

DIGITALIZAÇÃO E CONECTIVIDADE IMPULSIONAM O TRANSPORTE RODOVIÁRIO

INVESTIMENTOS
**ÁGUA BRANCA
INVESTE EM
RENOVAÇÃO
DE FROTA E SERVIÇOS**

OPERADORAS
**OURO E PRATA APOSTA EM
TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE**

TRENS
**NOVOS SISTEMAS DE VLT
ESTÃO CHEGANDO COM FORÇA**

CELEBRAÇÃO
**ABRATI COMPLETA 30 ANOS
NA DEFESA DO TRANSPORTE
RODOVIÁRIO REGULAR**



ENTREVISTA:
**JOSÉ LUIS SANTOLIN,
DIRETOR-GERAL DA ABRATI**



**Curiosamente,
para inovar em mobilidade
é preciso se movimentar.
Não dá para ficar parado
esperando uma solução.**

TRANSDATA NO



O futuro em cada ponto

TRANSDATA

De cidade em cidade, nossa tecnologia conecta muitos pontos no Brasil, na América Latina e na África, melhorando a vida de milhares de pessoas. Em mais de 450 operações, impulsionamos a evolução da mobilidade. Levamos essa experiência até Hamburgo, na Alemanha e compartilhamos nossas soluções com todos que desejam um transporte coletivo mais atrativo, sustentável e economicamente viável. Agora, seguimos para novos destinos. Quem sabe o próximo ponto seja a sua cidade?

Quando a gente se move, a mobilidade humana se renova.

itstransdata.com

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



Ano 34 - Nº 175 - Jun-Jul 2025

REDAÇÃO

CEO

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITORA

Márcia Pinna Raspanti
marciapinna@otmeditora.com

COLABORADORES

Alexandre Asquini e Sonia Moraes

IMAGENS

Divulgação

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

REDES SOCIAIS

Márcia Pinna Raspanti e Aline Feltrin

**DESIGN GRÁFICO
E EDITORAÇÃO:**

aw | branding&design

**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. (11) 5096-8104 (sequencial)

otmeditora@otmeditora.com

Transporte rodoviário de passageiros se consolida no mundo virtual

Para aproveitar as oportunidades do mercado, as empresas operadoras do transporte rodoviário de passageiros tiveram que se inserir no mundo digital, como mostra a 175ª edição da **Technibus**. Com a chegada da pandemia, o processo de digitalização, que vinha ocorrendo de forma muito lenta, acelerou-se bastante. Esse processo se deu em duas frentes principais: no e-commerce de passagens e nos programas de fidelização do passageiros.

As plataformas de vendas de passagens e as metabuscadoras se tornaram grandes aliadas das empresas, trazendo mais praticidade e modernidade às viagens de ônibus e ajudando a impulsionar o setor. As operadoras buscaram vários caminhos: desenvolveram suas próprias soluções, se associaram a essas plataformas que oferecem produtos personalizáveis (white labels) e entraram em marketplaces. O importante é dar opções aos passageiros – muitos destes fugindo dos altos preços do transporte aéreo. Conveniência é a palavra de ordem nos tempos atuais.

Todavia, as empresas do setor rodoviário não investiram somente nas vendas virtuais. Serviços diferenciados, atendimento, conectividade e modernização da frota têm sido os focos dos seus investimentos, que se intensificaram desde a chegada do novo marco legal do transporte interestadual de passageiros (TRIP). E à frente desse avanço está a Abrati, que completa 30 anos de atuação.

Outro tema abordado pela **Technibus** são os novos sistemas de Veículos Leves sobre Trilhos (VLT). A implantação desses sistemas, uma vez integralmente efetivada, significará mais 367,58 quilômetros desse tipo de transporte rápido, eficiente, sustentável e estruturante em diferentes cidades do país.

A presente edição traz ainda a situação do mercado de ônibus que segue em bom ritmo e as principais novidades em mobilidade e transporte de passageiros.

Boa leitura!

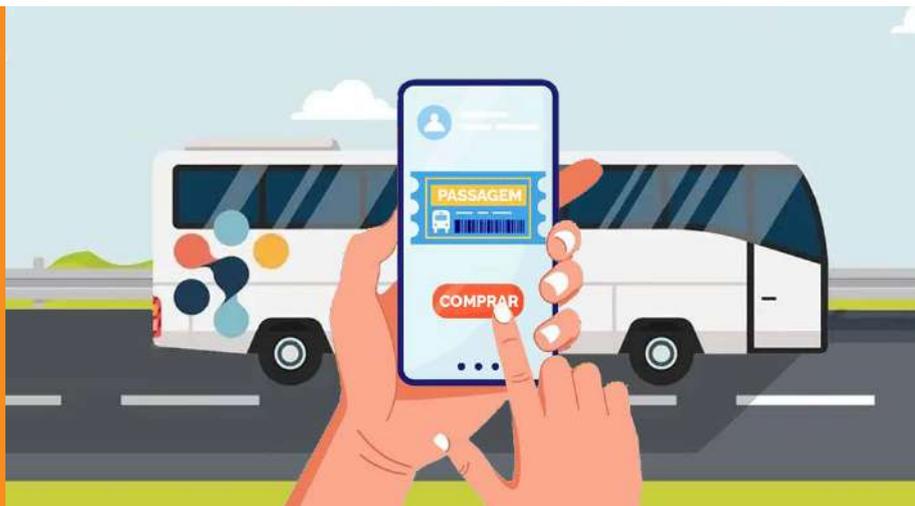


Márcia Pinna Raspanti
Editora da Technibus

6

TECNOLOGIA

As plataformas de vendas de passagens se tornaram grandes aliadas das empresas e dos passageiros



3

EDITORIAL

Transporte rodoviário de passageiros se consolida no mundo virtual

16

INVESTIMENTOS

Viação Águia Branca investe anualmente mais de R\$ 85 milhões em melhorias de serviços e fidelização

23

OPERADORAS

Viação Ouro e Prata adota uma estratégia focada na experiência do cliente e na transformação digital

28

EMPRESAS

O Grupo Reunidas mantém programa de investimentos para atrair os passageiros que migram do transporte aéreo

32

CONECTIVIDADE

Viação Garcia Brasil Sul aposta em tecnologia e serviços para ser alternativa viável ao modal aéreo

34

ENTREVISTA

José Luis Santolin, diretor-geral da Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati)

44

TRENS

Uma expansão da malha de trilhos urbanos trará novos sistemas de Veículos Leves sobre Trilhos (VLT)

51

CELEBRAÇÃO

A Abrati chega aos 30 anos com atuação firme na defesa do transporte rodoviário regular de passageiros

57

MERCADO

O segmento rodoviário continuará mostrando consistência tanto no mercado interno quanto no externo



NOTAS URBANAS 40



PANORAMA 65



macau



EMBARQUE COM EXCELENCIA, EMBARQUE COM A MARCOPOLO.

Excelência para passageiros, motoristas e operadores. O **Viaggio G8 1050** reúne os principais atributos da oitava geração de ônibus Marcopolo, proporcionando uma experiência de conforto, comodidade e tecnologia em cada detalhe.



Conforto e ergonomia no espaço do motorista.



Conjunto ótico, sistema multiplex e de som atualizados.



Poltronas reclináveis de fácil acesso e manutenção.



Bagageiro amplo.

CONHEÇA MAIS
SOBRE ESSE MODELO:



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

Desacelere. Seu bem maior é a vida.

 **Marcopolo**

onibus.marcopolo.com.br

  @onibusmarcopolo

O ônibus na era da conectividade e da digitalização



As plataformas de vendas de passagens e as metabuscadoras se tornaram grandes aliadas das empresas e dos passageiros

Por MÁRCIA PINNA RASPANTI

O transporte rodoviário de passageiros passa por um momento bastante positivo em virtude do aquecimento do turismo nacional e dos preços das passagens aéreas. Para aproveitar essa onda favorável para as viagens de ônibus, a

digitalização do setor foi fundamental. A venda de passagens on-line se tornou importante para conquistar esse passageiro que busca cada vez mais conforto e conectividade.

De acordo com José Almeida, CEO e fundador do



José Almeida: “ O setor avançou muito desde a pandemia. As operadoras perceberam que sem essa facilidade seria muito difícil fidelizar esse novo passageiro”

BuscaOnibus, há dez anos as vendas virtuais correspondiam a uma fatia de 5% a 10% da comercialização de passagens rodoviárias. Hoje, esse percentual já chega a um volume aproximado de 40% do total. “O setor avançou muito desde a pandemia. As operadoras perceberam que sem essa facilidade seria muito difícil fidelizar esse novo passageiro, principalmente em face da concorrência de empresas como Buser, FlixBus e mesmo de viagens compartilhadas como Blablacar”, avalia.

Desde então, os maiores grupos, além de modernizarem os seus sites próprios, começaram

a atuar com plataformas digitais em diversos formatos: operadoras virtuais de aplicativos, marketplaces e até plataformas de benefícios e promoções, semelhantes aos programas de milhas no aéreo. E as operadoras perceberam a importância de estarem presentes nos diversos canais, colocando o seu portfólio de viagens nas diversas agências de venda on-line (OTAs), em distribuidoras globais e metabuscadores.

Muitas operadoras desenvolveram suas próprias plataformas em associação com empresas especializadas, que costumam disponibilizar soluções white label para serem personalizadas. “E estamos entrando em um período de transição com a chegada da inteligência artificial (IA) que, com certeza, trará muitas mudanças na forma como o consumidor

Elbert Leonardo: “Com o uso contínuo de inteligência artificial e machine learnings, continuamos no propósito de transformar a jornada dos viajantes e apoiar empresas do setor em sua jornada de digitalização e modernização”

adquire seus produtos”, comenta o executivo.

Almeida acredita que as operadoras de transporte rodoviário devem disponibilizar o maior número de canais de vendas, seja em seu site, em parcerias com as OTAs, nas agências de viagens e também a comercialização nos guichês das rodoviárias, que ainda representa a maior parte das vendas.

UM MERCADO EM CONSTANTE TRANSFORMAÇÃO

E a inteligência artificial já começa realmente a mudar o cenário. A ClickBus, por exemplo, lançou em 2023, o Click A.I, uma ferramenta que usa a inteligência artificial para ajudar os viajantes a planejarem suas rotas,



além de implementar funcionalidades como o compartilhamento e ampliação do número de rotas com base em inteligência de dados.

“Com o uso contínuo de inteligência artificial e machine learnings, continuamos no propósito de transformar a jornada dos viajantes e apoiar empresas do setor em sua jornada de digitalização e modernização”, comenta Elbert Leonardo, vice-presidente comercial da ClickBus.

O mercado passa por diversas mudanças com as inovações que surgem em ritmo cada vez mais acelerado. “Nosso time de dados mensalmente apresenta análises sobre o mercado, seja para olharmos



possíveis aumentos de buscas por passagens em datas especiais e eventos culturais ou para apresentar novos insights estratégicos, então estamos acompanhando de perto flutuações de buscas e compras de passagens, o que nos ajuda a entender padrões dos viajantes”, detalha Leonardo.

O executivo afirma que o transporte rodoviário vem ganhando, nos últimos anos, mais espaço entre os consumidores. “Para os trajetos de até 100 km, o aumento das buscas por viagens de ônibus foi de 28% entre 2019 e 2023, segundo uma pesquisa encomendada à Offerwise

Fernando Santos:

“ Os viajantes que acessam uma plataforma digital, conseguem ter uma experiência única de encontrar dezenas de viagens, horários, tipo de serviços em poucos cliques”

por nós em parceria com o Google e essa curva deve seguir crescendo, principalmente pelo preço competitivo em comparação com as aéreas e pelos próprios avanços do setor.”

Além do aplicativo e do site, a ClickBus também desenvolveu white labels, para quase 100 empresas, viagens e rodoviárias, como a rodoviária do Rio de Janeiro e a do Tietê, em São Paulo. “É um dos nossos braços de negócios que mais cresce desde 2023 e acreditamos que as viagens utilizarem plataformas prontas e se conectarem com empresas de tecnologia especialistas no setor é o caminho do futuro no processo de digitalização do rodoviário”, acredita.

Ao longo de 12 anos de operação, a ClickBus disponibilizou iniciativas como o e-ticket, a inclusão de passagens na carteira

digital (Google), a parceria com o Google Viagens, a integração com o NuPay e o desenvolvimento de soluções white label para parceiros.

