autopass.com.br) [in Autopass](#) [BoradeTOP.com.br](#) comercial@autopass.com.br



AUTOPASS

Grupo A. Cândido completa 70 anos

Com empresas de transporte urbano, fretamento, de cargas, além de concessionárias, o grupo segue em ritmo de expansão, sem perder o seu caráter familiar

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Com mais de 20 empresas e três mil funcionários, o Grupo A. Cândido completou 70 anos de atuação na região nordeste. O grupo mantém o caráter familiar até hoje, mas sempre com a preocupação de uma administração profissional. A história teve início em 1952, quando Argemiro Cândido, falecido há três anos aos 98 anos, começou a levar trabalhadores em caminhões “pau de arara” pelas estradas que separavam a Paraíba do Planalto Central, para as obras de construção de Brasília.

“Meu pai foi um desbravador, saiu do interior, não sabia ler nem escrever, e

começou a construção deste império que hoje a gente chama de Grupo A. Cândido. Devemos tudo isso ao idealismo e à força de trabalho dele”, afirma a empresária, Lourdes Pereira, filha de Argemiro Cândido.

Em 1960, as viagens tomaram o rumo do Sudeste, com destino a Rio de Janeiro e São Paulo. A empresa se chamava Expresso Alvorada e, depois, com

a ampliação dos negócios, passou a ser denominada Nacional. Nesse período, foi adquirida a Rodoviário Nordeste, especializada em transporte de cargas líquidas e sediada em Campina Grande, na Paraíba, e que está presente em vários estados.

“Em 1977, o grupo começou a atuar também como empresa de transporte urbano. Em 1980, tive a oportunidade, ajudado pelo meu pai, de comprar a empresa Gado Bravense. Em 1982, eu e meu irmão Agnelo viramos sócios e criamos a Transnacional, em Campina Grande. Operava a linha de Lagoa Seca, depois outras linhas

e, em 1984, compramos a empresa São Domingos, de Campina Grande, ampliando a Transnacional que, em 1986, chegou ao mercado da capital paraibana, João Pessoa”, conta Alberto Nascimento, um dos três filhos de Argemiro.

Fazem parte do A. Cândido também cinco concessionárias Mercedes-Benz, que vendem peças e acessórios, caminhões e ônibus novos. A família ainda possui revendas Michelin e seis concessionárias de automóveis Volkswagen, sendo três em Natal (RN) e outras três em Fortaleza (CE), além de duas concessionárias de automóveis Mercedes-Benz, sendo uma em Natal e outra em Maceió (AL). Além disso, o grupo que é genuinamente nordestino tem braços nas áreas de tecnologia e imobiliária. “O nosso grande desafio agora é fazer com que nossos filhos continuem esse legado como meu pai fez conosco”, pondera Agnelo Cândido, diretor executivo do grupo.

O empresário adiantou que há um projeto futuro de fazer o IPO (Initial Public Offering) e abrir o capital das empresas do grupo. “A ideia é fazer com que as nossas companhias saiam deste mercado privado e passem para o mercado global, a exemplo do que outras grandes empresas já fazem, distribuindo ações com os colaboradores, porque entendemos que quando a gente divide participação e



A segunda geração da família: Alberto, Lourdes e Agnelo

lucro a gente consegue ir ainda mais longe”, comenta.

Agnelo Cândido enfatiza o caráter familiar das empresas, que já contam com a participação dos netos do fundador na administração e operação. “Meu pai é um exemplo que merece ser lembrado e elogiado por toda a trajetória dele. E graças também a ele, nós temos uma equipe harmônica e já estamos preparando a nossa sucessão e, neste aspecto, desejamos que nossos filhos copiem os bons exemplos do avó e dos pais.”

TRANSPORTE PÚBLICO E FRETEAMENTO – No transporte urbano, a A. Cândido está presente em dois estados do Nordeste e seis cidades. Em João Pessoa, detém as empresas Transnacional, Reunidas e Santa Maria. Na Região Metropolitana de João Pessoa, nas cidades de Bayeux, Cabedelo e Conde, a A. Cândido opera com a Transnacional em Campina Grande, com as empresas Nacional



e Transnacional.

