Frota & Cia

ANO XXVIII | ED. 229 | OUTUBRO DE 2021 | R$ 15,00 | WWW.FROTACIA.COM.BR

À PROCURA DE SAÍDAS

Depois de viver sua maior crise, o transporte urbano e rodoviário de passageiros busca caminhos para sair da difícil situação em que se encontra

Panorama 2021/2022
Transporte de Passageiros

Frota & Cia

Mais capacidade de carga

Volante Multifuncional

Assistente Ativo de Frenagem - ABA

Você é 100% para o seu negócio.
Sua van também tem que ser.

A Sprinter Furgão é tudo que o seu negócio precisa. Tecnológica, segura e com o maior espaço interno do segmento, com opções de capacidade volumétrica de 7,5 a 15 m³.

Sprinter 100% pra você.

MercedesBenzVansBr mbvansbr CRC: 0800 970 9090 | vans-mercedesbenz.com.br

Mercedes-Benz

Panorama do TRP

José Augusto Ferraz
Diretor de Redação

Depois de enfrentar seu pior momento no primeiro semestre de 2020, o transporte rodoviário de passageiros volta a respirar um pouco mais aliviado, diante da evolução no número de passageiros transportados no ano em curso, em decorrência do avanço da vacinação no país e o afrouxamento das regras de distanciamento social.

O tema foi objeto de discussões no Seminário Nacional NTU 2021, realizado em setembro de forma virtual, que reuniu centenas de participantes ligados ao setor, com o propósito de encontrar saídas para a grave situação das operadoras de ônibus, em especial às dedicadas ao segmento urbano, por causa dos efeitos da crise nos negócios.

Além continuarem operando com baixos índices de ocupação, somente as empresas do transporte coletivo urbano acusam um prejuízo acumulado de mais de R$ 16,7 bilhões, apenas no período de março de 2020 a junho de 2021, segundo a NTU. Ainda que em menor escala, a situação também assombra as empresas rodoviárias que alcançaram índices de ocupação de apenas 5% no início da pandemia.

Para detalhar mais em profundidade esse cenário, **Frota&Cia** dedicou essa edição especial inteiramente a esse tema. Nas páginas seguintes dessa edição, os leitores poderão conferir o Panorama 2020/2021 do Transporte de Passageiros, que revela a situação desse mercado no biênio e as perspectivas para os próximos anos. Para tanto, a Redação de Frota&Cia ouviu as principais fontes ligadas à indústria do transporte por ônibus, incluindo operadores através de suas entidades, fabricantes de veículos e empresas encarroçadoras. Em complemento, o Caderno Ônibus da publicação traz ainda as novidades em produtos e serviços apresentadas na LatBusTranspublico 2021, que ocorreu em paralelo ao Seminário NTU, também de forma virtual.

Esse esforço jornalístico reafirma o compromisso de **Frota&Cia** em produzir conteúdo relevante para leitores e anunciantes, que colaborem efetivamente para a melhoria e melhor compreensão do transporte rodoviário de cargas e passageiros no país. Como vem fazendo há quase 30 anos de forma ininterrupta. Uma boa leitura a todos.

Frota&Cia
Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

DIRETORIA - Diretores
José Augusto Ferraz
Solange Sebrian

REDAÇÃO
Diretor de Redação e Jornalista Responsável
José Augusto Ferraz (MTB 12.035)
joseferraz@frotacia.com.br

FROTA&Cia On Line
André Garcia
andre.silva@frotacia.com.br
Priscila Ferreira
priscila.ferreira@frotacia.com.br

ARTE – Editor
Sandro Mantovani (MTB 29.530/SP)
smantova@uol.com.br

COMERCIAL – Diretora
Solange Sebrian
solange@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO
Assistente
Vanuza Amorim
vanuza.amorim@frotacia.com.br

ADMINISTRAÇÃO
Gerente
Edna Amorim
edna@frotacia.com.br

Distribuição
Enviada para mais de 15 mil leitores por e-mail marketing, além da divulgação no portal e nas redes sociais

Assinaturas e Alterações de Dados Cadastrais
Serviço de Atendimento ao Assinante
Fone/Fax: (0**11) 3871-1313
E-mail: circulacao@frotacia.com.br
ASSINATURA: R$ 150,00 (12 edições)
Preço do Exemplar Avulso: R$ 15,00

REDAÇÃO, PUBLICIDADE, CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO
Rua Tagipuru, 234 – conj. 85
Barra Funda – 01156-900
São Paulo – Brasil
Fone: +55 11 2592-7000
Home page: www.frotacia.com.br

FROTA&Cia é uma publicação da SF Comunicação e Eventos Eireli, de circulação nacional e periodicidade mensal, enviada a proprietários e executivos em cargos de direção, de empresas vinculadas ao transporte rodoviário de cargas e passageiros. Sua distribuição também abrange administradores de frotas de veículos comerciais, embarcadores de cargas ligados à indústria e ao comércio, além de executivos de empresas fornecedoras de produtos e serviços para a indústria do transporte.

Direitos autorais reservados. É proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes tanto da versão impressa quanto virtual, sem a prévia autorização dos Editores. Matérias editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais não tem qualquer vinculação com material publicitário. Conceitos expressos em artigos assinados e opiniões de entrevistados não são necessariamente os mesmos de FROTA&Cia.

Circulação – Outubro de 2021

Dispensada de emissão de documentos fiscais conforme Regime Especial Processo SF-04-908092/2002

14 PANORAMA TRANSPORTE DE PASSAGEIROS
Um completo balanço do transporte coletivo de passageiros nos dias atuais e as projeções para 2022, na visão de entidades de classe, fabricantes de veículos e encarroçadoras de ônibus

20 SEMINÁRIO NTU
Confira o resumo das palestras e debates que marcaram o Seminário NTU Nacional NTU 2021, realizado de forma virtual em setembro último, com a participação de centenas de convidados

24 ENTREVISTA
RICARDO PORTOLAN – MARCOPOLO

26 ENTREVISTA
WALTER BARBOSA – MERCEDES-BENZ

28 ENTREVISTA
PAULO CORSO – BUSSCAR/CAIO

30 ENTREVISTA
PAULO ARABIAN - VOLVO

32 ENTREVISTA
MARCELO SCHNEIDER – BYD

34 ENTREVISTA
JEFFERSON FERRAREZ – MERCEDES-BENZ VANS

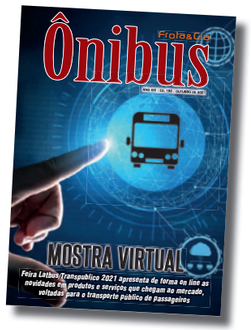
36 ENTREVISTA
CELSO MENDONÇA – SCANIA

38 ENTREVISTA
JORGE CARRER – VWCO

40 ENTREVISTA
ROBERTO PAVAN – IVECO

41 CADERNO ÔNIBUS
Confira as novidades em produtos e serviços apresentados em formato online na Feira Latinoamerica do Transporte - LATBUS/ TRANSPÚBLICO, em paralelo ao Seminário NTU

NOSSA CAPA



41 - ÔNIBUS

44 MERCEDES-BENZ

46 VOLKSBUS

48 IVECO BUS

50 VOLVO BUSES

52 SCANIA

53 MERCEDES-BENZ VANS

54 BUSSCAR

56 MARCOPOLO

58 CAIO

60 VOLARE

61 SERVIÇOS

62 UTILITÁRIOS
A Ford Transit volta a ser oferecida no mercado brasileiro em nova roupagem e carregada de inovações tecnológicas, desta vez fabricada no Uruguai, aproveitando os benefícios do Mercosul

SEÇÕES

06 TRANSPORTE ONLINE

42 PONTO A PONTO

64 PANORAMA

Mais economia e menos paradas

A Ipiranga Lubrificantes conhece as condições das estradas brasileiras e, aliada à alta tecnologia, desenvolve os melhores produtos atendendo às mais específicas demandas da sua frota.

*DESDE QUE OBSERVADAS AS CONDIÇÕES DE USO, MANUTENÇÃO E RECOMENDAÇÕES CONTIDAS NO MANUAL DO FABRICANTE DO MOTOR. IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

Ipiranga Brutus
RODA MAIS

Roda até 65.000 km*
Roda até 80.000 km*
Roda até 70.000 km*

Ipiranga Lubrificantes

CENTRO DE OPERAÇÕES

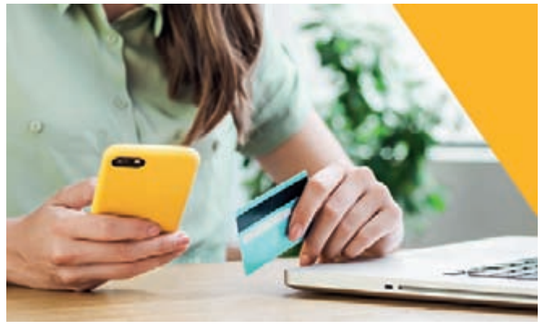
A Mercedes-Benz Vans firmou parceria com a Speedbird Aero, para transformação de uma Sprinter Furgão Street 314 em centro operacional, com toda a infraestrutura para realizar pousos e decolagens de drones. Entre os equipamentos instalados para esse tipo de operação, o utilitário conta com um "droneport", estrutura retrátil de alumínio de 2x2m que possibilita o pouso das aeronaves.

PARCERIA ELÉTRICA

A Volkswagen Caminhões e Ônibus e a CBMM, que produz e comercializa produtos de Nióbio, firmaram acordo para o desenvolvimento e aplicação de baterias de recarga ultrarrápida, com base no mineral. A tecnologia será utilizada nos veículos elétricos concebidos pela montadora. "A aliança com a CBMM será mais um importante elo rumo à mobilidade do futuro", explica Roberto Cortes, presidente e CEO da VWCO. "Além de um importante passo em direção à transformação na forma como nos locomovemos", completa Ricardo Lima, vice-presidente da CBMM.

CONTÊINERES EM FALTA

Um informe do Grupo de Logística da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), revelou que 40% das cargas de carne suína e de frango estão paradas nos portos do país por falta de contêineres. Segundo a entidade, o problema é resultado da ruptura no fluxo de comércio internacional, provocado pela pandemia de Covid-19. A retomada da economia mundial vem gerando alteração nas rotas dos navios e redução na disponibilidade de contêineres.



E-COMMERCE EM ALTA

Levantamento da Câmara Brasileira da Economia Digital apontou que o e-commerce já representa 11% das receitas do comércio varejista no Brasil, no acumulado dos últimos 12 meses. Mesmo com a diminuição das restrições contra a Covid-19, o faturamento com compras através da internet acusou uma evolução de 20%, na comparação com o mês anterior. O fato mostra que atividade pode evoluir ainda mais, mesmo com a volta das atividades presenciais.

CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE
0800 702 3443
(31) 2107 2355

ESTAMOS COM VOCÊ
A CADA CURVA, A CADA CONQUISTA.
SOMOS A IVECO.
E ESTAMOS CADA VEZ MAIS FORTES.
COM NOVOS PRODUTOS, SERVIÇOS
E UMA REDE DE CONCESSIONÁRIAS
CADA VEZ MAIOR E MELHOR.
JUNTOS, COMO UMA EQUIPE.
FOCADOS EM VOCÊ E NO SEU NEGÓCIO.
INCANSÁVEIS. PARA VOCÊ CHEGAR LÁ.

No trânsito, a vida vem primeiro.

Conheça em iveco.com.br/agentenaopara
@ivecobrasil
A gente não para.
IVECO

FÁBRICA AMPLIADA

A Randon Implementos inaugurou no dia 16 de setembro o parque fabril ampliado da unidade localizada em Araraquara (SP), que recebeu investimentos de R$ 40 milhões. A área construída saltou de 29 mil m2 para 42 mil m2, proporcionando um aumento de 80% na capacidade instalada. Na mesma ocasião, a empresa fez o lançamento da pedra fundamental de um novo ramal ferroviário com cerca de 1,5 quilômetros de extensão, que irá conectar a unidade à linha existente na região.

VOLTA DOS 11 EIXOS

A Resolução nº 872 do Contran, publicada no dia 20 de setembro, autorizou a volta dos super rodotrens às estradas brasileiras. Tais composições são combinações de veículo de carga (CVC) de 11 eixos e de Peso Bruto Total Combinado (PBTC) de 91 toneladas. Tal retorno, porém, está condicionado a uma série de regras e exigências a fim de garantir a segurança viária. Um dos destaques é a proibição da conversão de rodotrens em super rodotrens. O que significa que só poderão ser combinados reboques e semirreboques construídos especialmente para utilização como super rodotrem, ou seja, equipamentos originais de fábrica.

CAMINHONEIROS EM FALTA

A falta de caminhoneiros causa preocupação não apenas no Brasil, mas também no Reino Unido. A associação Logistics UK estima um déficit de cerca de 90 mil motoristas de veículos pesados, para atender à demanda de transporte. A escassez de profissionais é resultado de uma combinação de fatores, que inclui a pandemia da Covid-19, o Brexit (saída do Reino Unido da União Europeia), baixos salários e más condições de trabalho, entre outros. Em consequência do fato, inúmeros estabelecimentos exibem prateleiras vazias, além de longas filas nos postos de gasolina por temor do desabastecimento.

INÍCIO DE PRODUÇÃO

A IVECO e da Nikola Corporation inauguraram, na Alemanha, as instalações da fábrica dedicada à produção de caminhões elétricos pesados Nikola Tre. A produção terá início até final do ano e os primeiros modelos produzidos na planta serão entregues em 2022, para clientes selecionados nos Estados Unidos. Além do modelo de produção de veículos elétricos a bateria, a próxima evolução desta plataforma modular para serviços pesados também foi apresentada ao público. É o protótipo de veículo elétrico a célula de combustível Nikola Ter, previsto para entrar em produção até o final de 2023.

BLINDAGEM ELÉTRICA

A JSL vai adotar um novo dispositivo eletrificado de segurança, para uso nos caminhões da frota dedicados ao e-commerce. Em caso de tentativa de acesso não autorizado à carga, seja por rompimento ou perfuração do baú, o sistema emite um arco elétrico não letal de 20 mil volts, suficiente para repelir os agressores. O sistema funciona com placas energizadas colocadas em toda a parte interna do baú do caminhão, combinadas com um mix de materiais que oferecem isolamento e resistência física, sem nenhum risco para motoristas e ajudantes. O acionamento também pode ser feito à distância e, ainda, combinado com o bloqueio do veículo, impedindo qualquer tentativa de deslocamento.

CARTEIRA ASSINADA

O bom resultado da Iveco no mercado de caminhões levou a montadora mineira à contratar 822 funcionários, para reforçar a produção na fábrica de Sete Lagoas. Com isso, o grupo emprega atualmente cerca de 2 mil trabalhadores. Até agosto deste ano, a Iveco vendeu 5.198 caminhões; volume 80% maior quando comparado ao mesmo período do ano passado. Segundo a Fenabrave, que reúne os distribuidores de veículos automotores, o mercado total cresceu 49% no período e somou 82,1 mil unidades.

DT-E VIRA LEI

Com vetos, o Presidente Bolsonaro sancionou a Medida Provisória 1.051, que institui o Documento Eletrônico de Transporte (DT-e). A implantação do documento segue agora o cronograma do Governo Federal, que deve regulamentar a nova lei. O DT-e vai unificar mais de 30 documentos de transporte em plataforma digital e, segundo o governo, deve reduzir a média de seis horas que o caminhão fica parado em postos de fiscalização para apresentação de documentos, inclusive com análise remota, sem a necessidade de apresentação presencial.

DT.e
Documento Eletrônico de Transporte

MOTORISTA TRAINEE

A COMJOVEM Joinville criou um projeto piloto de capacitação rápida de motoristas. Batizada de Motorista Trainee, a iniciativa possibilita que um estagiário acompanhe a rotina de um condutor profissional pelo período de 45 dias. Findo esse prazo, o candidato passa a dirigir um caminhão por igual período, acompanhado de um motorista master. Com 90 dias de aprendizado o profissional é liberado para fazer viagens sozinho, inicialmente em trajetos menores e menos complexos. O projeto foi testado em condições reais na Mais Transportes, com total sucesso.

BRASPRESS
QUALIDADE | INFRAESTRUTURA | SEGURANÇA

A frota mais jovem do Brasil

Gerenciamento de Riscos

Conectividade integrada

Maior sistema automatizado da América Latina

Modernas filiais em todo Brasil

1977 - 2021 BRASPRESS 44 ANOS

A sua transportadora de encomendas em todo o Brasil

www.braspress.com

REDUÇÃO DO FRETE

O novo Marco Legal das Ferrovias, aprovado pelo Senado no dia 6 de outubro, poderá proporcionar uma redução no preço do frete em até 40%, segundo o ministro da Infraestrutura, Tarcísio de Freitas, ao afirmar que projeto saiu "bastante redondo". A principal inovação do novo marco legal é permissão para os novos traçados serem construídos de acordo com o interesse da iniciativa privada, sem licitação, seguindo modelo já adotado nos Estados Unidos e Canadá. O texto, agora, segue para aprovação na Câmara dos Deputados.

BUSWORLD CHEGA NA ARGENTINA

A Busworld, a maior feira B2B de ônibus do mundo, anunciou o lançamento da Busworld Latin America. A exposição será realizada na Argentina, na cidade de Buenos Aires, no período de 21 a 23 de setembro de 2022, sob a organização do escritório local da Messe Frankfurt. Em 2021, a Busworld comemorou 50 anos de realização, desde a primeira exibição em Kortrij, na Bélgica. Hoje, a exposição é realizada em seis diferentes países, incluindo a Índia, China, Rússia, Turquia e Indonésia, além da própria Bélgica.

REPOSICIONAMENTO DE MARCA

A Iveco decidiu aproveitar o bom momento vivido pela companhia para promover um reposicionamento da marca na América Latina. Com base no mote 'A gente não para', a campanha posiciona as pessoas no centro da marca, onde os colaboradores da empresa atuam como protagonistas para servir os clientes, seguindo os pilares: Aceleração, Presença e Proximidade, Confiança, Empatia, Tecnologia e Sustentabilidade. "Estamos prontos para o futuro e vamos acelerar, cada vez mais, para seguirmos ampliando nossa participação no mercado de forma sustentável", explica Bernardo Pereira, diretor de Marketing da Iveco para América do Sul.

GESTÃO DE FROTAS

A Fleet Solutions Brasil, que integra a Volkswagen Financial Services e oferece soluções de terceirização e gestão de frotas, anunciou a intenção de estabelecer uma combinação de negócios com a LM Frotas. O portfólio da companhia combinada para clientes comerciais abrange todo o ciclo de vida dos veículos, desde o aluguel de longo prazo de carros e caminhões, passando pelos serviços de manutenção e gestão completa da frota. A parceria resultará em uma frota inicial de cerca de 38 mil veículos, divididos principalmente entre gestão de frotas e modelos de carros por assinatura.