EMPRESAS BUSCAM SOLUÇÕES PERSONALIZADAS

Fernando Santos, head Comercial da DeÔnibus, avalia que, nos últimos anos, o setor de transporte rodoviário vem amadurecendo digitalmente, muito impulsionado pelo comportamento dos viajantes, que procuram cada vez mais soluções que estejam na palma da mão, e também pela necessidade de capilarização de seus canais de venda e redução de custos.

“Os viajantes que acessam uma plataforma digital, conseguem ter uma experiência única de encontrar dezenas de viagens, horários, tipo de serviços em poucos cliques, além de promoções exclusivas, com uma usabilidade e rapidez diferenciada. Para as empresas,

expandir seus canais de venda e exibir sua marca para milhares de viajantes é estratégico para o crescimento. Na DeÔnibus, estruturamos junto com as viagens parceiras ações estratégicas com foco em crescimento e rentabilidade”, informa.

Na avaliação de Santos, a tendência é que operadoras do setor usem plataformas já existentes e também desenvolvam suas próprias soluções. “A tendência é que ambas as estratégias sejam aplicadas pelas operadoras, pois é importante e necessário que tenham o seu inventário em marketplaces, porém ter seu próprio canal de venda on-line forte é uma estratégia cada vez mais utilizada pelas empresas para consolidação da marca e uma diversificação de canais saudável.”

A DeÔnibus tem foco nas soluções personalizadas de acordo com a necessidade de cada parceiro. “Temos um time de inteligência de mercado e um cientista de dados que nos ajudam a trazer as melhores oportunidades de crescimento para

os parceiros. Além disso, desenvolvemos cada vez mais novos canais de venda com foco em novos viajantes, a exemplo da nossa integração com a Moovit, maior aplicativo de mobilidade urbana do Brasil”, sublinha.

E a inteligência artificial também faz parte das ferramentas da DeÔnibus. “Como empresa de tecnologia, somos desafiados diariamente a trazer inovação e uma melhor experiência não só para os viajantes, mas para nossos parceiros distribuídos em todo o território nacional. Além da diversificação em canais estratégicos, estamos utilizando fortemente a IA para

trazer melhoria de usabilidade em nosso aplicativo e canais de distribuição, na compilação e análise de dados estratégicos, além de melhorias no suporte aos viajantes.”

Segundo a DeÔnibus, menos de 35% das passagens são vendidas on-line. “Hoje trabalhamos muito forte para mostrar ao mercado as vantagens da compra on-line e a excelente experiência de viajar de ônibus. Temos um time multidisciplinar olhando para tendências, tecnologia e usabilidade e aplicando de forma rápida a partir da escuta ativa dos viajantes”, conta o executivo.

OPERADORAS

BusCo É RESULTADO DA PARCERIA DOS GRUPOS ÁGUIA BRANCA E JCA

Confirmando a tendência das empresas de transporte rodoviário de passageiros investirem cada vez mais na comercialização virtual de passagens e na fidelização dos clientes, os grupos Águia Branca e JCA

anunciam a criação da BusCo. Fruto de uma joint venture, a mobitech tem a meta de atender a todos os estados brasileiros no futuro, respondendo à crescente demanda por compra digital de passagens e oferecendo um novo canal de vendas para viagens parceiras.

O investimento inicial de R\$ 50 milhões é destinado à



construção de uma plataforma tecnológica moderna, escalável e flexível, que vai elevar a experiência do usuário ao longo de toda a jornada, desde a aquisição de passagens rodoviárias até o desembarque em seu destino. Para as viagens, a BusCo oferecerá uma solução altamente automatizada.

A empresa iniciará suas viagens já a partir do segundo semestre, e as vendas de passagens já estão disponíveis, primeiramente por meio de seu próprio e-commerce e canais parceiros. Inicialmente, serão atendidas as cidades de São Paulo, Curitiba, Belo Horizonte, Vitória, Rio de Janeiro, Florianópolis, Maringá e São José do Rio Preto, com uma frota inicial de mais de 40 ônibus.

A BusCo iniciará suas viagens já a partir do segundo semestre

“Vivemos um momento único e propício para a chegada de uma nova plataforma digital, impulsionada pelas oportunidades que a inteligência artificial e a inovação estão criando. A BusCo traz a simplicidade e a agilidade de uma startup aliadas à segurança e experiência dos nossos sócios, transformando a maneira como as pessoas compram e vivenciam suas viagens rodoviárias no país”, destaca Claudio Souza, CEO da BusCo. “Usamos a tecnologia, com o uso de algoritmos, inteligência artificial e aplicativos, para ganhar eficiência e melhorar a experiência do usuário. Otimizar a operação nos permite oferecer preços mais competitivos e ampliar o acesso das pessoas ao transporte rodoviário interestadual.”

O mercado rodoviário interestadual está em plena expansão, com crescimento impulsionado pela demanda por soluções mais práticas, acessíveis e digitais. A BusCo identifica, nesse

cenário, um ambiente favorável para atender tanto os consumidores modernos quanto as empresas tradicionais que buscam ampliar seus canais digitais e melhorar sua eficiência operacional. A expectativa é que a empresa supere os R\$ 100 milhões em receita já no primeiro ano de operação.

MOBIFÁCIL MARKETPLACE DO GRUPO COMPORTE

A Mobifácil é uma empresa do Grupo Comporte com cinco anos de atuação e focada no e-commerce de passagens rodoviárias. “Ter uma plataforma própria traz inúmeras vantagens. A principal delas é a possibilidade de oferecer benefícios exclusivos aos clientes, como promoções personalizadas e descontos que não estão disponíveis em outros canais, nem mesmo

nos guichês rodoviários. Um bom exemplo são as MobiOfertas, que disponibilizam passagens com até 50% de desconto em diversas rotas”, destaca Flávia Bertocco, analista de marketing da Mobifácil.

Para Flávia, o setor de transporte rodoviário de passageiros tem evoluído consideravelmente nos últimos anos, especialmente no que diz respeito à digitalização. Acompanhando as tendências globais e o comportamento do consumidor, as empresas vêm investindo em soluções tecnológicas que tornam a experiência

de compra e viagem mais ágil, prática e segura. “Hoje, o passageiro está cada vez mais conectado e busca conveniência em todos os momentos da jornada.”

O uso de uma



Um diferencial da Mobifácil é a possibilidade de comprar passagens utilizando milhas Smiles

plataforma como a Mobifácil traz vantagens para o passageiro. “É possível comprar passagens de ônibus de qualquer lugar, usando o celular ou computador. Selecionar poltronas, horários, tudo isso com segurança. Por meio da compra pela internet, o cliente recebe sua passagem no celular, desta forma, pode embarcar direto no ônibus evitando filas nas rodoviárias. A plataforma Mobifácil, por exemplo, oferece a possibilidade de parcelamento, além de descontos exclusivos”, enumera.

Para as empresas, Flávia afirma que as plataformas como a Mobifácil proporcionam um melhor entendimento do perfil dos clientes, o que permite uma maior aproximação do comportamento do consumidor, de modo que é possível adaptar cada oferta de acordo com cada público.

“A Mobifácil trouxe mais praticidade aos passageiros, além de economia de tempo e dinheiro. Ao comprar as passagens de ônibus pelo site ou app, o passageiro embarcar diretamente na

plataforma, com seu cartão de embarque digital, não havendo a necessidade de emissão de passagens no guichê rodoviário. Há ainda a facilidade de pagamento, que pode ser feito por pix, cartão de crédito”, diz Flávia.

Outro diferencial da Mobifácil é a possibilidade comprar passagens utilizando milhas Smiles – uma inovação no mercado de transporte rodoviário, que amplia o poder de compra do cliente e gera economia.

Na visão da executiva, as vendas on-line têm papel fundamental no setor, pois ampliaram o acesso da população às viagens rodoviárias, oferecendo mais praticidade, agilidade e facilidade no processo de compra. Além disso, tal processo permite alcançar pessoas que estão em regiões em que o acesso físico aos pontos de venda é limitado.

“Para o Grupo Comporte, as vendas on-line representam uma parcela relevante do total comercializado, o que reflete a crescente digitalização do setor de transporte rodoviário de passageiros”, informa.

**TECHNI
BUS**

Conheça o Fly 10 GV

Quem move o futuro da mobilidade, **escolhe Volare.**



Inovação e tecnologia impulsionam nossa liderança no mercado.



Menos emissões



Menos ruído



Menos custo de operação

Saiba mais:



Movido a GNV e biometano.

www.volare.com.br

[f](#) [@](#) [v](#) [≡](#) /ONIBUSVOLARE

Volare



Viação Águia Branca investe anualmente mais de R\$ 85 milhões em melhorias de serviços

Por meio de tecnologia e inteligência de mercado, a empresa consegue oferecer descontos para clientes que compram passagens com antecedência

Por SONIA MORAES

A demanda do transporte de ônibus rodoviários vem apresentando forte crescimento em todo o país. Em 2024, as operadoras que atuam no segmento rodoviário registraram aumento de nove milhões de passageiros, segundo a Associação Brasileira das Empresas de Transporte

Terrestre de Passageiros (Abra-ti), e fecharam o ano com 43,6 milhões de pessoas utilizando esse modo de transporte em viagens interestaduais.

Para manter essa grande movimentação de usuários, principalmente no turismo nacional, as empresas têm feito vários



“A Viação Águia Branca procura estar sempre atenta à demanda do mercado, trazendo a satisfação do cliente para o centro de sua estratégia comercial”

Tiago Juffo,
diretor de negócios
da Águia Branca

investimentos para atrair mais passageiros em viagens de ônibus.

“A Viação Águia Branca procura estar sempre atenta à demanda do mercado, trazendo a satisfação do cliente para o centro de sua estratégia comercial”, revela Tiago Juffo, diretor de negócios da empresa. “Isso inclui entender quais são as

necessidades dos clientes, inclusive os novos, que passaram a optar pelo transporte rodoviário com o aumento das passagens aéreas.”

A empresa investe anualmente mais de R\$ 85 milhões em melhorias de serviços e programas, para oferecer soluções cada vez mais completas e personalizadas. “O principal objetivo é oferecer uma melhor experiência para os passageiros, facilitando assim o processo da compra ao desembarque”, comenta Juffo.

O diretor destaca que, para a Águia Branca, essas soluções envolvem segurança, conforto e aprimoramento dos serviços, diferenciais que a consolidaram como referência no setor de transporte rodoviário de passageiros no Brasil e que têm permitido a conquista de novos clientes e mercados.

Com foco em avanços, no respeito às pessoas e na prestação de serviços com máxima qualidade e segurança, a empresa mantém



As poltronas leito-cama, que oferecem reclinaco total de 180°, transformando-se em uma verdadeira cama, com 48 cm de distância entre os assentos

um rigoroso sistema de gestão da qualidade, reconhecido pela ISO 9001 desde 2001, e pela ISO 39001 desde o ano passado. Isso torna a primeira empresa do setor rodoviário brasileiro a conquistar essa certificação. A ISO 39001 é a maior certificação internacional em gestão e segurana viária.

Em abril deste ano, a companhia finalizou um importante processo de expansão e renovação de sua frota, ao adquirir

40 novos nibus Marcopolo G8. “Esse modelo reúne novas tecnologias de eficiência operacional e conta com itens de segurana que garantem ainda mais conforto aos passageiros e melhor dirigibilidade para os motoristas”, diz Juffo.

Por meio de tecnologia e inteligência de mercado, a Viação gua Branca consegue oferecer descontos para clientes que compram passagens com antecedência. O diretor cita como

exemplo o programa “Compra com Antecedência”, que possibilita economizar até 50% no valor da passagem, conforme a data de aquisição. “A ideia é que quanto mais cedo o cliente comprar, maior o desconto. Essa é uma vantagem para quem precisa fazer viagens frequentes, como o trecho Rio-São Paulo, que substitui a ponte aérea.”

Segundo o diretor, os clientes também têm mais facilidade na hora de adquirir a passagem, pois a compra pode ser feita pelo site, aplicativo Águia Branca Passagens, pelas agências físicas ou ainda pelo WhatsApp, com o Zap Passagens (27 4004-1010). “O cliente consegue ter uma experiência 100% digital, desde a compra até o embarque.”

Para empresas e viajantes frequentes, a companhia oferece ainda o Embarque Já, um modelo digital, no qual é possível adquirir um cartão recarregável para uso recorrente em viagens com a Águia Branca para todos os destinos disponíveis. “Queremos que cada passageiro escolha a forma que mais combina

com sua rotina, seja pelo celular, seja pelo site ou presencialmente. E, comprando com antecedência, é possível se programar e economizar, criando um ambiente de praticidade e economia para o passageiro”, destaca Juffo.