A Transnacional, que é considerada o carro-chefe do grupo, compõe o consórcio Unitrans na cidade de João Pessoa, juntamente com a Reunidas, possuindo uma frota de aproximadamente 260 veículos. Após as dificuldades trazidas pela pandemia de Covid-19, que afetou fortemente o setor de transporte de passageiros, a companhia conseguiu atravessar a crise e aprimorar a gestão.

“A empresa buscou meios de se tornar novamente sustentável, com a reestruturação de linhas junto aos órgãos gestores do município e com práticas internas de melhorias de processos, aliadas à grande expertise do grupo no segmento em que atua durante esses 70 anos. Assim como o cenário brasileiro, nas cidades em que atuamos não foi muito diferente. Houve retomada dos clientes que utilizavam nossos serviços, mas ainda não conseguimos obter o fluxo que tínhamos antes da pandemia”, diz Larissa Nascimento,

Nos anos 50, Argemiro levava trabalhadores a Brasília

da terceira geração da família.

Os investimentos em tecnologia contribuem para a melhoria contínua dos serviços. “Atualmente possuímos a tecnologia de ITS (sistemas inteligentes de transporte) da Transdata na divisão urbana do grupo, nas nove empresas urbanas, nas seis cidades que atuamos. A parte de gerenciamento de frota com telemetria e GPS e a operação do Centro de Controle Operacional (CCO) são realizadas por meio da empresa de tecnologia do próprio grupo, a MobinLife, que é parceira da Transdata nestes serviços”, detalha a empresária.

Em Natal, o grupo conta com as empresas Auto Ônibus Santa Maria, Santa Maria e Reunidas. No mercado de fretamento, a Transnacional Locações está presente em quatro estados do Nordeste e cinco cidades: Fortaleza, Natal, João Pessoa, Goiana (PE) e Jaboatão dos Guararapes (PE). A frota de fretamento é de aproximadamente 280 veículos, entre ônibus rodoviários, semirodoviários, micro-ônibus e vans.

Os principais clientes no fretamento contínuo são empresas como Jeep, em Goiana; FCA, em Cabo de Santo Agostinho (PE); São Braz, em João Pessoa; Vicunha, em Natal e Fortaleza; Klabin e Elizabeth Cimentos e Porcelanato, em João Pessoa e Alhandra (PB). ■



macau

EM MANAUS, NATAL OU SÂNTOS VIAJAR O BRASIL? EU JÁ TÔ PRONTO DE MARCOPOLO É O NOSSO ENCONTRO.

Para onde quer que você vá,
EMBARQUE COM A MARCOPOLO.

Líder nacional e uma das maiores fabricantes de ônibus do mundo, a Marcopolo investe continuamente em tecnologia e inovação para a mobilidade. Tudo para oferecer mais conforto e tranquilidade em cada viagem.



Acesse o **QR Code**
e assista o vídeo da
nova campanha.

 **Marcopolo**

marcopolo.com.br
 @onibusmarcopolo

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



Marcopolo terá nova fábrica em Farroupilha

Com investimentos de R\$ 20 milhões, a planta industrial irá fabricar peças poliméricas e desenvolver produtos com grafeno para substituir peças em aço

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Marcopolo anuncia a instalação de uma nova planta industrial em Farroupilha, no Rio Grande do Sul. Segundo a empresa, a escolha da localidade foi motivada pela cidade ser o segundo maior polo metalmeccânico brasileiro, além da proximidade com as rodovias da região. Com investimentos de R\$ 20 milhões, a fábrica irá produzir peças poliméricas com tecnologia de ponta, além do desenvolvimento de produtos com grafeno para substituir peças em aço.