GUIA Frota&Cia 2021
SEGURANÇA NO TRANSPORTE

O CAMINHO MAIS SEGURO PARA CHEGAR A MILHARES DE OPERADORAS DE TRANSPORTES

*Em novembro, a **Multiplataforma Frota&Cia** vai apresentar o mais completo **Panorama do Mercado de Segurança**, voltado para o transporte rodoviário de cargas e passageiros.*

*E também o **Guia Frota&Cia – Segurança no Transporte 2022**, com informações de centenas de fornecedores desse mercado.*

Uma oportunidade única de destacar sua empresa junto a milhares de transportadores e embarcadores de cargas.

Informe-se já. Mas atenção para as datas:

Autorização: 8/Nov. *Material: 10/Nov.* *Circulação: 12/Nov.*

Frota&Cia
11 2592.7000/99648.7708
comercial@frotacia.com.br
www.frotacia.com.br
Nossos Canais:

Um mercado em recuperação

Depois de enfrentar seu pior momento em 2020, o transporte coletivo por ônibus vive a expectativa de dias melhores pela frente, porém com bastante cautela

POR JOSÉ AUGUSTO FERRAZ

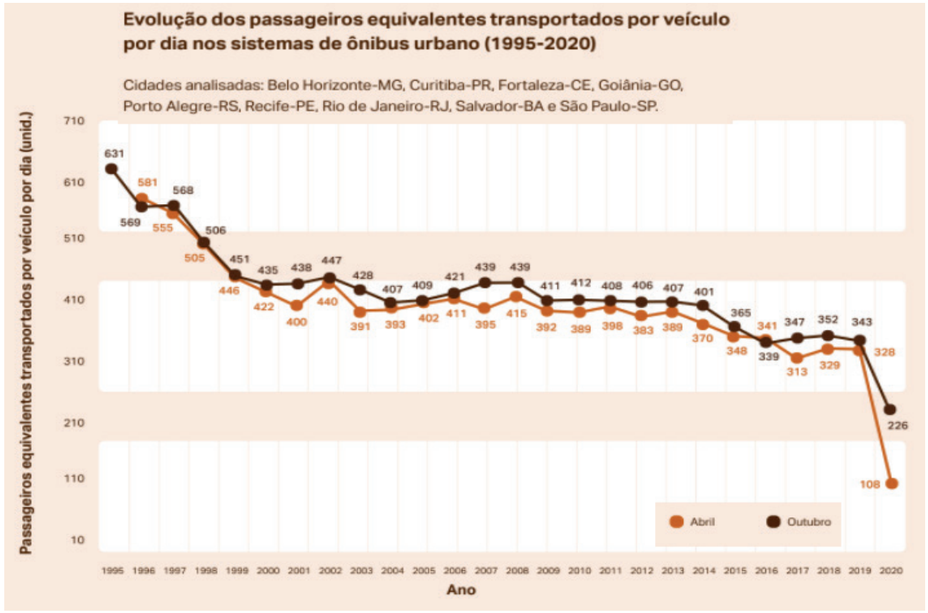
O transporte urbano e rodoviário de passageiros viveu o seu pior momento em 2020, quando as medidas de distanciamento social decretadas pelos governos estaduais restringiram as viagens por ônibus pelo Brasil, como forma de conter o avanço da pandemia do coronavírus. Mesmo com o afrouxamento das restrições no ano em curso, como resultado direto do avanço da vacinação no país, os operadores ainda se ressentem da descapitalização do setor e o aumento do endividamento das empresas. Enquanto buscam saídas para superar esse difícil momento. É o que os leitores de **Frota&Cia** poderão conferir ao longo das páginas dessa edição especial, que traz o Panorama 2020/2021 do Transporte de Passageiros; um retrato de como se comportou esse mercado no ano que passou e a projeções para o ano que vem.

Para alcançar esse resultado, a Equipe de **Frota&Cia** reuniu informações dos principais representantes de entidades de classe do transporte coletivo urbano e rodoviário de passageiros, além de fabricantes de chassis e carroçarias para ônibus. Em complemento, a edição também traz um resumo do Seminário Nacional NTU 2021 realizado em setembro último de forma virtual. Além das últimas novidades em produtos e serviços apresentadas na LatBus/Transpublico, feira paralela ao Seminário, igualmente promovida de forma totalmente virtual.

DEMANDA EM QUEDA

A melhor fotografia do transporte coletivo por ônibus nos dias atuais, no âmbito urbano, foi apresentada em setembro último pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, na forma do Anuário NTU 2020-2021. O estudo mostra com riqueza de detalhes o real impacto da pandemia do coronavírus no setor, em consequência da redução da movimentação de passageiros nos coletivos, para evitar o contágio pelo vírus através do distanciamento social. De acordo com o estudo, a queda no volume de passageiros pagantes ano passado foi da ordem de 51,1%, com uma média de 167 passageiros por dia. "Tal situação é bem diferente daquela verificada em 1995, quando cada veículo transportava 631 passageiros pagantes em média diariamente", comenta o presidente da NTU, Otávio Cunha. Segundo ele, a baixa no número de passageiros vem ocorrendo desde o início da série histórica, tendo alcançado o ápice na pandemia (ver quadro). Ainda que os números referentes ao período de agosto de 2020 a junho de 2021 indiquem que a diminuição da demanda ficou estabilizada entre 35% a 40%, ainda assim, a situação está muito longe do ideal, ressalta o dirigente.

A consequência desse cenário foi uma brutal queda da receita das empresas que exploram o transporte urbano de passageiros por ônibus, estimada em R$ 17 bilhões entre março e junho de 2021. A cifra corresponde a 38% do faturamento mensal registrado no período pré-pandemia,



Otávio Cunha, da NTU: queda no número de passageiros transportados vem desde 1995, conforme quadro ao lado

Transporte urbano de passageiros: à espera de um novo marco legal para o setor

conforme destacou o coordenador do núcleo de Transportes da NTU, Matteus Freitas,durante palestra realizado no Seminário (ver pág. 20).Outro dado preocupante revela que, desde o início da pandemia, nada menos que 36 operadoras interromperam a prestação do serviço de forma definitiva e 11 estão em processo de recuperação judicial. Sem contar as 87 mil demissões no período, o equivalente a 21,6% da mão-de-obra existente no setor em dezembro de 2019.

Não sem motivo, Otávio Cunha afirma que o modelo atual de transporte público está "falido" e exige uma ampla reestruturação. "Nossa proposta, coordenada pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), é um projeto de um novo marco legal de mobilidade urbana coletiva multimodal, baseado em três pilares - qualidade e produtividade; financiamento; e regulação e contratos. A proposta foi apresentada para debate em dezembro de 2020, com o propósito de ampliar a discussão do para toda a sociedade. Mas, infelizmente, não tivemos respostas do governo federal".

O projeto, contudo, foi encampado em 22 de setembro pelo senador Antonio Anastasia e pode vir a se tornar Lei Federal. A partir daí, será necessário promover a readequação das legislações municipais e estaduais que regulamentam essa atividade para que sejam ajustadas às novas regras.

No âmbito do transporte rodoviário de passageiros a situação é semelhante ao urbano, embora o setor não disponha de estatísticas mais detalhadas a respeito dos efeitos da pandemia na atividade. Sabe-se apenas que, no auge do isolamento social, a queda do movimento foi da ordem de 95%. Segundo a Abrati (Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros), a quantidade de viagens de ônibus voltou a aumentar pelo Brasil com a reabertura da economia e a escassez de voos comerciais, ainda que de forma bastante lenta. A entidade estima que a demanda por bilhetes na primeira quinzena de agosto foi 70% maior, em comparação ao mesmo período do ano passado. Em sua palestra proferida no Seminário Nacional NTU 2021, o presidente da Abrati, Eduardo Tude, disse que o setor está preparado para atender ao aumento do turismo de lazer previsto para os próximos meses, com a chegada das férias de verão (ver box na pág. 21).

INDÚSTRIA DE CHASSIS

As dificuldades enfrentadas pelas operadoras de ônibus no biênio 2020/2021 produziram, é claro, reflexos diretos na indústria de chassis para ônibus, que viram encolher os volumes de encomendas no período. Depois de acusarem uma boa recuperação em 2019, quando os licenciamentos de chassis somaram 20.932 unidades, os emplacamentos desabaram no ano seguinte, no primeiro ano da pandemia, para apenas 13.931 unidades, representando uma queda de 33,4% (ver quadro). Por sorte, os emplacamentos voltaram a mostrar reação positiva em 2021 e já somavam 10 mil unidades no acumulado até agosto, com chances de superar o resultado do ano passado.

"Com o avanço da vacinação no país temos uma boa perspectiva para a retomada dos dois segmentos – urbano e rodoviário – já no final de 2021" Nos últimos dois meses, o volume de passageiros transportados tem aumentado, chegando a atingir 60% a 65% do número de usuários antes da pandemia", admite Walter Barbosa, diretor de Vendas e Marketing Ônibus, da Mercedes-Benz.

Transporte rodoviário de passageiros: à espera do aumento do turismo de lazer

A opinião tem o aval do diretor comercial da Volvo Bus, Paulo Arabian, com base em inúmeros indicadores. "No urbano, as licitações continuam em andamento e fatores importantes como a retomada às aulas e os eventos esportivos, bem como a volta aos escritórios, mesmo que de forma híbrida, tem colaborado para o fomento do transporte público. Já o segmento rodoviário tende a ser beneficiado pela retomada das viagens de turismo e eventos, enquanto o fretamento ganha com o aumento do emprego formal".

"Os clientes de ônibus, tanto urbano fretamento ou rodoviário, estão voltando a nos procurar para efetivar compras e planejar entregas para o ano que vem", reforça Celso Mendonça, gerente de Vendas e Soluções de Mobilidade da Scania. Não sem motivo, o executivo acredita que as vendas de chassis no ano deverão acusar uma alta de 13%, mesma projeção da Anfavea.

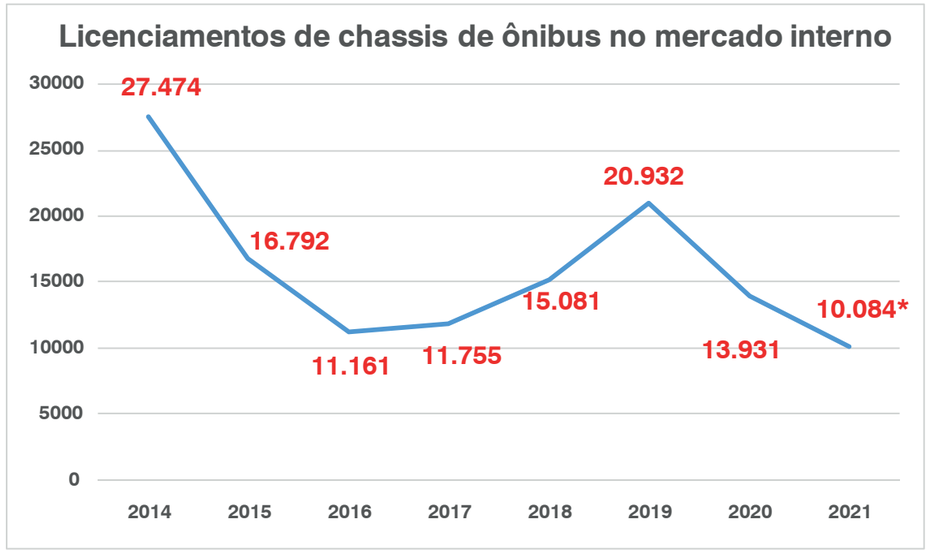
Mesmo otimismo, ainda que com ressalvas, tem o diretor adjunto de Venda de Ônibus, da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Jorge Carrer. O executivo acredita que o segmento urbano tem bom potencial de crescimento com o fim das restrições de mobilidade. "Mas, a capacidade de aproveitamento

Indústria de chassi para ônibus: previsão de 13% no crescimento das vendas

deste potencial de mercado dependerá muito de disponibilidade de crédito e das adequações nos contratos de concessão para tornar os serviços sustentáveis", ressalta.

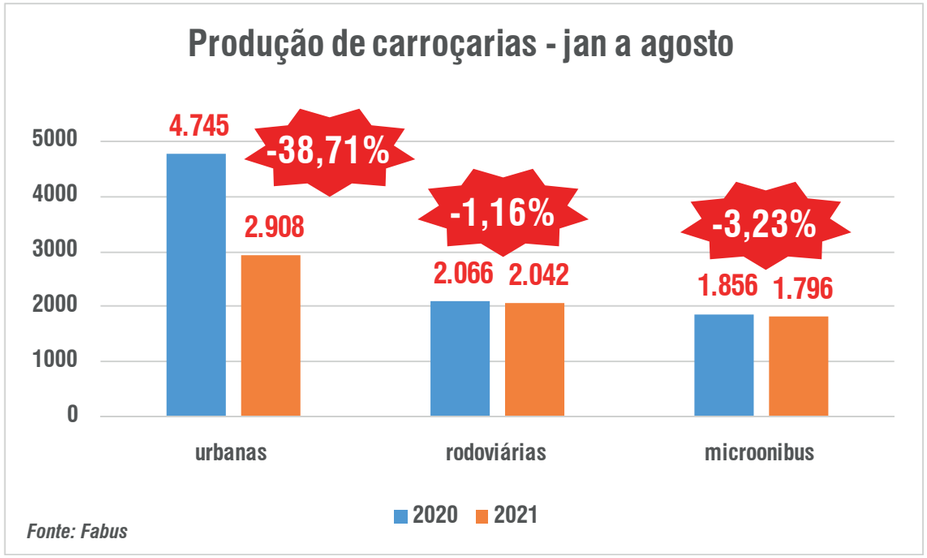
O rodoviário, por sua vez, também tem um potencial importante de recuperação na visão de Carrer, "já que a demanda por esse tipo de serviço tende a crescer a partir das férias de verão". Por fim, o setor de fretamento continuará a demandar mais chassis, "mas pode passar por ajustes em 2022 com o possível fim das regras de distanciamento", observa o diretor.

Como representante pioneiro no país da indústria de ônibus elétricos, o diretor e Head de Negócios da BYD, Marcelo Schneider, admite os últimos dois anos foram bem complicados para o



(*) 2021 - acumulado jan a ago

Fonte: Anfavea



Fonte: Fabus

Rubem Bisi, da Fabus: sistemas de transportes continuam operando com limitações

transporte coletivo urbano de passageiros. "Porém, eu acredito que 2022 será o ano da virada; um ano em que governantes começarão a olhar de que forma vão poder introduzir uma nova tecnologia e um novo modelo de concessão de ônibus urbanos no país", afirma Schneider, confiante nos bons exemplos de São Paulo, Salvador e Campinas que já manifestaram interesse pela nova tecnologia.

INDÚSTRIA DE CARROÇARIAS

Situação muito pior vive a indústria de carroçarias para ônibus, cujos volumes acusavam uma queda de 22,1% no acumulado da produção de janeiro a agosto desse ano, comparado com igual período de 2020. O baixo desempenho é provocado principalmente pelo segmento urbano, que acumula uma retração de 38,7% no período. As carroçarias para microônibus, por sua vez, somaram 1.796 unidades, contra 1.856 unidades produzidas em 2020, o que representa uma queda de 3,23%. Já o segmento rodoviário mostrou uma retração de apenas 1,16%, graças ao bom desempenho do fretamento que puxou as vendas para cima. (ver quadro)

Ruben Bisi, presidente da Fabus, que reúne os fabricantes de ônibus, credita o mau resultado da indústria a uma série de fatores, que impedem o pleno desenvolvimento do setor.

"Apesar da redução das internações e mortes por causa da Covid-19 não houve uma liberação de 100% na circulação de pessoas. Por conta disso, os sistemas de transportes coletivos, seja no turismo, interestadual, internacional, intermunicipal e urbano continuam operando com limitações e baixa ocupação".

Outro problema que aflige a indústria de carroçarias para ônibus é a falta e os altos preços de insumos que, igualmente, penalizam a indústria de chassis. "Primeiramente foi a falta dos insumos básicos, como cobre, alumínio e aço, além dos derivados de petróleo, caso dos plásticos, tintas e borracha. Mais recentemente foi a falta de semicondutores, que retarda o recebimento de chassis e,por extensão, a produção de carroçarias", relata Ruben Bisi.

Diante desse cenário, a Fabus estima que a produção de carroçarias deve encerrar o ano com um total de 12 mil unidades, divididos em 5.250 unidades urbanas; 3.500 rodoviárias e 3.250microônibus.

Para a Marcopolo, que lidera a fabricação de ônibus no país, o ano de fato tem sido bastante desafiador, com volumes inferiores ao período pré-pandemia, seja no segmento urbano ou rodoviário. A exceção é o mercado de fretamento, que acusou um crescimento interessante, segundo a empresa.

Felizmente para 2022 as projeções são mais otimistas, na visão de Ricardo Portolan, diretor de Operações Comerciais MI e Marketing da Marcopolo. "Estamos prevendo um crescimento de mercado na ordem de pelo menos 10% em comparação à 2021, como efeito da retomada do segmento rodoviário. O fretamento também promete volumes significativos na renovação, principalmente pela questão de alguns segmentos como agronegócio e mineração ainda seguirem fortes e isso deve gerar uma demanda significativa. O urbano e o escolar também devem ter volumes maiores do que foi em 2021, o que projeta um cenário mais positivo".

Mesma impressão tem seu ex-colega de indústria, o executivo Paulo Corso, atual diretor comercial da Busscar, que integra o Grupo Caio Induscar. Ele reforça que a pandemia provocou sérios estragos no mercado de ônibus mas, com o passar do tempo, as coisas foram se ajeitando e nesse ano de 2021 o cenário é bem mais promissor. "Nossa impressão é que teremos uma boa demanda no segmento urbano, em torno de 30% ou mais, em decorrência do avanço da vacinação e da gasolina cara que desestimula o uso do automóvel. No rodoviário a leitura é a mesma, com igual previsão de 30% de aumento no volume de encomendas. Todo mundo está com muita vontade de voltar a viajar e isso indica que teremos um final de ano muito bom". Paulo Corso acrescenta à lista de boas notícias a proximidade da chegada a norma Euro 6 ao Brasil no ano que vem, que deve levar a uma corrida para a renovação da frota.

Indústria de carroçarias para ônibus: estimativa de produzir 12 mil unidades em 2021

Oportunidades na crise

Se os efeitos da pandemia nos negócios trouxeram prejuízos para as operadoras de ônibus e os fabricantes de chassis e carroçarias, do lado dos fornecedores de serviços para o segmento foi uma grande oportunidade de demonstrar a virtude de seus produtos. Como ocorreu com a Sonda Mobility, que oferece soluções na área de mobilidade e bilhetagem eletrônica.