Para proporcionar ainda mais qualidade às viagens, os ônibus da Viação Águia Branca estão cada vez mais confortáveis e tecnológicos. “Os veículos possuem assentos com apoio para as pernas, Wi-Fi e entradas USB individuais para carregamento de dispositivos eletrônicos”, destaca o diretor.

Ao viajar pela companhia, os passageiros também contam com acesso à sala Vip em algumas localidades, despacho de bagagens incluso na passagem, serviço de bordo com água, interfone interno para comunicação com o motorista e aplicativo para acompanhamento da viagem, em parceria com a Marcopolo.

Outro diferencial da empresa são os novos suportes para apoio de celular com carregamento

integrado, que tornam a viagem mais confortável, já que a pessoa pode assistir a algo sem precisar segurar o aparelho. “Além do conforto, a Águia Branca oferece vantagens como estabilidade nos preços das passagens, menor impacto ambiental, flexibilidade para cancelamentos ou remarcações e maior franquia de bagagem.”

SERVIÇOS DIFERENCIADOS

As poltronas dos ônibus da companhia variam em conforto, espaço e recursos, dividindo-se em três principais categorias: semileito, leito e leito-cama. Comparando com o transporte aéreo, em que os assentos da classe econômica possuem espaço para as pernas de cerca de 76 cm, as poltronas semileito reclinam até 145° a partir da posição vertical (de 45°) e oferecem um espaço mínimo de 28 cm em relação ao assento da frente. “As poltronas leito proporcionam ainda mais conforto, com reclinção de até 150° (referência

vertical de 50°) e espaçamento ampliado de 37 cm.”

No topo da categoria estão as poltronas leito-cama, que oferecem reclinção total de 180°, transformando-se em uma verdadeira cama, com 48 cm de distância entre os assentos. “Essa opção é ideal para viagens noturnas ou longas, garantindo maior privacidade e descanso profundo e confortável, adequado às preferências de cada passageiro.”

VIAGEM COM SEGURANÇA

Atualmente, a Viação Águia Branca opera com 670 veículos, sendo a empresa com o maior número de veículos modelo G8 ativos no país. Os modelos têm design inédito e coeficiente aerodinâmico de somente 0,379, proporcionando redução nas emissões e no consumo de combustível.

Algumas características ajudam ainda a reduzir o cansaço dos motoristas, como o piloto automático adaptativo, o qual permite que o ônibus mantenha distância segura, freando



automaticamente com informações fornecidas por um radar. Além disso, os veículos reúnem novos dispositivos de segurança que garantem mais conforto e melhor dirigibilidade, como reforço na estrutura da cabine do motorista; o farol Full Led garante aumento 3,5 vezes maior de alcance e reduz em 80% o ofuscamento de quem vem no sentido contrário.

O painel do motorista foi rebaixado em 70mm, aumentando a visibilidade dos condutores. A área envidraçada das portas da cabine do motorista está maior, aumentando a visibilidade para o condutor. Tem ainda os recursos que evitam o embaçamento dos para-brisas, proporcionando melhor visibilidade para

o motorista e os retrovisores, cerca de 6% maiores, ampliando o campo de visão do condutor.

Todos os modelos atendem às normas internacionais de segurança referente a tombamentos, normas que ainda não são exigidas no Brasil. Os veículos têm centralização dos comandos de carroceria em um painel de controle único (Head Unit), facilitando a acessibilidade e usabilidade do motorista.

Há 79 anos, a empresa promove experiências de viagem para mais de sete milhões de passageiros por ano e atua em mais de 700 localidades em nove estados – Espírito Santo, Bahia, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Minas Gerais, Alagoas, Sergipe e Pernambuco.





Conforto e Elegância na estrada!

A Comil Ônibus apresenta a nova frota adquirida pela Planalto Transportes, composta por Campione Invictus DD. Um modelo desenvolvido para oferecer alto padrão em desempenho, conforto e segurança no transporte de passageiros.

Com esta entrega, reforçamos nosso compromisso com a qualidade dos nossos produtos e com o avanço do transporte rodoviário no Brasil.



COMIL



Viação Ouro e Prata transforma jornada do passageiro com foco em flexibilização e sustentabilidade

Empresa investe em conectividade, fidelização e atendimento personalizado para reforçar competitividade no transporte rodoviário

Por VALERIA BURSZTEIN

Com o objetivo de reposicionar o setor como uma alternativa atrativa, eficiente e inovadora e fazer frente ao avanço do modal aéreo como opção de deslocamento nas médias e longas distâncias, a Viação Ouro e Prata tem adotado uma estratégia

focada na experiência do cliente e na transformação digital, com investimentos contínuos em tecnologia, conforto e sustentabilidade.

Segundo a empresa, entre os diferenciais mais valorizados pelos passageiros estão a



flexibilidade na alteração ou cancelamento de passagens, embarque com menor antecedência, gratuidade na bagagem despachada e transporte gratuito de pets — sem burocracia e com segurança.

“Investimos continuamente em conectividade de ponta a ponta, com internet via satélite (OPConecta) em toda a frota, garantindo conexão mesmo em áreas remotas — diferencial importante para passageiros que trabalham ou estudam durante a viagem”, afirma a diretora-executiva da Viação Ouro e Prata, Luana Fleck.

Para manter a competitividade, a empresa aposta em tarifas

Empresa desenvolve projetos ambientais como o programa Carbono Neutro, que permite ao passageiro compensar a emissão de CO₂

promocionais, cupons de desconto, condições especiais em datas específicas e um programa de fidelidade que oferece vantagens reais. O sistema de milhagem permite que cada R\$ 1,00 gasto se converta em um ponto, que pode ser trocado por passagens. O cadastro é gratuito, e o crédito dos pontos é automático mediante o uso do CPF no momento da compra. A empresa também estuda a implementação de cashback como nova vantagem para o cliente.

A digitalização está presente em toda a jornada do passageiro. A compra de passagens pode ser feita pelo site ou aplicativo, com pagamento via cartão, Pix ou carteiras digitais. O embarque digital — com check-in e bilhete eletrônico — reduz tempo e o uso de papel. A comunicação com os passageiros é contínua, com atendimento via chat, WhatsApp e redes sociais, além

de campanhas personalizadas com base em dados e preferências dos usuários.

No interior dos ônibus, o conforto é prioridade. As categorias Leito e Leito-Cama contam com poltronas reclináveis que se transformam em verdadeiras camas, com reclinção de até 180 graus, além de manta, travesseiro, lanche e entradas USB e USB-C nas poltronas. Água mineral está disponível durante todo o trajeto.

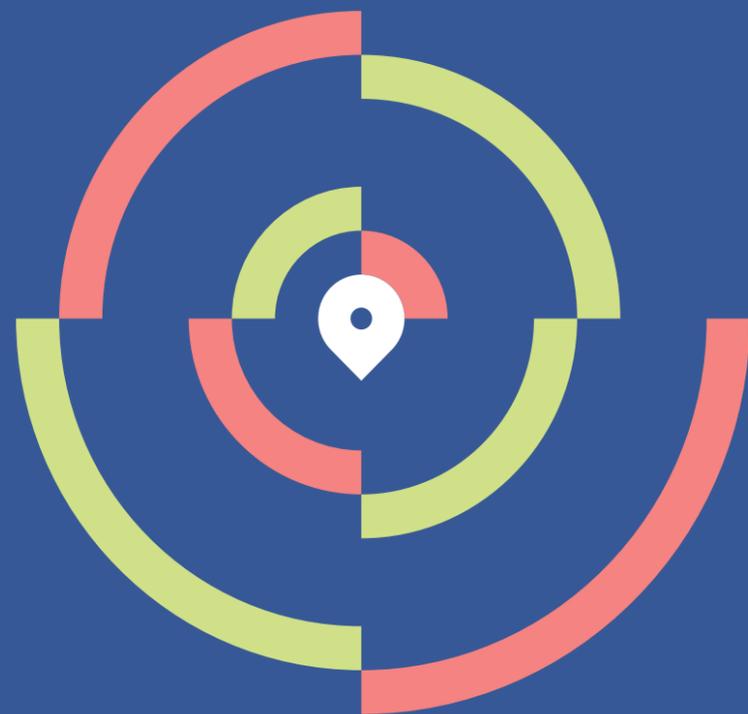
MEIO AMBIENTE

A renovação da frota também é destaque. Desde 2023, a Ouro e Prata incorporou 50 novos ônibus da linha G8 da Marcopolo, nas versões Paradiso 1800 DD, 1600 LD e 1200 — com sistema ADAS (Advanced Driver Assistance Systems), design ergonômico e tecnologia de rastreamento e monitoramento da jornada em tempo real. A operação é acompanhada por um Centro de Controle Operacional que monitora motoristas, veículos e previsões de chegada.

A sustentabilidade faz parte da cultura da empresa e é outra estratégia para colaborar com o meio ambiente e incrementar a percepção de valor da marca. Além de participar do programa Despoluir e de utilizar sistemas ecológicos de ar-condicionado e captação de água da chuva, a Viação Ouro e Prata desenvolve projetos ambientais como o programa Carbono Neutro, que permite ao passageiro compensar a emissão de CO₂ da viagem, e a Floresta Ouro e Prata, com o plantio de 438 árvores nativas em área de preservação em Gravataí (RS). Essas iniciativas renderam à empresa o Prêmio Top Ser Humano e Cidadania 2023 da ABRH-RS.

“A Viação Ouro e Prata está constantemente atenta às transformações do setor e às novas demandas dos passageiros. Seguimos investindo em soluções que melhorem a experiência do usuário em todas as etapas da jornada, com inovação, escuta ativa e compromisso socioambiental”, finaliza a diretora.

TECHNI
BUS



LAT.BUS

TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana
do Transporte



**Conecte-se ao futuro
da mobilidade por ônibus na
maior feira das Américas:**

onde inovação, empreendedores e ideias se
encontram para transformar o seu trajeto!

11, 12 ————— E 13 AGO
SP SÃO PAULO EXPO **2026**
RODOVIA DOS IMIGRANTES

Realização



Organização



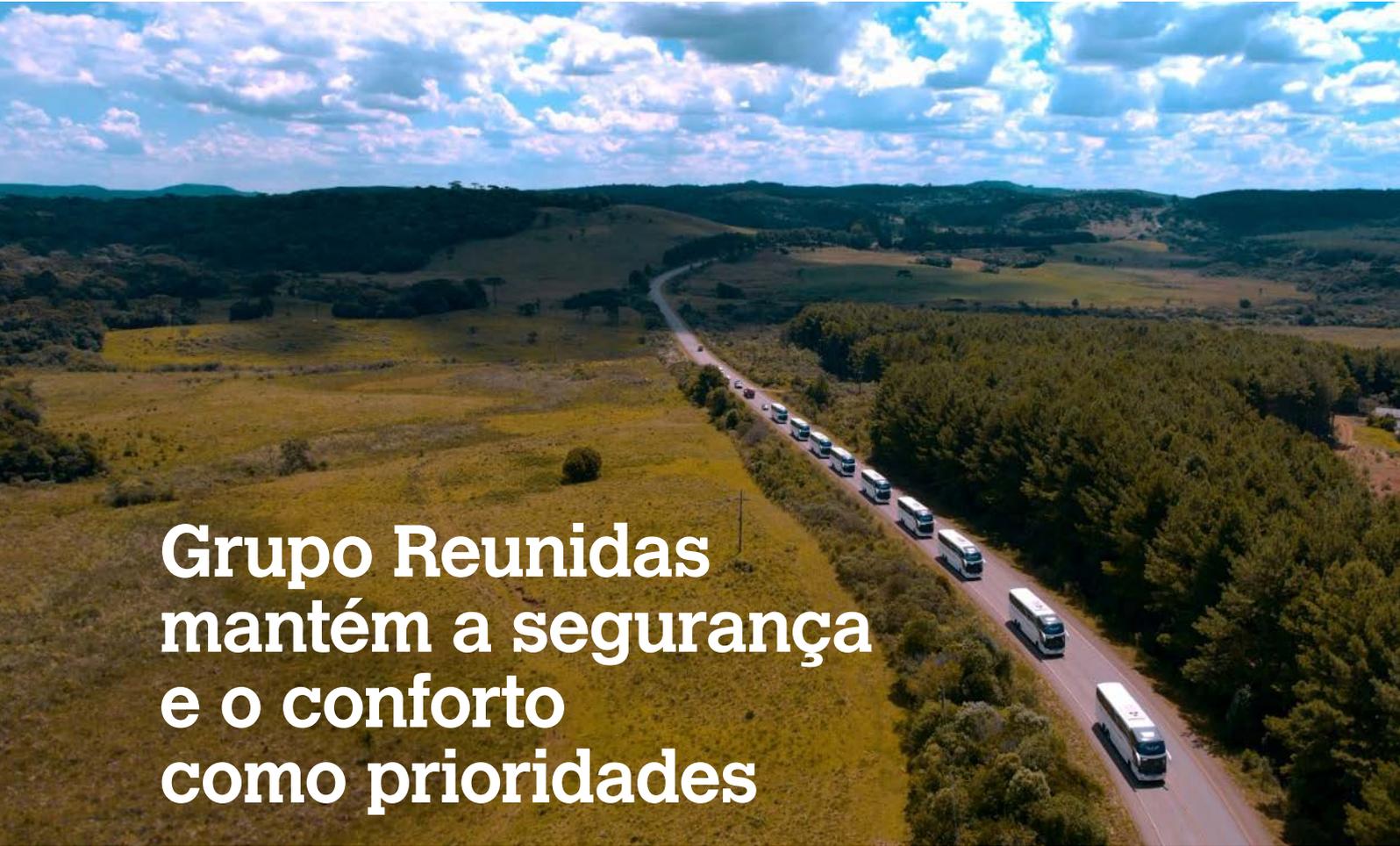
Apoio editorial



NTUrbano

Apoio





Grupo Reunidas mantém a segurança e o conforto como prioridades

A empresa incorporou em sua frota novos ônibus Double Decker (DD) de última geração, o que permitiu introduzir o serviço classe leito em linhas que ainda não dispunha