A Apolo Tecnologia em Polímeros, braço da Marcopolo na fabricação de plásticos e produtos de grafeno que atualmente está instalada em Caxias do Sul, manterá os 50 colaboradores que já fazem parte do quadro, e serão feitas contratações na cidade gaúcha, dando preferência a moradores de bairros próximos ao empreendimento, como Vila Esperança e Vila Nova. O novo parque fabril terá máquinas injetoras elétricas,

ampliando a possibilidade de atendimento a outras indústrias, além das demandas da encarroçadora.

Com previsão de inauguração no primeiro semestre de 2023, a fábrica vai ocupar um espaço com cerca de cinco mil metros quadrados, dentro do complexo industrial GreenTec, e tem capacidade para atender às demandas da Marcopolo e de outras indústrias que investem nos materiais em sua produção.

“A Marcopolo é uma potência mundial, mas sua base é a Serra Gaúcha e nada mais justo do que seguirmos com possibilidades de crescimento para as cidades inseridas na região. Por isso, escolhemos Farroupilha, cidade que faz parte do segundo maior polo metalmeccânico brasileiro. Além disso, a proximidade com as rodovias, facilita a logística para o transporte de nossas peças”, destaca James Bellini, CEO da Marcopolo. ■

ACELERE SUAS VENDAS COM A ClickBUS

Venha acelerar suas vendas com a **ClickBus**, o maior site para compra e venda de passagens rodoviárias do Brasil!

Contamos com a mais completa plataforma one-stop-shop (Distribuição, OTA e White Label) do país para que você explore todo o potencial do digital. Comece sua parceria com a **ClickBus** e aposte nas melhores inovações.

Acesse:
clickb.us/parcerias22



Squad quer revolucionar as viagens de fretamento e lazer

Empresa do Grupo Águia Branca chega ao mercado atuando em três frentes: circuitos rodoviários, eventos e fretamento

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Squad, empresa do Grupo Águia Branca, foi criada para conectar organizadores de eventos, empresas, agências de viagens e clientes finais, atuando em eventos corporativos, lazer, entretenimento e turismo. É uma plataforma digital que liga o cliente ao ônibus ou van em qualquer lugar do Brasil.

A empresa é formada por três linhas de negócios. A Squad Transfer faz fretamento para festivais, shows e congressos de forma digital. A Crie seu Squad é voltada para agentes de viagens, eventos religiosos e familiares. E a Squad Viagens oferece circuitos rodoviários completos para destinos turísticos com hospedagem e seguro viagem inclusos.

A Squad utiliza a frota da Águia Branca e de diversos parceiros em todo o país que são homologados e precisam estar de acordo com o padrão de qualidade da empresa. "Contamos com um aplicativo instalado no celular dos motoristas que monitora toda a viagem, permitindo a

avaliação do modo de condução e também possibilitando respostas rápidas em caso de qualquer eventualidade", informa Deomar Assunção, CEO da Squad.

Assunção conta que a Squad já realizou diversos eventos com parceiros. "O Lollapalooza é um bom exemplo. Foram mais de 400 ônibus, entre vans e ônibus, com vários parceiros. Como era um evento muito grande, montamos um centro de controle operacional (CCO) em São Paulo, para monitorar tudo. E foi um sucesso, apesar da chuva que caiu no primeiro dia. Fizemos também o transporte executivo oficial Grande Prêmio de São Paulo de Fórmula 1. Foi bem menor, com cerca de 30 ônibus, mas também com empresas parceiras."

No mercado corporativo, a Squad fez o transporte de 4,1 mil funcionários da MRS provenientes de diversos estados do Brasil para Juiz de Fora (MG), com cerca de 100 ônibus. "Já fizemos muitos outros eventos, estes são apenas exemplos. E também atendemos grupos pequenos, como

▶▶▶ Agende-se ◀◀◀



SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2023

▶ **8 e 9 de AGOSTO**
Hotel Royal Tulip / BRASÍLIA - DF



Realização



Organização



Apoio Editorial



NTUrbano

uma família que vai fazer alguma comemoração e quer garantir o transporte dos convidados, por exemplo. Focamos na customização das viagens, e a tecnologia é fundamental para isso”, diz Assunção.