"A pandemia mostrou aos gestores que a tecnologia é um aliado importantíssimo para o segmento de transporte, como uma opção para redução de custos e melhoria na prestação de serviços", comenta Cristiane Leal, especialista de Marketing da empresa. Em 2021, a Sonda iniciou seu primeiro projeto de bilhetagem eletrônica no Brasil, aproveitando a experiência conquistada em outros países da América Latina.

O mesmo aconteceu com a Optbus, startup israelense que oferece sistemas de programação, planejamento e escala de operações de transporte público. Segundo Ronen Avraham, Country Manager Brasil da Optibus, em decorrência da crise que abalou o setor de ônibus, as operadoras do transporte público enfrentam inúmeros desafios. "Por isso, a Optibus vem aproveitando a oportunidade para oferecer mais agilidade na alteração das programações e geração de novos planejamentos, além da visibilidade da operação de uma forma nunca vista antes. Isso impacta positivamente a operação das empresas e, principalmente,leva a uma redução de custo através das otimizações geradas pelo sistema", explica Avraham, que participou da LatBus com seu portfólio de produtos (ver pág. 59).

Em busca de saídas

Evento promovido pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos – NTU discutiu o futuro do setor com base em um novo marco regulatório e propôs alternativas para melhorar a eficiência de um serviço considerado essencial para a população

POR VERA CAMPOS

Uma plateia virtual de cerca de 2300 pessoas, segundo os organizadores, debateu nos dias 21, 22 e 23 de setembro a realidade do transporte urbano e rodoviário de passageiros em torno do Seminário NTU-LAT.BUS 2021. Promovido pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos – NTU,o evento defendeu a necessidade do marco regulatório de mobilidade urbana coletiva multimodal como um dos pontos principais de discussão. Em complemento, o Seminário expôs acrise estrutural por que o setor passa há quase três décadas e debateu formas de tirar o transporte público da UTI em que se encontra. Também discutiu novos modelos de contratação, bem como novos modelos de financiamento, além da Reforma Tributária prometida pelo governo. Confira, a seguir, o resumo das palestras que marcaram esse importante encontro setorial.

O Painel 1 – "Reestruturar para recuperar e crescer" revelou que as deficiências estruturais do setor se agravaram em um ano e meio de pandemia. "O sistema se encontra à beira de um colapso, com prejuízo acumulado de R$ 16,7 bilhões no período", afirmou o presidente-executivo da NTU, Otávio Cunha. "Os operadores estão prestando serviços com recursos próprios, acumulando prejuízos. Se soluções não forem implantadas, a tendência é devolvermos esse serviço ao poder público", completou. Segundo ele, o Governo Federal tem se mantido ausente desse debate há muitos anos e nem mesmo a pandemia mudou tal postura.

Transporte coletivo urbano: prejuízo acumulado de R$ 17 bilhões e 87 mil vagas encerradas

Para reverter essa situação, NTU e ANP Trilhos, sob a coordenação da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), desenvolveram no último ano uma proposta de marco legal que integra ônibus urbano, metrô e trem e visa um serviço de qualidade aliado à produtividade, transparência, tarifa módica e segurança jurídica para quem opera. A tarefa não é fácil, reconhece Otávio Cunha, pois demanda envolvimento dos governos federal, estadual e municipal. "Será necessário promover a readequação das legislações municipais e estaduais que regulamentam a atividade, para que sejam ajustadas às novas regras", explicou.

Enviada em dezembro de 2020 ao Congresso Federal, a proposta do novo marco legal do setor foi encampada em 22 de setembro deste ano pelo senador Antonio Anastasia e pode vir a se tornar Lei Federal.

A implantação do marco regulatório de mobilidade urbana coletiva multimodal é apoiada pela Frente Nacional de Prefeitos, Associação Nacional do Transporte Público e Associação Nacional dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos, Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus e Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor.

ÁPICE DA CRISE

No dia 22/9 aconteceu o Painel 2, que tratou do tema "O Transporte Público na UTI mostrou os impactos da pandemia na mobilidade e as ações de enfrentamento adotadas". Com efeito, a pandemia da Covid-19 que atingiu o país em 2020/2021 foi o ápice da crise que o setor de transporte urbano vem sofrendo há quase três décadas, com perda de receita e de passageiros pagantes. Entre março de 2020 e junho de 2021, a redução da demanda resultou em prejuízo de cerca de R$ 17 bilhões para as empresas do setor, o que corresponde a 38% do faturamento mensal registrado no período pré-pandêmico, afirmou Matteus Freitas, coordenador do Núcleo de Transportes de NTU. Desde o início da pandemia, 36 operadoras interromperam a prestação de serviços de forma definitiva e 11 estão em processo de recuperação judicial,o que compromete a oferta do serviço. Isso sem falar nas demissões: mais de 87 mil vagas foram encerradas, o que representa 21,6% de toda a mão de obra existente no setor em dezembro de 2019.

As medidas emergen-

Matteus Freitas: 50 iniciativas de concessão de subsídios

Turismo em alta

Como parte da programação paralela do Seminário Nacional NTU 2021, a Abrati – Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros destacou o papel do transporte rodoviário na reestruturação do turismo e da viagem doméstica no Brasil. Segundo o presidente da entidade, Eduardo Tude, o crescimento do turismo de lazer está em alta e o setor está preparado para atender essa demanda em vários aspectos. "Atendemos grandes e pequenos grupos e podemos levar a receita do turismo a eixos potencialmente turísticos, mas que historicamente ficam de fora da geração de emprego e renda que o turismo pode proporcionar". Segundo ele, além da capilaridade, que é a maior oferecida por qualquer modal de transporte, e do serviço convencional, que atende a população que precisa do transporte de qualidade pelo menor preço viável, as empresas associadas à Abrati oferecem serviços diferenciados como leito, leito cama, cabines individuais, executivos e muitos outros. Tude destacou que os associados da entidade divulgaram um investimento projetado de 3 bilhões de reais, que já se iniciaram, além de ações objetivas de convergência com outros operadores do setor turístico.

Proposta de marco legal deve abranger os mais diversos modais de transportes nas cidades

ciais adotadas no período da pandemia ficaram a cargo das empresas e dos municípios, sem qualquer ajuda do governo federal. Em todo o país houve 50 iniciativas de concessão de subsídios para reduzir o desequilíbrio econômico das empresas e os problemas de mobilidade. Uma das medidas tomadas, a gestão da demanda a partir do escalonamento de horários das atividades econômicas, foi recebida com bons olhos pelas empresas do setor, pois otimiza a frota de transporte, com garantia de distanciamento social dentro dos ônibus. "É uma ação que pode perdurar, pois torna o sistema mais eficiente", diz Freitas. A adoção do sistema eletrônico de pagamento da passagem e a consequente eliminação dos cobradores – cujos salários representam de 8% a 15% do custo de uma empresa operadora – foram outras medidas adotadas em algumas cidades.

Em prosseguimento ao debate, o coordenador do Núcleo Jurídico e Parlamentar da NTU, Ivo Palmeira,defendeu a implantação de um marco regulatório para o setor. "Uma legislação atual e moderna é essencial, pois permitirá a oferta de um serviço adequado a um custo compatível com a capacidade econômica da população usuária, mediante a devida remuneração financeira necessária, em consonância com o nível de serviço a ser ofertado. Proporcionará, assim, maior segurança jurídica entre o poder público e a iniciativa privada em suas relações contratuais", argumentou.

Ivo Palmeira: em defesa de um novo marco legal do setor

Entre as recomendações priorizadas estão: os contratos devem continuar sendo de concessão, jamais de permissão. É obrigatória a distinção de tarifa pública e tarifa de remuneração do serviço. Cabe ao poder público definir as tarifas que serão pagas pelos usuários, observando-se a capacidade de pagamento e as necessidades da população usuária. Já as gratuidades, na avaliação de Palmeira, são medidas assistenciais que devem ser custeadas com recursos públicos, e cabe ao poder público ter o controle e fazer essa gestão. Devem também estar previstos no contrato, entre outros pontos, os sistemas de bilhetagem eletrônica, uma realidade nos dias de hoje.

ASSUMIR RISCOS

Ainda no dia 22/9 o Painel 4 discutiu o "Novo modelo de financiamento do transporte público. O tema é um dos pontos centrais do novo marco legal do setor proposto pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), em conjunto com diversos agentes do setor. De acordo com a proposta, a remuneração dos operadores deve se dar com base nos custos de produção, segundo parâmetros de qualidade e produtividade. É feita a distinção entre a tarifa pública (paga pelo usuário) e a tarifa de remuneração do operador, definida no processo licitatório. O poder público, em vez do operador, deve assumir os riscos de variação da demanda. A proposta prevê, ainda, que possíveis déficits do serviço sejam cobertos por fontes extratarifárias. "O risco da operação não pode ser assumido pela empresa contratada", resume Marcos Bicalho dos Santos, diretor administrativo e institucional da NTU. Bicalho ressaltou que a tarifa pública (paga pelos passageiros) e a tarifa técnica (subsídio público) devem cobrir, cada uma, 50% dos custos.

Marcos Bicalho: distinção entre tarifa pública e a de remuneração do operador

A palestra Master, por sua vez, trouxe à tona o tema da Reforma Tributária e a saída para destravar a economia brasileira e o transporte urbano. Formulador da Proposta de Emenda Constitucional (PEC) 110, que se tornou a PEC da Reforma Tributária no Senado, Luiz Carlos Hauly mostrou a urgência e os benefícios da reforma tributária para o Brasil. Economista, deputado federal por sete mandatos, duas vezes secretario da fazenda do Paraná, além de vereador e prefeitura de Cambé (PR), Hauly ataca o atual modelo tributário brasileiro e o responsabiliza pela estagnação do PIB na última década. "É um verdadeiro manicômio tributário", avalia.

FUTURO SOMBRIO

"Nosso sistema tributário é o atual responsável pelo baixíssimo crescimento da economia nos últimos 40 anos e, em especial, na última década. Se não destravarmos a economia, não haverá futuro, especialmente para as famílias brasileiras", avisa. Segundo ele, a carga tributária bruta das famílias de menor renda, segundo o IPEA (Instituto de Pesquisas Aplicadas) é de 53,2% para quem ganha até 1 salário mínimo.

De acordo com Hauly, o Brasil tem um dos piores sistemas tributários do mundo e uma sonegação de 600 bilhões anuais. A inadimplência chega a 42% do PIB, o que resulta em um PIB baixo e prejuízo fiscal de $13 trilhões nos últimos dez anos. "É um vírus letal que mata empresas, lucro, salários e o poder aquisitivo", lamentou o palestrante, que defende um sistema tributário à semelhança do modelo europeu (ver quadro).

Modelo europeu

O sistema tributário proposto pelo economista Luiz Carlos Hauly (foto) se baseia no modelo europeu, com um imposto de renda federal, um imposto sobre valor agregado e um imposto seletivo estadual (mas com legislação federal), e impostos sobre o patrimônio municipais (alguns com legislação federal). "Enquanto nos países da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) 37% das receitas tributárias provêm da tributação da renda e 25% do consumo, no Brasil a tributação sobre bens e serviços responde por 51% da carga tributária, enquanto a tributação sobre a renda representa somente 18%. É por isso que pretendemos deslocar parte da tributação sobre o consumo para a renda, buscando atingir, a grosso modo, distribuição similar a dos países da OCDE. Com isso, teremos um ganho na arrecadação e o fim da guerra fiscal -renúncias. E, assim, podemos reduzir em mais de R$ 500 bilhões a carga tributária das empresas", destacou.

Momento da virada

O diretor de Operações e Marketing da encarroçadora gaúcha acredita na recuperação do mercado brasileiro de ônibus, depois de vivenciar um período conturbado em 2020

"Para 2022 estamos prevendo um crescimento de mercado na ordem de pelo menos 10% em relação a 2021"

Com mais de 20 anos de experiência no mercado de ônibus, o atual diretor de Operações Comerciais MI e Marketing da Marcopolo se acostumou com as oscilações típicas desse mercado, seja em nível interno quanto internacional, em decorrência das flutuações de demanda, entre outros percalços. O especialista, contudo, admite que o ano de 2021 tem sido ainda mais desafiador, por conta do impacto causado pela pandemia do coronavírus no setor, que reduziu a movimentação de pessoas no transporte coletivo, em seus diversos segmentos. Única exceção tem sido o transporte por fretamento que, ao contrário dos demais, foi beneficiado graças ao aumento da oferta de ônibus aos usuários, como forma de garantir o distanciamento social. Nessa entrevista exclusiva à **Frota&Cia**, com o propósito de compor o Panorama 2020/2021 do Transporte de Passageiros, Ricardo Portolan comenta o momento atual do setor e faz suas projeções para 2022. Confira nessa e na página ao lado.

"Já estamos comprometidos com entregas para esse ano e para 2022, o que configura a retomada dos passageiros ao sistema"

FROTA&CIA – Como você avalia o mercado brasileiro de carroçarias para ônibus em 2021, nos segmentos: urbano, rodoviário e escolar?

Ricardo Portolan - O ano de 2021 ainda tem sido desafiador em função da pandemia. Os volumes continuam inferiores ao período de pré-pandemia, seja no segmento rodoviário ou urbano. Apenas o fretamento acusou um crescimento interessante. Da mesma forma que o escolar com o novo Caminho da Escola fase 10, cujas perspectivas para 2022 são bastante positivas com essa licitação anunciada.

FROTA&CIA – Quais as projeções para 2022, relacionadas a cada um dos desses segmentos?

Ricardo Portolan - Para 2022 estamos prevendo um crescimento de mercado na ordem de pelo menos 10% em relação a 2021, como efeito da retomada do segmento rodoviário. O fretamento também promete volumes significativos na renovação, principalmente pela questão de alguns segmentos como agronegócio e mineração ainda seguirem fortes e isso deve gerar uma demanda significativa. O urbano e o escolar também devem ter volumes maiores do que foi em 2021. Estamos vendo 2022 com bastante otimismo e apostando em um crescimento mais positivo.

FROTA&CIA – Que iniciativas poderiam contribuir para o pleno desenvolvimento da indústria de carroçarias para ônibus no Brasil?

Ricardo Portolan - Algumas iniciativas da própria indústria estão sendo feitas. Durante a pandemia a Marcopolo realizou várias ações no sentido de lançar novos produtos: o BioSafe, com soluções de biossegurança e o lançamento de uma nova linha do Volare, além da Geração 8 de ônibus rodoviário. São iniciativas que nós, como parte da indústria, temos feito e não deixamos de fazer durante a pandemia. São ações significativas para a retomada e continuidade do desenvolvimento dos negócios.

"O lançamento da Geração 8 foi um fato significativo para apoiar nossos clientes e sem dúvida numa fase bastante importante"

FROTA&CIA – Vamos falar agora da nova Geração 8 de ônibus rodoviário da Marcopolo, lançada em julho e mostrada na Latbus. Como anda a aceitação do produto e quais as suas principais inovações?

Ricardo Portolan - A nova Geração 8 veio para revolucionar o mercado de rodoviários. É um lançamento bastante significativo não só para a indústria nacional, mas para o mundo todo. A Geração 8 traz uma série de atributos significativos, tanto na questão dos passageiros, para o motorista e também para os nossos clientes - os operadores – no conforto, segurança e a questão do desempenho operacional. O lançamento da Geração 8 foi no momento de certa incerteza, mas avaliamos que era o momento correto para ser uma ferramenta dos operadores na hora da retomada do mercado. Ele tem sido um sucesso em resultado de vendas pois em poucos dias já vendemos o suficiente para tomar a nossa capacidade de produção. Já estamos vendendo para entregas em 2022. O lançamento da Geração 8 foi um fato significativo para apoiar nossos clientes e sem dúvida numa fase bastante importante.

FROTA&CIA – Qual o seu balanço da Latbus 2021 e da experiência de participar de uma feira de negócios virtual?

Ricardo Portolan - Foi algo novo essa experiência como uma feira virtual, com pontos positivos e negativos. Ficamos bastante contentes na questão da adesão que houve na feira virtual e que gerou sem dúvida contatos com os nossos clientes de maneira importante. Teve também a questão dos lançamentos dos produtos, onde pudemos reforçar nossa comunicação para o público em geral e para os nossos clientes.

FROTA&CIA – Como você avalia o mercado de ônibus elétrico no Brasil hoje e no futuro?

Ricardo Portolan – A Marcopolo avalia a questão da eletrificação como um movimento que veio para ficar. Sem dúvida é uma tendência e ele vai acontecer. A Marcopolo está fazendo seu dever de casa e quer ter soluções para esse segmento também. Nós lançamos recentemente uma opção que é o Attivi Express, um novo articulado para tecnologia 100% elétrica. Com soluções diferentes temos a perspectiva de participar de forma intensa nesse movimento do mercado em relação aos elétricos também.

"Com soluções diferentes temos a perspectiva de participar de forma intensa nesse movimento do mercado em relação aos elétricos"

Momento desafiador

Para o diretor de Vendas e Marketing Ônibus da Mercedes-Benz, o transporte rodoviário de passageiros vive um período de retração, mas com boas perspectivas de mudar o jogo em 2022

"No acumulado do ano, o segmento urbano apresenta uma queda de 17%, enquanto o rodoviário acusa uma redução de 48%"

Formado em Engenharia Mecânica pela Universidade Mackenzie, com MBA em Administração pela Fundação Vanzolini e Getúlio Vargas, Walter Barbosa respira o ambiente do ônibus desde 2000, quando ingressou na MAN Latin América. Até ser convidado para assumir as vendas de marketing da divisão de ônibus da Mercedes-Benz, onde permanece até hoje desde 2012. À frente da empresa líder na fabricação de chassis para ônibus no Brasil, o executivo teve de conviver com o retrocesso do mercado imposto pela pandemia da Covid-19. Felizmente, esse triste momento vai ficando para trás, o que projeta dias melhores pela frente. É o que o executivo conta nessa entrevista exclusiva para **Frota&Cia**. Confiram.

FROTA&CIA - Qual a sua avaliação do mercado brasileiro de chassis para ônibus em 2021, nos segmentos: urbano, rodoviário e fretamento?

Walter Barbosa - Os segmentos urbano e rodoviário têm apresentado queda em termos de volume de mercado, com um desempenho inferior em comparação ao ano de 2020. No acumulado do ano, de janeiro a agosto de 2021, o segmento urbano apresenta uma queda de 17%, enquanto o segmento rodoviário tem uma queda de 48%. Mas com o avanço da vacinação, temos uma boa perspectiva para a retomada desses dois segmentos já para o final de 2021. Nos últimos dois meses, o volume de passageiros tem aumentado, chegando a atingir entre 60 e 65% do número de usuários dos sistemas de transporte antes da pandemia. No caso do fretamento, o segmento se mantém em alta, representando o melhor ano desde 2014, motivado pelas necessidades das empresas em manter o distanciamento e a proteção dos passageiros dentro dos ônibus.