Por SONIA MORAES

O Grupo Reunidas, de Santa Catarina, uma das companhias mais tradicionais do setor de transportes no Sul do país, mantém firme o seu programa de investimentos para garantir a qualidade dos serviços nas viagens de ônibus e conquistar novos passageiros que têm migrado do transporte aéreo.

“A segurança e o conforto seguem como prioridades absolutas, com motoristas capacitados e veículos regularmente revisados para garantir uma experiência tranquila”, afirma Jerry Weber, gerente comercial do Grupo Reunidas.

Segundo Weber, a empresa tem investido continuamente



Os veículos Double Decker na classe leito contam com poltronas especialmente projetadas para o descanso

em ferramentas digitais para tornar a jornada do cliente mais simples e conectada — da compra da passagem ao embarque.

“Estar presente nos canais digitais e facilitar o acesso aos serviços têm sido fundamentais para atrair passageiros que antes optavam pelo transporte aéreo, espe-

cialmente em rotas regionais. Outro ponto importante tem sido a ampliação da rede de parceiros de venda on-line, com presença em marketplaces e plataformas digitais. A empresa também promove campanhas de desconto para compras antecipadas e mantém linhas programadas para chegar nas principais cidades antes do horário comercial, o que é ideal para quem viaja a trabalho, estudo ou tratamento de saúde”, detalha o gerente.

Desde 2023, a Reunidas implantou o Bilhete de Passagem Eletrônico (BPE) para as compras realizadas nos canais digitais autorizados, como os sites parceiros e o WhatsApp oficial da empresa. Essa novidade tem sido muito bem recebida pelos passageiros, por eliminar a necessidade de impressão do bilhete e tornar o processo de embarque mais prático e moderno. “A venda de passagens diretamente pelo WhatsApp também tem

se mostrado um diferencial relevante, aproximando ainda mais a empresa dos usuários e simplificando a experiência de compra”, afirma o gerente.

Nos últimos anos, a Reunidas incorporou em sua frota novos ônibus Double Decker (DD) de última geração, o que permitiu introduzir o serviço classe leito em linhas que ainda não dispunha. Os veículos Marcopolo G8 têm chassis Scania K410 6x2 e Volvo B460R com motores Euro 6. “Essa nova opção de viagem tem por objetivo proporcionar aos nossos passageiros uma melhor experiência”, afirma Weber. “Os veículos Double Decker na classe leito contam com poltronas especialmente projetadas para o descanso. Além disso, para aqueles que buscam ainda mais individualidade, oferecemos poltronas leito individuais, garantindo uma viagem tranquila e reservada.” A empresa tem ainda com os ônibus convencionais, que também oferecem o conforto e a segurança

necessários para garantir uma viagem tranquila aos usuários.

MAIS DE 200 CIDADES BRASILEIRAS

Com mais de 70 anos de história, a Reunidas atua fortemente no Sul do Brasil, com linhas que conectam Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul, e também atende cidades do Sudeste, Centro-Oeste, Bahia e Tocantins, ampliando as possibilidades para quem viaja a lazer, trabalho ou tratamento de saúde. Ao todo, atende mais de 200 cidades brasileiras, além de contar duas linhas de ônibus para a Argentina.

Para garantir o serviço rodoviário, a empresa conta com uma frota de mais de 250 veículos destinados ao transporte de passageiros, entre ônibus, micro-ônibus e vans, todos assegurados e submetidos à manutenção periódica. A equipe de motoristas é treinada e constantemente atualizada para garantir um transporte seguro e eficiente.

TECHNI
BUS



**Se tem recarga,
tem Prodata.**

Mais um meio
de pagamento,
recarga via
WhatsApp



Viação Garcia Brasil Sul aposta em tecnologia e serviços diferenciados para fidelizar passageiros

Empresa investe em frota moderna, digitalização e serviços diferenciados para reposicionar o transporte rodoviário como alternativa competitiva ao aéreo

Por VALERIA BURSZTEIN

Para atender a passageiros cada vez mais exigentes com relação à qualidade dos serviços oferecidos — e fazer frente à concorrência de passagens aéreas mais convidativas — a Viação Garcia Brasil Sul tem apostado fortemente em inovação, tecnologia e serviços personalizados. O objetivo é claro: entregar uma

experiência superior de viagem e consolidar o ônibus como alternativa competitiva em rotas de média e longa distância.

Segundo a empresa, essa nova visão de mobilidade surge de um propósito definido: elevar o padrão do setor por meio de soluções sustentáveis, atendimento de excelência, conforto e

conectividade. Na frota, os ônibus são equipados com poltronas ergonômicas, apoio de pernas regulável e, nos serviços mais sofisticados, como a Cabine Cama, sistemas de massagem. O ambiente ainda conta com climatização inteligente e iluminação indireta que favorece o repouso.

A conectividade também é prioridade. A bordo, os passageiros contam com wi-fi, tomadas individuais e acesso à plataforma PlayO – que oferece filmes, séries e músicas sob demanda para smartphones, tablets e notebooks. O serviço de bordo complementa a experiência: na Cabine Cama, os passageiros recebem um kit conforto com manta e travesseiro, além de snacks e bebidas selecionadas. A proposta é trazer ao rodoviário o conceito de hospedagem, com hospitalidade e cuidado em todos os detalhes.

Outro destaque é a modernização da frota. Desde 2021, a Viação Garcia Brasil Sul incorporou 310 ônibus da oitava geração da Marcopolo (G8), totalizando 514

veículos novos, todos equipados com tecnologia de ponta. Entre eles, 152 contam com chassis Mercedes-Benz e tecnologia Euro 6, que reduz em até 72% as emissões de hidrocarbonetos, contribuindo com os compromissos ESG da empresa.

A digitalização da jornada do passageiro também foi intensificada. Com canais de atendimento multicanal disponíveis 24/7 – incluindo telefone, e-mail, WhatsApp, aplicativo, chat e redes sociais – e com o SAC 4.0 baseado em automação e análise de dados, a empresa ganhou agilidade nas respostas e mais eficiência operacional.

A compra de passagens pode ser realizada via site, aplicativo, WhatsApp e totens de autoatendimento em rodoviárias selecionadas. Há ainda múltiplas formas de pagamento: cartão, Pix e até criptomoedas. A aposta em tecnologia, conveniência e customização reafirma o compromisso da Viação Garcia Brasil Sul com a inovação e a excelência na experiência do usuário.

**TECHNI
BUS**

O novo marco regulatório do TRIP traz mais segurança jurídica ao setor

Em setembro do ano passado, a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) comunicava a primeira abertura da Janela extraordinária para mercados considerados disponíveis para o transporte rodoviário interestadual de passageiros, o (TRIP). O objetivo é atrair empresas para atender regiões até então desassistidas pelo transporte rodoviário regular.

Em entrevista à **Technibus**, José Luis Santolin, diretor-geral da Abrati, detalha os aspectos jurídicos relacionados à abertura das janelas pela ANTT, que delimita o período em que as empresas interessadas poderão apresentar seus pedidos de novos mercados. Para o especialista, as empresas regulares que atuam no setor têm respeitado a nova legislação, e os problemas na aplicação do marco



têm sido causados por “aventureiros que estão querendo ingressar no sistema burlando a regulamentação.”

Santolin destaca que a Abrati não recomenda às suas associadas que se insurgiam contra a nova legislação, mas que essas empresas devem defender “seus negócios ante a ilegal tentativa de entrada das empresas do chamado fretamento colaborativo e outros assemelhados.”

TECHNIBUS - O marco regulatório do Transporte Rodoviário Interestadual de Passageiros (TRIP) chegou para trazer mais segurança jurídica ao setor. Isso realmente ocorreu?

José Luis Santolin - Antes do marco trazido pela Res. 6036/23 havia algum nível de incerteza regulatória, entre o que poderia ou não ser autorizado, deixando a interpretação para o entendimento subjetivo do responsável pela decisão, fator que gerava insegurança jurídica generalizada. O novo marco sinaliza em direção oposta, oportunizando a tomada de decisão mais concreta. Mesmo assim sempre haverá subjetivismo na decisão, mas com a oportunidade de contestação, tendo em vista que passamos a contar com critérios objetivos a balizar as outorgas, representados pelas indispensáveis avaliações de inviabilidade técnica, operacional e econômica dos mercados.

TECHNIBUS - Como funciona o sistema de abertura das chamadas Janelas Extraordinárias?

José Luis Santolin - A figura das janelas foi o instrumento criado pelo novo marco e que delimita o período em que as empresas interessadas poderão apresentar seus pedidos de novos mercados, observando os critérios estabelecidos. Por exemplo, a primeira janela, denominada de extraordinária, foi criada para aferir os casos em que os mercados operados por uma única empresa poderiam admitir uma entrante, observados os critérios de inviabilidade e também para ordenar a entrada de novas operadoras de forma gradual com vistas a não possibilitar desajustes no sistema por meio de outorgas indevidas.

TECHNIBUS - Por que as Janelas Extraordinárias têm trazido uma maior judicialização para o setor?

José Luis Santolin - Na verdade, essa judicialização tem sido iniciativa de alguns aplicativos que desejam realizar o transporte público regular de passageiros sem se habilitar junto à agência reguladora, burlando as normas vigentes. As empresas integrantes do setor regular não têm promovido essa judicialização, pelo contrário, têm reagido a ela em apoio ao novo marco.

TECHNIBUS - Como a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) poderia reduzir essa judicialização excessiva? Isso é possível?

José Luis Santolin - Poderia reduzir o nível de judicialização mediante a correta aplicação do novo marco, excluindo esses aventureiros que estão querendo ingressar no sistema burlando a regulamentação.

TECHNIBUS - Qual a orientação jurídica que a Abrati passa para as empresas que se sentem prejudicadas por esse dispositivo

José Luis Santolin - É preciso dizer que a Abrati não faz nenhuma recomendação às suas associadas para se insurgirem contra o novo marco, mas sim defenderem seus negócios ante a ilegal tentativa de entrada das empresas do chamado fretamento colaborativo e outros assemelhados.

TECHNIBUS – O senhor poderia destacar rapidamente quais os avanços do marco regulatório, do ponto de vista jurídico?

José Luis Santolin - O novo marco traz elementos definidores de como e quando é viável e recomendável o ingresso de um novo operador no sistema, sem que isso produza o desajuste operacional mediante práticas predatórias de preço e inobservância dos procedimentos regulamentares vigentes.

Isso sendo observado corretamente não haveria motivo para judicialização.

TECHNIBUS - E quais os pontos que precisam ser aprimorados?

José Luis Santolin - Exatamente a adequação da aplicação do novo marco, na via administrativa e na via judicial. A agência precisa agir com firmeza e rigor na defesa do sistema público de transporte regular de passageiros, que é um bem social e essencial à população.