A Squad tem alguns veículos próprios, mas não é a intenção da empresa funcionar com aquisição de ativos. “Temos a estrutura do Grupo Águia Branca e tecnologia para garantir a segurança da operação com parceiros. A aceitação dos nossos serviços tem sido muito grande e a chancela da Águia Branca contribui bastante para isso. Damos uma verdadeira consultoria para os organizadores dos eventos, fazemos todo o planejamento logístico, além do transporte”, detalha o CEO da empresa.

Na Squad Viagens, é adotado o conceito de circuito rodoviários, no modelo amplamente usado na Europa. “Quem vende o produto são as agências de viagens, um pacote completo, com guia turístico, motorista treinado e toda a infraestrutura necessária. Neste primeiro momento, estamos focando em São Paulo, para ser um modelo de serviço. São viagens que saem da capital paulista para destinos como Beto Carrero World, em Santa Catarina; cidades hexpoistóricas de Minas Gerais; e o chamado Circuito Europeu, no sul do Brasil. No segundo semestre de 2023, ampliaremos os destinos para a região nordeste e nos países da América



Deomar Assunção: “Estamos com boas expectativas para o fim de ano e o carnaval”

do Sul como Argentina, Uruguai, Chile e Paraguai”, diz Assunção.

A empresa espera um crescimento significativo nos próximos meses. “Enxergamos uma janela de oportunidade em 2022, com o reaquecimento do turismo nacional. Após o período de isolamento causado pela pandemia, o alto valor das passagens aéreas e a melhora nas estradas brasileiras estão trazendo aumento de demanda no transporte rodoviário. Já estamos com boas expectativas para o final do ano e para o Carnaval. As agências de viagens ainda não estão acostumadas com esse modelo de circuito rodoviário, muito usado na Europa, mas já estão enxergando as oportunidades nesse segmento. Esperamos dobrar de tamanho no próximo ano. Desde o início deste ano, já crescemos 60%. É um mercado muito promissor, que não existe neste modelo como uma solução completa”, avalia o executivo. ■



4-7 JUNE
BARCELONA 2023
 GLOBAL PUBLIC
 TRANSPORT SUMMIT

**BRIGHT
 LIGHT**
of the City

The Defining Event in Public Transport is Back!

Get inspired!

- Join the world's biggest sustainable mobility event
- Explore 6 congress tracks covering all public transport modes
- Visit over 380 exhibitors showcasing the latest products, vehicles and innovations



**CUSTOMER
 CENTRICITY**



**INNOVATIVE & RESILIENT
 OPERATIONS**



NEXT GEN CITIES



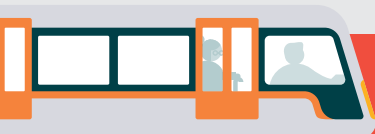
**PUBLIC TRANSPORT FOR
 SOCIAL INCLUSION**



**TRANSITIONING
 TO NET ZERO**



**TALENTED HAPPY
 STAFF**



GET 40% OFF WHEN YOU REGISTER BY 25 JANUARY*

*Offer applicable only to full individual registration as a delegate.

Local Partners



Register at

www.uitpsummit.org



Sistema de transporte de Guaratinguetá passa a aceitar Pix

O pagamento das tarifas poderá ser feito diretamente na catraca por meio da solução de bilhetagem eletrônica digital da X4Fare

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O sistema de transporte público da cidade de Guaratinguetá, no interior paulista, passa por um processo de modernização, com a transição da bilhetagem eletrônica tradicional para a bilhetagem digital (na nuvem) com software desenvolvido pela X4fare. Essa transição deve ser concluída em 2023. Além do novo software, os validadores atuais serão substituídos pelo hardware da Foca-Braun.

A solução da X4fare já está em funcionamento e a população pode fazer o pagamento das passagens com o Pix em toda a frota, composta por 30 ônibus. “O nosso software, que faz toda a inteligência do sistema, pode ser instalado em qualquer validador ou celular. A solução funciona tanto on-line quanto off-line. Os dados da operação são enviados em tempo real, permitindo que o operador e o gestor tenham as informações relevantes, assim como o próprio passageiro”, conta Diogo Andrade, diretor de produto da X4fare.