"Na medida em que as pessoas forem sendo vacinadas, podemos esperar que a população volte a usar o transporte coletivo"

FROTA&CIA - Quais as projeções para 2022, relacionadas a cada um desses segmentos?

Walter Barbosa - O ano de 2022 terá dois impulsionadores para as vendas de ônibus: O primeiro é o esperado fim das restrições impostas pela pandemia. Na medida em que as pessoas forem sendo vacinadas, podemos esperar que a população volte ao transporte coletivo, seja ele urbano ou rodoviário. O outro fator é o efeito de antecipação das compras de ônibus devido a entrada da legislação de veículos Euro6 em janeiro de 2023, o que também deve estimular o mercado.

FROTA&CIA - Quais os gargalos que impedem o pleno desenvolvimento da indústria de chassis nos dias atuais?

Walter Barbosa - A pandemia acabou agravando a situação financeira das empresas de transporte coletivo, principalmente as do segmento urbano, que já enfrentavam dificuldades por conta do modelo tarifário nas cidades. Além disso, as dificuldades impostas pela pandemia aumentaram a descapitalização das empresas. Portanto, a obtenção de crédito para renovação ou ampliação de frota passou a ser outro importante desafio.

FROTA&CIA - Quais fatores, na sua opinião, poderiam contribuir para o fortalecimento da atividade do transporte rodoviário de passageiros em nosso país?

Walter Barbosa - O transporte rodoviário enfrenta um momento bastante desafiador. Além dos efeitos da pandemia, o setor também enfrenta o processo de desregulamentação, que ainda está sendo redesenhado para que as empresas possam caminhar em direção a um transporte com qualidade e com um melhor custo para o passageiro. Para isso é necessário regras claras e padronizações mínimas de equipamentos, tais como idade média da frota, idade máxima, itens de segurança, tipo de motorização, transmissão, suspensão e retarder. O histórico de operação no setor também é importante, assim como treinamentos voltados para qualidade dos serviços, instrumentos qualitativos de avaliação, além é claro, das definições sobre as responsabilidades jurídicas de cada um no sistema.

"A pandemia acabou agravando a situação financeira das empresas de transporte coletivo, principalmente as do segmento urbano"

"As novas tecnologias são muito bem-vindas, pois aumentam a eficiência, diminuem os riscos de acidentes e melhoram o consumo de combustível"

FROTA&CIA - Como os operadores encaram as inovações tecnológicas incorporadas aos ônibus, do ponto de vista financeiro e operacional?

Walter Barbosa - A Mercedes-Benz sempre está na vanguarda de lançamentos de novas tecnologias, que do ponto de vista operacional, são muito bem-vindas para os operadores, pois aumentam a eficiência, diminuem os riscos de acidentes e melhoram o consumo de combustível. Novas tecnologias naturalmente exigem um maior investimento na frota. Cabe aos gestores das empresas avaliarem o custo/benefício e impacto em seus custos operacionais. Eles devem ponderar que, a médio prazo, essas tecnologias poderão trazer o retorno esperado, dependendo do operador em função da qualidade de mão de obra disponível na região, assim como dos investimentos realizados pelas empresas em treinamentos.

Ajuda imprescindível

Para o diretor comercial da empresa, é urgente a necessidade das operadoras de ônibus contarem com o apoio governamental, para sair da difícil situação em que se encontram

"No início da pandemia o mercado teve uma queda muito alta. Porém, as coisas foram se ajeitando e os números hoje já estão bem melhores"

Depois de quase 39 anos de bons serviços prestados à Marcopolo, à frente da diretoria comercial, Paulo Corso aceitou o convite da sua principal concorrente – a Busscar –para a mesma função. A empresa acabara de ser adquirida pelo Grupo Caio Induscar, depois de viver um período de grandes dificuldades que levaram ao seu fechamento. E precisava de um profissional desse quilate para resgatar o brilho da marca no mercado brasileiro de ônibus rodoviário. Hoje, passados quase quatro anos daquela decisão, o executivo se orgulha das conquistas obtidas nesse curto período, como a perspectiva de encerrar o ano com cerca de 700 unidades produzidas, em que pese as dificuldades que marcaram o segmento de ônibus, em função da pandemia da Covid-19. É o que ele conta nessa entrevista exclusiva para Frota&Cia, disponível em formato de texto, vídeo e podcast, onde aproveita para fazer um balanço do mercado onde atua e a perspectivas para o próximo ano.

"Todo mundo está com muita vontade de voltar a viajar, se divertir, de passear. Isso faz com que os operadores rodoviários voltem às compras"

FROTA&CIA – Qual a sua avaliação do mercado brasileiro de ônibus em 2021?

Paulo Corso – O ano 2021 já foi um pouco melhor do que 2020. Logo no início da pandemia o mercado teve uma queda muito alta, porém,com o passar do tempo, as coisas foram se ajeitando e nesse ano os números já estão bem melhores. Na Busscar devemos fechar este ano em torno de 700 a 720 unidades, o que é bem melhor que 2020, bem melhor do que nos anos anteriores onde estávamos ainda começando. No segmento de urbanos não foi tão bom porque o mercado está muito devagar, as pessoas não estão andando de ônibus e as vacinas estão chegando praticamente agora.

FROTA&CIA – Quais as projeções para 2022, nos segmentos urbanos e rodoviário?

Paulo Corso – No segmento urbano eu tenho a impressão que vamos ter uma boa demanda, em torno de 30% ou até mais, porque as vacinas estão finalmente sendo aplicadas e com boa parte da população já imunizada. Outro fator é o cenário de gasolina cara, que pode trazer de volta os passageiros para o segmento de urbano. Também estamos prestes a receber o Euro 6 aqui no Brasil em 2023, o que deve levar a uma corrida para renovação de frota. Tudo isso leva a crer que teremos um ano bem melhor no segmento. No rodoviário tenho a mesma leitura, talvez não 30% de evolução porque nós tivemos uma boa demanda este ano no fretamento. É possível que no ano que vem, com o aumento da vacinação, possa ocorrer uma redução. Já as linhas regulares, seguramente,terão um final de ano muito bom. Todo mundo está com muita vontade de voltar a viajar, se divertir, de passear. Isso faz com que os operadores rodoviários voltem às compras, pois estamos há dois anos sem vender para esse setor. Temos o Caminho da Escola, que já foi aprovada em torno de 4000/4500unidades e o Grupo Caio ficou com 1000/1300 unidades desse edital. Achamos que 2022 será muito melhor que esse daqui e teremos que nos preparar para isso.

FROTA&CIA – Ao seu ver, quais os principais problemas enfrentados pelos operadores de ônibus nos dias atuais?

Paulo Corso - Da mesma forma que nós, os operadores estão com problemas de mão de obra, pois demitiram muita gente e agora precisam começar a recontratar. Outro fator é o problema da rodagem do veículo com baixa população dentro do veículo, pois tem um custo maior e não tem como aumentar a tarifa. O crédito também é importantíssimo. Hoje as linhas de crédito estão muito difíceis. Conforme a região

"Todos os operadores estão enfrentando hoje grandes problemas, além da utilização de uma frota mais velha com uma manutenção bem mais cara"

também há um problema, porque tem regiões que viajam mais outras viajam menos. Agora no final de ano as empresas que fazem o litoral brasileiro provavelmente vão ter uma demanda muito grande, ao passo que para o norte vai ter um pouco menos. Eles também estão com a mesma dificuldade da matéria-prima, como falta de pneus e componentes. Esses são basicamente os problemas que todos estão enfrentando hoje, além de uma frota mais velha e com isso uma manutenção mais cara.

FROTA&CIA – Qual a sua opinião em relação à necessidade de modernização do transporte público, tanto no quesito tarifário como na organização do sistema?

Paulo Corso - Nós temos dois movimentos: um movimento das linhas urbanas que é o grande problema do Brasil. Hoje as empresas de ônibus não se sustentam mais sozinhas, elas não têm como rodar com esse número de passageiros e com ônibus consumindo diesel e pneu nesses preços. O que o governo vai fazer para ajudar, essa é a questão? Porque até hoje nas linhas urbanas e também dos rodoviários não tem incentivo do governo como tem na aviação. É preciso discutir o que vai ser feito para as empresas, que na sua grande maioria estão praticamente quebradas. Nas rodoviárias está igualmente ruim, mas eles têm um pouco mais de fôlego. Mas também precisamos discutir e ver o que vai ser feito nessas linhas. Acho que o único que depende apenas de negócio é o turismo, esse é um pouquinho diferente. Precisamos discutir e ver que medidas poderão ser feitas e onde o governo pode ajudar para que os empregos não desapareçam.

FROTA&CIA – Como você resume a importância da Caio e da Busscar no mercado, no momento em que ambas comemoram 75 anos de fundação?

Paulo Corso - Com 75 anos de atividade é lógico que as duas marcas têm sua importância no cenário brasileiro e mundial de carroçarias de ônibus. A Caio com todo problema que teve há 25 anos atrás retomando as atividades hoje se destaca no cenário do ônibus urbano, onde tem 55% da participação de mercado. E a Busscar, com essa parada que teve de 6/8 anos atrás e agora recuperada pelo Grupo Caio, certamente irá brilhar novamente no cenário brasileiro e também mundial de carroçarias rodoviárias.

FROTA&CIA – Qual o seu balanço da Latbus 2021 e da experiência de participar de uma feira de negócios virtual?

Paulo Corso - Nós aprendemos muito com isso. Uma feira é muito complicado fazer de longe. Gostaríamos de ter o contato pessoal, a conversa de canto, o cafezinho, mas acho que foi legal. Foi um aprendizado. Muitas coisas deram certo, outras nem tanto. Enfim, a gente aprendeu que dá para fazer algumas coisas sem estar aglomerado. Mas eu acho que o balanço é positivo.

"É preciso discutir o que o governo pode fazer para ajudar as empresas, que na sua grande maioria estão praticamente quebradas"

Ponto de virada

Para o diretor comercial de ônibus da Volvo, o transporte de passageiros já ultrapassou o seu pior momento e deve voltar em um ritmo ainda maior

"Esperamos um mercado total bem maior no ano de 2022 no segmento de veículos acima de 16 toneladas (todas as marcas)"

Engenheiro mecânico de formação, com vários cursos de especialização na área de negócios, o atual diretor comercial de ônibus da Volvo reúne uma experiência de mais de 15 anos nas áreas de vendas e marketing de importantes multinacionais. Depois de acumular passagens pela Mercedes-Benz, Prometeon e Regus, Paulo Arabian se juntou ao time da Volvo Buses em julho de 2019. Exatamente seis meses antes da pandemia do coronavírus chegar ao país e colocar em risco a atividade do transporte coletivo de passageiros por ônibus. Por sorte, o pior já ficou para trás e, hoje, o executivo não esconde seu otimismo com o futuro desse mercado. Como conta nessa entrevista para **Frota&Cia**, que integra esse panorama setorial.

FROTA&CIA - Qual a sua avaliação do mercado brasileiro de chassis para ônibus em 2021, nos segmentos: urbano, rodoviário e fretamento?

Paulo Arabian – No urbano, as licitações continuam em andamento e fatores importantes como a retomada das aulas, dos eventos esportivos, a reabertura de parques e a composição, mesmo que híbrida,das atividades dentro dos escritórios, entre outros exemplos,tem colaborado para o fomento do transporte público. Tudo isso retoma a receita e dinâmica econômica nesse segmento a patamares que sustentam o ambiente de renovações e novas compras de ônibus. Já no rodoviário são vários os indicadores de melhora. A começar pelo turismo nacional, beneficiado pela retomada das viagens intermunicipais e interestaduais. Depois de um longo período de isolamento, familiares estão voltando a se encontrar, da mesma forma que turismo de compras, feiras e negócios. Além disso, observamos o ganho estratégico que o setor rodoviário teve com o grande fortalecimento do e-commerce durante a pandemia, uma vez que uma parte importante das encomendas tem sido transportada nos bagageiros dos ônibus. Já no fretamento, o segmento continuou crescendo em 2021, devido à retomada do emprego formal, principalmente em setores que estão em expansão como a indústria, a construção, a mineração, a agricultura e o segmento de proteína animal.

"Estamos num ponto de virada, com a rotina de transporte de passageiros começando a voltar, num ritmo cada vez mais rápido"

FROTA&CIA - Quais as projeções para 2022, relacionadas a cada um desses segmentos?

Paulo Arabian - Esperamos um mercado total bem maior no ano de 2022 no segmento de veículos acima de 16 toneladas (todas as marcas). Tem sido um ano melhor, uma vez que a pandemia terá ficado para trás e a dinâmica dos negócios tende a retomar sua normalidade. Estamos num ponto de virada, com a rotina de transporte de passageiros começando a voltar, num ritmo cada vez mais rápido. No caso dos rodoviários, o mercado total estimado para 2022 é bem maior nos emplacamentos, quando comparado ao mercado projetado para 2021. As vendas para fretamento, por sua vez, estão diretamente ligadas ao retorno da atividade econômica, com as indústrias contratando novos serviços para o transporte de funcionários. As vendas de veículos urbanos deverão melhorar com o andamento de licitações que foram paralisadas, assim como as renovações.

FROTA&CIA - Quais os gargalos que impedem o pleno desenvolvimento da indústria de chassis nos dias atuais?

Paulo Arabian - Os principais gargalos são ainda aqueles relacionados às limitações provocadas pela pandemia. Eles começam agora a ser gradativamente resolvidos com a retomada das viagens. Essa demanda reprimida começa a se concretizar, deixando os operadores mais otimistas para começar a recompor as suas frotas, diminuídas nos momentos mais críticos da pandemia. Outro eventual gargalo é a falta de componentes. Mas acreditamos que, de agora até o final do ano, não deveremos ter grandes problemas na cadeia de fornecimento de componentes.

"- Mesmo diante da pior adversidade sanitária já enfrentada pelo Brasil, o transporte de passageiros mostrou que tem um grande e importante papel"

"Acreditamos que, de agora até o final do ano, não deveremos ter grandes problemas na cadeia de fornecimento de componentes"

FROTA&CIA - Quais fatores, na sua opinião, poderiam contribuir para o fortalecimento da atividade do transporte rodoviário de passageiros em nosso país?

Paulo Arabian - Mesmo diante da pior adversidade sanitária já enfrentada pelo Brasil, o transporte de passageiros mostrou que tem um grande e importante papel na economia brasileira e merece todo o destaque. Foram muito importantes os investimentos anteriores das empresas em veículos de qualidade e no treinamento de seus quadros de funcionários, que mantiveram a circulação das frotas nos níveis adequados com o atendimento dos passageiros. As autoridades têm ainda discutido a redução do custo regulatório do setor, ainda um ponto sensível aos olhos de alguns transportadores de passageiros, mas que aponta sensível evolução de todos envolvidos a cada ano.

FROTA&CIA - Como os operadores encaram as inovações tecnológicas incorporadas aos ônibus, do ponto de vista financeiro e operacional?

Paulo Arabian - Muito positivamente. A Volvo é mundialmente reconhecida pelos operadores e por todos os clientes e passageiros como vanguardista em tecnologias e inovações. É um reconhecimento conquistado justamente por conta dos benefícios que esses avanços proporcionam: eles garantem maior disponibilidade, mais segurança nas viagens e maior produtividade no setor de transportes de passageiros. São inúmeras as tecnologias incorporadas aos chassis da marca que proporcionam uma variedade enorme de benefícios.

Caminho irreversível

O diretor e Head de Negócios da BYD conta que os ônibus elétricos farão parte da paisagem urbana em um futuro próximo, apesar do custo inicial ser maior que os movidos a diesel

"Nos próximos anos, com certeza, teremos uma quantidade considerável de ônibus elétricos rodando nas principais capitais do Brasil"

Considerado um dos grandes especialistas no assunto e fã confesso dos veículos elétricos, Marcelo Schneider representa desde 2017 a BYD no Brasil, a maior fabricante de baterias de lítio-ferro e de veículos elétricos e plug-in do mundo. Na função de diretor de Assuntos institucionais e Corporativos e Head de Negócios da divisão de ônibus elétricos da empresa, o executivo vem se empenhando em demonstrar as virtudes e diferenciais do produto aos operadores e gerenciadores do transporte público. À convite de **Frota&Cia**, Scheineider aceitou em conceder a entrevista que se segue, disponível em formato de texto, vídeo e áudio, onde faz um balanço da evolução desse mercado nos dias atuais e as projeções para o futuro.

FROTA&CIA – Qual a sua avaliação do mercado brasileiro de ônibus elétrico em 2021? E quais as projeções para 2022 e os próximos anos?

Marcello Schneider - Os últimos dois anos foram bem complicados. O mercado de transporte de passageiros urbanos já vem sofrendo há muito tempo. Por isso, precisamos repensar duas coisas: uma é o modelo dessa matriz energética, pois são os grandes responsáveis pela emissão de poluentes na atmosfera; o segundo é o modelo de concessão junto à sua cidade que precisa ser revisto. Porém, estamos evoluindo na questão da eletro mobilidade, com leis sendo feitas a nível municipal e estadual. O mercado está aquecido, tem vários players entrando e isso é muito bom, já que a concorrência é muito saudável para dar mais opções às cidades e aos operadores. Eu acredito que 2022 será um ano da virada, um ano em que os governantes começarão a olhar de que forma eles vão poder introduzir uma nova tecnologia e um novo modelo de concessão de ônibus urbano no Brasil. Recentemente o prefeito de São Paulo anunciou 2600 ônibus elétricos até o final da sua gestão. Salvador também já mostrou interesse em ter um BRT 100% elétrico, da mesma forma que Campinas. Enfim existe um movimento interessante nas principais cidades do Brasil em busca da eletrificação. Nos próximos anos, com certeza, teremos uma quantidade considerável de ônibus elétricos rodando nas principais capitais do Brasil.

"Apesar de ter um valor inicial pouco maior que o ônibus a diesel, ao longo dos seus 15 anos de operação, seu operacional é 60/65% mais baixo"

FROTA&CIA – Quais obstáculos ainda impedem o pleno desenvolvimento do mercado de veículos elétricos no país?