TECHNIBUS

José Luis Santolin é advogado, com reconhecida atuação no setor de transporte terrestre de passageiros, em cargos de liderança em empresas e atuação significativa em sindicatos e associações. É diretor da Abrati desde sua fundação e hoje ocupa o cargo de diretor-geral da entidade.

www.technibus.com.br | www.transportemoderno.com.br

Anuncie nos principais portais de conteúdo especializado em mobilidade urbana, transporte e logística do país


Ligue: 11 5096-8104



28·29·30
outubro
2025

EXPOSITORES



autopass



CAIO



IVECO

KIM

littlepay

LIVOLTEK

Marcopolo

Marcopolo RAIL



nansen

OPTAI

primôva

PRODATA mobility Brasil

riocard mais

semove

SONGZ

SPHEROS

SPTrans

TACOM



TRANSDATA

Volkswagen Caminhões Ônibus

VOLVO

WEG



Transamérica Expo Center
São Paulo, Brasil

iniciativa:  antp

 GTM EDITORA

organização:  MF

marcelofontana@otmeditora.com | WhatsApp 11 99280-2606



Municípios de SP passam a ter autonomia para decidir sobre serviço de mototáxi



O governo de São Paulo aprovou a lei que dá aos municípios o poder de autorizar ou proibir o transporte remunerado de passageiros por motocicletas. Dessa forma, esse tipo de serviço só pode existir se houver autorização do município.

Na cidade de São Paulo, o transporte remunerado de passageiros por motocicletas é proibido pelo decreto municipal 62.144/2023. Conforme a nova lei, a cidade que decidir autorizar o serviço deverá fazer a regulamentação municipal, com a cobrança de tributos municipais, exigência certificado de antecedentes criminais do condutor, contratação de seguro para passageiros e inscrição do motociclista como contribuinte do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), entre outras determinações.

Detro-RJ inicia testes com ônibus elétrico em linha intermunicipal

A secretaria de transporte e mobilidade urbana do Rio de Janeiro (Setram) e o Detro-RJ começam a testar um ônibus 100% elétrico na linha 417T – Xerém x Barra da Tijuca. O ônibus é um monobloco Azure A12BR fabricado na China pela Tevx Higer. Com 12 metros de comprimento e equipado com ar-condicionado, o modelo conta com carregadores USB, Wi-Fi, painéis informativos em tempo real, além de total acessibilidade. O veículo será operado pela empresa Santo Antônio por um período inicial de



30 dias para circulação exclusiva na linha 417T. A operação será acompanhada por técnicos do Detro-RJ e da Setram para coleta de dados que irão ajudar a desenhar os parâmetros do edital de concessão do transporte intermunicipal.



Assinado contrato de PPP para os terminais da Zona Leste de SP



A prefeitura de São Paulo assinou o contrato de parceria público-privada (PPP) para administração, manutenção e requalificação dos terminais de ônibus que compõem o Bloco Leste da capital paulista. O Consórcio Bloco Leste, vencedor da licitação, será respon-

sável pelas obras. Fazem parte do bloco os terminais A. E. Carvalho, Aricanduva, Cidade Tiradentes, Itaquera II, Mercado, Parque Dom Pedro II, Penha, Sacomã, São Miguel, Sapopemba, Carrão e Vila Prudente, além das estações do Expresso Tiradentes. Por dia, ao todo, 570 mil passageiros embarcam nesses terminais.

A vencedora, CS Infra, tem projetos de rodovias, de portos e de mobilidade urbana. Em parceria com a MobiBrasil, a empresa já tem uma PPP de mobilidade de Sorocaba. É um projeto também bem similar ao da capital, de 30 anos.

Belém lança aplicativo para pagar passagem de ônibus no Pix

A prefeitura de Belém, o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros de Belém (Setransbel) e o governo do Pará lançaram o VAI – Passe Fácil, aplicativo para o pagamento da tarifa dos ônibus que circulam em Belém e na região metropolitana. A modernização vai beneficiar cerca de três milhões de usuários do transporte público.

O aplicativo VAI – Passe Fácil está



disponível para ser instalado em celulares Android e iOS e será utilizado exclusivamente para o pagamento



da passagem. O passageiro pode fazer uma recarga no aplicativo usando apenas a função “copia e cola” do Pix. Após o pagamento, o saldo é disponibilizado no app em menos de um minuto, permitindo

que seja gerado um QR Code para embarque imediato. O código é escaneado pelo validador de tecnologia Autopass, disponível em todos os 1.100 ônibus da frota motorizada que circula no município.

Transporte metropolitano no litoral do Paraná tem acesso liberado via celular

O transporte metropolitano operado pela Viação Graciosa no litoral do Paraná permite ao passageiro liberar a catraca pelo celular mesmo sem conexão com a internet. A novidade já está em

funcionamento nas linhas que conectam seis municípios da região: Guaratuba, Matinhos, Pontal do Paraná, Paranaguá, Antonina e Morretes, que atendem em média 2,5 mil passageiros por dia. Para o acesso digital, o passageiro deve baixar o aplicativo Pazze na App Store



ou Google Play e realizar um breve cadastro. Em seguida, é possível carregar créditos diretamente no aplicativo, com pagamento via Pix, boleto, cartões de crédito ou vale-transporte. Os usuários com cartão

transporte e saldo ativo terão os créditos transferidos automaticamente após o cadastro no app, com base no CPF. A tecnologia foi desenvolvida pela Pazze, empresa curitibana especializada em sistemas de pagamento digital para o transporte público.



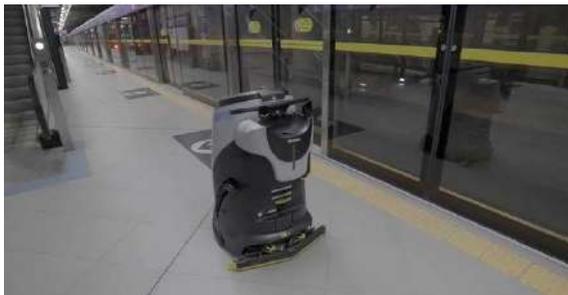
Secretário do Espírito Santo é eleito vice-presidente da UITP América Latina



O secretário mobilidade e infraestrutura do Espírito Santo, Fábio Damasceno, foi nomeado vice-presidente do Comitê Executivo da Divisão América Latina da União Internacional de Trans-

portes Públicos (UITP) para o biênio 2025–2027. A eleição ocorreu durante a Assembleia Geral da entidade, realizada em Hamburgo, na Alemanha. Segundo o secretário, a nova composição do comitê reflete a diversidade institucional e geográfica da região, reunindo representantes de sete países e perfis que integram o setor público, operadores e empresas privadas de mobilidade urbana.

Robôs de limpeza autônomos são testados na Linha 5-Lilás do metrô



A Motiva Trilhos, plataforma de mobilidade urbana da Motiva – nova identidade do Grupo CCR –, iniciou os testes de um projeto novo no setor metroferroviário brasileiro: robôs autônomos de limpeza estão sendo utilizados em estações da Linha 5-Lilás, em São

Paulo, para lavar pisos e aprimorar a rotina de higienização. Com o uso da tecnologia, espera-se reduzir em até 97% o consumo de água e em 90% o uso de energia, além de diminuir os riscos ergonômicos e de acidentes. Os robôs, atualmente em fase de testes nas estações Campo Belo, Alto da Boa Vista, Borba Gato e Brooklin, são equipados com sensores inteligentes, sistema de GPS e conexão remota, permitindo a programação de rotinas específicas para cada ambiente das estações.


**SEMINÁRIO
NACIONAL
NTU 2025**

As rotas para um
transporte público
mais sustentável
do ponto de vista
ambiental, social
e de governança.

EXPOSITORES

ARCO
CLIMATIZAÇÃO

autopass

Bus2

BYD

CAIO

Clever Devices

CONSAT

eletra

Empresa1

KONTROW

LIVOLTEK

Marcopolo



nansen

praxio

semove
MOBILIDADE EM TODOS OS SENTIDOS

mX
TELEMATICS

**riocard
mais**

RUEDATA

PRODATA
mobility Brasil

SPHEROS

TACOM

TRANSDATA

TRANSOFT

**GRUPO
VAMOS**

VOLVO

WEG

VMG AIRES



**Caminhões
Ônibus**

AGO - 12 e 13

Hotel Royal Tulip Brasília Alvorada

Realização 
ASSOCIAÇÃO NACIONAL
DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES URBANOS

Organização 
MARCELO FONTANA
PROFESSOR DE ECONOMIA

Apoio Editorial

**TECHNI
bus**
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

NTUrbano

marcelofontana@otmeditora.com • WhatsApp 11 99280-2606

Os Veículos Leves sobre Trilhos (VLT) estão chegando com força



Atualmente, há dez sistemas de VLT, totalizando 281,46 km, que atendem passageiros em mais de 20 grandes e médias cidades

Por ALEXANDRE ASQUINI

Uma expansão da malha de trilhos urbanos, metropolitanos e entre cidades no Brasil – que está em gestação e começará a se concretizar em pouco tempo – promete trazer pelo menos uma dúzia de novos sistemas de Veículos Leves

sobre Trilhos (VLT). Até onde se podia ver na primeira quinzena de junho de 2025, a implantação desses sistemas, uma vez integralmente efetivada, significará mais 367,58 quilômetros desse tipo de transporte rápido, eficiente, sustentável e



VLT da Baixada Santista atende aos municípios de Santos e São Vicente

estruturante em diferentes cidades do país.

Atualmente, há dez sistemas de VLT, totalizando 281,46 km, que atendem passageiros em mais de 20 grandes e médias cidades. Parte dessa rede corresponde a antigos sistemas de trens criados no fim do século XIX e início do século XX, que chegaram ao século XXI transformados em trens suburbanos, e mais recentemente foram reconfigurados, passando a operar com composições de VLT.

Os sistemas de VLT em operação atendem ao Rio de Janeiro, as cidades paulistas de Santos e São Vicente, na Baixada Santista; os municípios cearenses de Fortaleza, Caucaia, Sobral, Juazeiro do Norte e Crato. Também são atendidas por VLT as cidades de Maceió, Samba e Rio Largo, em Alagoas; Santa Rita, Bayeux e João Pessoa, na Paraíba; Recife, Jaboatão dos Guararapes e Cabo de Santo Agostinho, em Pernambuco; Natal, Parnamirim, Ceará-Mirim, Extremoz e São Jose Mipibu, no Rio Grande do Norte, e Teresina, capital do Piauí.



Os municípios cearenses de Fortaleza, Caucaia, Sobral (foto), Juazeiro do Norte e Crato já operam sistemas VLT

OS FUTUROS SISTEMAS

No Distrito Federal, se busca a implantação de uma linha de VLT em Brasília, com 22 km. Em Salvador, capital da Bahia, prosseguem as obras de construção do VLT que correrá no espaço deixado pelo subúrbio ferroviário, dividido em três trechos e totalizando 36,38 km.

No Paraná, o governo avalia um VLT entre Curitiba e São José dos Pinhais (26 km). O governo de Santa Catarina anunciou em fevereiro de 2025 a contratação de estudos sobre um sistema de VLT que ligaria a capital, Florianópolis, a cidades de seu entorno, como Santo Amaro da Imperatriz, Palhoça, Jurerê, Canasvieiras e São José.

NO SUDESTE

Em 2024, foi inaugurada a Linha 4-Laranja do VLT Carioca (5,1 km e 11 paradas), ligada ao terminal Gentileza. Em operação desde junho de 2016, o VLT Carioca conta com quatro linhas em funcionamento e cerca de 28 km de extensão. Trata-se de um sistema que conecta pontos estratégicos da cidade, promovendo integração com metrô, trens, barcas, ônibus urbanos e intermunicipais, BRT e o aeroporto Santos Dumont. O VLT Carioca opera com uma frota de 32 composições, cada uma com capacidade para até 420 passageiros.

O prefeito do Rio de Janeiro, Eduardo Paes, disse ter interesse em transformar dois sistemas de BRT (Bus Rapid Transit), operados com ônibus, em VLT. São eles o TransOeste, com 62,5 km, e



No Paraná, o governo avalia um VLT com um percurso de 26 km entre Curitiba e São José dos Pinhais

o TransCarioca, com 43 km. Pensa-se ainda na implantação do VLT da Zona Sul, que teria extensão de 12 km.