Atualmente, cerca de 35% dos usuários do transporte público do município utilizam dinheiro como forma de pagamento e não são identificados pelos operadores, pois não são cadastrados. Os demais ainda utilizam o cartão de transporte para pagamento da tarifa, tendo que se deslocar até a sede da empresa para recargar os créditos ou para atualizar dados de sua conta. Com o desenvolvimento da tecnologia da X4fare, os cartões de transporte podem ser substituídos por um smartphone ou qualquer outro token digital.

Segundo a empresa, o nível de segurança é elevado, pois um sistema ABT comporta muito mais checagens de segurança, mecanismos de diminuição de risco e detecção de fraude do que os sistemas atuais. Os meios digitais proporcionam ainda ganho em relação ao relacionamento com o consumidor e possibilidade de extensão de pagamentos para outros modais de transporte,

como por exemplo bicicletas, metrô, táxis e ônibus de cidades vizinhas.

Ainda segundo a X4fare, a digitalização dos processos de pagamento, gera maior transparência e governança aos controles da arrecadação, política de subsídios e remuneração dos concessionários do transporte público. Para os operadores de transporte, esta é uma oportunidade de atrair novos clientes, após anos de queda na demanda de passageiros, além de redução dos seus custos operacionais, eliminação de lojas físicas, transporte de dinheiro.

Com essa nova solução, a população de Guaratinguetá agora possui uma carteira digital personalizada chamada NuBus, onde o próprio cliente pode baixá-la por meio das lojas do Google ou Apple e realizar seu cadastro de forma simples, incluir seu crédito pelo smartphone através da ferramenta de recarga de créditos desta carteira digital.

Andrade informa que a empresa tem atuado também no transporte rodoviário. “Temos vários projetos no segmento rodoviário, e estamos com alguns pilotos no urbano. Ganhamos ainda a licitação em Luís Eduardo Magalhães, na Bahia, e vamos implementar o sistema em Marataízes, no Espírito Santo. Há um cliente nosso do transporte rodoviário que adquiriu a ferramenta para suas

operações urbanas também, inclusive com a mesma carteira digital e a possibilidade de integração”, diz.

Em Guaratinguetá, com a introdução da digital, a X4Fare espera que o número de clientes não cadastrados e que usam dinheiro como forma de pagamento seja reduzido para 5% no primeiro ano de uso da solução, já para clientes que utilizam o cartão físico a expectativa é que 90% migrem para o ambiente digital.

A solução possui um sistema de BackOffice específico para empregadores que disponibilizam vale-transporte, em que o próprio empregador cria a carteira digital de seus funcionários e realiza a gestão dos créditos dos seus colaboradores. O cadastro de estudantes também poderá ser feito de forma digitalizada, sem necessidade de filas e deslocamentos.

A nova bilhetagem digital tem mais essas funcionalidades: pagamento com Pix direto na catraca, carteiras digitais personalizadas, comunicação em tempo real com os clientes, campanhas de cashback e descontos, informações em tempo real, controle de receitas acessórias, criação de programas tarifários em tempo real, maior transparência e segurança dos dados, câmara de compensação (Clearing). ■



Campanha alerta para os perigos do transporte clandestino

A iniciativa é do sindicato que representa as empresas de São Paulo busca sensibilizar a população em relação às vantagens do transporte rodoviário regular, principalmente no quesito segurança

MÁRCIA PINNA RASPANTI

“Busão Legal” é uma campanha para alertar a população sobre os riscos de utilizar o transporte clandestino. A iniciativa é de empresas regulares de transporte rodoviário de passageiros, representadas pelo Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros no Estado de São Paulo (Setpesp). Desde julho de 2022, quando foi lançada a

campanha foram registradas 393.905 Interações nas mídias sociais (Facebook, Instagram, Twitter e Tik Tok) e 37.117 visitas no site da campanha (www.busaolegal.com.br).