Marcello Schneider – Primeiro, um pouco de desconhecimento. Nós temos trabalhado para mostrar que o ônibus elétrico já é uma realidade e que ele será benéfico para a cidade, para o motorista, para os usuários e também para o operador. Ele tem um valor inicial um pouco maior que o ônibus a diesel, só que ao longo dos seus 15 anos de operação, de vida útil, seu custo operacional é muito mais baixo, chega a 60/65% do custo a diesel. Então é essa visão de longo prazo que precisa ser entendida pelos operadores. Dinheiro não falta para financiar esse novo modelo. Tem fundos internacionais e empresas que estão interessadas. O próprio Bill Gates agora levantou mais de 1 bilhão de dólares para ações sustentáveis. O principal entrave são as garantias. Existem muitos fundos nacionais interessados em fazer um investimento na bateria ou no ônibus e fazer a locação para o operador. Mas eles precisam de garantias, caso venham a ter alguma inadimplência. A Colômbia e Chile já conseguiram fazer isso e, por isso, têm a maior frota da América Latina. Então, o ente público que puder dar a garantia vai poder sair na frente na eletrificação no Brasil.

"Existem muitos fundos nacionais interessados em fazer um investimento na bateria ou no ônibus e fazer a locação para o operador"

FROTA&CIA – Como os operadores brasileiros vêm encarando o caminho da eletrificação?

Marcello Schneider - Eles têm visto como um caminho irreversível. Não existem operadores com os quais dialogamos que não veja a eletrificação como um futuro. Naturalmente, como a tecnologia é nova existe um pouco de curiosidade, talvez um pouco de desconhecimento. Na medida que é feito o atendimento ou mesmo testado isso vai sendo sanado. Posso dar como exemplo os testes que estão sendo feitos por uma operadora em Salvador, com dois ônibus elétricos. Temos relatos interessantes de passageiros que fazem duas viagens dentro do ônibus pela questão do conforto, esperam no ponto passar o ônibus elétrico para pegar pois sentem uma diferença muito grande no quesito conforto, a viagem é silenciosa e não tem a trepidação,tem wi-fi disponível e carregador. A medida que o operador tem a chance de ver como é uma operação do elétrico na garagem, muito diferente do ônibus a diesel tanto na questão mecânica como nos cuidados,ele perceba as vantagens da tecnologia. O veículo carrega durante a madrugada, enquanto é feita a limpeza do ônibus. Não precisa ver o óleo nem a embreagem. Então é uma mudança de paradigma. Mais uma mudança que vem para melhor.

FROTA&CIA – Qual o seu balanço da Latbus e da experiência de participar de uma feira de negócios virtual?

Marcello Schneider - A tecnologia serve para muitas coisas. Foi uma experiência muito interessante e foi válida, mas eu acredito que a feira presencial, tirando as dúvidas pessoalmente mostrando seu produto, no caso específico do ônibus, faz muita diferença. O importante é que a feira aconteceu para que pudéssemos mostrar, mesmo que virtualmente as novidades.

"A medida que o operador tem a chance de ver como é uma operação do elétrico na garagem, ele perceba as vantagens da tecnologia"

FROTA&CIA – Quais os planos da empresa para ampliar seu portfólio de produtos e serviços?

Marcello Schneider - Hoje a BYD tem um portfólio de produtos que atende basicamente todo mercado. Temos um modelo de micro-ônibus 9m, o modelo Padron de 13m com piso alto e piso baixo e agora, recentemente, o lançamos o articulado de 22m, também no piso alto e piso baixo, para atender principalmente os corredores expressos, no embarque em plataforma e nos BRTs. Nós acreditamos que nesse momento de revisão do número de passageiros esses três modelos podem atender grande parte do mercado, porém não encerramos aqui a possibilidade de trazer novos modelos. Tem muita gente que pergunta, principalmente lá do Sul, em Curitiba, sobre os super articulados de 27m.É possível fazer aqui sim. Se tiver demanda nós estudaremos a solução que o mercado pede.

Liderança até na crise

O Presidente e CEO da Mercedes-Benz Cars& Vans comemora o domínio da marca no segmento de veículos utilitários, mesmo em meio à conjuntura adversa que marca o setor nos dias atuais

"Acreditamos que a tendência para o final de 2021 é de melhora, com a segunda dose da vacinação contra a Covid-19 concluída"

Como o atual Presidente e CEO da Mercedes-Benz Cars & Vans desde 2020, Jefferson Ferrarez iniciou sua carreira no Grupo Daimler em 1989. Com formação em Processos de Produção, Pós-graduação em Marketing e MBA em Gestão Empresarial pela FGV e University of California, o executivo exerceu diversas funções nos departamentos de Produção, Qualidade e Planejamento até ser nomeado em 2017 como Diretor da unidade de Negócios de Vans no país. À convite de **Frota&Cia**, Jefferson Ferrarez concedeu a entrevista abaixo, que faz um balanço do mercado brasileiro de vans em 2020 e as projeções para 2021. Confiram.

" Temos unidades em estoque, tanto em rede de concessionários como na fábrica, para atender ao mercado"

FROTA&CIA - Qual a sua avaliação do mercado brasileiro de vans para passageiros em 2021?

Jefferson Ferrarez - O segmento de Vans de Passageiros foi o mais afetado durante pandemia. No entanto, ainda assim, permanecemos líderes desde 2017 até o último fechamento de agosto. Acreditamos que a tendência para o final de 2021 é de melhora e, com a segunda dose da vacinação contra a Covid-19 concluída, provavelmente haverá uma retomada crescente no setor de turismo e fretamento.

FROTA&CIA - Quais as projeções para 2022, relacionadas a cada um desses segmentos?

Jefferson Ferrarez - Para 2022, além da retomada do segmento dos setores mencionados anteriormente, também acreditamos em um crescimento do segmento escolar e na continuidade da demanda por veículos do segmento de carga (Sprinter Truck e furgões). Quanto ao mix de produto, acreditamos que o mix se mantenha parecido, 60% carga e 40% passageiro, porém com aumento de volume de veículos em todos os segmentos para 2022.

FROTA&CIA - Quais os gargalos que impedem o pleno desenvolvimento da indústria de vans nos dias atuais?

Jefferson Ferrarez - A questão da falta de componentes, principalmente os semicondutores, é uma situação conhecida mundialmente. Toda a semana, acompanhando as notícias, notamos que alguma planta está sendo paralisada, ou seja, é uma realidade para os fabricantes de veículos. Quanto a nossa produção na Argentina, em julho de 2021 começamos a ter alguns impactos por falta dos semicondutores, porém isso ainda não houve um reflexo no volume de vendas no Brasil, pois a nossa rede de concessionários e nós fábrica, dentro do nosso planejamento, temos unidades em estoque para atender o mercado.

FROTA&CIA - Quais fatores, na sua opinião, poderiam contribuir para o fortalecimento do transporte rodoviário de passageiros em nosso país?

Jefferson Ferrarez - Com a linha Sprinter, nos comprometemos em oferecer o melhor ao cliente no quesito de segurança, durabilidade, tecnologia e conforto. Portanto, acreditamos que, com um veículo que disponibiliza todos esses atributos, o transporte rodoviário fica ainda melhor, pois o cliente tem menos chances de paradas para manutenção, além de se cansar menos por estar a bordo de um modelo mais confortável e com funcionalidades que facilitam a condução.

FROTA&CIA - Como os operadores encaram as inovações tecnológicas incorporadas às vans, do ponto de vista financeiro e operacional?

Jefferson Ferrarez - Do ponto de vista operacional, as inovações tecnológicas têm trazido cada vez mais eficiência à operação do cliente, tanto pela redução no desgaste de componentes, ou de custos por avarias ocasionadas por acidentes, quanto pelo maior conforto ao usuário gerando maior produtividade, ou até mesmo pela preferência de seus clientes pelo uso de um veículo mais tecnológico na escolha de quem lhe prestará o serviço. Do ponto de vista financeiro, como consequência do anterior, toda essa tecnologia embarcada se torna cada vez mais viável em valor agregado e perceptivo para os proprietários/usuários de nossos veículos, atingindo, inclusive, um melhor valor de revenda e custos mais baixos com seguradoras, além de gerar um TCO mais baixo e maior lucro na operação.

" O transporte rodoviário fica ainda melhor, quando oferecemos um veículo que disponibiliza inúmeros atributos"

" As inovações tecnológicas têm trazido cada vez mais eficiência à operação do cliente"

Confiança no gás

Para o representante da Scania, a busca de soluções sustentáveis como alternativa ao diesel é uma realidade nos dias atuais, reconhecida por operadores de ônibus e órgãos gestores

"O avanço do plano nacional de vacinação da Covid-19 tem sido fundamental para esta retomada gradual do mercado rodoviário"

Engenheiro de Produção formado pela FEI, de São Paulo, Celso Mendonça trabalha na Scania desde 1999, onde hoje ocupa o cargo de gerente de Vendas de Soluções de Mobilidade da empresa. Com sólidos conhecimentos nas áreas de Vendas e Inteligência de Mercado, além do produto, caso dos veículos pesados, Mendonça reconhece que a pandemia do coronavírus provocou um recuo nas vendas de chassis de ônibus. Porém, com o avanço da vacinação no país, o especialista se mostra otimista com recuperação desse mercado, que projeta uma evolução de 13% no ano, segundo a Anfavea. Nessa entrevista à **Frota&Cia** ele comenta o comportamento do segmento de ônibus no ano em curso e as projeções para 2022, além de outros temas que os leitores poderão conferir nessa e na página seguinte.

"Para 2021, seguimos as projeções da Anfavea de que haverá alta de 13% nas vendas da indústria de chassis neste ano"

FROTA&CIA - Qual a sua avaliação do mercado brasileiro de chassis para ônibus em 2021, nos segmentos: urbano, rodoviário e fretamento?

Celso Mendonça - Os clientes de ônibus, tanto urbano, fretamento ou rodoviário, estão voltando a nos procurar para efetivar compras e planejar entregas para o ano que vem. O avanço do plano nacional de vacinação da Covid-19 tem sido fundamental para esta retomada gradual do mercado rodoviário, especialmente. De modo geral, o cliente já tem notado o aumento do fluxo de passageiros. A vacina está dando mais tranquilidade para os deslocamentos por ônibus. Além disso, os operadores têm investido em medidas que seguem as regras sanitárias para evitar o contágio. O veículo está sendo entregue ao cliente ainda mais seguro por dentro e por fora. E o passageiro tem reconhecido o empenho nestas atualizações. Outra consequência positiva da imunização mais ampla acontece no segmento do turismo, que registra uma movimentação mais acelerada do que no primeiro semestre. Mesmo assim, uma parte acostumada a viajar a turismo por ônibus ainda está esperando mais um pouco para voltar. Contudo, o último trimestre, que alavanca a preparação das viagens de fim de ano, Natal, Ano Novo e férias de janeiro, será bem aquecido. Por outro lado, com a volta cada vez mais frequente dos trabalhadores aos locais de trabalho físico, seja em período integral ou mescla de home office, a consequência é o aumento exponencial do fretamento, das consultas e compras. Nos urbanos, a expectativa é também de alta, em 2021, de maior busca pelas opções sustentáveis.

FROTA&CIA - Quais as projeções para 2022, relacionadas a cada um desses três segmentos?

Celso Mendonça - A Scania segue otimista com o mercado de ônibus neste segundo semestre de 2021 numa retomada gradual de vendas. Os impactos negativos da pandemia da Covid-19 postergaram as renovações e ampliações de frotas, porém as empresas estão voltando a comprar e negociar lotes para o ano que vem. Para 2021, seguimos as projeções da Anfavea de que haverá alta de 13% nas vendas da indústria neste ano. Este processo de retomada gradual deverá permanecer ao longo de 2022. Imaginamos que uma recuperação efetiva do setor ainda leve pelo menos dois anos. Para 2022, ainda não estamos falando de projeções, porém acreditamos em aumento de vendas nestes três segmentos. Nos urbanos, a expectativa é também de alta em 2022, de maior busca pelas opções sustentáveis. Temos as linhas a gás (natural e/ou biometano) urbana e rodoviária e notado o interesse crescente do cliente e dos órgãos gestores. A mobilidade urbana mais sustentável, descarbornizada, com cidades cada vez mais inteligentes e integradas com a digitalização, não pode depender apenas do diesel como matriz energética. Estamos preparando nossos futuros produtos para estarem ainda mais inseridos neste contexto. Precisamos ofertar não um ônibus puramente de apelo futurista, mas que traga uma solução ao diesel que caiba no bolso do operador.

"Precisamos ofertar não um ônibus puramente de apelo futurista, mas que traga uma solução ao diesel que caiba no bolso do operador"

FROTA&CIA - Quais os gargalos que impedem o pleno desenvolvimento da indústria de chassis nos dias atuais?

Celso Mendonça - Atualmente, a situação global de falta de componentes para as linhas de produção, especialmente dos semicondutores, é um gargalo importante, pois ainda não há uma previsão concreta de normalização. O problema global vai continuar em 2022, e estamos incansavelmente buscando soluções em parceria com a rede de concessionárias para impactar o menos possível nossos clientes.

FROTA&CIA - Quais fatores, na sua opinião, poderiam contribuir para o fortalecimento da atividade do transporte rodoviário de passageiros em nosso país?

Celso Mendonça - Vem sendo hora de juntar forças, colocar em prática ideias e soluções propositivas, analisar todos os cenários e formar em conjunto com nosso cliente e rede os melhores caminhos para sair de forma mais robusta desta estrada cheia de curvas perigosas que é esta pandemia no Brasil. Os operadores de ônibus são guerreiros, sempre foram, e sabem que podem contar conosco. Uma política mais efetiva da esfera pública de ajuda aos operadores seria muito bem-vinda, pois as perdas do segmento estão sendo muito duras desde o início da pandemia.

FROTA&CIA - Como os operadores encaram as inovações tecnológicas incorporadas aos ônibus, do ponto de vista financeiro e operacional?

Celso Mendonça - Nossos times tanto da fábrica quanto da rede de concessionárias estão se dedicando dia a noite para tornar as operações dos clientes ainda mais rentáveis e baixando os custos. Estamos oferecendo todo o suporte necessário, também pela área de Serviços Financeiros, pelo Banco e Consórcio Scania, para ajudar aos clientes nesta pandemia. Estamos buscando todas as alternativas possíveis, mas viáveis, para o auxílio aos clientes. Nossos investimentos são globais em novas tecnologias para ajudar os clientes e suas operações. Nossa missão é sempre comprovar ao cliente o quanto as novidades serão importantes para seu dia a dia. Os clientes de modo geral recebem bem as novidades. Sabemos que alguns levam mais tempo para avaliar do que outros, até decidir. Por isso, nossos times de vendas estão sempre à disposição dos clientes. O avanço cada vez maior da conectividade tem trazido um novo modo de fazer gestão, e os clientes estão continuadamente ganhando mais rentabilidade e disponibilidade. Estamos oferecendo nossa expertise na gestão mais inteligente das frotas, com nossos serviços conectados e buscando aumentar o entendimento do quanto são importantes os serviços nas concessionárias para a redução dos custos operacionais.

"Uma política mais efetiva da esfera pública de ajuda aos operadores seria muito bem-vinda, pois as perdas do segmento estão sendo muito duras"

Potencial para crescer

A tempestade que atingiu o transporte de passageiros no país provocou danos na indústria de chassis, que já começa a mostrar ares de recuperação, comenta o diretor adjunto de Vendas da empresa

"O segmento urbano terá um bom potencial de crescimento com o possível fim das restrições de mobilidade"

Depois de dois anos de atuação na Volkswagen Camiones, no México, o engenheiro mecânico voltou ao Brasil para ficar mais próximo do board da Volkswagen Caminhões e Ônibus. Com grande conhecimento nas áreas comercial e de assistência técnica, Jorge Carrer foi promovido em 2001 à diretor adjunto de Vendas de Ônibus da montadora alemã instalada em Resende, cargo que ocupa até hoje. Nessa função, o executivo vivenciou a tempestade que se abateu sobre o transporte rodoviário de passageiros, com a chegada da pandemia da Covid-19 ao país. Para falar desse momento e das projeções para o setor, Jorge Carrer respondeu ao pedido de entrevista para **Frota&Cia**, reproduzida abaixo.

"O setor de transporte precisa estar em pleno desenvolvimento e com boas perspectivas de futuro para a indústria seguir esse caminho"

FROTA&CIA - Qual a sua avaliação do mercado brasileiro de chassis para ônibus em 2021, nos segmentos: urbano, rodoviário e fretamento?

Jorge Carrer - Os segmentos urbano e rodoviário foram os mais afetados desde o início da pandemia e seguiram caindo em 2021. Isso agravou ainda mais a crise estrutural do transporte público por ônibus. O segmento rodoviário também continuará bastante afetado e deve recuperar patamares pré-pandemia com mais velocidade, em linha com a redução de restrições na mobilidade e tirando proveito das previsões otimistas relacionadas ao turismo doméstico. Já o segmento de fretamento foi a único que cresceu durante a pandemia, porque as medidas de distanciamento exigiram um maior número de veículos em operação, bem como mais empresas passaram a contratar serviço particular em detrimento ao uso de transporte público.

FROTA&CIA - Quais as projeções para 2022, relacionadas a cada um desses segmentos?

Jorge Carrer - O segmento urbano terá um bom potencial de crescimento com o possível fim das restrições de mobilidade. Mas a capacidade de aproveitamento deste potencial de mercado dependerá muito de disponibilidade de crédito e das adequações nos contratos de concessão para tornar os serviços sustentáveis. O rodoviário também tem um potencial importante de recuperação, já que a demanda por esse tipo de serviço tende a crescer a partir das férias de verão. O setor de fretamento pode passar por ajustes em 2022 com o possível fim das regras de distanciamento, mas continuará sendo muito interessante para a venda de veículos.

FROTA&CIA - Quais os gargalos que impedem o pleno desenvolvimento da indústria de chassis nos dias atuais?

Jorge Carrer - Sem dúvida alguma são os gargalos relativos ao financiamento de todo o setor de transporte público, a priorização deste tipo de serviço pelas políticas públicas, a modernização dos contratos de concessão e a forma de relacionamento entre o poder público e o privado através dos contratos de transporte. Enfim, tudo aquilo que deveria compor uma reforma completa do setor, algo que vem sendo bastante discutido há muitos anos por entidades de classe, fornecedores, órgãos gestores, especialistas em mobilidade. O setor de transporte precisa estar em pleno desenvolvimento e com boas perspectivas de futuro para que a indústria pudesse seguir por este mesmo caminho.

FROTA&CIA - Quais fatores, na sua opinião, poderiam contribuir para o fortalecimento da atividade do transporte rodoviário de passageiros em nosso país?

"Os operadores precisarão ter acesso a recursos e a certeza de que a prestação do serviço é sustentável ao longo do contrato"

Jorge Carrer - Alguns fatores relacionados à pandemia contribuirão para o fortalecimento da atividade no curto prazo: o aumento do turismo doméstico em contrapartida à queda do turismo para o exterior e protocolos de segurança bastante eficientes, são alguns deles. Outros fatores já estão na pauta dos empresários, são estruturais e vem sendo implementados com êxito nos últimos tempos: parceria dos operadores com agências de turismo e hotéis, programas de fidelidade, digitalização de serviços, ônibus de última geração, entre outros motivos.