Ainda no estado do Rio de Janeiro, está em exame o chamado VLT de Niterói, ligando o bairro do Barreto ao Centro da cidade, com potencial de extensão até Charitas. A extensão total do sistema deverá ser de 11,4 km, sendo que a primeira etapa terá cerca de 5 km e nove estações.

O governo capixaba estuda um sistema de VLT interligando a capital, Vitória, a Vila Velha, com extensão total de 34,8 km; uma das linhas com extensão proposta de 25,5 km, outra com 7,8 km e a terceira com 1,5 km.

PROJETOS PAULISTAS

Em território paulista, estuda-se o VLT de Campinas, com 44 km, 18 estações, ligando o centro ao Aeroporto de Viracopos e cidades vizinhas; este sistema terá conexão com o Trem Intercidades Eixo Norte, a nova ligação ferroviária com a capital, já licitada.

Também está em exame o VLT entre as cidades de Sorocaba e Iperó, com 25 km de extensão, integrado ao Trem Intercidades Eixo Oeste, este, com leilão previsto para acontecer no último trimestre de 2025.

A futura Linha 14 do sistema de trilhos da região metropolitana de São Paulo deverá ter 41 km, 23 estações e 41 carros de VLT com capacidade para 600

VLT de Natal, RN, possui 28 estações, somando 80,2 quilômetros de extensão



ESTUDO NACIONAL

A articulação institucional em torno da mobilidade urbana ganhou novo impulso com o Estudo Nacional de Mobilidade Urbana (ENMU), conduzido desde 2024 pelo Ministério das Cidades e pelo

passageiros cada um e intervalo médio de cinco minutos.

Há propostas para implantação de dois sistemas de VLT no centro de São Paulo, com 12 km de extensão no total, integrados a projetos de revitalização urbana. Outra ideia é o VLT Barra Funda-Mandaqui, com 8 km – projeto elaborado por diferentes entidades e sugerido às autoridades.

Na Baixada Santista, o sistema de VLT segue em expansão: o primeiro trecho (Barreiros-Porto de Santos), com 11,5 km, foi entregue em 2017. O segundo (Conselheiro Nébias-Valongo, 8 km) está em obras. O terceiro (Barreiros-Samarita, 7,5 km) está previsto para ser iniciado em breve.

BNDES. A iniciativa visa mapear as demandas e oportunidades de transporte de média e alta capacidade nas 21 maiores regiões metropolitanas do país.

Levantamento preliminar divulgado em março de 2025 apontou cerca de 400 projetos em potencial, abrangendo trens, metrô, sistemas de VLT e BRTs. Estima-se que, para viabilizar esse conjunto, seriam necessários investimentos superiores a R\$ 600 bilhões. Os dados ajudarão a estruturar a Estratégia Nacional de Mobilidade Urbana e devem alimentar a carteira de projetos do Novo PAC.

A ideia é identificar projetos prioritários, de modo que o Ministério das Cidades possa contribuir com os investimentos necessários,

o que inclui tanto o financiamento de obras quanto o apoio à elaboração e estruturação de projetos de mobilidade urbana.

OS SISTEMAS HOJE OPERANTES ENTREGARAM O QUE PROMETERAM

Chamados muitas vezes de “bondes modernos”, os sistemas de VLT são efetivamente uma espécie de atualização dos antigos bondes, quase integralmente eradicados das cidades brasileiras no início dos anos 1970. Os sistemas de VLT hoje operantes vêm cumprindo, em linhas gerais, os objetivos esperados: promover maior fluidez e trazer conforto no deslocamento urbano, integrar modais e estimular a requalificação do espaço urbano.

A publicação VLT – Veículo Leve sobre Trilhos. Mobilidade Sustentável, da Associação Nacional dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos (ANP-Trilhos) em parceria com a Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (ABIFER), reforça a análise técnica do modal como

alternativa viável para contextos urbanos de média demanda.

Movido a tração elétrica, o VLT apresenta baixa emissão de poluentes e ocasiona reduzido impacto sonoro. A capacidade média de uma composição de 40 metros supera os 400 passageiros, e sua velocidade operacional média varia entre 10 e 25 km/h, podendo atingir até 70 km/h em trechos adequados. Do ponto de vista de escalabilidade, o sistema permite ampliar a oferta com aumento do número de composições ou redução do intervalo, sem necessidade de grandes intervenções estruturais.

Embora o custo de implantação por quilômetro seja considerado elevado, o custo de ciclo de vida é competitivo em sistemas com demanda sustentada. Entre os benefícios colaterais frequentemente associados estão a valorização imobiliária, a melhoria do uso do solo e a recuperação de áreas urbanas degradadas — aspectos que, no entanto, exigem políticas públicas integradas para se materializarem de forma consistente.



UM RECONHECIMENTO
ÀS MAIORES
E MELHORES EMPRESAS
E UMA OPORTUNIDADE
DE NETWORKING:
UMA RECEITA
PREMIUM COM 38 ANOS
DE SUCESSO.



Completando 38 anos de premiações ininterruptas, o evento **Maiores do Transporte & Melhores do Transporte** se consolidou, não só como uma das mais cobiçadas premiações do setor, como também se tornou um momento único para fazer networking.

Reunindo em um só lugar as lideranças de um setor que movimentou cerca de R\$ 4,18 trilhões (equivalente a **38,5% do PIB** de 2023), Maiores do Transporte & Melhores do Transporte torna possível aproximar e conectar players do setor de transporte, da logística e da indústria da tecnologia, gerando sinergia em negócios, além, é claro, de premiar as empresas que se destacaram no exercício de 2024.

ANUNCIE NA EDIÇÃO, SEJA PARCEIRO DO EVENTO E COLOQUE SUA MARCA EM DESTAQUE



Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

EDIÇÃO :

**COM MIL EXEMPLARES
DISTRIBUÍDOS DURANTE
O EVENTO**



**3 MIL
EXEMPLARES
IMPRESSOS**

EVENTO:

**25
NOV**

Hotel

U N I V E R S O





A era da improvisação ficou no passado

A Abrati, associação que reúne as empresas de transporte terrestre de passageiros, completa 30 anos e defende transporte rodoviário como serviço essencial

Por VALERIA BURSZTEIN

A Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati) chega aos 30 anos em 2025 com um histórico de atuação firme na defesa do transporte rodoviário regular interestadual de

passageiros como serviço essencial à sociedade brasileira. Criada para representar institucionalmente as empresas do setor e fomentar a inovação, a entidade se consolidou como protagonista em momentos



críticos e decisivos da regulação e modernização do setor.

Para o presidente da Abrati, Paulo Porto Lima, a entidade cresceu enfrentando cenários desafiadores, como a pandemia e o avanço de modelos de negócios que, segundo ele, destruturaram a oferta de transporte regular no país. “O cenário político brasileiro sempre foi e sempre será desafiador para os operadores de um serviço público outorgado”, afirma.

Entre os principais marcos históricos da Abrati, Lima destaca a transição do modelo de outorga para a modalidade de autorização, a flexibilização tarifária, a digitalização dos processos e a evolução da frota — com destaque para a crescente adoção dos

Paulo Porto Lima: “Preparem-se! O mercado exige hoje um nível de especialização e técnica cada vez maior. A era do pioneirismo e da improvisação ficou para a história”

ônibus Double-Deckers (DD).

“Atravessar três décadas — período em que toda a sociedade passou por profundas transformações — evidencia diversos marcos, difíceis até mesmo de destacar isoladamente. Considero que a mudança no modelo de outorga para a modalidade de autorização a flexibilização de algumas normas como por exemplo a tarifa livre e a digitalização no relacionamento com o cliente e processos foram marcos importantes de adaptação. Essas mudanças foram fundamentais para a adaptação das empresas à nova realidade do setor”, afirma.

Duas situações marcaram de forma aguda o setor nos últimos anos. A primeira foi a pandemia da Covid-19, que paralisou a mobilidade e provocou uma grave crise econômica nas

empresas. Segundo Lima, a atuação da Abrati foi decisiva na negociação de apoios junto a instituições financeiras e ao governo, garantindo a sobrevivência do setor.

A segunda crise, mais estrutural, diz respeito à atuação de aplicativos e serviços irregulares, com ênfase na FlixBus, empresa de origem alemã que oferece serviços de ônibus intermunicipais de baixo custo na Europa, América do Norte, América do Sul, Ásia e Índia.

“Esse movimento nefasto tenta impor práticas desregulamentadas e concorrência predatória, utilizando falsas narrativas no Judiciário e no Parlamento, ignorando que o transporte regular é um serviço público social e essencial. Eles se esquecem que nosso modal de transporte rodoviário de passageiros é o melhor do mundo, o serviço público mais bem avaliado do Brasil, contando com mais de 230 empresas autorizadas pela Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT), sendo dessas, no mínimo, 30 players que são

referências mundiais. Querem prestar o péssimo serviço que prestam na Europa, com práticas anticoncorrenciais até atingirem o monopólio, a exemplo da Alemanha.”, diz o presidente da associação.

REGULAÇÃO E INSTITUCIONALIDADE

Lima ressalta que a Abrati mantém um relacionamento respeitoso e técnico com o ministério dos transportes e com a ANTT. A entidade participa ativamente de audiências públicas e contribui para o aperfeiçoamento das resoluções regulatórias, especialmente no novo marco do setor.

“Acreditamos que a relação sempre foi de respeito institucional, tanto com o ministério dos transportes como com a ANTT. Contribuímos de forma efetiva em todas as audiências públicas das resoluções que aperfeiçoaram a regulação do setor, principalmente, naquelas que trouxeram o novo marco regulatório”, diz.

O presidente da Abrati acrescenta que a entidade acredita e confia nas leis vigentes. “A Abrati incentiva e promove um ambiente de constante inovação tecnológica que busca trazer qualidade e competitividade para as empresas, porém, colocando em primeiro lugar a segurança dos passageiros. Quanto ao combate à ilegalidade, este cabe aos órgãos públicos”, avalia.

Falando em inovação tecnológica, Lima considera que a transformação digital é uma revolução irreversível e esclarece que a associação atua promovendo eventos, conectando empresas com novos fornecedores de tecnologia e incentivando a digitalização que agrega valor à experiência do passageiro. “Todas as atividades econômicas visam o aperfeiçoamento e a inovação que passa pelo mundo digital, buscando maior competitividade. A conectividade e a gestão em tempo real abriram novas possibilidades para o setor”, explica Lima.

AVANÇOS E DESAFIOS

Entre os avanços operacionais e logísticos, o presidente da associação destaca a ampliação da governança e o uso de tecnologias como a telemetria para a segurança nas estradas. “Vivenciamos diversas transformações e até revoluções tecnológicas durante os últimos 30 anos. Quanto aos hábitos e desejos dos clientes, dos consumidores e quanto às técnicas informacionais, possibilitadas por uma conectividade que não imaginaríamos. Os programas de compliance e o alinhamento às práticas ESG elevaram o padrão de gestão das empresas”, completa.

Na experiência do passageiro, os veículos modernos com itens de conforto, conectividade e segurança são considerados grandes conquistas. Lima ressalta, entretanto, que o desafio da fiscalização eficaz contra o transporte clandestino ainda permanece, sendo apontado como uma das principais causas de acidentes nas estradas.

SUSTENTABILIDADE E MOBILIDADE

A Abrati participa dos debates sobre sustentabilidade e defende incentivos para acelerar a renovação da frota, especialmente com veículos compatíveis com a legislação Euro 6. A entidade também propõe que empresas com práticas sustentáveis tenham diferencial competitivo em processos licitatórios. Apesar de o transporte interestadual estar vinculado à esfera federal, Lima acredita que há um caminho promissor para a integração dos modais, como ônibus, trens e aviões, com plataformas de compra unificada que possam até incluir hospedagem. “O Brasil tem um potencial turístico regional enorme e o transporte rodoviário pode ter papel central nesse desenvolvimento”, afirma.

Ao olhar para o futuro, Lima acredita que nos próximos dez ou 20 anos o transporte será mais integrado, usufruindo dos benefícios de todos os modais. “Vejo muita complementaridade

entre avião, ônibus, metrô e trem. Vejo também uma compra remota, que integre todos os modais e que, inclusive, possa integrar a hospedagem. O Brasil tem um imenso potencial turístico regional e precisamos aproveitar mais isso, inserindo o transporte rodoviário regular de vez no turismo”, prevê.

O presidente da Abrati acredita também que o que está por vir inclui veículos cada vez menos poluentes e mais tecnologia embarcada. “Espero também que tenhamos uma competitividade ampla, mas saudável, alcançada especialmente com simetria regulatória. E espero, claro, um órgão regulador mais técnico e independente da gestão político partidária”, detalha.

Para as novas lideranças do setor, Paulo Porto Lima deixa um recado direto: “Preparem-se! O mercado exige hoje um nível de especialização e técnica cada vez maior. A era do pioneirismo e da improvisação ficou para a história. O tempo agora é de estratégia, alta performance e resiliência”.

TECHNI
BUS

<agende-se>

ENCONTRO

FRETA MENTO

(2025)



24º Encontro Nacional
dos Transportadores de
Fretamento e Turismo

25º Encontro
das Empresas de
Fretamento e Turismo

25 ——— 26
[setembro] PR

Mabu Thermas Grand Resort

Foz do Iguaçu - PR

realização

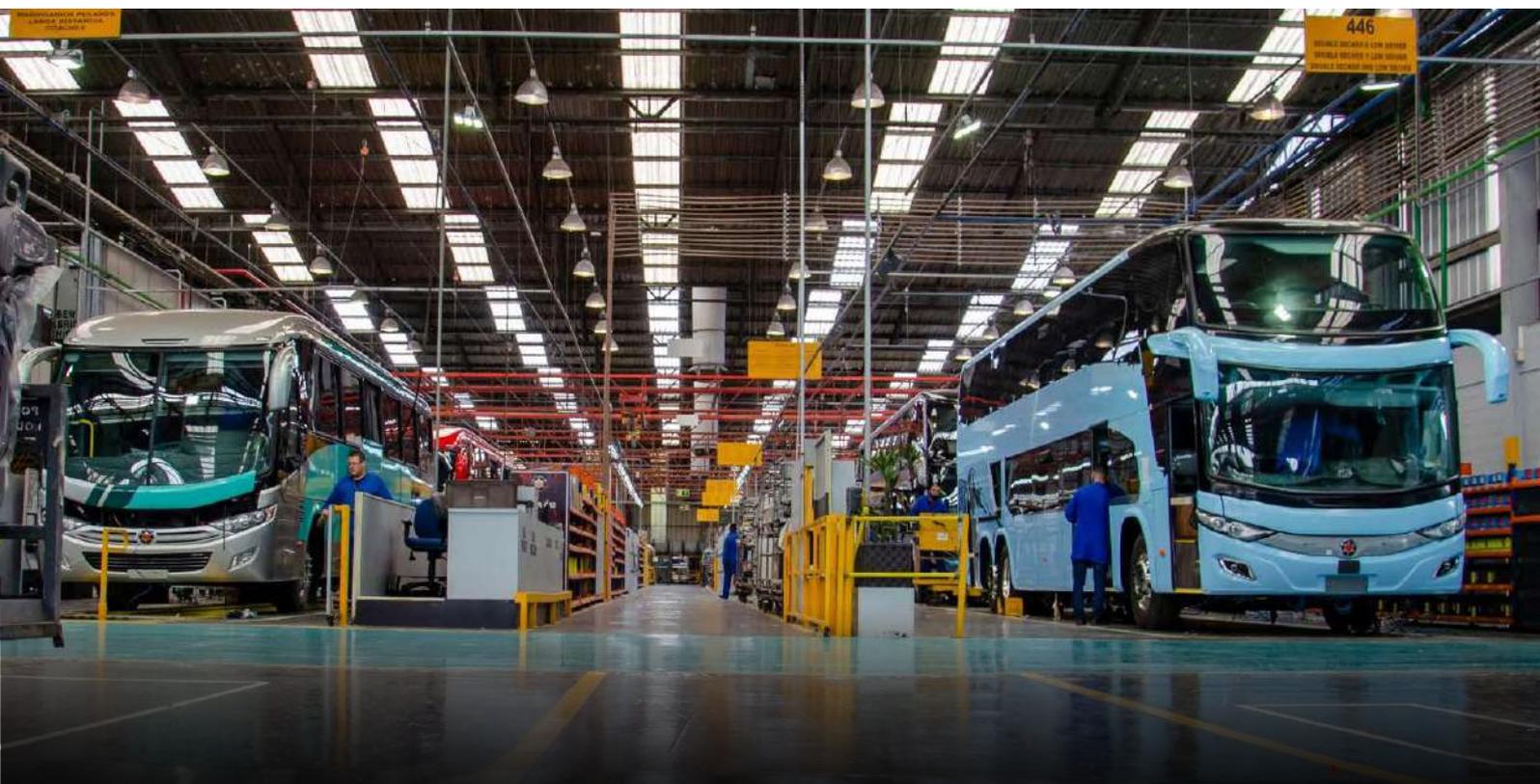


apoio institucional



organização





Setor de ônibus repetirá resultado positivo em 2025

O segmento rodoviário continuará mostrando consistência tanto no mercado interno quanto no exterior, segundo a Fabus

Por SONIA MORAES

A Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) prevê resultado positivo para o mercado de ônibus em 2025, mesmo no momento de instabilidade devido à alta taxa de juros. A entidade mantém a estimativa de crescimento de

5% em relação ao ano passado, quando foram produzidos 23.099 ônibus pelas encarroçadoras.

No acumulado de janeiro a maio deste ano, a produção de ônibus atingiu 9.680 unidades, sendo 4.096 modelos urbanos,



Ruben Bisi:
“O mercado rodoviário continuará mostrando consistência”

2.975 rodoviários, 2.499 micro-ônibus e 110 ônibus intermunicipais. Esse volume representou crescimento de 9,41% sobre os cinco meses de 2024, quando foram produzidas 8.848 unidades. “O mercado rodoviário continuará mostrando consistência tanto no mercado interno quanto no exterior”, afirma Ruben Bisi, presidente da Fabus.

No mercado interno, vários fatores estimulam o segmento rodoviário, segundo o presidente da Fabus. Ele cita o novo Marco Regulatório, que trata da prestação do serviço de Transporte Regular Rodoviário Coletivo Interestadual de Passageiros (TRIP), aprovado pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), o crescimento expressivo do turismo e o bom desempenho do transporte interestadual, devido aos preços elevados das passagens aéreas.

“Os empresários fizeram muitos investimentos nos ônibus rodoviários para atrair mais passageiros e passaram a oferecer vários atrativos, como internet a bordo, cabines individuais, assentos exclusivos para mulheres e refeições em viagens longas”, destaca Bisi.

“Nas viagens do Rio de Janeiro a São Paulo, muitos passageiros estão preferindo o ônibus porque adiantam os trabalhos e as empresas têm parada no centro da cidade, facilitando o deslocamento. Ao contrário do avião, com longa espera de desembarque e



deslocamento com táxi.”

Outra vantagem do ônibus, segundo o presidente da Fabus, está na compra de passagens que pode ser por aplicativo e ainda tem salas de embarque que oferecem mais conforto. “O sistema de ônibus tem se modernizado, assim como no Chile e no Peru, e isso vem oferecendo condição de renovação da frota e mantendo crescimento expressivo nos últimos cinco anos.”

De janeiro a maio de 2021, a produção de ônibus rodoviários atingiu 1.143 unidades, tendo 465 unidades exportadas e 678 veículos destinados ao mercado interno. No mesmo período de 2022, a quantidade deste modelo produzido aumentou 70,2% para 1.945 unidades, com 813 veículos exportados e 1.132 absorvidos

No período de janeiro a maio de 2025, as encarroçadoras contabilizam a produção de 2.975 ônibus rodoviários

pelo mercado interno.

No acumulado de janeiro a maio de 2023, a produção de rodoviários chegou a 1.981 unidades, tendo 672 unidades exportadas e 1.319 vendidas no mercado interno. Nos cinco meses de 2024, a produção deste modelo saltou para 2.600 unidades, com 799 veículos exportados e 1.801 vendidos no mercado interno.

No período de janeiro a maio de 2025, as encarroçadoras contabilizam a produção de 2.975 ônibus rodoviários. Deste total, 903 unidades foram exportadas e 2.072 comercializadas no mercado brasileiro, segundo a Fabus.

“Além da boa consistência do segmento rodoviário, o mercado brasileiro está indo bem no fretamento, que vem tendo bom ritmo de crescimento, no turismo e nas operações intermunicipais e interestaduais que também estão crescendo”,

destaca Bisi.

O presidente da Fabus ressalta ainda o bom desempenho dos ônibus Euro 6 em relação ao consumo de combustível, que incentiva o crescimento do setor. “O fato de os veículos estarem mais econômicos, algumas marcas estão economizando próximo de 10%, o que, em alguns casos, têm superado o aumento das taxas de juros”, compara.

MERCADO EXTERNO

Outro fator positivo do segmento rodoviário, segundo o presidente da Fabus, está relacionado ao saldo positivo das exportações, estimuladas principalmente pela Argentina e depois pelo Chile e o Peru. Dos 9.680 ônibus que as encarroçadoras produziram de janeiro a maio deste ano, 8.534 unidades foram destinadas ao mercado interno, 10,15% a mais do que os 7.748 veículos comercializados nos cinco meses de 2024.

EXPORTAÇÕES
CRESCERAM

4,5%

EM COMPARAÇÃO
COM O MESMO
PERÍODO DE 2024

Para o exterior, as empresas enviaram 1.146 ônibus – 902 rodoviários, 146 urbanos, 97 micro-ônibus e um intermunicipal. Esse volume representou um aumento de 4,2%

em relação aos 1.100 veículos exportados de janeiro a maio de 2024, dos quais 799 unidades são de modelos rodoviários.

A Marcopolo exportou 596 ônibus de janeiro a maio de 2025 (473 rodoviários, 85 micro-ônibus e 38 urbanos), a Irizar 266 rodoviários, a Caio 113 veículos (103 urbanos e dez micro-ônibus), Comil 84 rodoviários, a Busscar 77 rodoviários e a Mascarello dez veículos (cinco urbanos, dois rodoviários, dois micro-ônibus e um intermunicipal). Incluindo os 98 ônibus da Volare – 51 modelos urbanos e 46 miniônibus e um rodoviário – foram exportados 1.244 veículos de janeiro a maio de 2025.

Na Argentina e no Peru, os ônibus rodoviários mais utilizados são os modelos Double Decker de 15 metros, em operações

com serviço de alto nível. No Chile, os rodoviários fabricados no Brasil mais requisitados são Double Decker de 14 metros, para o transporte de funcionários nas mineradoras e nas operações de longa distância. O Chile também tem comprado micro-ônibus para transportar funcionários nas mineradoras e no turismo interno.

As operadoras de ônibus do Peru compram os ônibus rodoviários Double Decker do Brasil para o serviço de turismo e o transporte de funcionários nas mineradoras. “Eles compram os chassis nas montadoras locais e escolhem as encarroçadoras do Brasil”, informa Bisi e ressalta: “O que a indústria brasileira perdeu nas vendas de urbanos para os chineses no Chile, se manteve nas vendas de rodoviários”.

VARIEDADE DE MODELOS PARA VÁRIAS OPERAÇÕES

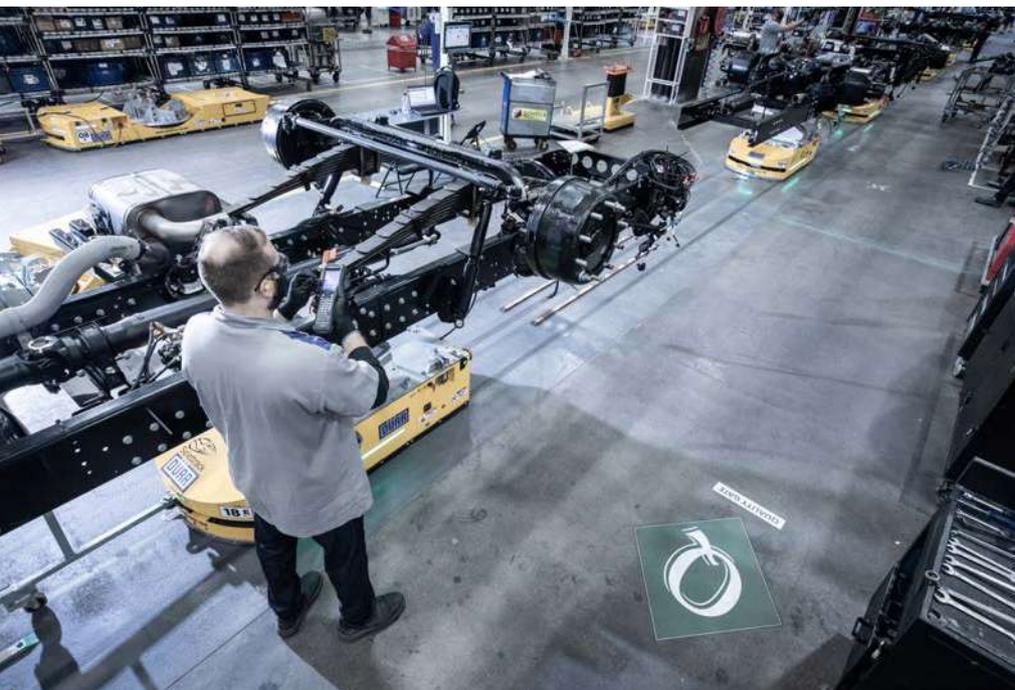
Além do alto valor agregado, o ônibus rodoviário tem um grande mix de modelos

usados também para o fretamento e o turismo de linha. No Brasil, o grande volume de vendas de rodoviários ocorre no último trimestre do ano para uso no turismo de férias e nas comemorações de Natal e Ano Novo. Nos meses de maio e junho, se intensificam as vendas de ônibus para o fretamento e em julho começa a crescer o turismo de longa distância, segundo o presidente da Fabus.

Em junho, a elevação na taxa de juros interferiu um pouco nas vendas de ônibus. “Em vez de comprar 50 ônibus, os empresários estão comprando 30 veículos e esperando como vai se comportar o mercado em relação à taxa do IOF e às taxas de LCA, LDI. Isso fez parar um pouco as vendas”, relatou o presidente da Fabus.

“O grande mérito do mercado rodoviário eu atribuo aos empresários que investiram muito nos ônibus, oferecendo veículos com assentos confortáveis e sistema de climatização com elevada taxa de renovação do ar-condicionado”

PRODUÇÃO DE CHASSIS MANTÉM RITMO ACELERADO



período de 2024, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Marco Saltini, vice-presidente da Anfavea, comentou que o ritmo bom de produção de ônibus tem sido impulsionado pelo Caminho da Escola

Nas montadoras a produção de chassis de ônibus está em ritmo acelerado, acumulado de janeiro a maio 12.666 unidades, volume 7,8% superior aos 12.029 veículos fabricados em igual

la, que mantém resultado positivo em relação a igual período do ano passado. “Mas ainda há preocupações referentes à taxa de juros e o alto custo do crédito”.

Do total de chassis produzidos de janeiro a maio deste ano, 9.936 unidades são de modelos urbanos, volume 2,8% inferior aos 10.219 veículos fabricados nos cinco meses de 2024. De modelos rodoviários, foram



Marco Saltini: “Ritmo bom de produção de ônibus tem sido impulsionado pelo Caminho da Escola”

produzidos 3.030 veículos, aumento de 67,4% em relação aos 1.810 veículos fabricados de janeiro a maio do ano passado.

EXPORTAÇÃO

As exportações de ônibus apresentaram resultados positivos no acumulado de janeiro a maio deste ano, com 2.633 veículos exportados, avanço de 61,2% na comparação com o mesmo período do ano passado, quando os embarques atingiram 1.633 unidades.

De modelos urbanos, foram exportados 1.498 veículos até maio deste ano, aumento de 77,5% em relação ao mesmo período de 2024, quando atingiu 844 unidades. De modelos rodoviários foram comercializados 1.135 veículos no mercado internacional, aumento de 43,9% sobre os 789 veículos vendidos nos cinco meses do ano passado, segundo a Anfavea.

PRODUÇÃO
CRESCER

7,8%

EM COMPARAÇÃO
COM O MESMO
PERÍODO DE 2024



EMPLACAMENTOS
ACUMULAM
ALTA DE

28,02%



EXPORTAÇÕES
AVANÇAM

61,2%

EMPLACAMENTO

Nos emplacamentos, o segmento de ônibus acumula um crescimento de 28,02% de janeiro a maio de 2025, com 11.757 unidades, ante 9.184 veículos vendidos no mesmo período do ano passado, segundo a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve).

Para 2025, a estimativa da Fenabreve

é que as vendas de ônibus cheguem a 29.336 unidades, o que representará um crescimento de 6% em relação às 27.675 unidades comercializadas em 2024.

Segundo Marcelo Franciulli, diretor-executivo da Fenabreve, o programa Caminho da Escola será novamente um dos principais propulsores do crescimento do mercado de ônibus em 2025 e tem se mostrado fundamental, com aquisições de veículos destinadas ao transporte escolar.

TECHNI
BUS

Acervo
Digital



transporte
MODERNO
Todos os modais

1963

2024

Tenha as melhores publicações do setor de transporte e logística do país na palma da mão



acervodigitalotm.com.br



As revistas Technibus
e Transporte Moderno
agora estão em formato 100% digital
e podem ser acessadas
e lidas onde você estiver ou preferir.

Acesse já o **Acervo digital da OTM Editora.**

**É rápido, fácil e você fica bem informado sobre tudo
o que acontece de relevante no setor de transporte e logística.**



Marcopolo atinge 20 mil ônibus produzidos no Espírito Santo

A Marcopolo celebrou um marco histórico em sua trajetória industrial: a produção de 20 mil unidades na fábrica de São Mateus (ES). A conquista foi celebrada com a entrega de 40 novos ônibus urbanos, de um total de 137 unidades, para o sistema Transcol, que atende à região metropolitana da Grande Vitória. Neste ano, a Marcopolo alcançou 70% de participação na renovação do sistema urbano da Grande Vitória. O veículo comemorativo é um modelo Torino fornecido à operadora Unimar. Todos os 40 ônibus contam com ar-condicionado, wi-fi, acessibilidade e motorização Euro 6, que



reduz significativamente a emissão de poluentes. Inaugurada em 2014, a unidade da Marcopolo em São Mateus iniciou suas atividades com a produção de micro-ônibus da marca Volare. Em 2023, a empresa anunciou um investimento de R\$ 50 milhões para modernizar e expandir a planta para a produção de ônibus elétricos.

Chassis de ônibus rodoviários Mercedes-Benz chegam à Ásia

O modelo O 500 RS 1936 da Mercedes-Benz chega à região da Associação de Nações do Sudeste Asiático (Asean). Uma unidade, em regime CKD, foi exportada para a empresa Thaco, representante dos produtos da marca no Vietnã, que montou o chassi e a carroceria, ex-



portando o ônibus integral para demonstração e venda pelo concessionário da marca na



Tailândia. Também em regime CKD, outra unidade do chassi Mercedes-Benz O 500 foi exportada para Taiwan, devendo ser entregue no próximo mês de agosto, ampliando assim a presença da marca no mercado asiático. O chassi O 500 RS 1936 enviado à Tha-

co é equipado com o motor Mercedes-Benz OM 460 LA de 360 cv de potência a 1.800 rpm, com torque de 1.850 Nm a 1.100 rpm. Este motor de seis cilindros e 12 litros é compatível com a norma Euro 5, atendendo à legislação de emissões da Tailândia.

Volvo expande Centro de Distribuição de Peças



A Volvo ampliou seu Centro de Distribuição de Peças (C3), localizado em São José dos Pinhais (PR), para as concessionárias, distribuidores e centros autorizados da marca no Brasil e América Latina. A ampliação é parte do ciclo de R\$ 1,5 bilhão de investimentos da Volvo no Brasil, no período 2023/2025. Terceira maior instalação que concentra as atividades de recebimento e distribuição de

peças de reposição da marca em todo o mundo, o armazém brasileiro foi aumentado em cerca de dez mil m², alcançando um total de 43 mil m² de área construída. Atualmente, são mais de 4,5 milhões de componentes acondicionados em uma variedade de 60 mil itens diferentes no inventário. Foi construído ainda um auditório para treinamento e recepção de grupos de clientes, com capacidade para 147 pessoas. Além de toda essa expansão, há 24 docas para carga e descarga e um pátio adicional para armazenamento de veículos. O envio de componentes à rede Volvo é feito via rodoviária, aérea e fluvial.



Busscar amplia entregas de ônibus para empresas do Grupo Comporte



A Busscar concluiu a entrega de mais de 120 ônibus para diferentes empresas do Grupo Comporte. A Piracicabana Diadema recebeu 61 veículos e recentemente encomendou novo lote com 40 unidades do modelo El Buss FT, das quais 25 veículos já foram entregues. As demais entregas estão programadas para os próximos meses. A São

Geraldo recebeu 15 veículos e nove ônibus foram destinados à Itamarati. Os modelos Vista Buss 400 foram para a Expresso Nossa Senhora da Penha. De um lote total de 28 veículos, 06 já foram entregues. A produção da Busscar inclui também 30 unidades do Vista Buss 345 destinadas à Viação Piracicabana Diadema, das quais 10 já estão em operação. Estão previstas entregas de dez unidades do Panorâmico DD 8x2 e 18 unidades do Panorâmico DD 6x2, também para a Expresso Nossa Senhora da Penha. E o Grupo Comporte segue com mais produtos a receber ainda este ano.

Sertran Transportes adquire 26 unidades Sprinter Robustez para fretamento agrícola

A Sertran Transportes adquiriu 26 unidades da Sprinter com pacote Robustez para atender às exigências do fretamento agrícola, uma das áreas de atuação da empresa. A primeira

unidade já está em operação e as demais serão entregues até o próximo mês. A Sprinter com pacote Robustez, lançada pela Mercedes-Benz Cars & Vans Brasil, é uma versão adaptada

do modelo furgão vidrado extralongo, para suprir as necessidades do agronegócio e de setores que operam em terrenos desafiadores, como mineração e ativida-



des rurais. Com base na versão 417 do furgão vidrado extralongo, a Sprinter Robustez tem entrada pela porta dianteira, sem a porta lateral corrediça.

Auto Viação Progresso renova frota com 30 ônibus Marcopolo Paradiso G8 1800 DD



A Auto Viação Progresso renovou a sua frota com a aquisição de 30 ônibus Marcopolo Paradiso G8 1800 Double Decker. As primeiras dez unidades já estão em operação, conectando Pernambuco a im-

portantes destinos do Nordeste. Com 14 metros de comprimento, os novos ônibus com chassis Scania K-410C 6x2 tem capacidade para 58 passageiros — 46 em poltronas semi-leito no piso superior e 12 em poltronas leito no piso inferior —, todas com entradas USB individuais. Os veículos estão equipados com ar-condicionado, sistema de entretenimento com monitores individuais e de teto, geladeira e amplo bagageiro.



Eaton lança válvula solenoide para ônibus e caminhões



A Eaton apresenta ao mercado a sua linha de válvula solenoide, destinada para aplicações em caminhões e ônibus com transmissões automatizadas I-Shift. Também conhecida como válvula PWM, a válvula solenoide é responsável pela atuação da embreagem juntamente com o CPCA (Atuador de Embrea-

gem Eletropneumático). O diferencial do componente está na capacidade de funcionar como uma válvula “variável”: o tempo em que permanece aberta pode ser ajustado eletronicamente, por meio da variação do ciclo de trabalho do sinal elétrico enviado a ela. Isso permite uma dosagem mais precisa e adaptável ao longo do funcionamento do veículo. Além do controle do fluxo, a válvula também exerce uma função essencial na regulação da pressão do sistema, contribuindo para o desempenho da embreagem e para a durabilidade de todo o conjunto.

Acervo Digital

1963



transporte
Todos os modais MODERNO

2025

Tenha as melhores publicações do setor de transporte e logística do país na palma da mão



acervodigitalotm.com.br



A solução para a

MOBILIDADE

urbana.



Desacelere. Seu bem maior é a vida.



FLEETBUS

BLUETEC



CENTERBUS

Centro Especializado em Ônibus

Mercedes-Benz Ônibus Urbano. O coletivo de soluções.

Desempenho, segurança, conforto e muita tecnologia. Uma linha de ônibus que oferece a melhor solução para o transporte urbano de passageiros. E tudo isso com o atendimento da maior rede de concessionários do setor no Brasil. Sempre próxima da sua frota.

- A mais completa linha de Ônibus Urbano
- Fleetbus: telemetria para transporte de passageiros
- BlueTec6: motores com a nova tecnologia Euro6 para menores emissões de gases
- Centerbus: a maior rede de concessionários de ônibus, com centros especializados de atendimento
- Chassis fabricados com a avançada tecnologia alemã
- Rede pronta para te atender em qualquer parte do país

Saiba mais em: onibus.mercedes-benz.com.br

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

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

Mercedes-Benz
Referência em Ônibus