“Todas as 70 empresas do sindicato assinam a campanha. O foco principal está nas mídias sociais, nas quais o consumidor transita mais e faz suas

buscas. É tudo bastante simples e lúdico. Queremos mostrar a diferença entre a tecnologia usada pelas operadoras regulares e a dos operadores clandestinos. Sempre pensando na segurança do passageiro”, conta Antônio Laskos, diretor executivo do Setpesp.

A campanha foi criada para incentivar o uso de transportes por meio de empresas que atuam de acordo com a legislação que rege este serviço público. “Hoje, com a facilidade e o baixo custo de divulgação, as empresas clandestinas podem fazer uso de diferentes ca-

nisais para divulgar o seu serviço e iludir o consumidor. Por isso, é importante que o passageiro saiba identificar quais empresas são irregulares e quais são regularizadas”, reforça Laskos.

Uma empresa regular de transporte rodoviário de passageiros opera dentro das leis e das regras e atende a toda população dentro dos princípios de

segurança, regularidade, pontualidade, continuidade, eficiência, atualidade, gratuidades e responsabilidade social. Além da segurança e do atendimento diferenciado, o serviço legalizado valoriza, por exemplo, a jornada dos mo-

toristas, que são rigorosamente treinados e só trabalham em condições que respeitem integralmente o bem-estar desses profissionais.

No serviço regularizado, a possibilidade de uma viagem atrasar ou ser cancelada em cima da hora é quase inexistente, e o trajeto não inclui a perigosa fuga da fiscali-

zação. “O transporte rodoviário intermunicipal está se recuperando da crise causada pela pandemia. Esperamos um 2023 muito bom, superando os números de 2019. É o momento certo para alertar a população sobre os perigos do transporte clandestino, que não dá garantia nenhuma ao passageiro”, comenta Laskos. ■



Volvo exporta ônibus para o Chile



A Volvo entregou 473 ônibus convencionais e 93 articulados ao sistema de transporte de Santiago, no Chile. A operação dos veículos será feita pelas empresas RBU Santiago S.A. e Buses Alfa e Omega, do Grupo Metropol, dentro da Red Metropolitana de Movilidad. “A Volvo tem uma longa história no sistema de transporte público de Santiago. Nossos ônibus têm alto reconhecimento por parte dos operadores e também da população da cidade. É um privilégio manter a forte presença da nossa marca nessa renovação de frota”,

afirma André Marques, presidente da Volvo Buses Latin America.

Os chassis Volvo foram produzidos nas fábricas de Curitiba e de Borås, na Suécia. Já as carrocerias foram fabricadas pela Marcopolo, em Caxias do Sul (RS) e pela Caio, em Botucatu (SP).

Os 93 ônibus articulados são do modelo Volvo B8R articulado, um chassi com entrada baixa, capacidade para 180 passageiros e motor traseiro de oito litros. Os demais 473 ônibus também são do modelo Volvo B8R com entrada baixa, só que na configuração convencional, para 78 ou 95 passageiros, dependendo da carroceria. Os veículos têm sistema de freios eletrônicos a disco, suspensão eletrônica, sistema de gerenciamento de frotas Volvo Connect, serviço conectado de gerenciamento de zonas de segurança, entre outros recursos avançados.

SPTrans sofre crime cibernético

A SPTrans informou em um comunicado oficial que os dados de 13 milhões de usuários do Bilhete Único foram expostos com a invasão do sistema, ocorrida em dezembro. As informações contidas nos cadastros incluem: nome, nome social, data de nascimento, CPF, RG, endereço, número

de telefone, filiação, PIS, matrícula de aluno, estado civil, naturalidade, gênero, e-mail, além de login e senha do portal de serviços da SPTrans na internet.