FROTA&CIA - Como os operadores encaram as inovações tecnológicas incorporadas aos ônibus, do ponto de vista financeiro e operacional?

Jorge Carrer - Não tenho dúvidas de que todos gostariam de oferecer sempre o que há de mais moderno, que traga mais conforto, segurança, confiabilidade ao serviço prestado ou ainda vantagens na operação e manutenção de equipamentos. Certas inovações ou evoluções, inclusive seriam atrativos para a recuperação dos passageiros perdidos e melhoria da imagem do setor de transporte. No entanto, é preciso que haja um equilíbrio entre o que pode ser oferecido e qual será o retorno do investimento realizado – ou até mesmo da remuneração recebida, no caso dos ônibus urbanos. Eu diria então, que os operadores encaram tudo isso dentro do conceito de custo-benefício, ainda mais num momento de crise para quase todo o setor de transporte por ônibus.

"Os operadores encaram as inovações tecnológicas dentro do conceito de custo-benefício, ainda mais em um momento de crise"

Papel estratégico

Para o gerente de Marketing e Produto da montadora italiana, a indústria de chassis para ônibus pode colaborar e muito para o desenvolvimento do país

"Para 2022 apostamos no mercado de ônibus Intermunicipal e Rodoviário de curta distância que tem demonstrado bom desempenho"

"É necessário que o poder público promova ações para apoiar os empresários, principalmente com a facilitação do acesso ao crédito"

Depois de acumular passagens por grandes empresas do setor automotivo como Mercedes-Benz, Man Latin America e Mascarello, o engenheiro Roberto Pavan recebeu o convite para assumir a gerência de Marketing de Produto da Iveco Bus em 2018. Nessa função, ele sentiu os impactos da pandemia do coronavirus no segmento do transporte rodoviário de passageiros, de 2020 até os dias atuais. Mesmo assim, Roberto Pavan mantém confiança na recuperação do setor e nos novos produtos da montadora italiana para esse mercado. Como conta nessa entrevista exclusiva para **Frota&Cia.**

FROTA&CIA - Qual a sua avaliação do mercado brasileiro de chassis para ônibus em 2021?

Roberto Pavan - O mercado de chassi no Brasil foi fortemente impactado pela pandemia e, em 2021, ainda sentimos esses efeitos. A recuperação é mais lenta comparada ao setor caminhões, mas a expectativa é sim de recuperação para os próximos anos. Espera-se o retorno das atividades sociais com o avanço da vacinação e, com isso, a volta gradativa à rotina 'pré-pandemia', o que beneficia nosso setor. Entre os segmentos, o fretamento foi o menos afetado já que empresas privadas tiveram de adquirir ônibus para se adequarem às regras de distanciamento social no transporte de funcionários.

FROTA&CIA - Quais as projeções para 2022, relativas a esse mercado?

Roberto Pavan - Para 2022 apostamos no mercado de ônibus Intermunicipal e Rodoviário de curta distância que tem demonstrado um bom desempenho. O segmento escolar também pode se destacar com novas aquisições para o fretamento e novas licitações do governo federal.

FROTA&CIA - Quais os gargalos que impedem o pleno desenvolvimento da indústria de chassis nos dias atuais?

Roberto Pavan - A indústria de chassi tem um papel estratégico no desenvolvimento do país, mas, apesar de sua importância, o setor é um dos mais afetados pela pandemia. Diante deste cenário de incerteza é necessário que o poder público promova ações para apoiar os empresários, principalmente com a facilitação do acesso ao crédito nos bancos públicos e com programas de renovação de frota.

FROTA&CIA - Como os operadores encaram as inovações tecnológicas incorporadas aos ônibus, do ponto de vista financeiro e operacional?

Roberto Pavan - Em um momento negativo para o setor, os operadores do transporte de passageiros têm dificuldades, e é normal, de assimilar novidades do ponto de vista, principalmente, financeiro. Por exemplo, a implementação do Euro VI. Esse movimento valoriza a sustentabilidade e a redução nas emissões de poluentes, além de termos um incremento de tecnologia nos produtos, mas isso aumenta o custo do produto.

Ônibus Frota&Cia
ANO XXI | ED. 190 | OUTUBRO DE 2021

MOSTRA VIRTUAL

Feira Latbus/Transpublico 2021 apresenta de forma on line as novidades em produtos e serviços que chegam ao mercado, voltadas para o transporte público de passageiros

DUPLA COMEMORAÇÃO

Em 2021, dois grandes ícones do mercado brasileiro de carroçarias para ônibus completaram 75 anos de fundação. Primeiro foi a **Caio**, comemorado no mês de janeiro e depois a **Busscar**, em setembro último. As duas marcas têm em comum o fato de exibirem uma história de muitas conquistas e inovações tecnológicas, que contribuíram decisivamente para a evolução do transporte de passageiros em nosso país, tanto no segmento urbano quanto rodoviário. Além do fato de, hoje, estarem sob o comando de um mesmo grupo gestor, a Caio Induscar, que assumiu o controle em separado das marcas depois de um período de muitas dificuldades.

DIA DA ÁRVORE

Para marcar os 82 anos da empresa, a **Viação Ouro e Prata** promoveu o plantio de 82 mudas de árvores nativas no dia da árvore, comemorado em 21 de setembro. "Ao reforçar nosso compromisso socioambiental, contribuímos com a redução dos impactos no meio ambiente e inspiramos outras empresas e pessoas a realizarem ações voltadas à sustentabilidade", afirma Luana Fleck, Diretora da Ouro e Prata.

COBERTURA NACIONAL

A **Buser**, startup que oferece serviços rodoviários de passageiros em parceria com viações tradicionais, chegou à região Norte do país. A nova operação conta com 24 trechos, que atendem aos estados do Acre, Amazonas, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins. A expectativa é transportar cerca de 35 mil passageiros até o final da alta temporada, em janeiro do ano que vem, ultrapassando 200 mil passageiros em 2022. Com isso, a Buser passa a ter uma cobertura nacional, que conecta mais de 550 cidades até o momento, com planos de criar 10 mil trechos e ligar 1.000 cidades até o final do ano.

FESTA EM RESENDE

A **Volkswagen Caminhões e Ônibus** venceu uma nova licitação federal do Programa Caminho da Escola, para fornecimento de 2.500 chassis Volksbus 15.190 ODR- ORE3. Em 2021, a montadora instalada em Resende (RJ) comemorou o marco de mais de 23.500 ônibus entregues para esse programa de transporte escolar. "Encarar essa missão nos enche de orgulho, pois sabemos que estamos contribuindo para o acesso de estudantes brasileiros à educação", afirmou Roberto Cortes, presidente e CEO da VWCO.

No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.
Imagens meramente ilustrativas

Seja qual for seu itinerário,
com Volksbus você nunca segue sozinho

Nossa linha de produtos evoluiu e a Volkswagen Caminhões e Ônibus emprega a tecnologia desenvolvida em parceria com os clientes para as operações de todo o Brasil.

Se você busca a tecnologia ideal para a sua frota e a melhor parceira para o dia a dia da operação, lembre-se:

Menor custo operacional

Suspensão pneumática para mais conforto ao passageiro

Assistência técnica reconhecida pelo mercado

Peças dos pacotes GreenLine e Economy

Somos a Volkswagen Caminhões e Ônibus, sob medida para o seu negócio

Confira nossas ofertas

Volkswagen Caminhões e Ônibus
Volkswagen Caminhões e Ônibus
@vwcaminhoes

Caminhões Ônibus

Atração à parte

Primeiro chassi de ônibus elétrico da marca – o eO500U - faz sua estréia na feira virtual. Ao lado da linha completa de produtos da montadora e uma nova versão de entre-eixos do chassi OF 1730

Mercedes-Benz Eo500U: produção em linha a partir do ano que vem

O primeiro chassi de ônibus elétrico da Mercedes-Benz no país fez sua estreia oficial na LatBus2021, como uma atração à parte. Apresentado à Imprensa em agosto último, o eO500U foi desenvolvido pela subsidiária brasileira com suporte da matriz na Alemanha, especialmente para a realidade brasileira e mercados congêneres no mundo. O modelo, porém, só estará disponível oficialmente a partir do ano que vem, quando as primeiras unidades começaram a ser produzidas em linha. A novidade aproveita componentes da consagrada linha O500 da marca, sem qualquer identidade com o modelo e-Citaro, projetado para o mercado europeu.

"É o primeiro ônibus elétrico, oferecido no mercado brasileiro, que adota o modelo Padron 4x2 e possibilita receber carroçarias até 13,2 metros de comprimento, com capacidade para transportar até 83 passageiros", destaca Walter Barbosa, diretor e Marketing Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil".

Ônibus encarroçado sobre chassi O 500 R Super Padron: próprio o transporte urbano

tonomia de 250 km com quatro packs de bateria e o motor elétrico integrado ao eixo traseiro virá equipado com freio eletrônico EBS e sistema de regeneração de energia. O sistema de recarga, por sua vez, é do tipo plug-in, que possibilita uma carga completa em apenas três horas.

LINHA COMPLETA

Além deste, a marca da estrela de três pontas mostrou na feira virtual sua linha completa de produtos para o mercado de ônibus. Com destaque para o chassi OF 1621 para fretamento, o modelo O 500 R Super Padron para transporte urbano e o O 500 RSD para aplicações rodoviárias. A empresa também revelou o conceito de um novo Serviço 4.0 de telemetria e conectividade para clientes do segmento de ônibus.

Outra novidade da marca é a nova versão do chassi OF 1730, oferecida com distância de entre-eixos de 6.500mm, para uso no transporte urbano, de fretamento, turismo e intermunicipal. A nova configuração possibilita receber carrocerias entre 12,8m e 13,2m de comprimento, que oferece mais conforto e espaço interno aos passageiros, frente à versão do mesmo OF 1730 com 5.950mm de entre-eixos. Segundo a fabricante, também é possível aumentar o número de assentos para 49 passageiros, de acordo com a necessidade do cliente.

A nova configuração do OF 1730 visa atender especialmente a regulamentação de alguns mercados latino-americanos, que não permitem mudanças estruturais ou dimensionais na distância entre-eixos durante o processo de encarroçamento do ônibus.

Por esse motivo, talvez, a empresa optou por não revelar os detalhes técnicos e operacionais do produto. Sabe-se apenas que o eO500U terá au-

Tratamento anticorrosivo

Um outra novidade bem menos perceptível da Mercedes-Benz na LatBus 20221 está ligada à qualidade e resistência dos produtos. Trata-se um inovador processo para tratamento anticorrosivo, que passa a ser adotado na produção de todos os chassis de ônibus da marca.

A proteção especial aplicada no chassi é indicada para veículos de fretamento que transportam funcionários e transitam em ambientes de operações severas, com alto grau de salinidade, altas taxas de umidade, baixas temperaturas e calor intenso, caso por exemplo do setor da mineração. Dessa forma, os chassis de ônibus da nossa marca sairão de fábrica ainda mais protegidos contra corrosões e outros impactos derivados de condições extremas de aplicação do veículo; fato que reduz a manutenção da estrutura do chassi e proporciona maior durabilidade ao produto.

"É com muita satisfação que nós anunciamos na Lat.Bus & Transpúblico um pacote de novidades a fim de preparar os ônibus da marca Mercedes-Benz para os segmentos de mineração e fretamento na América Latina", afirma Jens Burger, diretor geral do Centro Regional Daimler América Latina. "Por estarem em crescimento, esses setores têm buscado cada vez mais soluções que garantam a longevidade dos veículos e a segurança dos passageiros".

Novidades de sobra

Montadora instalada em Resende (RJ) reforça portfólio com mais três modelos equipados com motorização dianteira e suspensão pneumática, para atender aos mercados urbano e fretamento

O estande virtual da Volkswagen Caminhões e Ônibus na LatBus 2021 mostrou três novidades na linha de chassis, para aplicações urbanas ou de fretamento. O principal destaque foi o Volksbus 22.280 ODS, versão equipada com motor dianteiro e segundo eixo direcional de fábrica, que pode receber carroçarias até 15 metros de comprimento e capacidade até 115 passageiros.

O modelo chega com a intenção de concorrer com as versões articuladas de capacidade pouco superior, mas de custo operacional bem mais elevado. Segundo o fabricante, o novo chassi pode transportar cerca de 30% a mais que os ônibus urbanos tradicionais, com menor custo de manutenção e consumo de combustível em relação aos articulados. O Volksbus 22.280 ODS já foi apresentado para operadores das principais capitais do país e, muito brevemente, poderá ser visto nas ruas e cidades brasileiras.

Além da motorização MAN D08 de 277 cavalos e transmissão ZF de seis velocidades, o superônibus é equipado com suspensão pneumática, o que garante melhor bem-estar a bordo. O posicionamento do terceiro eixo na dianteira, por sua vez, permite que o chassi alcance a capacidade de carga de 22 toneladas, ao mesmo tempo que possibilita maior flexibilidade de configurações, de acordo com a necessidade da operação.

VOLKSBUS 10.160

A segunda novidade é o chassi Volksbus 10.160 OD, que foi desenvolvido em parceria com as empresas encarroçadoras, resultando em uma nova configuração de 10t de PBT, capaz de transportar até 36 passageiros. O modelo vem equipado com motor de 162cv de potência, que entrega 600 Nm de torque; junto com uma transmissão ZF S5 420 de cinco velocidades.

O terceiro lançamento é o chassi Volksbus 15.190 ODS, versão de midiônibus que chega para atender as linhas distribuidoras e alimentadoras de perfil intermediário. Com PBT de 15 toneladas, o modelo pode receber carrocerias de até 11 metros de comprimento. O Volksbus 15.190 ODS é tracionado por um motor MAN D08 que oferece 186cv de potência e torque de 700Nm. A transmissão é manual da ZF de sete marchas (seis à frente e uma ré), operada por um sistema de cabos e auxílio pneumático que garante trocas leves e precisas. A suspensão dianteira e traseira são pneumáticas, que proporciona maior conforto e possibilita o uso em operações de fretamento.

Com esse reforço do portfólio, a montadora alemã instalada em Resende (RJ) conta com a mais completa linha de ônibus com motor dianteiro e suspensão pneumática do mercado urbano de passageiros, que inclui ainda os modelos 17.230 ODS e 17.260 ODS.

"A VWCO tem um olhar especial às mudanças do mercado. É por isso que estamos trabalhando constantemente na modernização da linha Volksbus, que sempre foi sinônimo de inovação", afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de Vendas, Marketing e Serviços da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Paralelo aos lançamentos, a montadora comemora 25 anos de produção de ônibus na fábrica de Resende (RJ). Além da conquista da licitação federal do Programa Caminho da Escola, para fornecimento de 2.500 Volksbus 15.190 ODR – ORE3, com capacidade para transportar 59 passageiros.

***Volksbus 15.190 ODS** (no alto) e **10.160 OD** (abaixo): novos reforços no portfólio de motor dianteiro e suspensão pneumática*

***Novo Volksbus 22.280 ODS:** versão intermediária entre os chassis convencionais e as versões articuladas*

Antecipando tendências

Novo microonibus da marca – o Iveco Bus 10.190 – oferece torque e potência acima dos congêneres no mercado, junto com a também inédita transmissão de seis velocidades

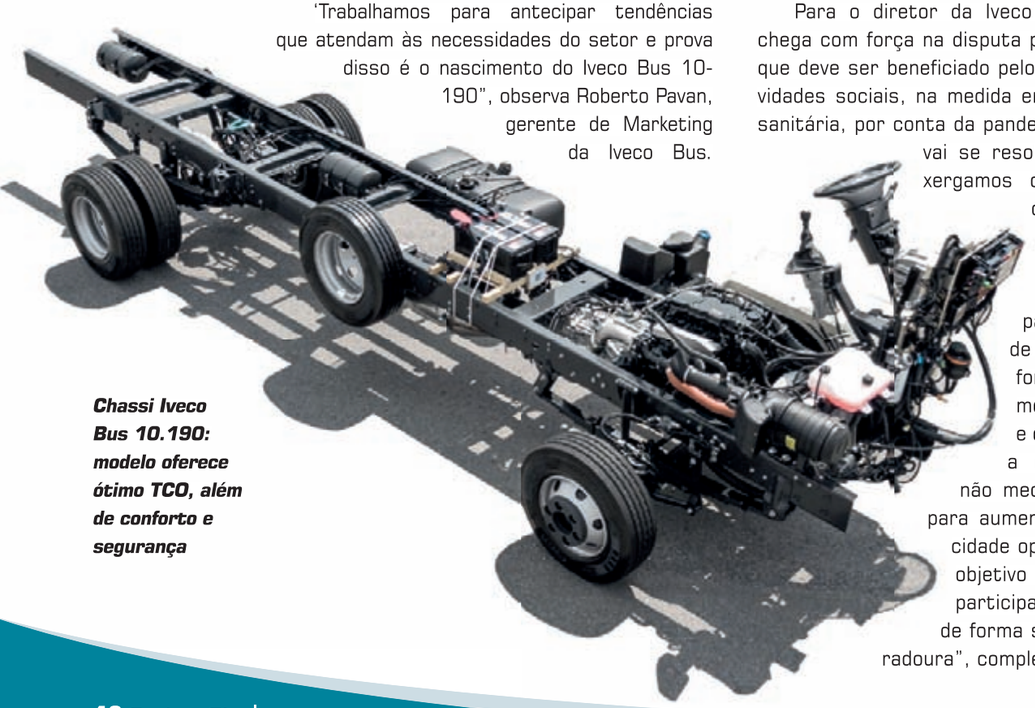
De olho no mercado de ônibus urbano, a Iveco aproveitou a LatBus 2021, realizada de forma virtual, para lançar o novo chassi para microônibus 10.190, que incorpora importantes diferenciais em relação às versões congêneres oferecidas no país. O principal destaque é o PBT de 10,5 toneladas, o maior entre todos os chassis de microônibus, que possibilita receber carrocerias para até 36 passageiros. Outra novidade do modelo é o motor FPT NEF 4ID, de 4 cilindros em linha, que entrega 190 cv de potência e torque de 610 Nm, bem acima do mercado, segundo o fabricante. Por último, o novo Iveco 10.190 também vem com transmissão de seis velocidades – único modelo no segmento equipado com sexta marcha.

'Trabalhamos para antecipar tendências que atendam às necessidades do setor e prova disso é o nascimento do Iveco Bus 10-190", observa Roberto Pavan, gerente de Marketing da Iveco Bus. "Nosso objetivo é proporcionar um chassi que tenha um ótimo custo total de propriedade (TCO) e que ofereça segurança e conforto para motoristas e passageiros", completa.