Após a confirmação da invasão, a SPTrans notificou o ocorrido à Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD)

BRT Sorocaba encerra 2022 com mais de 15 milhões de passageiros transportados

O BRT Sorocaba transportou em 2022, mais de 15 milhões de pessoas, sendo que, desse total, a maior parte esteve concentrada na ligação entre os terminais na zona norte e o centro da cidade. De outubro a dezembro de 2021, a empresa transportou 3.583.237 de passageiros. Neste mesmo período deste ano, a marca é de 3.798.276. Houve um crescimento de 6% no volume de passageiros. “Acreditamos que esse aumento se deve pela qualidade da operação. O desejo principal dos passageiros é chegar ao seu destino de forma mais rápida e em menos tempo. E é exatamente isso que fazemos. Os corredores exclusivos e a agilidade para chegar em pontos extremos da cidade influenciam e tornam o sistema mais atrativo”, explica Manoel Ferreira, diretor de operações da empresa que opera o sistema.

Para o próximo ano, em paralelo à ope-

e, na sequência, comunicou a Divisão de Crimes Cibernéticos (DCCIBER) do Departamento Estadual de Investigações Criminais (Deic) da Polícia Civil do Estado de São Paulo, requerendo a abertura de um procedimento de investigação criminal para apurar a origem e a autoria do vazamento.

Segundo a SPTrans, não há necessidade



ração do transporte, a empresa se prepara também para o início das obras de implantação do corredor oeste, terceiro e último previsto no sistema BRT Sorocaba. O trecho oeste fará conexão com os cinco corredores estruturais já em funcionamento nas regiões sul, leste e no centro. Além disso, este corredor não será exclusivo do BRT e poderá ser utilizado por outras operadoras.

Com a ativação do corredor oeste estima-se cerca de 83 mil passageiros/dia transportados pelo sistema. Aumento de 30%, comparado com a atual realidade.

de que os passageiros se dirijam a um posto de atendimento. Os cartões de Bilhete Único permanecem ativos e com os saldos preservados, não havendo quaisquer prejuízos nos créditos utilizados no serviço de transporte. Como medida de segurança, a orientação é para que os usuários troquem suas senhas no site do Bilhete Único.

Transporte rodoviário prevê crescimento de 20% até o fim de janeiro

De acordo com informações da Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati), o setor de transporte rodoviário de passageiros está preparado para



atrair o passageiro do transporte aéreo, que está buscando os ônibus para fugir das altas tarifas do avião nesse final de ano.

A associação ressalta ainda que os meses de dezembro e janeiro, analisando os últimos quatro anos, representam juntos cerca 21% dos embarques do ano, e neste ano é esperado um crescimento de até 20% em relação ao número de passageiros de 2019, antes da pandemia, quando foram registrados 39 milhões de passageiros embarcados.

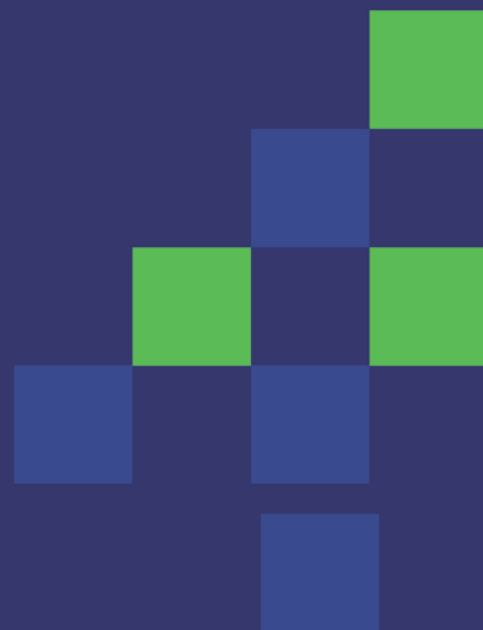
As empresas regulares do setor estão investindo em governança corporativa para garantir práticas mais sustentáveis do ponto de vista da continuidade e resultados dos negócios. "As grandes empresas contrataram profissionais de

diversas áreas para transitar no universo rodoviário de passageiros. Contamos com times de tecnologia, business intelligence e especialistas na estruturação de uma agenda ESG", diz Letícia

Pineschi, conselheira e porta-voz da Abrati.