ITENS DE SÉRIE

Segundo o executivo, o novo chassi também conta com itens de série que valorizam o bem-estar a bordo e a praticidade para quem cuida ou dirige o veículo. Ele cita a predisposição para instalação de ar condicionado; a posição do motorista desenvolvida com foco na ergonomia; o painel de instrumentos de fácil leitura e interpretação; além de itens de inspeção diária, como nível do óleo, localizados na parte frontal para facilitar a verificação e a manutenção, entre outros.

Para o diretor da Iveco Bus, o 10-190 chega com força na disputa por um segmento que deve ser beneficiado pelo retorno das atividades sociais, na medida em que a questão sanitária, por conta da pandemia de Covid-19, vai se resolvendo. "Nós enxergamos dois movimentos opostos no mercado. Enquanto o transporte coletivo quase parou, o mercado de fretamento se fortaleceu. Estamos atentos a isso e o cliente pode ter a certeza de que não mediremos esforços para aumentar nossa capacidade operacional. Nosso objetivo é ampliar nossa participação de mercado de forma sustentável e duradoura", completa Fetzner.



Chassi Iveco Bus 10.190: modelo oferece ótimo TCO, além de conforto e segurança

Novo chassi Volvo B420R+: concebido para longas distâncias

Ônibus por assinatura

Montadora curitibana mostra os novos rodoviários B4020R+ e B450R+. E também um serviço inédito que possibilita ter a posse do ônibus sem a necessidade de aquisição

A realização da LatBus 2021 serviu de pretexto para a Volvo Bus apresentar ao público da feira virtual seus dois mais novos lançamentos em chassis de ônibus e, ainda, um serviço inédito para uso dos operadores (ver quadro). Na linha de produtos, a montadora instalada em Curitiba (PR) mostrou sua nova geração de chassis para longa distância. Os modelos B420R e B450R ganharam algumas melhorias e, agora, passam a ser rebatizados de B420R+ e B450R+. As novidades incorporam novos recursos tecnológicos aos modelos, que colaboram para o aumento da eficiência, da segurança e da conectividade, entre outros.

"Decidimos melhorar ainda mais o que já era bom", resume Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America. "Estamos apresentando produtos ainda mais modernos e com melhor desempenho para a rentabilidade do transportador", completa.

Projetados especialmente para operações de longa distância, que utilizam versões de piso duplo (Double Decker) e com posto rebaixado do motorista (low driver), os novos B420R+ e B450B+ estão sendo oferecidos nas versões 6x2 e 8x2, com motorização de 420cv e 450cv. Segundo Paulo Arabian, diretor comercial de ônibus da Volvo no Brasil, os novos chassis têm preço de tabela 5% superior em relação às versões anteriores.

MELHORIAS

Entre as melhorias incorporadas, destaque para o novo sistema de pós-tratamento CR) com sistema de dosagem de Arla32 atualizado, que simplifica a manutenção e reduzindo os custos operacionais. O dispositivo ganhou novo módulo de comando, além de nova bomba e injetores e seguem o mesmo padrão adotado nos caminhões da Volvo. Outra novidade é a nova versão da caixa de transmissão I-Shift, que agrega um novo software que possibilita mudanças de marchas mais rápidas e suaves, em benefício do conforto e do desempenho.

O aumento da conectividade também não foi esquecido nos novos chassis da Volvo Bus curitibana. O Volvo Bus Connect ganhou novas funcionalidades, permitindo que o operador possa gerir a frota de forma remota através do celular, incluindo o consumo de combustível, a faixa econômica de direção, o tempo em marcha lenta, entre outros. No quesito segurança, os novos B420R+ e B450B+ trazem a última geração do Sistema de Segurança Ativa (SSA), que oferecem um conjunto de tecnologias voltadas para evitar acidentes.

Por último, os novos chassis Volvo Bus mostram agora um novo volante forrado em couro, com 50 cm de diâmetro, e projetado para oferecer mais conforto e segurança ao dirigir. Junto com um novo tacógrafo digital, de menor custo de operação e memória interna de até sete dias de gravação, segundo o fabricante.

Fábio Todeschini: "decidimos melhorar o que já era bom"

Ônibus de aluguel

A segunda novidade da empresa é na área de serviços. A Volvo Bus apresentou na LatBus um sistema inédito para os operadores de ônibus rodoviários pesados, que possibilita ter a posse do veículo sem a necessidade de aquisição. A modalidade permite a utilização imediata de um ônibus já encarroçado, com pagamento apenas de uma parcela mensal, por um período de 36 e 60 meses.

A novidade dispensa o desembolso de capital para investimento inicial na compra do veículo. Dessa forma, o operador irá receber um ônibus completo de imediato, pronto para rodar e passa a pagar um valor mensal pelo período do contrato acordado entre as partes. Os serviços agregados, como a manutenção, tacógrafo, despachante e até gestão de frota são definidos de acordo com a operação de cada transportador, sob medida.

"Trata-se de um modelo de leasing operacional, que é muito parecido com uma oferta de locação/assinatura de veículos, que existe no mercado de automóveis", explica Paulo Arabian. "Além de não necessitar investir na aquisição do veículo, o transportador tem o benefício de poder escolher o que fazer ao término do contato: devolver o bem ao Banco Volvo ou ofertar uma proposta de compra e permanecer com o veículo definitivamente".

Portfólio diversificado

Estande virtual da Scania mostra a gama completa de soluções para o transporte rodoviário de passageiros, com mais de 30 opções. Além de uma ampla oferta de serviços de pós-venda

A Scania aproveitou a realização da LatBus&Transpublico 2021 para mostrar a diversidade de soluções da marca, voltadas para o transporte rodoviário de passageiros. A gama completa abarca mais de 30 modelos de chassis de ônibus para as mais variadas aplicações, de urbanos a rodoviários e de intermunicipais a versões para fretamento.

No segmento rodoviário, destaque para os modelos da Série K, equipados com motor traseiro e Série F, com motorização dianteira. Enquanto os primeiros são recomendados para aplicações de curtas, médias e longas distâncias, os chassis da Série F são voltadas para rotas curtas e médias. As soluções Scania oferecem chassis com diversas configurações de eixos (4x2, 6x2 e 8x2), nas motorizações de 9 e 13 litros, de 5 e 6 cilindros, com potências de 250, 310, 360, 400 e 440 cavalos. Para atender à legislação de 15 metros de comprimento, o portfólio da marca inclui os modelos com tração 8x2, para carrocerias DD (double decker). A empresa também é pioneira em soluções sustentáveis como as versões a gás, com duas opções de potência (280 cv e 320 cv) e torque variável de 1.150Nm a 2.300Nm.

Já para o transporte urbano de passageiros, a gama Scania atende desde as versões de 12,5 metros de comprimento até 28 metros, com capacidade para transporte de 86 a 270 passageiros. O cliente pode escolher entre as configurações de piso baixo, normal, padrons, e articulados, até modelos biarticulados para corredores exclusivos de sistemas BRT. Também estão no portfólio chassis de 15 metros e 18,6 metros para atender operações mais flexíveis.

Chassi Scania para ônibus biarticulado: próprio para uso em corredores BRT

SERVIÇOS CONECTADOS

Para dar suporte à frota e garantir a rentabilidade dos clientes, a Scania oferece os Serviços Conectados Scania, que hoje já atendem quase três mil ônibus em todo o Brasil. O operador pode escolher entre o pacote Análise e o pacote Desempenho, que monitoram o veículo em tempo real e fornecem diversos relatórios de gestão de frota. Além do pacote Avaliação do Motorista, voltado para o monitoramento dos condutores. Junte-se a isso tudo os programas de manutenção Scania (PMS) nas versões Standard e Premium; um conjunto de soluções voltadas para os cuidados preventivos ou corretivos da frota.

Segundo Celso Mendonça, gerente de Vendas de Soluções para Mobilidade da Scania no Brasil, a empresa sempre analisa, em parceria com sua rede de concessionárias, a melhor solução para a operação do cliente. Para tanto, são levados em conta diversos fatores que influenciam diretamente no aumento da rentabilidade e da disponibilidade da frota. "A nossa linha oferece o menor custo total de operação do mercado no ciclo de vida do veículo, além de conforto, segurança e comodidade excepcionais para garantir uma ótima experiência ao motorista e aos passageiros. Para isso, nossa rede está sempre atualizada e preparada para entender com profundidade as necessidades do operador", explica o executivo.

Soluções inovadoras

Divisão de vans da Mercedes-Benz destaca os diferenciais da linha Sprinter em produtos e serviços e o amplo leque de configurações do modelo, com mais de 40 opções

A divisão Vans, da Mercedes-Benz, também marcou presença na LatBus&Transpublico 2021. Sem novos lançamentos para apresentar, a marca optou por destacar as virtudes da sua linha de produtos e serviços, voltados para o mercado do transporte de passageiros.

"É com grande satisfação que destacamos nossos grandes diferenciais da linha Sprinter neste evento tão relevante para os setores de mobilidade do País e da América Latina. Continuaremos buscando soluções inovadoras para atender a todas as necessidades dos clientes" ressalta o presidente e CEO Mercedes-Benz Cars & Vans Brasil, Jefferson Ferrarez.

OPÇÕES VARIADAS

No estande virtual da Mercedes-Benz na feira, a empresa mostrou as mais de 40 opções possíveis de configurações da linha Sprinter, a partir dos modelos 416 CDI e 516 CDI. Elas atendem aos mais diversos segmentos da especialidade como fretamento, turismo, transporte VIP, traslados e escolar, com opções de assento para 9, 15, 17 19 e 20 passageiros mais o motorista. Destaque para a Sprinter 19+1, cujo diferencial é a entrada dos ocupantes pela porta dianteira; solução que facilita a acomodação e permite que o embarque e desembarque seja realizado pelo próprio motorista.

Outra interessante opção para o mercado de passageiros é a versão Furgão Vidrado, que tem o mesmo acabamento das Vans de Passageiros, porém sem bancos. O modelo inclui três versões de diferentes capacidades volumétricas (10,5, 14 e 15,5 m³), que oferecem mais flexibilidade ao layout interno para transformação em variadas soluções para o transporte de pessoas e para veículos dedicados inclusive à acessibilidade.

LEQUE DE SERVIÇOS

Além dos destaques de produto, a marca também ressaltou na LatBus&Transpublico 2021 o amplo leque de serviços oferecidos para a linha Sprinter, disponíveis na ampla rede de concessionários com mais de 170 pontos de atendimento em todo o Brasil. Através do programa Mercedes-Benz ServiceCare o cliente pode escolher o contrato de manutenção mais adequado as suas necessidades. O primeiro é o Plano Manutenção que cobre todos os serviços preventivos recomendados no manual do veículo e o segundo o Plano Completo, que contempla as revisões preventivas e também as manutenções corretivas. Sem contar com a Garantia Adicional, que oferece até dois anos de cobertura, fora os 12 meses da garantia já disponibilizada pela fábrica. Outro serviço exclusivo da marca é o Vans Connect, plataforma de conectividade para gestão avançada de frota e monitoramento logístico.

Sprinter Van: modelos 416 e 516 CDI oferecem inúmeras possibilidades de configuração

Foco no fretamento

Novo Busscar El Buss FT chega ao mercado em versão simplificada, para competir com o Ideale da Marcopolo e o Versatile da Comil

O estande virtual da Busscar na Latbus/Transpublico 2021 mostrou a gama completa de produtos da encarroçadora, voltada para o transporte rodoviário de passageiros. Com destaque para o modelo El Buss FT, apresentado ao mercado em junho passado.

Segundo Paulo Corso, diretor comercial da Busscar, o novo El Buss FT é uma versão simplificada do modelo El Buss 320 e foi concebido especialmente para o mercado de fretamento. "Ele chega para competir com o Ideale da Marcopolo e o Versatile da Comil e conta com um diferencial: a largura de 2,6 metros, ante 2,55 metros de seus concorrentes".

El Buss FT pode receber chassis de diversos fabricantes, que oferecem produtos de motorização dianteira. O design de linhas modernas do modelo privilegia a aerodinâmica e mostra em destaque o novo conjunto óptico, equipado com luzes de LEDs.

Novo El Buss FT: largura ampliada e espaço do condutor reformulado

ESPAÇO INTERNO

O espaço do condutor foi remodelado para facilitar o acesso. A posição do banco, por sua vez, privilegia a ergonomia e oferece um bom nível de conforto para os mais diferentes tipos de motoristas. O painel de instrumentos possui um acabamento exclusivo e a cabine revela uma aparência mais sofisticadas. O modelo conta ainda com parede que separa o salão de passageiros e novos puxadores de porta. Os revestimentos internos são de tecido macio ao toque. E o material do piso imita madeira.

O fabricante explica que o modelo pode vir com diferentes configurações internas, de acordo com o desejo dos clientes. Além de opcionais que protegem passageiros e motoristas contra a Covid-19. Entre os itens que compõem o pacote de proteção a Busscar destaca os mais vendidos, que inclui o sistema de renovação do ar condicionado, janela com abertura e álcool em gel.

Primeiros compradores

Os primeiros El Buss FT foram adquiridos pela Empresa de Transportes Líder, de Uberaba (MG), que pertence ao Grupo Constantino, que comprou 15 unidades. Além da Rimatur Transportes, de Curitiba, que adquiriu um veículo para teste equipado com 48 poltronas e chassi OF 1621, da Mercedes-Benz, lançado no ano passado, desenvolvido especialmente para o fretamento contínuo de transporte de funcionários nas indústrias.

Aponte a câmera do seu celular para o QR Code e **conheça mais detalhes do lançamento:**

BATUCA

NEW ATTACK

MODERNO, ROBUSTO, NO **RITMO DO SEU MUNDO.**

Em sintonia com os novos tempos, a Volare traz ao mercado o **New Attack:** a qualidade que você já conhece, agora de cara nova.

ROBUSTO

O veículo está ainda mais forte para oferecer melhor estabilidade em qualquer trajeto.

DESIGN

Conta com linhas leves e marcantes, sem deixar de lado a robustez característica do modelo.

CONJUNTO ÓPTICO

Melhor visibilidade com a nova máscara de faróis, piscas em LED com DRL e luz de neblina.

PAINEL INTERNO

Conta com materiais que trazem mais resistência e conforto no uso diário. Feito em PU revestido em vinil.

ALTURA DA SAIA

Apresenta novas possibilidades para facilitar o embarque e desembarque de passageiros.

Volare

CONSULTE A CONCESSIONÁRIA MAIS PRÓXIMA DA SUA REGIÃO

/ONIBUSVOLARE

WWW.VOLARE.COM.BR

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

Trânsito seguro eu faço a diferença.

Nova Geração 8 da Marcopolo: melhor relação custo-benefício para os operadores

Mudança de patamar

Fabricante gaúcho destaca a nova Geração 8 de ônibus rodoviário, das famílias Viaggio e Paradiso, que estabelecem novos padrões para passageiros, condutores e operadores

Fabricante líder na produção de carrocerias rodoviárias no país, a Marcopolo destacou na LatBus 2021 a nova Geração 8 de ônibus da marca, lançada em julho desse ano e que já vendeu mais de 200 unidades em apenas dois meses. A nova família é composta de modelos das linhas Viaggio e Paradiso, que estabelecem novos padrões de conforto, segurança, conectividade, dirigibilidade e ergonomia, seja para passageiros ou condutores. Além de uma melhor relação custo-benefício para os operadores.

Segundo a Marcopolo, todos os detalhes do veículo foram pensados cuidadosamente, a partir de um trabalho integrado realizado entre as áreas de Design, Engenharia e de Operações Industriais da empresa. "Procuramos aproximar o ônibus o máximo possível do conceito automotivo na padronização dos processos de fabricação e montagem. O resultado é um ônibus focado em qualidade e rentabilidade para o operador, conforto e conectividade para passageiros, assim como na facilidade de manutenção e reparação", comenta Luciano Resner, diretor de Operações Industriais da Marcopolo.

Um dos resultados desse trabalho foi a melhoria de 11% no coeficiente aerodinâmico dos veículos, que pode gerar até 3% de economia de combustível, nas contas do fabricante. A carroceria também ficou 1,25% mais leve em comparação à geração anterior e um total de 140 novos atributos foram incorporados à Geração 8.

Para garantir o máximo conforto aos passageiros, a Marcopolo investiu em pesquisa e desenvolvimento do espaço interno através de observações em loco, realizada por cerca de 100 engenheiros em viagem pelo país. A percepção resultou na criação de inúmeras melhorias incorporadas ao veículo. A começar pela escada de acesso com degraus mais amplos, iluminação indireta em LED e um sistema de abertura da porta mais eficiente e robusto. O corrimão agora é integrado, com perfil inteiriço e uniforme e a porta de separação entre a cabine do motorista e o salão de passageiros conta com novo desenho. Da mesma forma, o sistema de fechadura e rodízios também foram remodelados, para tornar o funcionamento mais suave, seguro e de menor esforço.

ESPAÇO INTERNO

O salão de passageiros, por sua vez, ganhou sistema de iluminação em LED e luz indireta que muda de cor e intensidade de acordo com o horário. Os monitores são de alta definição e o sistema de som coletivo oferece ainda mais qualidade. O espaço do porta-pacotes foi ampliado em 23% e conta com suporte que diminui vibrações e ruídos. O conjunto tem área totalmente livre, para que o passageiro acomode a bagagem acima da sua poltrona.

As poltronas ganharam uma nova estrutura e desenho ergonômico, que melhoraram o espaço para as pernas, junto com um novo sistema de reclinação, de acionamento mais fácil e suave. Os comandos de áudio e vídeo estão posicionados nas laterais e oferecem som digital de quatro canais, além de controle da iluminação de leitura. Os assentos, agora, podem ser retirados de forma rápida, que dispensa o trabalho de desmontagem do conjunto.

O novo sanitário foi projetado para criar um ambiente mais confortável e ergonômico, com a instalação de apoios no interior para auxiliar o passageiro e dar segurança durante o uso. O interior é climatizado com ar-condicionado e a descarga dispõe de sistema Ecoflush, com a opção de sucção a vácuo, igual ao dos aviões. Tanto a tampa do vaso como os pega-mãos contam com aditivos antimicrobianos na sua composição. A iluminação natural foi ampliada, com janelas cinco vezes maiores, assim como o espelho. E está disponível o opcional de luz UV-C com ação antimicrobiana para eliminação de microorganismos.

A questão da sustentabilidade também não foi esquecida no processo de criação da Geração 8. Uma das prioridades da companhia foi a redução da utilização da fibra de vidro em 80%, substituindo-a por matérias-primas de polímeros especiais aplicados na fabricação de para-choques, grade dianteira e tampa traseira, entre outros componentes, resultando em peças mais leves e resistentes. As peças oferecem maior flexibilidade e absorção de impactos, podendo ser reparadas ou recicladas com facilidade.