Segundo a entidade, o resultado desse trabalho já vem impactando o segmento e começa a ser visto pelos passageiros nas plataformas de embarque nesse final de ano, por meio das frotas renovadas, maior percentual de serviços de luxo, wi-fi, internet free a bordo, bilhete de passagem eletrônico e motores mais ecológicos.

A estratégia também reflete adaptações nas mudanças de comportamento do consumidor, que passou a buscar mais por viagens e destinos no comércio on-line e a se preocupar com as boas práticas socioambientais das empresas. Quanto aos veículos, foram realizados nos últimos meses fortes investimentos.



FÓRUM TRANSPORTE SUSTENTÁVEL

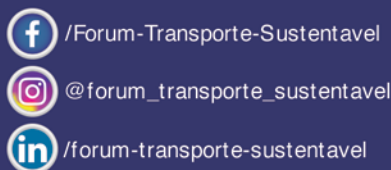
SETEMBRO 2023 SÃO PAULO

As boas práticas em ESG como pilares do desenvolvimento de negócios nas empresas de transporte e logística.

CONFIRA AS EDIÇÕES
ANTERIORES



FORUMTRANSPORTESUSTENTAVEL.COM.BR



Volkswagen atinge marco de 15 mil ônibus inspecionados

O projeto Bus ZP9 da Volkswagen Caminhões e Ônibus tem como missão garantir a conformidade da interface entre chassi e carroceria no mercado de ônibus. A empresa registrou o marco de 15 mil veículos inspecionados, em parceria com as encarroçadoras.

“Para nós, este é um marco muito importante. O ZP9 nos ajudou a transformar positivamente a imagem do nosso produto no mercado. São 15 mil ônibus que atestam a qualidade do que fazemos e a força da nossa marca”, ressalta Jorge Carrer, diretor de vendas de Ônibus da Volkswagen



Caminhões e Ônibus.

A montadora é responsável pelo treinamento dos analistas e inspetores que formam a estrutura de atendimento e suporte que fica aloca-

da nas fábricas de carrocerias. Todos são treinados no centro técnico da marca, em Resende (RJ), conhecendo assim o funcionamento do consórcio modular, os produtos e processos de qualidade, tornando-se aptos para atuar e realizar as avaliações.

Em cinco anos, com ampliação do projeto para atender mais encarroçadoras, a montadora informa que já reduziu substancialmente gastos com reparos em garantia.

Grupo JCA registra crescimento de 57% nas vendas para as viagens de fim de ano

Um levantamento do Grupo JCA, que administra as empresas Cometa, 1001, Catarinense, Expresso do Sul e Rápido Ribeirão, revelou que houve um aumento de 57% nas vendas de passagens de ônibus para o final do ano. No comparativo com 2019, o crescimento é de 20%, mostrando que os brasileiros estão mais propensos a viajar agora do que no pré-pandemia.

Considerando um fim de semana normal, o aumento nas vendas para o Natal e do Réveillon — que este ano caem em



um sábado e domingo, é de 37%. O trecho São Paulo x Rio de Janeiro lidera as buscas de viagens do grupo para o fim do ano, seguido por Rio de Janeiro x Região dos Lagos, São Paulo x Santa Catarina, São Paulo x Santos, Curitiba x Santa Catarina e São Paulo x Belo Horizonte, respectivamente.

24·25·26
OUTUBRO 2023

Transamérica Expo Center
São Paulo - Brasil



AGENDE-SE

Initiative:



Organization:



marcelofontana@otmeditora.com

WhatsApp 11 99280-2606

Ônibus Elétrico Mercedes-Benz. A nossa energia vai mover a sua.

A Mercedes-Benz sempre está na frente em matéria de tecnologia e inovação. E, agora, chegou a vez da marca da estrela apresentar seu conceito de Ônibus Elétrico, futuro da mobilidade com sustentabilidade e eficiência. Isso é a excelência Mercedes-Benz, mais uma vez fazendo a diferença. É esta energia que vamos trazer para a sua vida, para você ir cada vez mais longe.

Mercedes-Benz
Referência em ônibus.



Juntos salvamos vidas.