Poltronas ganharam nova estrutura, desenho mais ergonômico e mais espaço para as pernas

O mesmo aconteceu com o processo industrial para fabricação dos novos ônibus, que passou por melhorias. Para chegar ao nível de padronização e qualidade da indústria automotiva, a Marcopolo otimizou os processos produtivos da unidade de Ana Rech, onde são fabricados os novos veículos, e priorizou ações sustentáveis, como o uso de máquinas de solda com inversora e a utilização de gás com menor impacto ao operador e meio ambiente, o que proporciona redução no consumo de energia.

Norma internacional

Em relação à segurança, o desenvolvimento da nova Geração 8 elevou os rodoviários da Marcopolo a um novo patamar. Todos os modelos estão em conformidade com a norma internacional R66.02, que regula o tombamento, incluindo a versão Paradiso 1800 Double Decker. Agora, as colunas da estrutura utilizam um novo conceito de anéis passantes de segurança, que confere muito mais resistência do conjunto a impactos e ao capotamento. E a largura da seção das colunas laterais teve um ganho de 25%, junto como o peitoril lateral dos veículos que foi elevado em 70mm. Outra novidade é adoção de um novo conceito de proteção da cabine do motorista, com estrutura de coluna "B" tripla que proporciona deformação 78% inferior ao exigido pelas normas brasileiras.

Novo Apache VIP V: melhorias foram resultado de um trabalho multiáreas

Melhoria contínua

Encarroçadora paulista exibe a quinta geração do seu mais consagrado modelo – o Apache VIP V – que mantém os atributos do antecessor e incorpora inúmeros outros desenvolvimentos

Além de exibir a linha completa de carroçarias para aplicações urbanas, escolares e de fretamento e turismo, a Caio destacou em seu estande virtual na Latbus/Transpublico 2021 a quinta geração de seu modelo mais consagrado, o Apache VIP, que completa 20 anos. Apresentado em julho desse ano, a versão renovada do modelo chega ao mercado no momento em que a Caio comemora os 75 anos da marca e 20 anos sob administração do novo grupo gestor.

O novo Apache VIP V mantém as virtudes que transformaram o modelo em um sucesso de vendas, como a robustez estrutural, a durabilidade e a confiabilidade, além do conforto e baixo custo de manutenção, entre outros atributos.

"Quem tem um ônibus Caio em sua frota conhece a qualidade superior que entregamos", comenta Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da empresa. "E sempre queremos entregar mais e mais soluções, porque a melhoria contínua está no DNA da marca. Ao longo das gerações do Apache VIP, por exemplo, fomos desenvolvendo novas soluções e aprimorando materiais para que o veículo tivesse sempre uma performance acima da média para nossos clientes", completa.

NOVO DESIGN

Entre as melhorias incorporadas ao modelo, destaque para o design externo que foi totalmente redesenhado, com linhas mais marcantes e limpas, baseadas no mercado automotivo. O novo Apache VIP V ganhou um novo conjunto ótico com luzes em LED na dianteira e na traseira, junto com novas grades no painel frontal e novos espelhos retrovisores. As portas de acesso, por sua vez, foram reposicionadas para possibilitar maior ganho estético.

O modelo teve um ganho de 50 mm na largura externa, passando de 2500 mm a 2550 mm e 70 mm de espaço interno, que saltou de 2.360mm a 2.430 mm, proporcionando maior lotação sem aumento de peso do veículo.

As poltronas oferecem novos padrões de cores e texturas, em materiais que permitem rápida e eficiente higienização. Também foram foram incorporadas novas tonalidades nos itens internos, com base no novo conceito das Cores de Transição. A novidade surgiu na Europa, com o objetivo de tornar o ambiente interno dos veículos usados no transporte urbano muito mais clean e visualmente mais confortável.

"Foi um trabalho multiáreas, que aliou o know-how de 75 anos de tradição da marca com a intensa busca por conhecer as necessidades e oportunidades de melhoria do produto, resultando em um modelo que traz ainda mais benefícios aos nossos clientes. Queremos continuar fazendo a diferença no transporte coletivo de passageiros e acredito que o novo Apache VIP V permanecerá cumprindo essa missão com sucesso", comenta Paulo Ruas, diretor comercial e de marketing da empresa.

Versão midiônibus

Junto com a modelo standard do novo Apache VIP V, a Caio apresentou no estande virtual da empresa na LatBus/Transpublico 2021 a versão Midiônibus do modelo. A novidade mede 9.710mm de comprimento, conta com 3 portas e acesso dianteiro e pode transportar até 57 passageiros. Para os cadeirantes e pessoas com deficiência, o Apache VIP V oferece elevador automático e assentos especiais. O conforto térmico é garantido com o ar-condicionado de série e janelas com barreiras aos efeitos solares na cor fumê. As poltronas dos passageiros são estofadas e ergonômicas e o assento para o motorista conta com encosto de cabeça e deslocamento lateral. A tecnologia também está presente nos novos ônibus da Caio. Tomadas USB posicionadas no salão interno são facilmente acessadas pelos passageiros, para recarga de dispositivos móveis. Há também preparação para sistema GPS, catraca eletromecânica e validador eletrônico. Por último, itinerários eletrônicos em LED localizados em diferentes pontos da carroceria garantem uma melhor visibilidade das linhas.

Conceito veicular

Divisão da Marcopolo dedicada à produção de microônibus mostra nova família New Attack, com design diferenciado e inúmeros atributos consagrados

Novo Volare New Attack: design diferenciado e atributos consagrados

Apresentada ao público em maio desse ano, a nova linha New Attack de microônibus foi destaque no estande virtual da Volare na LatBus 2021. Composta pelos modelos New Attack 8 e New Attack 9, a nova família apresenta um design diferenciado, mais arrojado e moderno, além de atributos consagrados como conforto, robustez, segurança e ergonomia, entre outros.

Para alcançar o resultado final, a divisão da Marcopolo dedicada à produção de microônibus se baseou no conceito veicular, para produção da nova linha New Attack. Os veículos utilizam em larga escala componentes em plásticos de engenharia recicláveis, que facilitam a manutenção a reparação e substituição das peças, além de absorveram mais impactos e colaborarem para a preservação ambiental e a sustentabilidade.

CUSTO-BENEFÍCIO

"Procuramos aplicar uma evolução à uma linha que, desde 2014 quando foi lançada, alcançou grande sucesso, com foco, ao mesmo tempo, na sofisticação e conforto, e na robustez, eficiência e melhor relação custo/benefício" revela Sidnei Vargas, gerente nacional de vendas da marca.

Aliado ao design único, a nova linha Attack da Volare vem equipada com novos para-choques, grade e conjuntos ópticos dianteiro e traseiro em LED, com farol de neblina e DRL como opcionais.

Capacidade ampliada

De olho no mercado de fretamento, a Volare também apresentou uma nova versão do modelo Fly 10, com capacidade ampliada para 38 passageiros, a maior do mercado, segundo o fabricante. "O novo microônibus Fly 10 oferece mais conforto e espaço para os passageiros, além de mais eficiência, rentabilidade e melhor TCO (Custo Total de Propriedade) para os operadores", garante Sidnei Vargas. Em adição, o executivo destaca que o modelo oferece outro diferencial que é a redução dos custos de aquisição e operacional. "Além de custar 20% a menos que um ônibus convencional, o Volare Fly 10 consome cerca de 35% a menos de combustível", completa.

Novidades de ponta

Duas empresas – a Sonda Mobility e a Optibus – mostraram lançamentos na feira, voltados para o atendimento das demandas do transporte de passageiros

Na área de serviços, duas empresas apresentaram novidades na Latbus/Transpublico 2021, realizada de forma virtual em setembro último. A primeira foi a Sonda Mobility, que oferece soluções completas e sob medida para o mercado de transportes, tanto na área de hardware ou de software.

Em 2021, a empresa iniciou o seu primeiro projeto de bilhetagem eletrônica no Brasil, aproveitando a experiência adquirida em grandes cidades latino-americanas como Santiago e Valparaiso, no Chile, além de países como Panamá e Guatemala.

Segundo Cristiane Leal, especialista de marketing da empresa, a grande novidade foi a inclusão do fornecimento de Sistemas de Bilhetagem como serviço para o segmento de transporte. Além da certificação de novos e diferenciados produtos e soluções para o mercado nacional, em especial para atendimento das demandas técnicas de São Paulo.

"A evolução e novidades são fontes motivadoras da equipe da Sonda Mobility. Na LatBus, conseguimos demonstrar um pouco da nossa capacidade de inovação em produtos e serviços, bem como a disponibilidade em fazer negócios personalizados cliente a cliente" explica a executiva.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Outro destaque foi a Optibus, uma startup israelense fundada em 2014, que oferece tecnologia de ponta para uso no transporte público. Através de sua plataforma SaaS de Inteligência Artificial (IA), a empresa garante uma maior produtividade, flexibilidade e redução de custos a seus clientes.

"A Optibus utiliza uma combinação robusta de IA com algoritmos matemáticos de otimização avançados e computação em nuvem, que tornam o transporte público mais inteligente, melhor e mais eficiente", atesta Ronen Avraham, General Manager LATAM da Optibus.

Ele conta que, na LatBus, a Optibus mostrou os três módulos da plataforma SaaS, com foco na Programação, Planejamento e Escala. O produto capacita operações de transporte complexas em mais de 450 cidades ao redor do mundo, planejando e programando a movimentação de veículos e motoristas.

Roney Avrham e tela da plataforma SaaS: combinação da IA com algoritmos matemáticos

Nova linha Transit: modelo será produzido no Uruguai, nas versões minibus, furgão e vidrada

Nova roupagem

A Ford volta a ofertar a Transit no mercado brasileiro, agora produzida no Uruguai e com inúmeros diferenciais em relação aos seus concorrentes

Dias depois de anunciar a criação de uma nova divisão da empresa, voltada exclusivamente para veículos comerciais, a Ford revelou os detalhes da nova Transit, que volta a ser oferecida no Brasil a partir de outubro. Em 2014, a empresa decidiu suspender a importação do utilitário da Turquia, diante da brutal elevação do câmbio. A diferença, agora, é que a nova Transit será montada em regime de SKD na fábrica da Nordex, no vizinho Uruguai, aproveitando os benefícios fiscais do Mercosul. E mais: com uma nova roupagem, tanto no aspecto do produto quanto dos serviços agregados ao veículo.

"A retomada das atividades no Brasil e América Latina busca repetir o sucesso da Transit nos mercados europeu e norteamericano, onde o utilitário é líder de vendas", explica Rogelio Goldfarb, diretor institucional da Ford no Brasil. "Porém, no segmento de veículos comerciais não basta apenas ter um produto vencedor. É preciso contar com uma estrutura totalmente dedicada como a Ford Pro, uma organização especialmente desenhada para o comprador profissional".

Até chegar à linha de produção, a Transit passou por um extenso programa de melhoria no Centro de Desenvolvimento do Produto da Ford na Bahia e no Campo de Provas de Tatuí, em parceria com os centros de engenharia da marca na Inglaterra e na Alemanha. Segundo o fabricante, foram mais de 20.000 horas de trabalho de engenharia e mais de um milhão de km rodados em condições reais. O veículo passou por testes de desempenho, validação e durabilidade para atender às características únicas do clima, estradas, combustível, trânsito e modo de dirigir dos consumidores brasileiros e sul-americanos.

QUATRO PILARES

O resultado desse esforço é um veículo que incorpora inúmeros diferencias em relação aos concorrentes, reunidos em quatro pilares. No quesito Performance e Confiabilidade, a Transit oferece a maior potência e torque da categoria. Graças ao motor diesel Ecoblue 2.0 turbo aftercoolerfabricado no Reino Unido, que entrega 170 cv@3.500rpm e 41,3kgfm@ 1.750 a 2.500rpm, junto com uma transmissão manual de 6 velocidades. A oferta do sistema Auto Start-Stop, combinada com a direção elétrica, o sistema de monitoramento de bateria, o assistente de troca de marchas e, ainda, dos três modos de condução colaboram, por sua vez, para um menor consumo de combustível.

No quesito Segurança e Conforto, o novo utilitário da Ford é o único que conta com um estribo retrátil de série, controlado eletricamente através do fechamento da porta lateral ou através do painel de instrumentos. E o único, também, dotado de tecnologias semiautônomas, como o piloto automático adaptativo e as assistências de partida em rampa, de permanência de faixa e autônomo de frenagem. Sem contar o Sistema Advancetrac; um conjunto de oito itens de segurança, que incluio controle eletrônico de estabilidade, de torque em curvas, anticapotamento, de carga adaptativo, eletrônico de tração e estabilização de vento lateral, entre outros. Completam a lista a câmera de ré e o sensor traseiro de estacionamento oferecidos de série. A lista de itens de conforto, por outro lado, inclui acesso ergonômico e fácil aos comandos do carro, ajustes de volante e bancos, volante multifuncional de série, central multimídia com display de 8", console de teto, mesa multifuncional e bancos traseiros reclináveis.

No âmbito da Tecnologia, a nova Transit abusa dos recursos de conectividade. Como o FordPass Connect, um modem embarcado que envia informações em real time relativas ao veículo, para ajudar na gestão da frota. O componente possibilita identificar mais de 3.000 modos de falha e pode emitir alertas para a correção do problema. Além de avisar o motorista, o sistema também conta com acompanhamento preventivo inteligente, que envia a ocorrência para a Ford e a rede de revendas para providências.

Opção de manufatura

Flávio Costa, gerente de vendas de veículos comerciais da Ford, explica que a empresa irá ofertar inicialmente a Transit apenas na versão Minibus, com duas opções de largura e altura e capacidade para 14+1/15+1 lugares e 17+1/18+1 lugares. Junto com a opção Vidrada sem bancos, para transformação. Em 2022 chegarão os Furgões, com capacidades de carga de 10,7m3 e 12,4m3. Apenas a versão Chassi Cabine não tem qualquer previsão "A escolha foi uma opção de manufatura. Achamos mais oportuno deixar os utilitários de cargas para depois, já que seu ecossistema não está totalmente estruturado", ressalta o gerente, em alusão à rede de transformadores ainda em desenvolvimento.

MENOR CUSTO DE MANUTENÇÃO

Por fim, a Ford destaca o Baixo Custo de Posse, que oferece o menor custo de reparos e manutenção para veículos utilitários, entre todos os congêneres do mercado. Junto com a garantia de 1 ano ou 100 mil Km, revisão a preço fixo, contratos de manutenção pré-adquiridos, recompra garantida e assistência 24 horas.

Para garantir o bom atendimento nos pós-venda, toda rede Ford estará habilitada para dar assistência à nova Transit, através de mais de 100 pontos em todo o país. O cliente também terá também um canal exclusivo na Central de Atendimento Ford com assistência 24 horas, sete dias por semana. Além de um suprimento de peças garantido por cinco centros de distribuição e um sistema avançado de logística para entregas rápidas em todo o país.

Em relação ao preço de lançamento, a Ford preferiu manter em segredo até a chegada do utilitário ao mercado. O início de comercialização da nova Transit está prevista para o final de outubro e as entregas nos primeiros dias de novembro.

Interior da Transit mostra bom acabamento interno com painel ergonômico e poltronas com cinto de três pontas

EIXO COBERTO

O **Grupo Suécia** inaugurou uma nova revenda Volvo, dessa vez em Gurupi, localizada no Km 678, Lote 33 B1A, às margens da BR-153, a conhecida Belém-Brasília. "Com esta unidade fechamos o eixo de atendimento do Grupo Suécia no Tocantins, atendendo com ainda mais qualidade o fluxo de caminhões de passagem", afirma Daniel Kreffta, diretor executivo da Suécia Veículos.

BRASIL E EXTERIOR

A **BBM Logística**, através da sua divisão de fracionados - a Transportes Translovato -, anunciou a ampliação da sua área de atuação no Mercosul, com a inclusão da Argentina e do Chile. No âmbito interno, a Translovato expandiu sua abrangência para a região Centro-Oeste, superando a marca de cinco mil municípios atendidos no país.

PÁTIO SEGURO

A **Fastfrete**, plataforma online de gestão e cotação de fretes, inaugurou um pátio para caminhões junto ao Porto de Paranaguá, com 240 vagas e circuito interno de segurança que funciona 24 horas por dia. O local oferece banheiros, cozinha e área de lazer e, em breve, irá contar com um supermercado, além de consultórios de atendimento médico e odontológico.

RUMO AO CENTRO-OESTE

Com o objetivo de ampliar o atendimento à região Centro-Oeste, a **Tópico Galpões** inaugura sua quinta unidade no país, em Rondonópolis (MT). A empresa atua há mais de 40 anos no mercado de galpões logísticos, com mais de 2,5 milhões de m² instalados e mais de 750 clientes ativos.

VAI E VEM

• ***Fábio Souza*** *(foto) é o novo vice-presidente e diretor-geral das operações comerciais da Scania no Brasil. Ele sucede a Roberto Barral que ocupou o cargo nos últimos cinco anos e foi nomeado para assumir posição estratégica na Europa.*

• ***Alexandra Motta*** *é a nova Diretora Sênior e Gerente Geral na América do Sul da TE Connectivity. Formada em Engenharia Mecânica, Motta possui mais de 25 anos de experiência no mercado automotivo, com passagens por empresas como Usiparts, Aptiv, Autoneum e Cebi Group.*

EXPANSÃO ACELERADA

A **Amazon** expandiu suas operações no Brasil com a entrada em operação do novo Centro de Distribuição de São João de Meriti (RJ). Com isso, a Amazon passa a contar com dez CDs no país, localizados nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Pernambuco, além do Distrito Federal.

AUMENTO DA BASE

A **Expresso Princesa dos Campos** ampliou sua base de operações de encomendas, com a chegada ao estado de Goiás e Distrito Federal. O segmento responde hoje por 60% do faturamento da companhia e utiliza mais de 450 veículos, que percorrem cerca de 700 mil quilômetros/mês e realizam mais 150 mil coletas e entregas nas regiões Sul e Sudeste.

ESTÚDIO Frota&Cia MULTIMÍDIA

DESCUBRA UM CAMINHO NOVO PARA CHEGAR AO MERCADO DE TRANSPORTES

PRODUÇÃO DE CONTEÚDO MULTIMÍDIA, COM A ASSINATURA E CREDIBILIDADE DE Frota&Cia MOVIDOS PELA NOTÍCIA

BANNER
TEASER
VÍDEO
PODCAST
REVISTA DIGITAL

SFCom

Ligue já e informe-se:
11 2592.7000/99648.7708
comercial@frotacia.com.br
www.frotacia.com.br

Nossos Canais: