



## SCANIA COMEMORA 65 ANOS DE PRODUÇÃO NO BRASIL

**Com portfólio ampliado, DAF projeta novo crescimento este ano**

**JSL adquire a TruckPad para acelerar a digitalização de seus negócios**

**Peugeot lança o utilitário Partner Rapid equipado com motor econômico**

**Márcio de Lima Leite assume a presidência da Anfavea**

**ZF traz tecnologias que reduzem custos operacionais**

**Evento Frotas Conectadas debate soluções inovadoras para o transporte**

**Dunlop ampliará produção de pneus para veículos pesados**

**Prometeon apresenta linha de pneus focada em durabilidade e segurança**

# PROMOÇÃO

Mercedes Club

# EXPERIENCE

2022



A cada  
**R\$ 2.000**  
em peças e serviços <sup>(1)</sup>  
nos Concessionários  
Credenciados no  
Mercedes Club.



1 número da sorte.  
Concorra a uma **viagem com acompanhante**  
para um resort em **Cumbuco/CE.**

+ **Milhares  
de prêmios  
instantâneos**



Promoção exclusiva para Representantes Legais de Frota, Proprietários de Frota e Motoristas Autônomos cadastrados no Mercedes Club. Período de Participação de 01/06/2022 a 30/11/2022. Limite de 10 números da sorte por mês. Limite de 10 jogadas de acionamentos do dispositivo da sorte por mês. Imagens meramente ilustrativas/sugestivas, que não correspondem a premiação ofertada. Consulte no site [www.mercedesclub.com.br](http://www.mercedesclub.com.br) os números dos Certificados de Autorização SECAP/MF e os regulamentos com as condições e a forma de participação, os produtos promocionados e a descrição exata da premiação ofertada. (1) Peças e serviços participantes da Promoção.



## Os caminhos para o transporte sustentável no Brasil

Em simpósio recente sobre eficiência energética e emissões promovido pela Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA) os especialistas foram unânimes na análise de que são vários os caminhos rumo à mobilidade sustentável no Brasil. Segundo eles, o país, rico na produção de combustível de baixo carbono, tem tudo para ser protagonista em eficiência energética no ciclo do poço à roda. E adiantaram as medidas que deverão ser implementadas no país, além de que o Brasil utilizará o sistema do poço à roda em novo ciclo de medição de emissão dos veículos aqui fabricados a ser adotado de 2023 a 2027.

Segundo revelaram, serão medidas as emissões de CO<sub>2</sub> desde a obtenção do combustível em sua forma bruta, refino e transporte, até a combustão nos motores. O Brasil será o primeiro país a utilizar tal sistema. Entre as ações atualmente em análise, foram citados o aumento do percentual do etanol na gasolina, o aumento da participação do etanol hidratado na distribuição dos combustíveis e um programa de conscientização do brasileiro sobre a melhor forma de abastecer seu veículo



do ponto de vista do meio ambiente.

Sobre os corredores logísticos sustentáveis, conhecidos como corredores verdes, que vão garantir inicialmente o abastecimento com biometano e numa segunda fase a eletromobilidade, há previsão de que já no segundo semestre chegarão novidades nesse campo. Os primeiros serão implantados nas regiões Sudeste, Sul e Nordeste.

Quanto ao Renovar, que a princípio abrange a renovação da frota de veículos comerciais pesados, o decreto que criará o programa está em análise e deverá ser publicado em julho. A partir do decreto, sua implementação só dependerá da aprovação da medida provisória que está no Congresso Nacional

No contexto da descarbonização, os peritos enfatizaram a importância dos biocombustíveis: é preciso adotar tecnologias automotivas que aproveitem essa vocação do país para a produção sustentável da bioenergia. Não se pode correr o risco de perder essa importante vantagem competitiva e, por isso, a importância de as montadoras receberem sinais claros do rumo que o Brasil tomará com relação à mobilidade.

**Eduardo Chau Ribeiro** | Editor

## SUMÁRIO

<b>AUTÔNOMOS</b> Mercedes-Benz e Scania apresentam seus caminhões autônomos para o agronegócio	<b>6</b>
<b>TECNOLOGIA</b> Volvo oferece soluções para reduzir o consumo de combustível da linha de caminhões FH	<b>16</b>
<b>LANÇAMENTO</b> A Mercedes-Benz Vans lança Sprinter Street com maior potência e menor consumo	<b>20</b>
<b>COMERCIAIS LEVES</b> Ford inicia as vendas da Transit modelo furgão, disponível em duas versões	<b>24</b>
<b>MONTADORAS</b> A Iveco registrou amplo aumento de emplacamentos de caminhões no primeiro trimestre	<b>28</b>
<b>ANFAVEA</b> As vendas de caminhões se mantêm estáveis nos primeiros três meses do ano	<b>30</b>
<b>MODERNIZAÇÃO DA FROTA</b> Governo federal cria programa Renovar para frota de veículos pesados	<b>32</b>
<b>SUSTENTABILIDADE</b> Ouro Verde investe R\$100 milhões em veículos movidos a energia limpa	<b>36</b>
<b>AQUISIÇÕES</b> Tupy compra a MWM do Brasil e entra no setor de energia e descarbonização	<b>38</b>
<b>NEGÓCIOS</b> Vamos anuncia acordo para a aquisição da Truckvan por R\$ 30 milhões	<b>40</b>
<b>SEGURANÇA</b> Roubo de cargas cresce em 2021 e continua a ser preocupação para o setor	<b>42</b>
<b>LOGÍSTICA</b> Votorantim Cimentos apresenta ao mercado a transportadora digital Motz	<b>46</b>
<b>FERROVIÁRIO</b> MRS recebe primeira locomotiva com tecnologias diesel-elétricas	<b>48</b>
<b>MULTIMODAL</b> Coopercarga espera ampliar em 35% as operações portuárias em 2022	<b>54</b>
<b>PORTOS</b> Portocel, no Espírito Santo, começa a utilizar o sistema de calado dinâmico	<b>56</b>

## SEÇÕES

Editorial **3** Novas **50**

**transporte**  
Todos os modos MODERNO

Ano 57 - Nº 508 - Mar | Abr 2022 - R\$ 25,00

### REDAÇÃO

DIRETOR  
Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com

### EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com

### COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti,

### EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo  
carloscriscuolo@otmeditora.com

Raul Urrutia  
raulurrutia@otmeditora.com

### FINANCEIRO

Vidal Rodrigues  
vidalrodrigues@otmeditora.com

### EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Barbara Ghelen  
barbaraghelen@otmeditora.com

### PUBLICIDADE

Karoline Jones  
karolinejones@otmeditora.com

### CIRCULAÇÃO/assinaturas

Tânia Nascimento  
tanianascimento@otmeditora.com

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

Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva

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

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

Filiada a:



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

otmeditora@otmeditora.com

# NOVEMBRO 07 A 11

# FENATRAN 2022

23º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

CONEXÃO ENTRE  
TRANSPORTADORES  
DE CARGA

E AS SOLUÇÕES PARA UM TRANSPORTE MAIS  
EFICIENTE, SEGURO, SUSTENTÁVEL E LUCRATIVO.



SUSTEN  
TABILI  
DADE



CONEXÃO



NEGÓCIOS



Rota  
**Digital**  
Fenatran

5 A 7 | Abr

INOVAÇÃO & NOVAS  
TECNOLOGIAS  
PARA O TRC

OS CAMINHOS DO TRANSPORTE  
DE CARGAS NO BRASIL

23 A 25 | Ago

FENATRAN 2022

07 A 11  
NOVEMBRO

Faça parte da maior  
comunidade de transporte  
e logística da América Latina!

FALE COM NOSSO TIME:

comercial.fenatran@rxglobal.com

A ROTA DIGITAL FENATRAN reúne uma série de eventos virtuais para a discussão de temas relevantes ao setor, criando novas oportunidades de negócios. A plataforma oferece conteúdo sobre o mercado, com interatividade virtual das marcas e recomendação personalizada entre expositores e compradores.

Acesse nosso site:

WWW.FENATRAN.COM.BR

Apoio:

Organização e Promoção:





# Scania celebra 65 anos no Brasil

Ao comemorar 65 anos no país, a fabricante sueca inaugura fábrica de motores ampliada, um novo centro de pesquisa e desenvolvimento, uma estação de tratamento de efluentes na sua fábrica, e lança edição especial de caminhões

A Scania completa no dia 2 de julho 65 anos no Brasil e comemora a data com o lançamento de uma edição especial de caminhões. A empresa criou um kit de equipamentos e acessórios diferenciados para 265 caminhões com cabine de teto desta série. Ao mesmo tempo, anuncia a conclusão da ampliação de sua fábrica de motores e a inauguração do novo centro

de pesquisa e desenvolvimento. “Temos muito orgulho da nossa trajetória e de tudo o que aprendemos até aqui, e celebramos o hoje da melhor forma possível: reforçando nossos compromissos com a descarbonização, investindo em pesquisa e desenvolvimento, pessoas e projetos de vanguarda que ditarão os próximos 65 anos. O futuro se faz agora”, afirma

Christopher Podgorski, presidente e CEO da Scania Latin America.

“Operamos como uma extensão da Suécia, nossa casa matriz, e temos um produto global. Nossas soluções são lançadas primeiro na Europa e depois na América Latina, com um intervalo de seis ou nove meses. De qualquer forma, a plataforma é a mesma, e é possível usar uma cabine produzida no Brasil em um caminhão feito na Suécia, e agora o motor”, diz o executivo.

A fabricante sueca destaca também que desde 2016 vem ampliando sua jornada de sustentabilidade, e inaugura agora sua estação de tratamento de efluentes. “Praticamos sustentabilidade dentro e fora de casa. Toda nossa operação industrial é pensada de forma a reduzir as emissões de gases de efeito estufa e o uso de recursos naturais. Com esse projeto vamos tratar 72 milhões de litros de água por ano e conseqüentemente vamos ter 85% da água consumida oriunda de reuso”, comenta. Segundo Podgorski, as ações estão dentro do ciclo de investimentos (2021-2024) no montante de R\$ 1,4 bilhão, recurso dedicado à atualização e modernização do parque industrial e desenvolvimento de tecnologias alternativas.

A partir de 2023 entra em vigência no Brasil a etapa P8 do Proconve (Programa



**Christopher Podgorski: “Operamos como uma extensão da Suécia, nossa casa matriz, e temos um produto global”**

de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores), equivalente à tecnologia Euro 6, em vigor na Europa desde 2014. Apesar dos atrasos ocasionados pela pandemia e os desafios com a falta de componentes, a Scania continuou determinada e está pronta para mudança das regras de emissões. “Há quase três anos, o programa envolve centenas de profissionais especializados de várias áreas da empresa e, de forma indireta, quase toda a organização está empenhada com as novas exigências”, relata Podgorski. Os motores a gás e biometano da Scania, tecnicamente, já atendem aos níveis de emissões de poluentes do Proconve P8 (Euro 6).



**Silvio Munhoz: “Quando a Scania prepara uma edição especial, não mede esforços para entregar um produto inesquecível”**

Os novos motores atenderão inicialmente os mercados de exportação e chegarão gradativamente às demais regiões na América Latina, incluindo o Brasil, conforme a estratégia de implementação da solução de cada mercado.

### SUSTENTABILIDADE

Desde 2016 a Scania começou uma jornada sem volta em direção a um ecossistema de transporte e logística mais sustentável. Tanto assim que em 2020 se tornou a primeira fabricante de veículos comerciais do mundo a ter suas metas climáticas aprovadas pela Science Based Targets initiative (SBTi), estabelecendo, com base nos dados de 2015, duas me-

tas até 2025: reduzir em 50% a emissão de gases de efeito estufa das operações industriais e comerciais do grupo, com foco nos Escopos 1 (emissões próprias) e 2 (emissões da energia adquirida); e reduzir em 20% as emissões de carbono equivalente na frota circulante (ônibus e caminhões produzidos pela empresa que rodam nas mãos de terceiros), com foco no Escopo 3 (emissões indiretas). Em 2021, a empresa anunciou globalmente a adesão à iniciativa Climate Pledge, liderada pela Amazon e a Global Optimism, com o compromisso de ser carbono neutro até 2040 (net zero), dez anos antes das metas estabelecidas no Acordo de Paris.

Em busca de dados e fatos e para contribuir para a tomada de decisão sobre os caminhos para descarbonização do transporte, a Scania desenvolveu juntamente com a Rede Brasil do Pacto Global das Nações Unidas e a Bain & Company o estudo “Transporte Comercial net-zero 2050: caminhos para a descarbonização do modal Rodoviário no Brasil”. O documento apresenta possíveis cenários para o país avançar na descarbonização do setor.

Outra grande novidade que marca os 65 anos da Scania no Brasil é a presença de dois veículos elétricos na planta de São Bernardo do Campo, para testes. Um ônibus movido a bateria elétrica (BEV), que

está sendo usado unicamente pela equipe de engenharia nacional e funciona como uma espécie de ônibus-escola. “O Brasil sempre foi um importante laboratório para nossos produtos. E o elétrico será uma grande oportunidade de aprendizagem para ajudar a adaptar esta tecnologia às condições da América Latina e ainda desenvolver competência dentro e fora da Scania”, conta Christopher. O ônibus protótipo passa por testes, ajustes e adaptações às condições climáticas severas e topografia brasileiras. Um caminhão elétrico também será usado por equipes brasileiras para testes semelhantes.

## EDIÇÃO COMEMORATIVA

Ao comemorar a data importante, a Scania apresenta a Edição Comemorativa de 65 anos de Brasil. A fabricante preparou um pacote atrativo com diversas vantagens, entre as quais pagar a primeira parcela do financiamento apenas em 2023.

“Quando a Scania prepara uma edição especial, não mede esforços para entregar um produto inesquecível. Não poderíamos deixar de marcar para sempre o aniversário de 65 anos de Brasil. Tenho certeza de que será um sucesso, mas os interessados precisam correr, afinal haverá apenas 265 unidades disponíveis. Teremos duas

opções de compra. Além da tradicional venda do produto personalizado, clientes que já tenham caminhões programados e faturados para serem entregues entre setembro e dezembro poderão transformá-lo em 65 anos. Basta ajustar os valores com a concessionária”, afirma Silvio Munhoz, diretor de vendas de soluções da Scania no Brasil. O valor do pacote completo para tornar o veículo um modelo 65 anos é R\$ 35 mil, tanto para produtos já encomendados quanto para novos.

A Edição Comemorativa de 65 anos de Brasil está disponível nos modelos pesados RH 450 4x2 e 6x2, de 450 cavalos de potência, e RH 540 6x4, de 540 cavalos. Os motores de ambos são de 13 litros Euro 5 que desenvolvem torques respectivos de 2.350 Nm entre 1.000-1.300 rpm e de 2.700 Nm entre 1.000-1.350 rpm.

“A identidade visual escolhida explora grafismos diferenciados, que valorizam as linhas do caminhão em comunhão com o design e aerodinâmica da cabine, e trazem uma sensação de movimento. A cor exclusiva Nardo Gray levará o comprador a uma experiência contemporânea, seguindo a tendência atual da indústria automobilística, num apelo mais esportivo. Pela primeira vez, adesivamos a grade dianteira e o resultado ficou magnífico. Uma verdadeira obra de arte”, diz Munhoz.

**GTM**



# DAF projeta expansão de 20% em 2022

De janeiro a maio deste ano a DAF vendeu 2.465 caminhões no mercado brasileiro, crescimento de 12,1% sobre o mesmo período de 2021 e deste total 2.410 caminhões são de modelos pesados, que tiveram aumento de 9,6% em relação aos cinco meses do ano passado

**SONIA MORAES**

A DAF projeta um crescimento de 20% em 2022, superando o desempenho do mercado de caminhões que deverá avançar 10% neste ano, segundo projeções da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). “A DAF vem crescendo acima da média das

outras empresas e isso se deve ao ganho de escala. Estamos aumentando a participação de mercado e o volume de vendas, com os caminhões da marca sendo muito demandados pelos frotistas”, afirmou Luis Gambim, diretor comercial da DAF Caminhões Brasil.

No mercado brasileiro a DAF vendeu 2.465 caminhões de janeiro a maio de 2022, crescimento de 12,1% sobre o mesmo período de 2021, cujas vendas atingiram 2.199 veículos. Do total vendido neste ano, 2.410 unidades são de caminhões pesados, que tiveram aumento de 9,6% sobre os cinco meses do ano passado, segundo a Anfavea.

“Na contramão do mercado, que teve queda de 9% nas vendas de veículos pesados de janeiro a maio deste ano, a DAF cresceu 9% e foi uma das marcas que mais avançou em volume e em participação. Saímos de um market share de 8,4%, alcançados nos cinco primeiros meses do ano passado, para 10,8% no mesmo período deste ano”, disse Gambim.

Somente neste ano a DAF conquistou 400 novos clientes, que compraram os caminhões da empresa pela primeira vez. “São clientes do segmento agrícola, de combustível e principalmente o off-road, como o de madeira, que realizou compra expressiva de caminhões da marca”, detalhou Gambim.

Em janeiro deste ano a DAF lançou o caminhão CF de sete litros, marcando a estreia da marca no mercado de semipesados. “A empresa participava somente do segmento de pesados, que representa 55% do mercado total. Agora, com a en-

trada no segmento de semipesados, que tem 25% de representatividade, temos uma gama de produtos que nos permite participar de um mercado com 80% de representatividade do mercado nacional”, destacou Gambim.

O caminhão CF está sendo um sucesso, segundo Gambim. “É um produto que tem muita qualidade, oferece conforto para o motorista e estamos felizes com os resultados e a aceitação dos clientes.”

## PRODUÇÃO

Na sua fábrica de Ponta Grossa, no Paraná, o ritmo de produção de caminhões está quase normalizado, segundo Gambim. “Não temos mais dificuldades com a falta de componentes e, por contar com contratos de longo prazo com alguns fornecedores, a DAF está sendo menos impactada e já possui estoques de peças. Se houver demanda de mercado a empresa tem capacidade para aumentar a produção”, revelou Gambim.

O abastecimento de semicondutores também está sob controle. “Este é um tema que ainda preocupa bastante, mas a DAF mantém um grupo na Europa que faz o acompanhamento e reporta semanalmente para o board, mas as fábricas da Europa, Brasil e Estados Unidos não



**Luis Gambim: o objetivo da DAF é construir uma trajetória sólida de crescimento no Brasil**

enfrentam problemas neste momento”, esclareceu Gambim.

Para ser menos dependente da flutuação do câmbio, que impacta nos custos do produto, a DAF tem investido para aumentar a nacionalização dos seus veículos. Hoje os caminhões saem da linha de montagem com 30% a 35% de peças importadas, numa variedade de itens. “Quando o primeiro caminhão foi lançado no Brasil tinha 50% de conteúdo nacional e esse índice foi aumentando gradativamente, mas ainda é grande a dependência de peças importadas”, disse Gambim.

O executivo destacou que a DAF conta com um departamento que trabalha mensalmente na localização dos componentes. “É um processo demorado porque é preci-

so fazer investimentos em ferramental dos novos fornecedores e ter a matéria-prima no país.”

Um exemplo de nacionalização é a do motor Paccar MX3, que antes era todo importado. “Hoje a empresa recebe bloco do motor da Tupy, que é usinado na Holanda, e faz a montagem e o teste de calibragem na fábrica de Ponta Grossa”, explicou Gambim. “Como o mercado cresceu e os volumes cresceram não compensava mais importar esses motores.”

Na fábrica de Ponta Grossa a DAF trabalha em um turno, produzindo em média 700 caminhões por mês. Esse número representa um aumento de 40% em relação aos 500 veículos mensais que eram fabricados no ano passado. De janeiro a maio deste ano saíram da linha de montagem 200 modelos semipesados.

Nesta fábrica a DAF planeja fazer mais investimentos para inserir os conceitos da indústria 4.0. “Em 2023 a empresa vai investir para ampliar a capacidade de produção e acompanhar o ritmo de crescimento da empresa. A expansão será na área de teste e de calibragem de motores e em novos equipamentos de alta precisão para ter uma produtividade ainda maior”, esclareceu Gambim.

O objetivo da companhia, segundo Gambim, é construir uma trajetória sólida de

crescimento no Brasil, alcançando resultados positivos e avançando um pouco a cada ano. “Não temos pressa, queremos crescer de forma consistente”, ressaltou.

Para se manter nesta trajetória positiva, a DAF também faz investimentos na área de serviços e pós-venda. “Terminamos 2021 com 52 pontos de atendimento, sendo 43 concessionárias e nove lojas TRP (que oferece serviços e vende peças multimarca). Para 2022, os planos são de abrir mais dez e terminar o ano com 62 pontos de atendimento”, disse Gambim.

“Hoje, com 16 grupos econômicos, a DAF tem 100% de cobertura no território nacional e o caminhão semipesado CF de sete litros nos obriga a ter uma capilaridade maior porque o perfil deste cliente é um pouco diferente dos clientes de caminhões pesados. Eles não andam 300 ou 400 quilômetros para fazer uma revisão, eles querem uma concessionária mais próxima e precisam de um atendimento mais rápido”, comentou Gambim.

No Brasil, as vendas da DAF estão bem pulverizadas e não há mais dependência somente das regiões sul e sudeste. “Conseguimos equilibrar a operação em todos os estados brasileiros, somos a segunda marca mais vendida no norte do país, temos uma participação forte no centro-oeste e no Rio Grande do Sul”,

disse Gambim. “O agronegócio é o que tem impulsionado os negócios, mas outros segmentos têm sido fortes este ano, como o de combustível, fertilizantes e o de madeira com novos clientes comprando os caminhões da marca.”

Gambim ressaltou a importância das feiras presenciais para alavancar os negócios da companhia. “Vamos lançar na Fenatran os caminhões com motor Euro 6, que atendem às normas de emissões que entrarão vigor a partir de janeiro de 2023, e uma linha nova de peças, novos produtos financeiros e novos serviços na área de plano de manutenção que vem crescendo. Hoje temos 20% das vendas com contrato de manutenção. Isso mantém uma fidelização muito grande dos clientes”, disse Gambim.

## EXPORTAÇÃO

Além de buscar o fortalecimento no mercado brasileiro, a DAF começa a prospectar novos negócios no exterior. “Começamos a fazer alguns testes exportando dois modelos o XF 6x2 e 6x4 e o CF off road, com 20 unidades do CF de sete litros”, revelou Gambim. A expectativa é de exportar 300 caminhões este ano.

Os caminhões foram destinados ao Chile, Colômbia, Equador e Bolívia. “Estamos

desenvolvendo um programa junto ao governo para conseguir o drawback (sistema aduaneiro que consiste na suspensão ou isenção de tributos incidentes dos insumos importados e ou nacionais vinculados a um produto a ser exportado). O sistema da DAF deve ficar pronto em 12 meses, aí teremos uma decisão da companhia se usará a fábrica brasileira para aumentar as exportações”, esclareceu Gambim.

## ELÉTRICOS

Sobre os caminhões elétricos, Gambim afirmou que a DAF tem esses veículos em operação na Europa e nos Estados Unidos, com um número grande rodando principalmente no Reino Unido.

“Por uma decisão estratégica da companhia, a partir do momento que o mercado brasileiro tiver infraestrutura adequada que suporte uma operação de eletrificação a DAF está pronta para produzir os caminhões elétricos no Brasil. A nossa visão é de que hoje os caminhões elétricos seriam muito mais uma dificuldade do que um proveito para o cliente.”

Gambim destacou também o alto preço dos caminhões devido ao aumento da demanda e a falta de componentes que se agravou com a guerra entre a Rússia e a Ucrânia. “Um caminhão elétrico custa

de 30% a 40% a mais do que um modelo a combustão e os clientes não estão suportando os fretes atuais dos embarcadores. A tecnologia a DAF tem, mas prefere aguardar, ter um pouco mais de visibilidade para que o caminhão elétrico traga benefício para os clientes.”

## MERCADO

Sobre as perspectivas para o mercado de caminhões a avaliação de Gambim é de que este setor tenta se firmar depois do impacto enfrentado com a alta na taxa de juros, que tem pressionado os custos dos clientes, o aumento do preço do diesel e dos preços dos componentes pelos fornecedores. “Há ainda as dificuldades causadas pela guerra com a falta de navios para trazer peças da Europa, que acabou gerando uma pressão nos custos que foi repassado ao preço dos caminhões de todas as marcas”, relatou o diretor da DAF.

“Entramos o ano com alívio da pandemia, com as pessoas querendo voltar num ritmo acelerado, mas ao mesmo tempo com a preocupação da volta de lockdown. Acho que neste ano o mercado de caminhões vai seguir a tendência de anos anteriores, com o primeiro semestre menor que o segundo, mas estou confiante no segundo semestre”, disse Gambim. **GTM**

# FÓRUM TRANSPORTE SUSTENTÁVEL

3ª Edição

## AGOSTO / NOVEMBRO 2022

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

Da teoria à prática: conteúdos, experiências e cases para você se inspirar e implantar soluções sustentáveis na sua empresa de transporte e logística.

### PROGRAMAÇÃO MOBILIDADE SUSTENTÁVEL

Dia 11 de Agosto  
Dentro da Lat.Bus

**LAT.BUS**  
TRANSPÚBLICO  
Associação Latino-Americana  
de Transporte

1. ESG APLICADO
2. CASES E BOAS PRÁTICAS EM ESG
3. EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL EM MOBILIDADE SUSTENTÁVEL (COM UITP)

### TRANSPORTE DE CARGAS E LOGÍSTICA

Dia 9 de Novembro  
Dentro da Fenatran

**FENATRAN**

1. ESG APLICADO
2. CASES E BOAS PRÁTICAS EM ESG
3. TECNOLOGIAS PARA O TRANSPORTE SUSTENTÁVEL
4. EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E OPERACIONAL



FAÇA SUA  
INSCRIÇÃO

ONLINE E GRATUITA



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

PATROCINADOR

**PROMETEON**



PARCEIROS

**IBTS**

**PLVB**

**abc**

APOIO



**NTC**

**SETCESP**

ORGANIZAÇÃO



Consultoria  
e Projetos

/Forum-Transporte-Sustentavel

@forum\_transporte\_sustentavel/

/forum-transporte-sustentavel

(11) 5096-8104

[eventos@forumtransportesustentavel.com.br](mailto:eventos@forumtransportesustentavel.com.br)

[contato@forumtransportesustentavel.com.br](mailto:contato@forumtransportesustentavel.com.br)  
[forumtransportesustentavel.com.br](http://forumtransportesustentavel.com.br)



# Scudo completa linha de furgões

A Fiat, empresa do grupo Stellantis, a partir de 1 de agosto, em 200 pontos de atendimento especializados em veículos de transportes de cargas e passageiros, inicia as vendas do Scudo, um novo furgão na faixa intermediária entre a Fiorino e a Ducato

FRED CARVALHO

As crises geram oportunidades e a pandemia dos últimos anos alterou os hábitos de consumo e permitiu um crescimento de mais de 400% no número de lojas virtuais e uma verdadeira explosão de encomen-

das feitas por consumidores que optaram pela segurança do e-commerce.

“Estamos na era do Last Mile que cresceu 74% em 2020, mais 27% no ano passado e tem uma projeção de mais

10% neste ano”, afirma Herlander Zola, vice-presidente da Fiat América do Sul.

A Fiat já tinha uma presença forte na área de furgões, tanto para cargas quanto para passageiros, com a Fiorino, com capacidade para 3,3 m<sup>3</sup>, a Doblo em faixa um pouco acima – aposentada pela legislação de emissões no ano passado – e a Ducato, com diferentes versões de 8 a 15 m<sup>3</sup>.

O novo furgão Scudo entra exatamente na faixa intermediária, com 6,1 m<sup>3</sup> de capacidade volumétrica, motor 1.5 turbo diesel com 120 cv e torque de 200 Nm, câmbio manual de 6 marchas, tanque de 69 litros e uma autonomia de 800 km. E para atender aos novos tempos, uma versão elétrica, com capacidade de 330 km de autonomia e preço de R\$ 329.990.

Desenhada para a distribuição de cargas nos grandes centros urbanos, o modelo tem muitas vantagens destacadas pelo fabricante, desde uma altura de 1,94 m – o que permite entrar em todas as garagens de shoppings, supermercados e outros locais – enquanto os concorrentes ficam acima de 2,30 m e aí enfrentam problemas pois a medida regulamentar é de 2,10 m.

Também conta com a vantagem da porta lateral que facilita a descarga em locais com estacionamento difícil e muito apertado e tem um espaço para até três



**Importado da França, o e-Scudo 100% elétrico tem autonomia de 330 km e será comercializado na versão carga na Rede Fiat Elétrica**

paletes com toda a tranquilidade pela largura e comprimento da área de carga. Importante destacar que para dirigir este novo furgão, em qualquer versão, basta apenas a CNH B. E custa R\$ 187.490.



**O Scudo também foi projetado para serviços especializados como ambulâncias, minibus, unidade móvel, pet shop, food truck ou motor home**



O Scudo também foi projetado para serviços especializados como ambulâncias, minibus, unidade móvel, pet shop, food truck, e motor home. E na versão Family car tem 7 + 1 lugares, revestimento em alto padrão, bancos reclináveis em couro ecológico, central multimídia e 850 litros de porta-malas e preço de R\$ 192.490.

***Versão Family car possui 7 + 1 lugares, revestimento em alto padrão, bancos reclináveis em couro ecológico, central multimídia e 850 litros de porta-malas***

O novo veículo veio com as opções para permitir o máximo conforto para o motorista. Desde o ajuste de altura e profundidade do volante, ajuste de altura do assento, ar-condicionado, apoio de braço, computador de bordo, piloto automático, travamento das portas do compartimento de cargas, start stop, vários porta-objetos estrategicamente espalhados pela cabine com destaque para os 6,9 litros que ficam sob o assento do motorista.

Outro destaque do Scudo é seu baixo custo operacional, seja pelo consumo de combustível de 12,4 km/litro, seja pelos custos das revisões, garantia de 3 anos ou 100 mil km, desgaste de pneus, depreciação, manutenção, seguros e outros itens.

Na área de segurança, destacam-se os airbags frontais para todos os ocupantes, ABS – sistema de frenagem antibloqueio, EBDF repartidor eletrônico de frenagem, AFU – assistência à frenagem de emergência, ASR – antipatinagem das rodas, CDS – controle dinâmico de estabilidade e hill assist – auxílio de partida em rampa.

***O Fiat Professional – que já existe há muitos anos na Itália – tem como principal característica o atendimento exclusivo aos profissionais de transportes***



## FIAT PROFESSIONAL

O lançamento do Scudo já possui pré-vendas iniciadas e, a partir do primeiro dia de agosto, começam as vendas nos 200 pontos de atendimento do Fiat Profissional em todo o Brasil. O novo furgão estreia os novos serviços exclusivos de uma rede dedicada para as necessidades dos clientes profissionais. Afinal, existem equipes preparadas para prestar consultoria e oferecer soluções além de atendimento prioritário para proporcionar a máxima disponibilidade do produto.

O Fiat Professional – que já existe há muitos anos na Itália – tem como principal característica o atendimento exclusivo aos profissionais de transportes interessados em atendimento especializado para as suas dúvidas, mas principalmente para serviços rápidos.

## NOVA GERAÇÃO DUCATO

“Nos próximos meses, no máximo três, chegará a nova geração da Ducato, lançada no ano passado na Europa. Como a Fiorino foi reformulada no ano passado, teremos toda a linha de furgões atualizada,” comenta Zola.

A tradicional Ducato completou 40 anos e é líder de vendas no mercado eu-



**Lançada no ano passado na Europa, a nova geração da Ducato chegará ao mercado brasileiro em breve**

ropeu. E para atender às demandas dos clientes também colocou no mercado a versão elétrica. Há boas expectativas de que o eletrificado também venha para o mercado brasileiro tal como aconteceu com o Scudo. Faltam alternativas para os transportadores produtos com maior pegada ecológica, principalmente para distribuição nas grandes cidades.

Se na versão europeia, recém-lançada, encontram-se muitas inovações tecnológicas, existem poucas alterações no visual externo. Na Europa existem quatro opções de motorização, 120, 140, 160 e 180 cv, adequadas para equipar as diferentes versões e aplicações do veículo. Para o mercado brasileiro, no entanto, não deverão existir tantas alternativas. **CTM**



**Comercial leve produzido na fábrica de Betim tem motor 1.4 8V Fire EVO Flex**

## Peugeot lança o utilitário leve Partner Rapid

O novo veículo comercial leve, produzido na fábrica de Betim, Minas Gerais, é equipado com motor 1.4 8V Fire EVO Flex e tem capacidade para até 650 quilos de carga

SONIA MORAES

A Peugeot lançou em maio o Partner Rapid, primeiro projeto idealizado no grupo Stellantis. Segundo a fabricante, este utilitário leve, que é produzido na fábrica de Betim (MG), apresenta conforto e dirigibilidade iguais aos de um carro de passeio e se encaixa no perfil de um consumidor exigente, que precisa de um

veículo confiável, projetado para cobrir necessidades de espaço para carga, eficiência, segurança e conforto.

“A Peugeot Partner Rapid deve ultrapassar as expectativas dos consumidores, motivados pelos benefícios e experiências diferenciadas do pós-venda da marca”, prevê Felipe Daemon, responsável pela

Peugeot na América do Sul.

A Peugeot Partner Rapid é equipada com motor 1.4 8V Fire EVO Flex, que trabalha em conjunto com um câmbio manual de cinco marchas e foi preparado para atender às novas regras de emissões e ruído do Proconve (PL7). Este propulsor desenvolve 86 cv de potência e torque de 120 Nm com etanol, proporcionando a agilidade e a eficiência essenciais quando falamos em transporte de cargas. Com nota A no Inmetro, o motor também garante economia, outro aspecto fundamental para o empreendedor no momento da escolha de um veículo.

O compartimento de carga tem 3,3 metros cúbicos de volume aptos a comportar até 650 quilos, contando com protetor de cargas, iluminação, tapetes presentes no piso e abertura de até 180° das portas. Assim, a Partner Rapid garante o espaço ideal para transportar um bom volume de carga, ao mesmo tempo que se beneficia das dimensões do veículo – semelhantes às de um carro de passeio, o que agrega muito ao profissional que precisa de agilidade nos deslocamentos e manobras, especialmente nos grandes centros urbanos.

No quesito segurança, o novo utilitário da Peugeot oferece de série controle de estabilidade e tração, alerta de frenagem de emergência (que aciona automática-

mente o pisca alerta além das luzes de freio, avisando os outros motoristas e reduzindo o risco de colisões traseiras) e Hill Assist (excelente aliado para as saídas em rampas e vias íngremes, especialmente quando o veículo está carregado), além dos faróis de neblina com DRL integrados. O modelo conta ainda com barra lateral e painel de porta reforçado com espuma específica, que contribuem para melhor absorção de impactos no caso de choque lateral.

Segundo a Peugeot, a experiência de dirigir a Partner Rapid é semelhante à de um veículo de passeio, a começar pelo design bem resolvido e aerodinâmico. Os faróis afilados recebem o contorno dos para-choques, para-lamas e capô, formando uma assinatura frontal forte, complementada por luzes de rodagem diurnas integradas aos faróis de neblina e o logotipo do leão posicionado no centro da exclusiva grade frontal.

Na lateral o destaque é a moldura de porta, que protege a carroceria de pequenas batidas, típicas de estacionamentos, recebendo a inscrição Rapid, além dos repetidores de piscas integrados aos retrovisores, disponíveis como item de série.

As rodas são de 14 polegadas, com calotas integrais e identificação Peugeot. Na traseira, que dá acesso ao compartimento



**O compartimento de carga de 3,3 metros cúbicos tem capacidade para 650 quilos**

de carga, é possível encontrar, novamente, o logotipo da marca e o monograma de identificação da Partner.

O interior é confortável e funcional, principalmente para quem passa horas no trânsito. No painel, o motorista tem à disposição o cluster com computador de bordo de seis funções, conta-giros e hodômetro parcial digital. O volante exibe o logotipo do leão e conta com regulagem de altura de série.

A Partner traz ainda ampla lista de equipamentos de série, que inclui ar-condicionado, direção hidráulica, banco do motorista e volante com regulagem de altura, travas e vidros elétricos com sistema One touch, pré-disposição para rádio, protetor de cárter, alarme e chaves canivete com acionamento do alarme.

O lado interno carrega a tonalidade escurecida e possui uma série de porta-

objetos para facilitar a organização do usuário, com diversos compartimentos, que somam 18,5 litros de volume. Entre eles, por exemplo, há um espaço pensado para comportar maquininha de cartão e garrafa de

água, além do porta-luvas, que possui iluminação própria.

A Partner Rapid chega à rede de concessionárias em todo o país, com os programas da rede Pro e Total Care Pro que, segundo a Peugeot, traz compromissos e vantagens de pós-venda da marca sem precedentes no mercado brasileiro.

De janeiro a maio de 2022 a Peugeot vendeu 1.893 veículos comerciais leves no mercado brasileiro, aumento de 16,3% sobre os 1.627 vendidos vendidos no mesmo período de 2021, conforme mostram os resultados da Anfavea (associação que representa as montadoras). Segundo a empresa, este é um nicho que tende a continuar com crescimento este ano, estimulado pelo aumento do trabalho autônomo e pela movimentação de pequenas cargas nos centros urbanos.

A Peugeot faz parte do grupo mundial Stellantis, que é um dos principais fabricantes de automóveis e fornecedores de mobilidade do mundo.

**CTM**

DAF CAMINHÕES

# Você em 1º lugar



A DAF coloca você em 1º lugar cada vez que entrega caminhões premium, confortáveis e robustos. A linha de caminhões DAF une as melhores características para um transporte eficiente, seguro e econômico, não importa a distância ou o terreno.

Sinônimos de versatilidade, alta performance e máxima qualidade, os caminhões DAF têm o melhor custo operacional da estrada. E para onde você for, pode contar com soluções completas de pós-venda e uma ampla Rede de Concessionárias, presente em todo o Brasil.

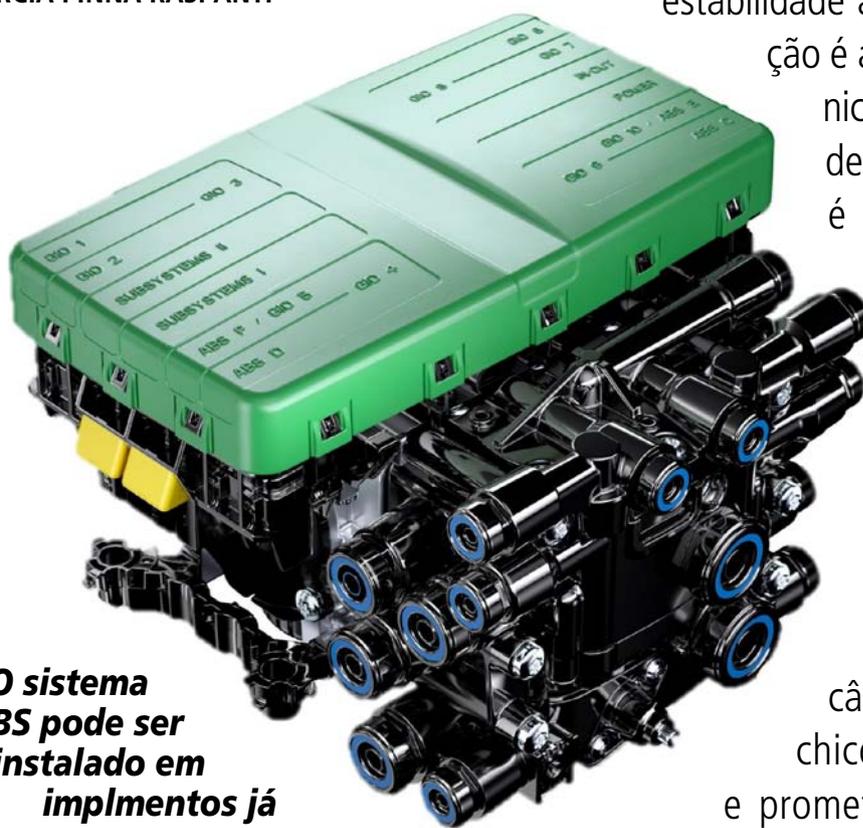


Acesse e veja de perto todos os modelos no **Showroom Virtual DAF**.

# ZF traz novas tecnologias para o Brasil

Uma das novidades é a plataforma iEBS, desenvolvida exclusivamente para semirreboques e que chega ao Brasil no último trimestre deste ano; outro destaque é que a transmissão modular TraXon passará a ser produzida com Intarder integrado

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**O sistema iEBS pode ser instalado em implmentos já em uso**

A ZF traz para o mercado brasileiro, no último trimestre deste ano, a plataforma inteligente iEBS, que atua no sistema de freios das carretas e para agregar maior

estabilidade ao conjunto. “A nova solução é a evolução do EBS (Electronic Braking System ou Sistema de Frenagem Eletrônico) e já é largamente utilizado nos caminhões mais modernos da Europa”, diz Silvio Furtado, diretor de soluções para veículos comerciais e tecnologia industrial na ZF América do Sul.

Integrado ao cavalo-mecânico, o sistema conta com chicotes elétricos, é modular e promete maior versatilidade de utilização, diminuindo os custos de manutenção aos frotistas. “A nova geração traz um módulo inteligente, o que torna o sistema mais clean, com menor número de válvulas, tubulações e conexões na

montagem, o que se reflete diretamente na simplificação e redução dos custos de manutenção”, explica.

O iEBS também pode ser instalado em implementos já em uso, o chamado retrofit. Os cabos são idênticos para EBS e iEBS, o que traz flexibilidade para as linhas de produção dos fabricantes de implementos. “Além de sua função primordial de controlar seguramente a estabilidade do conjunto, o frotista pode contar com informações em tempo real de tudo o que acontece com a carreta”, diz Silvio Furtado. “É possível, entre outras dezenas de funcionalidades, checar temperatura e pressão dos pneus, obter remotamente a localização exata do equipamento, além de otimizar o acondicionamento da carga, monitorando o peso em cada eixo.”

A engenharia brasileira da ZF, depois de realizar testes em todo o território nacional, nas mais diversas condições de topografia, clima e diferentes tipos de pavimentação, promoveu todos os ajustes técnicos necessários no produto, que está pronto para ser utilizado nas mais diversas condições de estradas e rodovias na região.

Atuando preventivamente contra incidentes, o iEBS assegura estabilidade ao implemento e pode promover correções de frenagem instantâneas em cada roda e, por

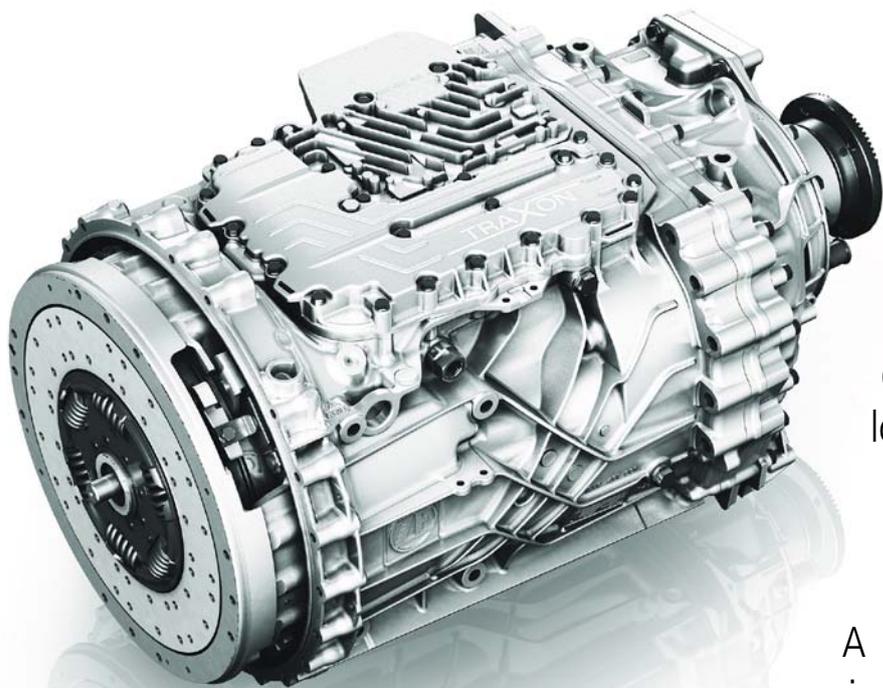


**Sílvio Furtado: o sistema iEBS é largamente utilizado nos caminhões mais modernos da Europa**

meio de inteligência embarcada, identifica qualquer irregularidade durante o trajeto, registrando eletrônica e pontualmente cada problema. O sistema inteligente fornece relatórios completos aos frotistas e revelam até mesmo a capacidade de carga ociosa de determinada linha.

A ZF disponibiliza ao mercado três versões do sistema, sendo elas a básica, a standard e a premium. Essa última oferece mais de 40 funções que contribuem para otimizar a gestão das frotas.

As soluções de conectividade estão presentes nos desenvolvimentos voltados aos fabricantes de implementos. O Trailer Pulse é um dos destaques e, em conjunto



com o iEBS, oferece serviços completos de telemetria da carreta, valendo-se também das informações geradas pelo sistema de controle de estabilidade. Trata-se de uma solução aberta para ser utilizada no Brasil e na América do Sul.

De acordo com Silvio Furtado, "as soluções inteligentes da ZF especialmente desenvolvidos para carretas são numerosas e vão além dos sistemas de freio e suspensão. O portfólio envolve variadas tecnologias criadas para trazer mais rentabilidade às operações e segurança para pessoas e cargas em armazéns, ruas e estradas. Entre os exemplos, estão sistemas aerodinâmicos que trazem redução no consumo de combustível, sistema trava-

### ***Transmissão modular TraXon passará a ser produzida com Intarder integrado para uma montadora no Brasil***

mento de porta eletrônico, que pode ser acessado remotamente, sensores de temperatura e pressão dos pneus, entre várias outras tecnologias", comenta.

## TRANSMISSÕES

A ZF informou também que a transmissão modular TraXon, a partir de julho deste ano, passará a ser produzida com Intarder integrado para uma montadora no Brasil. De acordo com Furtado, a transmissão TraXon teve excelente resposta do mercado após a sua nacionalização. "A relação custo-benefício alavancou fortemente a produção e vendas. Tanto o condutor como frotistas puderam verificar o quanto adicionamos em tecnologia, eficiência, economia e conforto, trazendo excelentes resultados quando analisado o custo total agregado", disse.

Atualmente são produzidas na planta de Sorocaba, interior paulista, cerca de três mil dessas transmissões por mês, para os mercados interno e externo. Com a chegada do Euro 6 no país, a fabricante acredita que o ZF Intarder 3 assumirá

protagonismo nesse cenário por reduzir em até 90% a utilização dos freios, garantindo, assim, economia de combustível, maior segurança e significativa redução de custos com manutenção.

O Intarder 3 continuará sendo importado e será integrado à já nacionalizada transmissão TraXon neste novo fornecimento, a partir de julho. Com isso, a ZF informa que mais uma montadora instalada no Brasil passará a utilizar a tecnologia de transmissão TraXon produzida no país, porém, desta vez, integrada ao Intarder 3, que gera força de até 600 kW para atuar como redutor de velocidade até a completa parada do veículo.

Além da transmissão TraXon, a ZF também está se preparando para produzir no Brasil a transmissão automatizada 9AS EcoTronic, oriunda da transmissão mecânica de nove marchas. Segundo a ZF, um dos diferenciais de desempenho essencial para o conforto do sistema 9AS EcoTronic e que possibilita diferentes modos de condução – de Eco até Power – é a sua arquitetura de software, que se baseia na mesma plataforma da TraXon. Dependendo da aplicação, a unidade de controle oferece diversas funcionalidades adicionais opcionais, que proporcionam um valor agregado considerável ao cliente final, desde o



### **No Brasil a ZF se prepara para produzir a transmissão automatizada 9AS EcoTronic**

elevado grau de conforto nas manobras até funções como a start-stop.

A ZF PowerLine é uma transmissão automática de oito velocidades inspirada na transmissão automática para veículos de passeio 8HP e desenvolvida para atender ao segmento de veículos comerciais (caminhões, picapes e ônibus urbanos e interurbanos). No Brasil, a transmissão estará homologada para produção em série até o final de 2022. A ZF PowerLine pode ser aplicada até mesmo em caminhões semi-pesados, com peso bruto total combinado de 24 toneladas.

## **ELÉTRICOS**

Outro importante destaque do portfólio da ZF para os próximos anos é o eWorX,



**O Trailer Pulse é um dos destaques e, em conjunto com o iEBS, oferece serviços completos de telemetria da carreta**

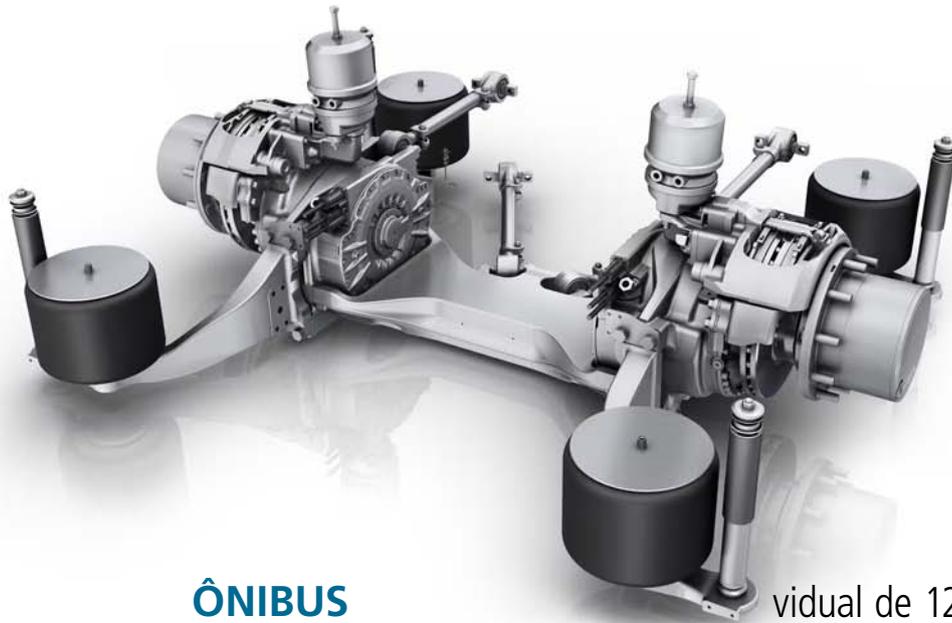
De acordo com o executivo, cerca de 40% dos caminhões no mundo vão precisar de uma tomada de força eWorX ainda nesta década. “Os veículos atuais usam implementos que precisam da energia cinética produzida pelo motor a combustão para operar.

Mas os veículos elétricos terão que oferecer outras soluções por meio de um equipamento como o eWorX, que a ZF, antecipadamente, já desenvolveu e oferece a todos os mercados do mundo”.

A ZF também disponibiliza em seu portfólio de tecnologias para eletromobilidade a solução eFan, um eletroventilador projetado para atender os novos requisitos de ruído, vibrações e de segurança dos powertrains elétricos de alta voltagem. Disponível em duas versões de potência, com inversor e software inteligentes, o eFan otimiza o consumo de energia e a troca térmica, além de se adequar aos layouts de instalação dos trens de força elétricos graças ao seu design compacto.

um sistema desenvolvido para promover a interface entre os futuros veículos comerciais elétricos e seus implementos que necessitam de energia para operar.

“O eWorX utiliza a energia da bateria do caminhão elétrico e a disponibiliza ao implemento da forma que ele precisa para ser acionado, seja através de um motor elétrico ou de uma bomba hidráulica (opcional), ou mesmo de uma tomada de força elétrica. Diferente de hoje em dia, em que os implementos utilizam a energia mecânica captada do motor a combustão do veículo ou de componentes ligados a ele, com o eWorX os fabricantes de implementos não precisarão modificar seus produtos para o mercado de veículos elétricos”, explica Furtado.



**AVE AxTrax, eixo de tração elétrica que pode ser combinado com as configurações de célula híbrida e combustível, ou ser alimentado por bateria, voltada para ônibus**

## ÔNIBUS

Com foco no avanço da eletrificação, a ZF vai homologar até agosto deste ano o AVE AxTrax, um eixo de tração elétrica, que pode ser combinado com as configurações de célula híbrida e combustível, ou ser alimentado por bateria, voltada para ônibus. “O Euro 6 abrirá novas perspectivas para os eixos elétricos no mercado brasileiro”, observa Sílvio Furtado.

Com o CeTrax lite e os modelos CeTrax 318 ou 336, a ZF expandiu sua linha de drivelines elétricos para veículos comerciais com peso total permitido de até 20 toneladas. O diferencial de ambos é a estrutura integrada do sistema de tração central elétrico, que reúne um motor elétrico, uma unidade eletrônica, inversor e uma transmissão.

A ZF é detentora da tecnologia presente no eixo elétrico AVE 130, que possui dois motores assíncronos refrigerados com água em cada roda, com potência indi-

vidual de 125 kW, ou seja, ao todo 250 kW, o que corresponde a 340 cavalos de potência. Assim como a solução em eixo frontal independente, o eixo elétrico AVE 130 foi criado pela ZF para gerar uma variedade de tipos de ônibus, com grande poder de tração.

O eixo frontal independente RL 82 EC foi criado para ônibus de entrada baixa e de dois andares. Trata-se de uma inovação em tecnologia de eixos, de acordo coma ZF. Combinado com um sistema de amortecimento e mola projetado de forma inteligente, os componentes de alta resistência e peso garantem mais segurança e conforto na condução. O alto nível de deflexão das rodas reduz significativamente o círculo de viragem em comparação com os eixos rígidos. Outras vantagens incluem alta carga por eixo e maior conforto e redução do rolamento da carroceria. O RL 82 EC é ideal para ônibus com largura de 2.300 a 2.600 mm.

**CTM**

# Márcio de Lima Leite, o novo presidente da Anfavea

O dirigente, que iniciou o mandato em maio, defende a industrialização e o investimento na cadeia de fornecedores para a indústria automobilística ter maior competitividade

SONIA MORAES

A importância da industrialização e o investimento na cadeia de fornecedores foram os principais pontos destacados por Márcio de Lima Leite, que assumiu em maio a presidência da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) para os próximos três anos, em sucessão a Luiz Carlos Moraes. “Se não tivermos uma base industrial forte, é impossível pensarmos em competitividade. Isso requer um senso de urgência. Precisamos colocar a nossa indústria para funcionar e os nossos fornecedores para investir e acreditar naquilo que vamos fazer para o Brasil.”

O presidente da Anfavea destacou que a indústria automobilística evoluiu muito nos últimos anos e transformou o país. Hoje, o setor emprega 1,2 milhão de pessoas, tem capacidade para produzir 4,5 milhões de veículos (automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus) por ano, responde por 20% do PIB industrial brasileiro e



**Márcio Leite: “Se não tivermos uma base industrial forte, é impossível pensarmos em competitividade”**

representa 36% do que é destinado para pesquisa e desenvolvimento no Brasil. “O setor movimenta 98 mil empresas. Somente no segmento de peças, representado pelo Sindipeças, são mais de 500 fornecedores no Brasil, e no de máquinas, que integra a Abimac, são mais de seis mil empresas que têm algum tipo de relação com a indústria automobilística”, afirmou Márcio Leite.

De dezembro de 2021 a abril de 2022 o setor automotivo gerou 1.900 empregos,

segundo o presidente da Anfavea. “Esse número é expressivo porque quando são gerados empregos no setor automotivo outros novos empregos são gerados indiretamente em toda a cadeia produtiva. Então estamos falando de 19 mil empregos gerados pelo setor, apesar das dificuldades”, disse Márcio Leite e ressaltou: “O nosso mercado tem uma capacidade para muito mais, tem capacidade para ser um dos grandes indutores da nossa economia e é nisso que estamos focados. Tanto nós quanto o governo, num trabalho conjunto de fazer essa indústria alavancar ainda mais.”

Segundo Márcio Leite, essa base industrial que o Brasil possui é fruto de anos de pesquisa e desenvolvimento. “Isso é uma grande riqueza que torna a indústria automobilística bastante competitiva. Hoje o setor automotivo tem capacidade de colocar no mercado produtos que nascem lá no design e dependem de ferramental, máquinas e fornecedores para o processo de produção.”

O dirigente enfatizou que o Brasil é hoje um grande player e vai apresentar solução que o mundo não tem. “Esse é o grande desafio. Nós temos competência, produção, conhecimento e design. E os nossos veículos, não somente os leves, têm capacidade para competir nos principais mercados, não apenas na América Latina.”

Na sua opinião, os quase 350 mil veículos que deixaram de ser produzidos no último ano e os mais de 100 mil neste ano por falta de componentes – inclusive borracha – foram resultados do problema de desindustrialização. “Estamos atentos a esta mudança, à desorganização na cadeia produtiva no mundo por causa de questões geopolíticas e a outros fatores, e estamos discutindo com os governos federal e estaduais”, afirmou.

Além do agronegócio que tem se destacado no país, o presidente da Anfavea citou a grande demanda do setor de transporte. “O Brasil vai investir nos próximos anos no marco do saneamento, que é um fenômeno da história do nosso país e isso vai exigir máquinas, caminhões e automóveis”, comentou Márcio Leite.

## ELETRIFICAÇÃO

Sobre o futuro da eletrificação, o presidente da Anfavea afirmou que toda montadora irá investir no veículo elétrico, pois isso é um processo inevitável. “O que não podemos perder de vista é o objetivo principal da eletrificação que é a descarbonização do país. E hoje temos uma alternativa melhor do que qualquer país do mundo, que é o etanol, solução brasileira que não pode ser vista como um atraso em

relação à eletrificação”, destacou Márcio Leite. “Precisamos criar um ecossistema com um mix de soluções para o futuro, que inclui veículos elétricos, híbridos, veículos híbridos plug-in e movidos a etanol.”

No prognóstico do presidente da Anfavea, o Brasil terá um movimento diferente de avanço da eletrificação em relação aos outros países. “Precisamos olhar para a indústria e a longa cadeia de fornecedores, e não buscar apenas a solução da eletrificação e criar desemprego e desindustrialização do país”, alertou.

Segundo Márcio Leite, é preciso ter equilíbrio entre novas tecnologias e descarbonização, manter o foco em produção local e usar o que o país tem de melhor, que é o etanol. “Temos também o GNV e vários outros itens que são característicos do Brasil e que podem nos levar a um processo tão eficiente quanto outras tecnologias”, afirmou.

“O sendo de urgência é para ontem”, frisou. “As novas tecnologias estão chegando e cada região tem encontrado o seu caminho e nós temos inteligência, parque de fornecedores e precisaremos trabalhar essa inteligência obtida no Brasil para desenvolver, fomentar a indústria, gerar emprego, conhecimento e localização.”

Segundo Márcio Leite, o desafio do setor é entender qual a demanda efetiva do mercado, quando esta situação estiver

regularizada. “No passado não tínhamos problemas de semicondutores e nem guerra entre a Rússia e a Ucrânia. Estamos diante de um cenário novo que não se trata de re-aver os números para 2022 porque até agora não há indicação de que haja necessidade de revê-los, mas existe um novo estudo sobre qual o tamanho deste mercado, se não houvesse essas limitações.”

Márcio Leite afirmou que a Anfavea tem mantido diálogo frequente com o governo federal e com os governos estaduais. “Este momento não é somente um pensamento das montadoras e da indústria, mas de todo o ecossistema. Temos conversado com o governo, apresentamos os nossos investimentos e o que está por vir e como esses investimentos serão o indutor da economia.”

O presidente da Anfavea destacou também que as dificuldades na produção, com a falta de semicondutores, podem ser minimizadas com as 29 novas fábricas de semicondutores espalhadas pelo mundo previstas para 2022 e 2023. “Duas serão inauguradas no segundo semestre na Alemanha e na Ásia e têm capacidade gigantesca de produção”, disse Leite.

Segundo o presidente da Anfavea, o Brasil possui fábrica de semicondutores de pequeno porte, sem capacidade para suprir o setor automotivo. “Mas há um projeto para produzir semicondutores

aqui e o país se tornar um dos grandes players na produção deste componente. O investimento pode chegar a US\$ 2 bilhões (R\$ 10 bilhões). É um trabalho que está sendo idealizado em conjunto com o governo, setor público, setor privado, universidades e a ideia é acelerar a produção de semicondutores.”

## NOVA DIRETORIA

A diretoria da Anfavea passa a contar com Marina Willisch como 1ª vice-presidente, Gustavo Bonini como vice-presidente tesoureiro e Antônio Calcagnotto como vice-presidente secretário.

Márcio de Lima Leite, 51 anos, é vice-presidente de assuntos jurídicos, tributários e de relações institucionais da Stellantis na América do Sul. Está há 21 anos nesse grupo empresarial — denominado Fiat até 2014, depois FCA (Fiat Chrysler Automóveis) a partir da fusão com o grupo Chrysler, e Stellantis desde janeiro de 2021, com a fusão da FCA com o grupo PSA. A Stellantis reúne 14 marcas.

Mineiro de Belo Horizonte, Márcio de Lima Leite é advogado e contador. Tem mais de 24 anos de atuação profissional no setor e vivência por quase uma década nas consultorias KPMG e Deloitte, antes de ingressar na Fiat. Atualmente é professor convidado

de pós-graduação da PUC-MG.

Nos cargos de direção que ocupou, participou ativamente de todos os movimentos de consolidação e ampliação das empresas do grupo, e da instalação do Polo Automotivo Jeep em Goiana, Pernambuco. Na Anfavea, vinha atuando como vice-presidente desde 2017.

Para o executivo, presidir uma entidade como a Anfavea neste momento tão desafiador para o setor automotivo é motivo de orgulho e uma grande responsabilidade. “As nossas fábricas e nossos produtos são apenas a ponta do iceberg de um enorme ecossistema de empresas, fornecedores de peças e insumos, prestadores de serviço, revendedores e uma variedade incrível de consumidores particulares e corporativos, todos interconectados”, afirmou.

“Mais do que números superlativos, nosso setor induz o desenvolvimento e traz ao país inovações tecnológicas, conhecimento técnico e estratégico, crescimento socioeconômico e uma infinidade de conquistas intangíveis. É em nome de tudo isso e da transformação da mobilidade que queremos atuar e debater os necessários avanços com todas as esferas do poder público, do setor privado e de toda a sociedade”, completou o novo presidente da Anfavea, o vigésimo em 65 anos de história da entidade. **CTM**

# JSL adquire a TruckPad



A transação agrega conhecimento tecnológico ao plano de tecnologia da JSL e permite à TruckPad rentabilizar sua operação e se diferenciar de seus concorrentes

**MÁRCIA PINNA RASPANTI**

A JSL adquiriu a TruckPad, uma das principais plataformas de conexão entre caminhoneiros e cargas da América Latina. O negócio tem como objetivo a aceleração do desenvolvimento digital da JSL, agregando conhecimento tecnológico profundo ao plano de inovação e dando suporte à rentabilização da adquirida, ajudando-a a se destacar da concorrência. Segundo a JSL, a transação, cujo valor é de R\$ 10

milhões, refere-se à compra de 100% das ações de emissão da TruckPad, por meio da assunção das obrigações e dívidas.

Para Antonio Barreto, diretor de M&A e planejamento estratégico da Simpar, área responsável pela condução das aquisições dentro do grupo do qual a JSL faz parte, “a exemplo de outras aquisições da Simpar e da própria JSL, a TruckPad se mantém como empresa independente, com uma

agenda de negócios e crescimento própria. Dentro do ecossistema, respeitando a governança dos negócios, há oportunidades de gerar valor para outras empresas do grupo, além da própria TruckPad.”

De acordo com a JSL, a TruckPad irá se beneficiar do ecossistema da JSL-Simpar, utilizando uma série de ações como: ampliar a plataforma de intermediação de frete com serviços adicionais a serem explorados, incluindo rastreamento em tempo real, soluções financeiras para embarcadores e transportadoras, carteira digital, locação e comercialização de veículos, soluções de crédito para motoristas e melhoria da rota para que o caminhão retorne com carga à origem. A transação é considerada “altamente estratégica” pela JSL devido à tecnologia desenvolvida ao longo de quase dez anos de atuação da TruckPad.

O negócio visa também a transformação da relação da TruckPad com embarcadores, transportadoras e caminhoneiros por meio da criação e oferta de serviços financeiros customizados, venda e locação



**Ramon Alcaraz: “O negócio ampliará a digitalização da malha logística, que vem sendo trabalhada ativamente”**

de caminhões pela plataforma, além de acesso aos seus prin-

cipais insumos a preços competitivos.

“O negócio ampliará a digitalização da malha logística, que vem sendo trabalhada ativamente, oferecendo ainda mais serviços de transporte aos nossos clientes. Com isso, a competitividade será maior e teremos potencial de transformar o volume de carga geral já existente na operação da JSL”, afirma o CEO, Ramon Alcaraz.

Além da aquisição, a JSL informou ao mercado a projeção de sua receita bruta três vezes superior à do período de 12 meses findo em março de 2021 até 2025, o que representaria cerca de R\$ 10,8 bilhões. As projeções se baseiam no potencial de mercado endereçável, projeções de investimentos para compra de ativos já realizados e a realizar, bem como no crescimento através de aquisições, informa o fato relevante divulgado.

**CTM**

## G10 Transportes investe na compra de 100 caminhões

Os veículos começaram a ser entregues pela Scania em maio deste ano, tendo vários veículos já em operação, e a previsão é de que todos estejam utilizados no transporte até o fim de setembro



A G10 Transportes, empresa do grupo G10 que atua no transporte e nas subcontratações de fretes, optou por investir na compra de 100 caminhões novos. Segundo a empresa, a decisão foi tomada com base

na necessidade de continuar competitiva e atender à demanda de clientes que exigem frota nova para as suas operações. “A alta do preço do diesel nos últimos 24 meses, por exemplo, foi de 143,9%, trazendo impacto para todo o setor de transporte, dificultando o trabalho do segmento”, relata a empresa.

Os novos caminhões, todos da marca Scania, somarão aos dois mil conjuntos que são das transportadoras do Grupo G10. Os veículos serão utilizados, inicialmente, nas regiões norte e centro-oeste, no transporte de milho, calcário, soja, fertilizantes e outros produtos. Neste momento, com implementos caçamba.

Segundo Claudio Adamuccio, diretor presidente do G10 e diretor administrativo da Transpanorama, o investimento demonstra o compromisso da G10 Transportes com a melhoria contínua. “Mesmo num ano de muitas incertezas, com altas sucessivas do combustível e em um cenário de

recuperação pós-pandemia, entendemos que deveríamos continuar focados no nosso plano. A decisão contribui para manter a empresa competitiva, gerando emprego e renda de forma sustentável, além de suprir as expectativas de nossos clientes”, afirma o diretor.

O G10 está há mais de 20 anos no mercado brasileiro e é uma das maiores empresas de transporte rodoviário de cargas do país. A empresa tem quatro mil colaboradores e mais de 160 unidades em todo o país.

De acordo Valdecir Adamuccio, diretor comercial e operacional do G10 e da Transpanorama, “a compra dos caminhões também acompanha o compromisso que o G10 tem de oferecer um atendimento cada vez melhor, com veículos que tenham alto conforto e segurança para os motoristas, e uma prestação de serviço excelente para os clientes.”

Os veículos começaram a ser entregues pela Scania em maio deste ano. Vários já estão em operação, tendo como ponto de apoio a unidade de Colinas, no Tocantins. A empresa deverá estar com todas os veículos em operação até o final de setembro.

Segundo Adamuccio, a renovação da frota



**Claudio Adamuccio: “O investimento demonstra o compromisso da G10 Transportes com a melhoria contínua”**

é estratégica para a empresa, levando em consideração a segurança e o conforto dos motoristas, além do meio ambiente – para emissão de menos poluentes.

Adamuccio considera o setor de transportes um sobre-

vivente, ao levar em conta a alta no preço do combustível e de outros insumos, que tem dificultado o trabalho do segmento.

“Para 2022, a empresa espera que toda a cadeia produtiva retorne à estabilidade, alavancando a economia do país. A torcida é para que a guerra entre a Ucrânia e a Rússia termine logo e o mercado externo retorne aos eixos”, comenta Adamuccio.

Sobre as perspectivas para o Brasil o diretor do G10 afirma que tudo dependerá de como o cenário político vai se configurar no segundo semestre e dos desdobramentos do cenário internacional. “De toda forma, com a redução dos casos de Covid e um retorno ao novo normal, o brasileiro tem ao menos a oportunidade de trabalhar, ajudando a movimentar a economia interna”, destaca o executivo.

**CTM**

## Grupo Mirassol projeta crescimento de 50% na capacidade operacional

Além de aumento da capacidade operacional, a empresa investiu em caminhões, com a aquisição de 150 carretas e planeja comprar mais 100 carretas e 20 cavalos mecânicos neste ano

SONIA MORAES



**Com dois novos centros de logística em Caçapava e Louveira, no interior de São Paulo, a empresa amplia a área de armazenagem de 19 mil m<sup>2</sup> para 40 mil m<sup>2</sup>**

O Grupo Mirassol, especializado em logística integrada – composto por empresas de transporte, armazenagem, tecnologia, locação e segmento químico – prevê um crescimento de 50% de sua capacidade operacional em 2022. “Este crescimento

está focado na operação logística no interior de São Paulo, sendo 40% na expansão em logística e 60% em transporte”, afirma Renato Sarahan Salgueiro, gestor de expansão e novos negócios do Grupo Mirassol.

O aumento da operação, segundo Salgueiro, é para continuar atendendo às demandas contratadas dos clientes. “Toda vez que essa necessidade aparece, nós nos preparamos para atender outras demandas do mercado. Dessa forma, aumentamos nossa capacidade para manter nosso atendimento de excelência aos nossos clientes atuais e nos preparamos com pelo menos 30% excedentes para novas prospecções.”

Para dar suporte a este crescimento, o Grupo Mirassol contará a partir de julho com dois novos centros de logística nas cidades de Caçapava e Louveira, no interior de São Paulo, ampliando a área de armazenagem

de 19 mil m<sup>2</sup> para 40 mil m<sup>2</sup>. “Vamos aumentar a capacidade para atender com mais qualidade e excelência os segmentos agrícola, químico e de embalagens”, diz Salgueiro.

Com a necessidade de ampliar o espaço físico, a M3 Logística, empresa do Grupo Mirassol especializada em armazenagem de químicos, mudou para um condomínio logístico maior em Jundiaí, onde ficava a Mirassol Logística, que por sua vez também está em crescimento e de mudança para um armazém maior em Louveira.

A expansão do espaço físico já estava no plano de crescimento do faturamento da M3, estimado em 22% para 2022. O novo centro de logística de Jundiaí possui espaço para o aumento da capacidade de recebimento e expedição de produtos químicos. A estrutura, que antes contava com duas docas, agora terá cinco. “Mais do que dobramos a capacidade de veículos acomodados para carga e descarga. Teremos áreas dedicadas ao modo de armazenagem bloqueado, espaço para a fase entrada/saída, e aumentaremos de 6.500 para 9.800 posições paletes no sis-



**Renato Salgueiro:**  
**“Este crescimento está focado na operação logística no interior de São Paulo, sendo 40% na expansão em logística e 60% em transporte”**

tema de verticalização, o que significa um aumento de 35%”, afirma Renato Hutter, gestor operacional da M3.

Em Louveira a Mirassol Logística, que estava em um espaço de 10 mil m<sup>2</sup>, passa

a ocupar um novo armazém com 27 mil m<sup>2</sup>. Este local permitirá triplicar sua capacidade de porta-paletes, e passa a contar com uma área climatizada com temperaturas que podem variar entre 15° C a 24° C. O objetivo é oferecer um serviço adicional que permite manusear produtos de maior valor agregado, como itens farmacêuticos, novo segmento que irá atuar.

“A Mirassol Logística serve atualmente aos segmentos agrícola e químico, mas pretendemos expandir a atuação para todo o segmento que necessita de armazenagem com temperatura controlada, o que é o caso da indústria farmacêutica, de alimentos e químicos. Este novo centro logístico está sendo preparado para esta demanda”,

esclarece Salgueiro.

O novo centro de logística de Louveira será ocupado principalmente por um grande cliente do Grupo Mirassol, do segmento de máquinas agrícolas e construção civil. Este tem potencial de crescimento de 25% em volume de vendas nos próximos anos e a expansão do Grupo Mirassol cobre essa previsão. Com a mudança, a previsão da Mirassol Logística é de gerar 150 novos empregos diretos e indiretos na região até o fim de 2022. Esta nova mão de obra será necessária para operar o refeitório, limpeza, operadores de empilhadeira, analistas e auxiliares logísticos, e ainda controle de qualidade, devido ao aumento da capacidade operacional. Atualmente já tem 45 pessoas trabalhando em Louveira.

“Toda essa movimentação faz parte do plano de expansão até 2025. Nosso objetivo principal, além de manter esse crescimento dos últimos anos e acelerá-lo, é obter um maior equilíbrio dentro do grupo entre as áreas de transporte e logística”, afirma Sauro Andrade, gestor de projetos do Grupo Mirassol.

Em paralelo à nova área em Louveira, o Grupo Mirassol inaugurou em maio novo centro de logística em Caçapava (SP), destinado ao setor de embalagens de alumínio. “Com capacidade para 50 mil posições paletes, vamos precisar aumentar

o quadro de funcionários”, diz Andrade.

Segundo Salgueiro, 20 pessoas já foram contratadas para o centro logístico de Caçapava e no momento a empresa tem 20 vagas disponíveis. “Até 2023 a perspectiva é de que sejam criadas mais de 1.000 novas vagas em todo o Grupo Mirassol”, afirma o executivo, acrescentando que no plano de expansão previsto para 2025 a expectativa é de atingir até 100% de crescimento de todo o grupo.

Salgueiro conta que o Grupo Mirassol investiu fortemente em logística, infraestrutura e tecnologia, com aporte de mais de R\$ 50 milhões em 2022. Além de aumento da capacidade operacional, a empresa investiu em caminhões, com a aquisição de 150 carretas e planeja comprar mais 100 carretas e 20 cavalos mecânicos neste ano. “Hoje nós gerenciamos mais de 1.500 veículos, sendo 70% carretas e 30% cavalos mecânicos, a maior parte desses veículos pertencem aos terceiros que prestam serviço para o Grupo Mirassol. Desta forma, a empresa mantém um crescimento saudável e contínuo”, comenta Salgueiro. O Grupo Mirassol também mantém investimento contínuo em capacidade de frota. “Fazemos uma renovação contínua a cada dois anos.”

Salgueiro comenta que neste modelo de operação do Grupo Mirassol o maior crescimento está principalmente na logística e

na área industrial, de forma pulverizada. “Estamos crescendo muito com clientes nos segmentos químico, de bens de consumo, agrícola, de óleo e gás.”

Ele esclarece que o crescimento dos segmentos em que o Grupo Mirassol atua não tem relação direta com a pandemia e não foi impulsionado pela crise sanitária. “Esses setores foram bem resilientes durante o período pandêmico e resistiram bem a tudo que aconteceu. Passado este período, a expansão está sendo em um ritmo já esperado e seguindo normalmente a sua linha de evolução”, afirma Salgueiro.

Com mais de 80 anos no mercado, o Grupo Mirassol é composto por seis empresas – Expresso Mirassol, Mirassol Logística, Alulo, ILC, CDRS e M3 –, oferecendo soluções completas e interligadas para toda a cadeia logística, como transporte (inbound e outbound), armazenagem, logística in house, locação de equipamentos e logística de distribuição.

O grupo possui sede em Guarulhos (SP) e outras unidades localizadas em diferentes estados brasileiros. Entre os principais clientes estão a John Deere, Novelis, Petrobras, Cebrace, Suzano, Henkel e Nestlé. **CTM**



# InnoTrans 2022

20 – 23 SEPTEMBER · BERLIN

International Trade Fair for Transport Technology

THE FUTURE  
OF MOBILITY

#### CONTACT

Brazilian German Chamber of Commerce and Industry  
Rua Verbo Divino, 1488, 04719-904 São Paulo  
T +55 11 5187-5108, international2@ahkbrasil.com



Messe Berlin

200 years hosting the world



## Medida Provisória muda tabela do preço do frete rodoviário de carga

A ANTT passa a atualizar a tabela de fretes quando ocorrer oscilação no preço do óleo diesel no mercado nacional superior a 5%; entidades avaliam que a nova regra não deve trazer maiores benefícios ao setor

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Em maio, foi publicada no Diário Oficial da União a Medida Provisória (MP) 1.117/2022 que altera uma regra para a elaboração da tabela de preço do piso mínimo de frete rodoviário de carga. A MP reduz de 10% para 5% o percentual de variação no preço do diesel para a

correção dos valores da tabela.

Elaborada em 2018, após a greve dos caminhoneiros, a legislação sobre a Política Nacional de Pisos Mínimos do Transporte Rodoviário de Cargas estabelece que a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) deve publicar a tabela

a cada seis meses, até os dias 20 de janeiro e 20 de julho de cada ano, com os valores serão válidos de piso para o semestre.

O texto prevê ainda que a tabela deve ser atualizada sempre que houver oscilação no preço do produto igual ou superior a 10%. Com a mudança introduzida pela MP, esse percentual foi reduzido para 5%. A partir de agora, sempre que ocorrer



**Lauro Valdivia: “Na prática, acredito que vai ser pouco eficiente, pois são poucas empresas que recebem com base no piso mínimo”**

oscilação no preço do óleo diesel no mercado nacional superior a 5% em relação ao preço considerado na planilha de cálculos, a ANTT deve atualizar a tabela.

planilha de cálculos utilizada para a obtenção dos respectivos pisos mínimos.

Para Lauro Valdivia, assessor técnico da NTC&Logística, a medida não deve trazer grandes vantagens aos transpor-

tadores. “Na prática, acredito que vai ser pouco eficiente, pois são poucas empresas que recebem com base no piso mínimo. Mas para as que recebem é uma boa medida já que diminui o tempo de repasse dos aumentos de combustível”, avalia.

“Com isso, pretende-se dar sustentabilidade ao setor do transporte rodoviário de cargas, e, em especial, do caminhoneiro autônomo, de modo a proporcionar uma remuneração justa e compatível com os custos da atividade”, diz a nota publicada pela secretaria geral da presidência.

Apenas nas refinarias, em 2022, houve três aumentos: em janeiro (8,1%), em março (24,9%) e em maio (8,9%), resultando em um acúmulo de 47%. Após o último reajuste divulgado pela Petrobras em 10 de maio, o valor médio do diesel passou de R\$ 4,51 para R\$ 4,91 por litro.

Para a elaboração da tabela, além do preço do produto, também são considerados a quantidade de quilômetros rodados na realização de fretes, eixo carregado, consideradas as distâncias e as especificidades das cargas definidas, bem como

“Os reajustes do combustível têm diminuído bastante a rentabilidade das empresas, pois os custos estão aumentando e o repasse não está acontecendo na mesma

repassando os custos para o consumidor final.”

repassando os custos para o consumidor final.”



**Adriano Depentor: “Os reajustes do combustível têm diminuído bastante a rentabilidade das empresas”**

velocidade, consumindo a pouca margem de lucro. Tirando um segmento ou outro, a maioria está sofrendo bastante com os aumentos dos insumos em patamares que há muito não se via (40%, 50%, 60%). Nem a pequena recuperação da economia está ajudando o setor”, comenta Valdivia.

De acordo com Adriano Depentor, presidente do conselho superior e de administração do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), a situação das empresas de transporte é delicada. “Diante do nosso

cenário, a alteração na tabela diluiu o que teria um aumento, por exemplo, a cada três meses para ocorrer uma vez por mês. Ter essa renegociação constante com o cliente, com a indústria, com o comércio, e com todos aqueles que prestam serviços para a empresa, pode enfraquecer a parceria, podendo ocasionar em perdas de contrato.”

“Uma possível solução seria estancar estes acréscimos ou aplicar uma política de prazos de aumentos já determinados, subsidiados pelo governo. Assim haveria um controle antecipado para alinhar junto aos clientes e fornecedores”, completa Depentor.

Segundo Raquel Serini, economista do Instituto Paulista do Transporte de Carga (IPTC), órgão de pesquisa parceiro do Setcesp, até o momento não há explicação plausível para estes aumentos sucessivos do diesel, mas, certamente, estão relacionados à pandemia de Covid-19 e à guerra entre Rússia e Ucrânia. “Estamos muito ligados ao dólar e à cotação do petróleo. Temos escassez de matéria-prima, por conta da guerra, e isso faz com que fiquemos sem petróleo disponível, assim, ele vai ficando cada vez mais caro. É oferta e demanda, então ainda iremos presenciar isso enquanto tudo não for totalmente estabilizado.”

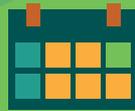
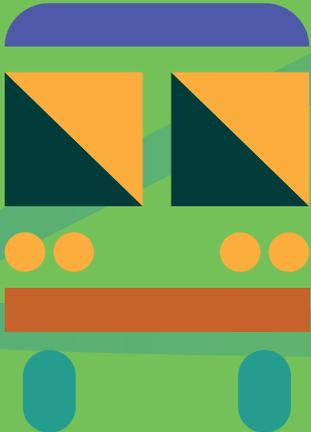
**CTM**

SEMINÁRIO  
NACIONAL  
NTU 2022



LAT.BUS  
TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana  
do Transporte



MARQUE NA AGENDA

09 — 11 A GO

S ã O P A U L O E X P O

RODOVIA DOS IMIGRANTES, KM 1,5



S ã O P A U L O

S P — 2 0 2 2



Realização e organização



Apoio editorial



NTUrbano

Apoio



CNT / SEST SENAT





## BorgWarner consolida crescimento das vendas no mercado de reposição

A fabricante de turbocompressores e embreagens viscosas cresceu 42% no mercado de reposição em 2021 e este ano a meta é expandir negócios em vários estados brasileiros e as exportações para países da América Latina

**SONIA MORAES**

A BorgWarner alcançou resultados favoráveis nas vendas de turbocompressores e embreagens viscosas no mercado de reposição. Em 2020 – ano inicial da pandemia – os negócios no pós-venda cresceram 6% no Brasil, em relação a 2019. Em 2021, o crescimento desses produtos no mercado

latino-americano, incluindo o Brasil, foi de 42% em relação às vendas de 2020. Esse percentual foi alavancado pelo aumento de 55% das exportações para países da América Latina, atendidos pela equipe brasileira, e 37% de expansão nas vendas no mercado interno. Em 2021, 30% das

vendas vieram de países da América Latina e 70% do mercado brasileiro.

“Estamos muito satisfeitos por termos alcançado resultados tão significativos, apesar dos tempos difíceis. Nosso crescimento representa a expansão do mercado e a excepcional qualidade e confiabilidade que nossas peças estão proporcionando aos nossos clientes e consumidores”, disse Guilherme Soares, responsável pelo after-market da BorgWarner Emissions, Thermal and Turbo Systems no Brasil.

Segundo a empresa, do crescimento de 42% em 2021, 69% são atribuíveis às vendas de turbocompressores e 31% derivados de produtos da linha Thermal (embreagens e ventiladores), representando expansão de participação de mercado e cobertura. Também estão relacionados à expansão do portfólio da BorgWarner, à maior penetração nos setores agrícola e de mineração, a políticas comerciais e preços claros.

Ainda de acordo com a empresa, o cenário incerto da pandemia fez com que os frotistas de caminhões e ônibus optassem por maior qualidade e desempenho para reduzir o consumo e evitar paradas corretivas, bem como a necessidade de cumprir os requisitos de emissões. Por exemplo, os produtos de embreagem viscosa podem reduzir o consumo de combustível de um

caminhão ou ônibus em até 6%.

Devido ao aumento nas vendas, a BorgWarner está ampliando ainda mais sua cobertura da frota brasileira com uma infinidade de novos lançamentos. Em 2022, entre os portfólios de turbo e thermal, 11 novos produtos estão previstos para entrar em produção, enquanto a equipe de engenharia continua monitorando o mercado em busca de novas oportunidades e demandas.

“Recentemente, expandimos nosso treinamento online em um esforço para compartilhar todas as informações técnicas relevantes mais amplamente com nossos clientes, a fim de ajudar a aumentar o entendimento de nossos produtos e transmitir a confiabilidade e a qualidade de nossa marca. Além disso, estamos constantemente investindo em melhorias em nosso catálogo eletrônico e mantendo nossas informações de produtos e aplicações atualizadas, reduzindo o retorno da garantia por erros de aplicação”, afirma Soares.

Este ano, a BorgWarner espera um crescimento semelhante ao de 2021 para seus portfólios de turbo e thermal. A empresa também está focada em expandir negócios em vários estados brasileiros e as exportações para países da América Latina.

**CTM**

# Frotas Conectadas 2022: inovação e tecnologia

Na sua sétima edição, o encontro gratuito contou com a participação de mais de 50 especialistas e representantes dos principais players do mercado de logística e transportes

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O evento Frotas Conectadas tem como foco fortalecer a interação entre as diferentes áreas ligadas aos segmentos de transporte e logística com a tecnologia, contando com a participação da indústria automobilística, transportadoras, operadores logísticos, empresas e startups de tecnologia. Promovida pela OTM Editora, TruckPad, Lunica e Netz Engenharia, a sétima edição do encontro foi realizada

***O evento reuniu mais de 50 especialistas e profissionais em seus painéis***

em 17, 18 e 19 de maio.

Neste ano, o Frotas Conectadas aconteceu em formato híbrido, on-line e presencial para os convidados, que se reuniram no auditório da Investe São Paulo - Agência Paulista de Promoção de Investimento e Competitividade, no Parque Tecnológico da USP. Com mais de duas mil interações nas redes sociais e quatro mil visualizações de profissionais do setor de vários estados brasileiros e de outros países da América do Sul, além de 600 participantes presenciais, o evento repetiu o sucesso das edições anteriores.

“Os players do mercado enxergam a relevância do evento e dos temas que são abordados. Quando iniciamos o Frotas Conectadas, muitos dos assuntos que hoje já fazem parte do dia a dia das empresas

ainda pareciam distantes da realidade. E é exatamente o caráter inovador deste encontro que o torna único e tão profícuo”, comentou Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora.



**Marcelo Fontana: "Os players do mercado enxergam a relevância do evento e dos temas abordados"**

Carlos Mira, da TruckPad, observou que o Frotas Conectadas tem trilhado um caminho muito semelhante às startups. “O próprio evento começou como uma startup, com uma ideia inovadora e disruptiva. Com a pandemia, tivemos que nos reinventar e realizar o encontro de forma virtual. Foi um sucesso, com participantes de todo o país. E agora, nos reinventamos de novo, com o formato híbrido, pois não podíamos abandonar o nosso público que aderiu ao on-line e nem aqueles que prezam o contato direto. E continuamos aprendendo em cada edição”, avaliou.

## DESCARBONIZAÇÃO

O primeiro painel do encontro “Veículos elétricos: novas soluções e infraestrutura para eletrificação”, contou com a participação de Diogo Baroni da Sascar, Oswaldo Ramos da Great Wall Motors (GWM), e Robson Cruz da Ostmah. Os especialistas

concordaram que a transição para o transporte elétrico é inevitável, o que se discute é em qual velocidade essa mudança se dará e como fazê-la da

melhor forma possível.

Robson Cruz ressaltou a importância do controle de toda a operação quando se pensa em frotas elétricas. “Não basta monitorar os veículos, é preciso monitorar a estrutura e o processo de carregamento”, disse, destacando também a possibilidade de utilização da energia solar para abastecer veículos elétricos. “Precisamos pensar em soluções completas e viáveis.”

Oswaldo Ramos, da GWM, lembrou que a conectividade traz inteligência à telemetria. “A primeira fase da transição para a eletrificação é com os modelos híbridos que criam estrutura para os elétricos. Nesta fase, é importante fazer o melhor uso do motor a combustão e do elétrico, em cada aplicação”, comentou.

No painel “Tecnologias e soluções que estão transformando a logística”, Rodrigo

Murad, da Cobli, disse que o objetivo da empresa é conectar as frotas à sua melhor versão. "A conectividade é muito importante para que o gestor obtenha mais produtividade. Para isso, é preciso integrar toda a cadeia logística, no que chamamos de 'cérebro da logística'. E sempre com simplicidade e facilidade."

Fred Hohagen, da Maplink, apresentou os APIs (ou Interface de Programação de Aplicativos) de geolocalização da empresa. "Estamos trazendo duas funcionalidades novas para o mercado latino-americano: o armazenamento de rotas e o cálculo de pedágios", declarou.

Já Ricardo Lima da Applus+ Idiada falou sobre o Truck Platooning, que é quando um grupo de caminhões viajam juntos, em comboio, conectados e de forma semiautônoma. "Estamos fazendo testes dentro do protocolo Ensemble, que envolve caminhões de diferentes marcas", contou.

O terceiro painel discutiu "Databased, analytics e cybersecurity: tomando as melhores decisões para gerenciamento de frotas". Patrícia Lima da Veloe ressaltou a importância da informação na gestão das frotas. "As empresas do setor precisam



**Carlos Mira: "O evento começou uma startup, com uma ideia inovadora e disruptiva"**

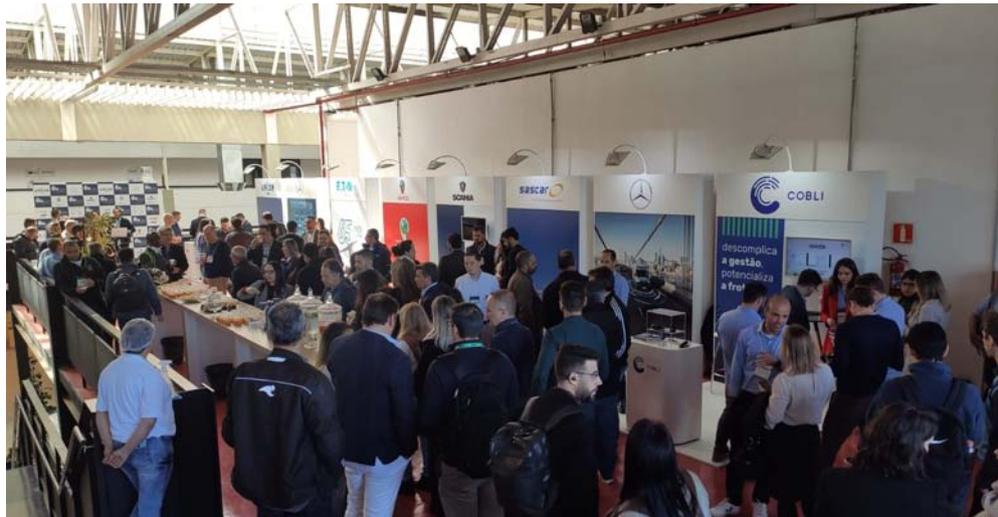
entender a importância dos dados gerados em sua operação para poder focar na prevenção dos problemas. Hoje, apenas 15% das empresas usam soluções de gestão de frotas", alertou.

Marco Demello da PSafe abordou o tema dos ataques cibernéticos. "O Brasil é o segundo país com mais ataques deste tipo, atrás apenas dos Estados Unidos. São oito ataques por minuto. Esses ataques são realizados por robôs baseados em inteligência artificial. A única saída é a prevenção, com soluções também baseadas em IA", comentou.

Yuri de Carvalho Costa, da Maxifrotas, falou sobre a importância de se transformar dados em informação e usar estas informações para resolver os problemas e gargalos. "Nossa consultoria desenvolve um plano de ação com base nos dados obtidos para gerar, de forma eficiente, resultados na operação das empresas", disse.

"Relacionamento digital nas estradas e conexões de alta velocidade" reuniu Fer-

**Com mais de 600 convidados, o coffee break é um momento para ampliar o network**



nanda Giacon da ZF, Leandro Morais, da TruckPad e Sérgio Ray Santillan, da Concessionária Eixo SPS. Santillan destacou a tecnologia aplicada às estradas e a importância da infraestrutura de conectividade e segurança para agregar outros serviços e funcionalidades, citando o sistema de pesagem em movimento como exemplo de inovação, além de apresentar as metas relacionadas a práticas ESG da empresa.

Leandro Morais abordou a transformação digital que está em curso. “É um mercado em transformação em que a tecnologia avança e envolve motoristas, caminhões e estradas. A tecnologia mudou a forma como o caminhoneiro era contratado e agora está mudando o modo como ele consome por meio do Pix e das carteiras digitais. Estamos no começo desta jornada.”

Fernanda Giacon contou que a ZF está se aproximando dos stakeholders por meio de aplicativos, redes sociais e outros canais digitais. “Estamos encurtando as

distâncias e dando voz aos consumidores. Lembrando que a ZF é uma fornecedora de conectividade”, ressaltou.

## NOVAS TECNOLOGIAS

“Assinatura e locação de veículos: um mercado em revolução”. Para apresentar as tendências e soluções deste mercado, José Geraldo Santana Júnior, do Grupo Vamos, destacou as vantagens da locação de frotas de veículos pesados. “A idade média da frota é de 21 anos. A locação contribui para a sua renovação, reduzindo as emissões de poluentes e também os custos de manutenção e de combustíveis”, elencou.

Luciano Groch, da Nimbus Target e Maza Tarraf, enfatizou a importância da tecnologia no mercado de locação e de assinatura de veículos. “É preciso real-



### **A parte presencial foi realizada no Investe São Paulo, na Cidade Universitária**

mente entrar nos negócios do cliente. A tecnologia é fundamental para integrar todos os elementos da operação. Muitas empresas trabalham com frota própria e locada, e o desafio é gerenciar diferentes tipos de frota”, comentou.

Daniel Moreira, da Iveco, Rafaelly Domingues, da Blablacar, e Marcus Bottaro, da Data Ocean, participaram do painel “A transformação digital e a multimodalidade”. “Nosso objetivo é facilitar a vida do frotista, incluindo aqueles que têm uma frota pequena ou os autônomos, criando um ecossistema de serviços e produtos. Digitalização e conectividade trazem muitas vantagens para os empresários do setor”, comentou o representante da Iveco.

Marcus Bottaro, da Data Ocean, lembrou

que a pandemia acelerou a digitalização do consumidor, que passou a usar cada vez mais os canais digitais, mas que o restante da cadeia logística nem sempre acompanhou esse ritmo. “Temos pela frente uma jornada digital, e é preciso ainda integrar toda a cadeia por meio da inteligência artificial e da conectividade. Já é possível tratar os dados e apontar ações concretas. Com o 5G esse processo vai se acelerar mais ainda”, avaliou.

A BlaBlaCar tem firmado parcerias com diversas empresas de transporte rodoviário de passageiros. “O passageiro quer escolher com qual modal quer fazer a sua viagem. Trabalhamos com empresas regulares e trazemos inovação para esse mercado. Os operadores capturam muitos dados e não usam boa parte deles, por isso trazemos sugestões e atuamos de forma integrada”, contou Rafaelly Domingues.

Para falar sobre “Novas soluções energéticas para frotas: GNV, hidrogênio e diesel verde”, o convidado foi Antônio Sirolli Eustáquio, da Netz Engenharia, que considera o hidrogênio o “combustível do futuro”. O especialista frisou que, no Brasil, 42 mil postos de combustíveis trabalham com o etanol, que é composto também por hidrogênio. “Já temos uma logística de distribuição inteligente. O país também é pioneiro nos testes de ônibus

movidos a hidrogênio”, disse.

## STARTUPS

Um dos destaques do Frotas Conectadas, em todas as suas edições, tem sido a apresentação das “Fire Pitches: as startups mais quentes do setor”. Nesta edição, não foi diferente. Anna Valle, apresentou a Flowls, uma plataforma SAS para a cadeia de suprimentos, que busca trazer agilidade, automação e melhorar a gestão das empresas. Artur Sabino de Andrade, da Mobway, uma empresa que coleta dados dos veículos diretamente do bando de dados das montadoras. “Fazemos isso sem necessidade de interferência nos veículos e com um sistema homologado pelas montadoras”, enfatizou.

Denis Lopardo apresentou a BDoo, que desenvolve soluções para mobilidade logística para o mercado de delivery, integrando todos os players: entregadores, varejistas, consumidores. Matheus Protti, contou que a Landapp foi criada para atuar na logística de resíduos sólidos do setor de construção civil. “Conectamos construtoras, caminhoneiros e parceiros”, disse. Parsival Araujo, da Onedoor, afirmou que a startup veio para “destravar a operação logística” com plataformas para gestão de pedidos, de entregadores,

roteirizador e indicadores em real time.

A Monobok desenvolveu um semirreboque com uma roda para motos, com capacidade para 100 quilos de carga e foco no last mile, como explicou Roberto Guimarães. Sanderson Pajeú contou que a Naporta aproxima as favelas do mundo digital. “Um terço dos moradores de favelas não consegue receber os produtos comprados on-line, por isso resolvemos democratizar as entregas. Fazemos um mapeamento dos pontos de coleta e entrega, e os entregadores são moradores das comunidades. Oferecemos também rastreabilidade das mercadorias para os consumidores”, detalhou.

## TENDÊNCIAS

Em “Conectividade e prestação de serviços no setor de transportes”, Douglas Cartier e Maurício Menezes Mazza, da Mercedes-Benz, e Marcelo Ernesto, da Eaton, destacaram o papel da conectividade e dos canais de comunicação com os consumidores no mercado atual. “Nossos principais pilares são: conectividade, gestão e prestação de serviços”, observou o representante da Eaton.

“O papel central da logística e do transporte na criação de valor para market places digitais” foi o tema apresentado por

Fernando Sartori, da Uello, logtech com foco em entregas urbanas que foi adquirida pelas Lojas Renner. “A Uello irá manter sua autonomia e atender outros clientes, além da Renner. A colaboração é o futuro, e essa será nossa dinâmica”, comentou Sartori. Patrick Rocha, da Vtex, ressaltou que o last mile ganhou mais importância na cadeia logística com a pandemia e o crescimento do e-commerce. “Cerca de 50% dos clientes que abandonam o carrinho no e-commerce o fazem por problemas logísticos relacionados a prazos e custos.”

“Blockchain e automação na cadeia de transporte e logística” contou com a participação de Anderson Dias, da Ophos; Carl Amorim, da Blockchain Hub Br, e José Estan, da Idwall. “É fundamental para as empresas do setor terem um cadastro, de motoristas, por exemplo, sempre atualizado e confiável, com uma solução que garanta a veracidade dos documentos”, afirmou José Estan. Para Anderson Dias, a automação dos documentos traz maior segurança jurídica às empresas.

Carl Amorim acredita que os empresários do setor precisam encontrar estratégias conjuntas para atuar no mesmo mercado. “O ambiente de negócios mudou: é preciso ser parceiro daqueles que estão no mesmo ecossistema, inclusive da ‘concorrência’. Tecnologia não é mais fonte de

vantagens competitivas”, disse.

João Henrique D’Elia, da Ipiranga, e Rodrigo Zacharias, do Pró-Frotas, uma startup criada na Ipiranga, discutiram “Inovação aberta e a transformação das grandes empresas”. “Nosso desafio é praticar inovação em uma empresa com 85 anos de atuação. Para isso, foi criado o Turbo, um hub de inovação para desenvolver projetos transformadores e avaliar investimentos em startups”, comentou João Henrique D’Elia.

O fechamento do evento foi com o painel “Tendências e o momento atual do setor automotivo”, com Mauro Correia, CEO da Caoa, e Roberto Leoncini, da Mercedes-Benz, e mediação do consultor Ricardo Bacelar. Um dos assuntos debatidos foi o novo perfil do consumidor, que hoje escolhe entre posse e uso de um determinado bem e foi influenciado pelo processo de digitalização que se acelerou com a pandemia e mudou os processos de compra, locação e do pós-vendas.

Leoncini acredita que a indústria automotiva passará por uma grande transformação na próxima década. Eletrificação, célula de combustível, descarbonização, conectividade, eficiência logística e serviços 4.0 foram as principais tendências discutidas no painel. A chegada do 5G também gera expectativas.

**CTM**

## Corredor Centro-Norte se destaca no escoamento da produção agrícola

O corredor é utilizado para transporte dos produtos provenientes dos estados do Matopiba, além do Pará e boa parte de Mato Grosso e Goiás

MÁRCIA PINNA RASPANTI

De acordo com a avaliação da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), o corredor Centro-Norte ganha cada vez mais destaque como potencial para o setor agropecuário, principalmente para o escoamento da produção agrícola de estados do Matopiba, além do Pará e boa parte de Mato Grosso e Goiás, com mais eficiência e, possivelmente, menor custo devido à multimodalidade.

Para a Conab, ainda há a expectativa, com o desenvolvimento da BR do Mar, de utilização da navegação para o transporte de cargas. "O forte crescimento dos portos do Arco Norte, além da possibilidade de negociações para exportações de grãos saindo de Itaqui, no Maranhão, pelo Canal do Panamá, pode garantir ainda mais competitividade para o agronegócio no país", avalia o superintendente de logística operacional da Conab, Thomé Guth.

O corredor Centro-Norte tem como principal eixo de movimentação de cargas a Ferrovia Norte-Sul (FNS), que segue do município de Estrela D'Oeste (SP) até Açailândia (MA), mas é interligada também à estrada de ferro de Carajás (PA), que vai até o Complexo Portuário do Maranhão.

"A FNS é uma das principais ferrovias nacionais, não somente pelos investimentos que estão sendo feitos, mas por sua extensão e ligação com outras ferrovias dos projetos de investimentos logísticos do país. Além disso, este corredor pode dispor de rodovias e ainda duas potenciais hidrovias: a do Araguaia e do Tocantins", diz Guth.

A Conab diz que os investimentos no terminal de Palmeirante, no Tocantins, deve possibilitar uma nova dinâmica em toda a região do corredor Centro-Norte, com a movimentação de cargas por meio de logística integrada. **CTM**

# Prometeon apresenta a nova linha de pneus Sestante para caminhões e ônibus

Fabricados em Gravataí e Santo André, os novos pneus Sestante com melhor equilíbrio entre desempenho e custo operacional já estão disponíveis no mercado

A fabricante mundial Prometeon lança sua nova linha de pneus Sestante, em substituição à linha Formula, que oferece mais quilometragem rodada pelo mesmo preço do produto anterior.

Segundo a fabricante, esta nova linha de produtos responde às necessidades de um mercado caracterizado por operadores e profissionais de transporte com suas demandas específicas e em constante evolução.

Com foco especial na durabilidade e na segurança, o desenvolvimento da nova linha de pneus exigiu o investimento de dois milhões de euros.



“Em linha e em continuidade com a estratégia multimarcas e multiníveis da Prometeon, anunciada por ocasião do lançamento da nossa primeira

marca proprietária Anteo, em 2019, a linha Sestante representa um novo passo importante à frente. Isso nos permitirá crescer e fortalecer nossa posição, por meio de mais sinergias com a oferta de produtos e serviços”, afirma Eduardo

Fonseca, CEO da Prometeon para as Américas. “O momento de crescer é agora, após a interrupção pela pandemia.”

Fabricados em Santo André e Gravataí,

os pneus Sestante foram desenvolvidos para veículos utilizados no transporte de mercadorias e pessoas em viagens rodoviárias, divididos entre as linhas Steer, Drive e Trailer, para os diversos eixos dos veículos entre 17,5", 20", 22" e 22,5". Todos contam com formulação inovadora dos compostos e dos padrões de banda de rodagem, que melhoram as características de regularidade de desgaste e resistência a danos, acrescenta a empresa.

De acordo com a Prometeon, a quilometragem, a aderência e as distâncias reduzidas de frenagem no chão molhado proporcionam aos pneus Sestante um alto nível de desempenho em todas as situações, tornando-os competitivos no mercado.

Os novos padrões de banda de rodagem e formulação dos compostos foram projetados para oferecer tração e aderência, resistência a cortes e lacerações em rotas fora de estrada como em vias de terra, cascalho e lama, aderência no molhado, distâncias reduzidas de frenagem na chuva e baixo ruído em estradas asfálticas. Buscando garantir o máximo de retorno aos compradores, a Prometeon desenvolveu a linha Sestante totalmente apta para receber as bandas Prometec pelo serviço Pro Retread até a segunda reconstrução, caso o pneu seja avaliado e aprovado após

inspeção técnica.

Luiz Mari, diretor de pesquisa e desenvolvimento da Prometeon para as Américas, comenta: "O objetivo desafiador do ponto de vista de pesquisa e desenvolvimento era fornecer produtos de desempenho buscando durabilidade e confiabilidade, garantindo uma vantagem econômica para nossos parceiros. Com a gama Sestante, alcançamos um excelente nível, capitalizando o know-how na base da nossa oferta e integrando-a com inovações em projetos de banda de rodagem e materiais."

A nova linha de pneus Sestante já está disponível nas centenas de pontos de venda de pneus Prometeon em todo o Brasil.

A Prometeon Tyre Group global de pneus, que inclui os destinados a caminhões, ônibus e agronegócio, possui oferta multinível com um portfólio multinível de produtos com as marcas Pirelli, Sestante, Anteon, Tegrys e Eracle. O grupo conta com quatro fábricas (duas no Brasil, uma no Egito e uma na Turquia), três centros de pesquisa e desenvolvimento (Itália, Brasil, Turquia) e um centro de desenvolvimento no Egito que representa o coração da inovação do produto. O grupo Prometeon conta com mais de 8.000 colaboradores localizados em todos os cinco continentes.

**CTM**

# Dunlop quer ampliar atuação no Brasil

Fabricante de pneus pretende expandir suas instalações para aumentar a capacidade de produção de pneus para veículos pesados

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Dunlop planeja passar de mil pneus produzidos ao dia para 2,2 mil por dia, e para isso está ampliando a sua fábrica no Paraná. “Fizemos investimentos nesse sentido em 2021. Em meados de 2023, já teremos alcançado metade desta meta, e em 2025 teremos capacidade para fabricar 2,2 mil pneus ao dia. Em 2024, também ampliaremos a produção de produtos da linha leve. Vamos trazer novas linhas para o país, que passarão a ser produzidas aqui”, informa Rodrigo Alonso, diretor de vendas e marketing da Dunlop Pneus.

A Dunlop já havia feito investimentos na fábrica em 2020, durante a pandemia,



para a linha de pneus para pesados. “Não paramos de investir e trazer inovações. No ano passado lançamos as lojas em contêineres. E hoje já temos 32 unidades. Também implementamos o e-commerce que facilita o acesso dos distribuidores à fábrica”, conta.

Segundo Alonso, a empresa tem registrado aumento de demanda em todos os segmentos que atende. “A economia passa por um processo de retomada. O agronegócio vem crescendo, mas não é o único setor em expansão”, comenta.

Após inaugurar mais de 20 contêineres para venda de pneus de carga, desde

2020 a Dunlop segue com a ampliação de sua rede finalizando a entrega de mais 12 contêineres no primeiro semestre e com previsão de entrega de novos espaços ainda este ano. As lojas são instaladas em locais estratégicos nas principais estradas do país.

“A Dunlop está investindo na expansão deste modelo de negócio. O caminhoneiro não precisa desviar da sua rota para adquirir os pneus, assim não perde tempo, nem dinheiro. Isso é muito importante, principalmente quando pensamos nos autônomos”, diz Alonso.

## PRODUTOS

Em termos de produtos, Alonso lembra que a Dunlop trouxe para o Brasil a tecnologia Taiyo (Sun) System, sem emendas nos componentes de borracha. “É uma tecnologia que balanceia o pneu e proporciona mais eficiência e conforto”, destacou. “Em nossos produtos, buscamos reduzir os custos de operação da frota, reduzindo o custo por quilômetro, pois o pneu roda mais. Com uma carcaça robusta o produto pode passar por mais recapagens.”

O maior volume de vendas é de pneus para aplicação regional, principalmente o SP 320, que é produzido no Brasil. “Outro



**Rodrigo Alonso: “Não paramos de investir e trazer inovações. No ano passado lançamos as lojas em contêineres”**

destaque é o SP 835, que mantém a capacidade de tração até o final da primeira vida, devido ao sistema de sulcos que não se desgasta com facilidade”, citou o executivo. A linha on/off foi desenvolvida para aplicação mista, em vias de terra e estradas, com foco no agronegócio, mas também tem sido usada para outras aplicações severas como coleta de lixo.

Alonso também observa que, no Brasil, há grandes diferenças de clima e solo. “O pneu precisa suportar essas diferenças. O caminhão roda por diferentes tipos de estrada, em diferentes condições. O país tem um grande território, e o clima também varia de região para região.” **CTM**

# MRS tem aprovação antecipada da malha sudeste pelo TCU

As obras previstas na renovação da concessão representam investimentos de quase R\$ 10 bilhões e permitirão que a empresa possa dobrar o transporte de carga geral, multiplicando por sete o volume de contêineres transportados

SONIA MORAES



## **A estimativa da MRS é de investir R\$ 31 bilhões até 2056**

A MRS Logística obteve aprovação do Tribunal de Contas da União (TCU) do seu plano de investimentos para a renovação antecipada do contrato de concessão. Segundo a empresa, isso representará R\$ 9,6 bilhões em investimentos estruturantes ao longo dos próximos anos. Esse valor é

composto pela outorga da nova concessão, que será convertida em investimentos (R\$ 4,2 bilhões) somados a mais R\$ 5,4 bilhões a serem investidos na ampliação de capacidade para atendimento ao crescimento de demanda previsto e aos novos parâmetros de desempenho.

“Estamos muito felizes com mais esta aprovação do nosso plano. É um momento histórico para a MRS e para a logística nacional. As equipes da empresa se dedicaram e vêm se preparando há muito tempo, para este momento. Construimos um robusto plano de investimentos, que vai contribuir de forma decisiva para a ampliação da participação da ferrovia na matriz logística brasileira.

“A MRS já é uma das ferrovias com maior produtividade e eficiência do mundo. Com

os investimentos previstos na nossa renovação vamos elevar ainda mais o nível da nossa excelência, entregando logística de primeiro mundo para os nossos clientes e, por consequência, reduzindo o custo Brasil e garantindo toda a capacidade ferroviária necessária aos portos que acessamos”, afirma Guilherme Segalla de Mello, presidente da MRS Logística.

A renovação da MRS significará diversificação ainda maior das cargas transportadas pela via ferroviária. Com a criação de quatro novos polos intermodais que interligarão a região Sudeste, via ferrovia (Mooca, Lapa, Queimados e Igarapé), a empresa pretende duplicar o volume de carga geral (produtos industrializados, construção civil, siderúrgicos, agrícolas e outros) e multiplicar por sete vezes o volume transportado em contêineres. Se somarmos os investimentos obrigatórios com a renovação e os demais correntes da companhia para os próximos anos, até 2056, estima-se que a MRS realizará R\$ 31 bilhões em investimentos.

Os investimentos da MRS na Baixada Santista, promovidos desde o início das atividades da empresa, já permitiram o aumento, em mais de dez vezes, do volume transportado pelo modal ferroviário até o maior porto da América Latina. Em 1997, foram cinco milhões de toneladas

transportadas, ao passo que em 2021 este total chegou a 51 milhões de toneladas.

O próximo ciclo de investimentos, garantido com a renovação da concessão da MRS, vai permitir mais do que dobrar este volume, com estimativa de chegar a 109 milhões de toneladas em 2056. Com a renovação da concessão da MRS, mais de R\$ 1 bilhão serão investidos em obras para garantir capacidade e atender ao aumento do volume esperado nos acessos ferroviários ao porto de Santos.

Em seu plano de investimentos, a MRS considerou a estimativa de aumento do volume das demais concessionárias do setor e, com base nesses dados fornecidos pela ANTT, desenhou todas as soluções necessárias para garantir o melhor fluxo ferroviário no acesso ao cais santista. Todos os investimentos previstos garantirão a capacidade necessária para o crescimento dos volumes futuros tanto da MRS, quanto das demais ferrovias.

A MRS informa que a modelagem das renovações das concessões ferroviárias permite que o valor da outorga possa ser investido diretamente em projetos e iniciativas aprovadas como políticas públicas para a infraestrutura do país. Dessa forma, obras essenciais como a segregação entre linhas para trens de carga e de passageiros na região metropolitana de São Paulo, a

interligação da região sudeste pela construção de quatro novos polos intermodais, além de várias obras para a mitigação de conflitos urbanos entre a ferrovia e os principais centros urbanos serão executadas pela própria MRS.

O plano de investimentos da MRS foi construído em conjunto com o Ministério de Infraestrutura e a Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT) e é baseado em três pilares: expansão de capacidade e atendimento aos parâmetros de desempenho, investimentos estruturantes de interesse público e obras para minimizar os conflitos urbanos.

A renovação antecipada da concessão da MRS tem como principal premissa a ampliação da carga geral transportada pela ferrovia. Com a renovação da concessão, a MRS deve duplicar o volume de carga geral transportada em sua malha, contribuindo para que o modal ferroviário saia dos atuais 15% para cerca de 40% ao longo dos próximos anos.

### PRINCIPAIS PROJETOS

Com a renovação antecipada de sua concessão, a MRS prevê uma série de iniciativas.

A segregação das linhas para trens de carga e passageiros na Região Metropoli-

tana de São Paulo ampliará a capacidade de ambos os sistemas. Isto também garantirá faixa de domínio para a construção do trem intercidades, projeto capitaneado pelo governo do Estado de São Paulo em parceria com o Ministério de Infraestrutura.

A construção de quatro polos intermodais integradores da região sudeste sacontecerá na cidade de São Paulo (Mooca e Lapa), em Igarapé (MG) e em Queimados (RJ) e ampliará em mais de 100% a capacidade dos acessos ferroviários ao porto de Santos (margem direita e esquerda), garantindo capacidade não só para os trens MRS, mas também para outras ferrovias que acessam o cais santista.

Também estão previstos: ampliação dos acessos ferroviários ao porto do Rio de Janeiro; investimentos em viadutos, passarelas, vedações (muros de segurança), passagens em nível, direcionadores de fluxo e soluções extraordinárias para melhorar a segurança e reduzir as interferências entre a cidade e a ferrovia nas comunidades; aquisição de novas locomotivas e vagões para atender ao aumento da demanda; compra de equipamentos para a manutenção da via férrea e ampliação de pátios ferroviários nos três estados onde a MRS atua.

**CTM**

## VLI recebe os primeiros vagões para a operação conjunta com a LD Celulose no Sudeste



A VLI e a LD Celulose receberam os primeiros vagões para a operação conjunta de transporte de celulose solúvel. Na primeira etapa, 30 vagões foram entregues para transportar a carga no trecho que liga Indianópolis, em Minas Gerais, ao porto de Barra do Riacho, no Espírito Santo, administrado pela Portocel, de onde a commodity será exportada para Ásia.

A expectativa é de que a primeira operação aconteça no início do segundo semestre de 2022, com o recebimento de outros novos 30 vagões. O corredor Centro-Leste da Ferrovia Centro-Atlântica (FCA) será a rota para escoamento

da carga, que também contará com uma conexão ferroviária na Estrada de Ferro Vitória a Minas (EFVM).

“Um ano após a oficialização da parceria com a LD Celulose, estamos prestes a iniciar o transporte da carga, que será realizado inteiramente pela ferrovia, com a cocriação de uma

operação sob medida para atender às necessidades do cliente”, afirma Alexandre Biller, gerente de desenvolvimento de negócios da VLI.

A operação é resultado do acordo divulgado em 2021, que prevê a movimentação de 500 mil toneladas de celulose solúvel ao ano, a partir da fábrica recentemente instalada no município de Indianópolis. O contrato é de longo prazo – 30 anos – e viabilizará investimentos em pátios ferroviários, terminais de origem e destino, aquisição de novas locomotivas, além do desenvolvimento da frota de vagões específica para esta operação, que está em andamento.

**CTM**



## Latam recebe primeiro Airbus A320neo e avança em frota mais sustentável

É o sétimo A320neo na frota da Latam no Brasil e as tecnologias proporcionam consumo de combustível 20% menor, redução de 50% nas emissões de óxido de nitrogênio e de 50% na poluição sonora

SONIA MORAES

O grupo Latam se prepara para receber na última semana de junho o primeiro Airbus A320neo (matrícula PR-XBI) a ser entregue para a companhia desde o iní-

cio da pandemia de Covid-19. Esse será o sétimo avião do modelo na frota da Latam no Brasil e o 14º do grupo Latam, em um momento de retomada do setor

aéreo e de crescente busca por viagens. A última aeronave nova de fábrica havia sido entregue pela Airbus à companhia em dezembro de 2019.

“A incorporação de mais uma aeronave A320neo pela Latam está totalmente alinhada com a estratégia de ampliar a nossa eficiência e competitividade. Essa aeronave conta com motores de última geração, sharklets e uma cabine inovadora, sendo o avião de corredor único mais cômodo, de baixo consumo de combustível e respeitoso com o meio ambiente”, afirma Harley Meneses, diretor de operações da Latam Brasil.

A nova aeronave da Latam Brasil que virá da fábrica da Airbus em Toulouse (França) e deverá pousar em Fortaleza (CE) no final de junho é uma das 70 unidades da família A320neo encomendadas pelo grupo Latam à fabricante para modernização e aumento de eficiência da sua frota. A estratégia está totalmente alinhada com o compromisso da Latam com a sustentabilidade. Atualmente, o grupo busca compensar 50% de suas emissões domésticas até 2030 e ser uma companhia carbono neutro até 2050.

Segundo a Latam, o A320neo ajudará nesse compromisso porque tem motores mais eficientes, melhorias aerodinâmicas e tecnologias que proporcionam um con-

sumo de combustível 20% menor, com redução de 50% nas emissões de óxido de nitrogênio e de 50% na poluição sonora. A aeronave também é equipada com um software que reduz em mais de 60 mil toneladas a emissão anual de CO<sub>2</sub> ao otimizar a sua trajetória de pouso.

A Latam destaca que as aeronaves A320 mais antigas do grupo, que chegaram ao fim do seu ciclo de vida econômico, são vendidas ou passam por um processo de desmonte das peças.

Atualmente, o grupo Latam possui uma frota de 299 aeronaves da Boeing (modelos 767, 777 e 787) e da Airbus (modelos A321, A320, A320neo e A319). No Brasil, a frota da Latam atualmente é composta por 131 aeronaves da Airbus (modelos A319, A320 e A321) e da Boeing (modelos 767, 777 e 787).

## **LATAM CARGO AUMENTA EM 40% A SUA CAPACIDADE NA ROTA RECIFE-GUARULHOS**

Na área de carga a companhia, por meio da Latam Cargo, ampliou em 40% a sua capacidade de transporte em voos entre Recife e São Paulo/Guarulhos em maio deste ano, quando comparado com o mês anterior. Alguns voos dessa rota voltam a ser operados com aeronaves Boeing 767-

300, que favorecem o envio de autopeças, eletrônicos e têxteis para diversas regiões do Brasil.

“Estamos sempre atentos às oportunidades de mercado. Diante do processo de retomada do mercado doméstico, cresce a demanda pelo transporte aéreo de cargas. Com isso, conseguimos fortalecer nossa operação doméstica com a ampliação de destinos, aumento da oferta de voos e inclusão de aeronaves wide body em alguns voos de determinadas rotas, como Recife-São Paulo/Guarulhos. Em Pernambuco, a companhia também inaugurou a rota cargueira entre Cidade do México e Recife. Assim, podemos oferecer aos clientes melhores soluções logísticas, a partir da nossa conexão com outros destinos domésticos e internacionais e com alta capacidade de transporte”, explica Otávio Meneguette, diretor da Latam Cargo no Brasil.

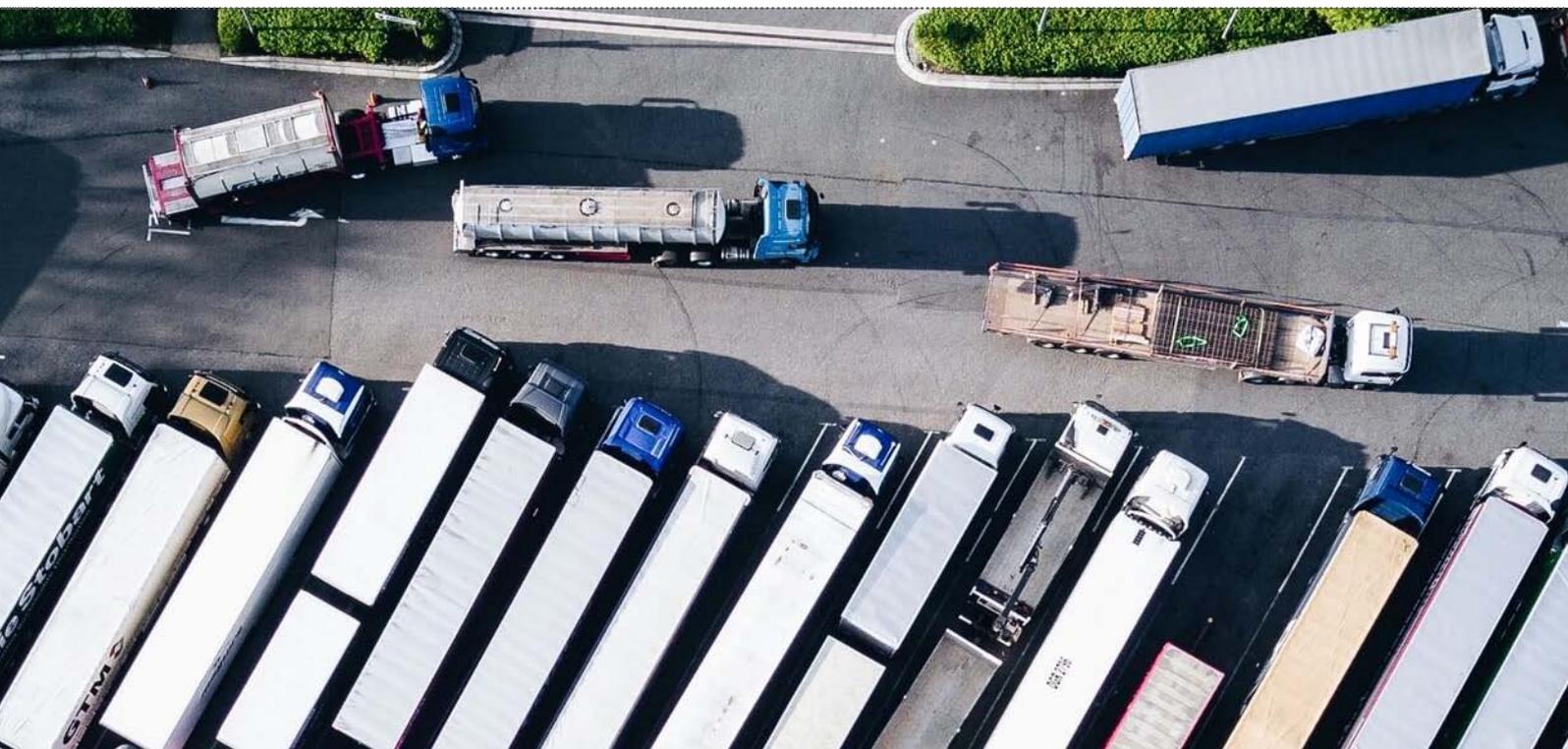
Além dos cargueiros puros, a companhia também conta com capacidade de carga dos porões das aeronaves de passageiros da Latam da família Airbus A320, que operam voos regulares de Recife para Brasília (13 voos semanais), São Paulo/Congonhas (13 voos semanais), Fortaleza (7 voos semanais), Rio de Janeiro/Galeão (7 voos semanais) e São Paulo/Guarulhos

(25 voos semanais).

Em abril deste ano, a Latam Cargo inaugurou a operação da rota cargueira entre a Cidade do México e a capital pernambucana com um voo semanal, operado por aeronave cargueira do modelo Boeing 767-300F, com capacidade para transportar até 55 toneladas por voo. Essa rota também permite conectar o transporte de cargas provenientes do México até Argentina e Chile, por meio da escala no aeroporto de Campinas/Viracopos. Esta operação ajuda na importação de perecíveis, autopeças e produtos de e-commerce, assim como a exportação de atum para os Estados Unidos e a Europa.

Atualmente, a Latam Cargo realiza o transporte em aviões cargueiros e no porão de aeronaves de passageiros para até 139 destinos em 22 países, sendo sete deles exclusivos para o transporte de cargas. No Brasil, atende a 50 destinos. Ao todo, o Grupo Latam já conta com 14 aeronaves cargueiras do modelo Boeing 767-300F em sua frota e está avançando no seu projeto global de conversão de 10 Boeing 767 de passageiros em cargueiros até 2023, quando a frota totalizará 21 aeronaves Boeing 767-300F. Cada processo de conversão leva aproximadamente cinco meses.

**CTM**



# Frota de caminhões no país totalizam 2,1 milhões em 2021

A quantidade de veículos pesados que circulam pelas estradas brasileiras cresceu 2,9% no ano passado e a idade média avançou de nove onze anos

**SONIA MORAES**

A frota de caminhões avançou de maneira firme em 2021, alcançando o total 2,1 milhões, com incremento de 2,9% em relação ao ano anterior, conforme mostra o relatório da frota circulante divulgado pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores

(Sindipeças).

Este crescimento, segundo o Sindipeças, se deve aos bons resultados do agronegócio, mineração e construção civil, às necessidades decorrentes das entregas do e-commerce e ao aumento de volumes das exportações.

Somente em 2021 foram emplacados 127,4 mil caminhões, segundo a Fenabrave. A distribuição por faixa etária reforça a necessidade de modernização da frota, iniciando pelos pesados, uma vez que 20,2% apresentavam idade média de até 5 anos, 51,8% entre 6 e 15 anos de uso, enquanto 28% superavam os 16 anos de uso.

Incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus a frota de veículos que circulam pelas estradas brasileiras apresentou crescimento de 0,7% em 2021 em comparação com o ano anterior, totalizando 46,6 milhões.

A maior quantidade de veículos rodando pelo país no ano passado foi de 38,2 milhões de automóveis, pequeno avanço de 0,2% em relação a 2021.

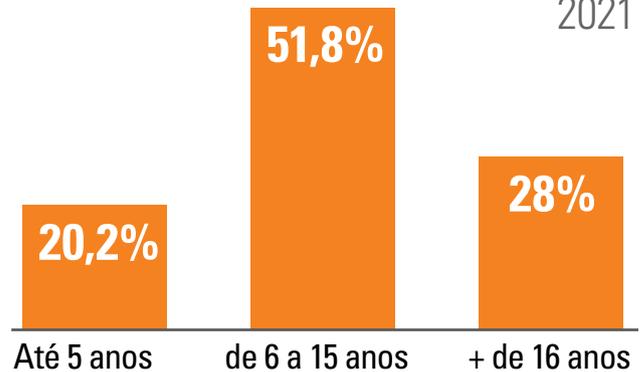
O número de comerciais leves cresceu 3,5%, atingindo 5,8 milhões de veículos e o de caminhões avançou 2,9%, totalizando 2,11 milhões. A frota de ônibus teve redução de 0,9% 2021 na comparação com 2020, totalizando 385,5 mil.

Da frota circulante de 46,6 milhões de veículos que transitaram em 2021 no país, os importados corresponderam a 14,2%, com a participação retornando aos níveis de 2012, segundo o Sindipeças.

A maior concentração da frota de veículos está em cinco estados, sendo 29,1%

### Idade média da frota de caminhões

2021



em São Paulo, 13,4% em Minas Gerais, 7,6% no Paraná, 7,2% no Rio de Janeiro e 6,5% no Rio Grande do Sul. Em Santa Catarina circulam 5,5% dos veículos, na Bahia 3,9%, em Goiás 3,4% e no Distrito Federal 2,92%.

A idade média da frota atingiu dez anos e três meses em 2021. Em quase uma década (2013 a 2021), o envelhecimento da frota em circulação aumentou em um ano e dez meses. Segundo o Sindipeças, as possibilidades de reversão desse fenômeno dependem do aumento da taxa de crescimento das vendas de veículos novos e de políticas públicas que exijam a retirada de circulação das unidades mais antigas, como um programa de renovação de frotas.

O Sindipeças destaca que as discussões feitas pelo governo federal, entidades setoriais e transportadores de carga para estruturar um programa de reciclagem veicular, embora traga como proposta que

a primeira fase abranja caminhões, ônibus e implementos rodoviários, revela-se uma excelente iniciativa para avançar na modernização e redução da idade média dos veículos no país. Em resposta à crise econômica provocada pela pandemia, várias nações definiram programas de incentivo para a comercialização de veículos elétricos e híbridos e a exclusão daqueles movidos a gasolina e diesel.

Na frota 46 milhões de veículos que rodaram no país em 2021, 24,2% (que correspondem a 11,3 milhões) têm até cinco anos de idade, 57,4% (equivalente a 26,8 milhões) possuem entre seis e 15 anos e 18,3% (8,5 milhões) têm 16 anos ou mais.

## ÔNIBUS

Sobre o número de ônibus em circulação no território brasileiro, que atingiu 385,6 mil em 2021, apresentando redução de 0,9% em comparação a 2020, quando havia 388,9 mil em circulação, o Sindipeças esclarece que a fabricação de ônibus se expandiu somente 2,6% no ano passado, após apresentar retração de mais de 33% em 2020. Fortemente afetado pela pandemia, o transporte público nas grandes cidades assistiu à redução do número dos usuários, o que

prejudicou a dinâmica desse mercado. Do total em circulação, 19,4% apresentavam idade média ao redor de cinco anos, enquanto 59,1% se situavam entre 6 e 15 anos de uso. Outros 21,5% dessa frota tinham uso superior a 16 anos, representando percentual menor quando comparado à mesma faixa para o caso dos caminhões. O programa federal Caminho da Escola do governo federal tem sido importante aliado para produção e descentralização desses veículos, segundo o Sindipeças.

De acordo com o levantamento do Sindipeças, a relação entre a população residente e a frota circulante no país se manteve em 4,6 habitantes por veículo em 2021, abaixo da relação observada no início da década passada. Na comparação entre 2010 e 2020, essa relação declinou 1,5%, favorecida pelo período de auge do setor automotivo até 2013 e estagnada, a partir de 2016, por causa da desaceleração e crise. Ao se comparar a População Economicamente Ativa (PEA) com a frota em circulação, identifica-se expressivo declínio dessa relação, com aumento residual em 2021. A mesma, que era de 3,1 em 2010, alcançou 2,3 habitantes economicamente ativos por veículo em 2021, retornando ao nível de 2019.

**CTM**

# Suape assina ordem de serviço para viabilizar ramal ferroviário com a Transertaneja

Consórcio formado por duas empresas de engenharia tem prazo de 300 dias para adequação e atualização do projeto executivo para a construção de 9,7 km de ferrovia

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Um trecho de 9,7 quilômetros entre o entroncamento da BR-101 com a Rota do Atlântico (PE-09) e a porção leste da Ilha de Tatuoca, no Complexo Industrial Portuário de Suape, será alvo de estudos para adequação e atualização do projeto executivo do acesso ferroviário do atracadouro pernambucano à futura Transertaneja. O ramal vai viabilizar a instalação de um terminal de minério na Ilha de Cocaia, para escoamento da

produção de jazidas localizadas em Curral Novo, no Piauí, a 703 quilômetros do porto. O empreendimento está previsto no plano diretor 2011 da estatal.

O consórcio formado pelas empresas TPF Engenharia e B & C Engenheiros Consultores foi o vencedor da licitação, e a ordem de serviço para o início dos trabalhos será assinada, nos próximos dias, pelo diretor de engenharia da estatal portuária, Cláudio Valença, e pelos representantes das corporações. O prazo de execução do contrato é de 300 dias. O investimento neste projeto executivo, para viabilização desta importante etapa de implantação da ferrovia no território de Suape, é de R\$ 5,27 milhões.

“É um passo muito importante de preparação da infraestrutura do porto para a chegada deste grande projeto ferro-

## ESTUDOS

viário, que terá impactos positivos não só para Suape, mas para toda a cadeia produtiva de Pernambuco e dos estados vizinhos. Há uma infinidade de novas possibilidades de negócios para diversas cargas, como grãos e veículos, por exemplo”, enfatiza o diretor-presidente de Suape, Roberto Gusmão. “Com esse e outros investimentos em curso, Suape sem dúvida alguma se consolidará como um dos mais importantes portos públicos do país em poucos anos”, complementa.

O diretor Cláudio Valença explica que a contratação foi necessária para atualização do antigo projeto executivo, datado de 2014. “Nesse período, já foram identificadas erosões de solo em alguns trechos importantes do ramal. Além disso, será preciso readequar o traçado por causa da implantação de novas empresas nas proximidades do antigo ramal”, afirma. Valença também destaca a importância de reestudo do solo ao longo de 660 metros após a ponte do rio Massangana, para confirmação ou não da solução anteriormente apontada para tratamento. “O objetivo é buscar a melhor intervenção de engenharia alinhada com maior economicidade na execução desse serviço, bem como integrar os níveis das cotas da ferrovia com o terminal de minério”, acrescenta.

No projeto executivo de toda e qualquer obra são detalhados os elementos necessários e suficientes para a realização completa de uma obra ou serviço, com base no que foi definido no plano básico do empreendimento. De conformidade com a legislação brasileira, deve-se seguir as normas definidas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). “Entre os serviços a serem executados no prazo contratual estão estudos geotécnicos, topográficos e ambientais, entrega de relatórios, desenvolvimento do projeto, plano de ação e planilha orçamentária”, revela Alexandra West, coordenadora de projetos de infraestrutura de Suape.

A ferrovia Transertaneja é uma alternativa à Transnordestina, iniciada em 2006 e que permanece inacabada por sucessivos atrasos na obra. A autorização para construção do novo ramal foi assinada pelo então ministro da Infraestrutura, Tarcísio de Freitas, em 10 de dezembro de 2021. A obra será efetuada pela iniciativa privada e tem custo estimado de R\$ 5,7 bilhões. A retirada da ilha dos limites do porto organizado de Suape, para instalação do terminal, foi publicada no Diário Oficial da União em 28 de abril deste ano. **CTM**

## Transportes Tozzo recebe sete extrapesados VW Meteor



A Transportes Tozzo recebeu da Volkswagen Caminhões e Ônibus um lote de sete caminhões VW Meteor 28.460 6×2. A empresa de Chapecó (SC) faz o transporte de produtos de higiene e limpeza em todo o Brasil, e de alimentos refrigerados para Argentina, Chile e Uruguai.

“Trabalhamos com carretas frigoríficas, sider e baú. Por isso, na aquisição de um caminhão temos que avaliar vários quesitos. Os mais importantes são o consumo, a disponibilidade e o conforto que o caminhão vai proporcionar. Por isso, optamos pelo VW Meteor, que demonstrou ter ótima performance nessas características em comparação com outros caminhões”, comenta Ivalberto Tozzo, diretor comercial da Transportes Tozzo.

Para Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e serviços da Volkswagen Caminhões e Ônibus, a escolha da Transportes Tozzo também é resultado do foco no cliente por parte da montadora. “Nossa missão é encantar o cliente e satisfazê-lo sob medida em sua necessidade. É por isso todo o nosso time, desde a engenharia até o pós-vendas, está sempre ouvindo as necessidades dos transportadores para atendê-los da melhor forma possível. Essa é a chave para continuar conquistando-os”, comenta.

Integrante da linha de caminhões Volkswagen extrapesados, o Meteor 28.460 6×2 faz parte do portfólio da montadora no transporte rodoviário de cargas de médias e longas distâncias. O cavalo mecânico 6×2 opera com semirreboques de três eixos com PBTC de 48,5 a 53 toneladas.

O Meteor 28.460 6×2 pode atuar em diferentes segmentos, como basculante, baú carga geral, baú frigorífico, carga seca, cegonheiro, graneleiro, porta-contêiner, sider, silo, tanque e outros. O modelo conta com propulsor com 460 cv de potência e 2.300 Nm de torque, com a transmissão automatizada V-Tronic na caixa Traxon de 12 e 16 velocidades.

## Dachser amplia frota de veículos elétricos

A Dachser vai expandir a sua frota de veículos com zero emissão de gases. Na etapa inicial, a empresa introduzirá 50 caminhões elétricos movidos a bateria nas rotas europeias até o final de 2023. A companhia também planeja adicionar mil carros elétricos à sua frota nos próximos anos.

Paralelamente, a empresa impulsionará uma série de projetos-piloto para desenvolver e testar caminhões movidos a hidrogênio. Até o início do próximo ano, a companhia deseja ter veículos movidos a hidrogênio de vários fabricantes operando em sua rede.

Alexander Tonn, COO de logística rodoviária, observa que o investimento em veículos sustentáveis trará muitos benefícios à empresa. “Estamos promovendo o uso de



veículos de emissão zero em nossa rede, com o objetivo de incorporá-los da maneira mais eficaz possível em nossas operações.”

Atualmente, a Dachser usa veículos elétricos para entregas urbanas. Na Europa, a empresa possui e-bikes de carga nas operações diárias e, sobretudo, veículos elétricos com peso bruto de até 7,5 toneladas.

## Brado registra recorde histórico em sua operação de contêineres

A Brado registrou em maio recorde histórico na sua operação. A companhia movimentou mais de nove mil contêineres, somando sua atuação em importação, exportação e mercado interno. O resultado corresponde a uma alta de 27% frente ao mesmo período de 2021. Apenas no fluxo do mercado interno, que compreende o trecho entre Sumaré (SP) e Rondonópolis (MT), foram movimentados mais de mil contêineres.

Segundo Marcelo Saraiva, presidente da empresa, esse crescimento no mercado interno representa um avanço de 96% comparado a maio do ano passado e foi puxado, principalmente, pelas cargas ligadas aos segmentos de agroquímicos (44%), nutrição animal (26%), higiene e limpeza (21%). “Esses números reforçam que estamos crescendo exponencialmente em nossa operação entre Mato Grosso e São Paulo”, afirma Saraiva.

## Jamef implementa rede de hubs urbanos

A Jamef inaugurou seu primeiro ponto urbano de coletas, retiradas e entregas de mercadorias. O hub está localizado no bairro de Moema, em São Paulo.

Com a nova instalação, a transportadora passa a oferecer aos seus clientes, em especial às empresas do segmento de e-commerce, uma alternativa para a última milha ou last mile.

Essa é a primeira unidade da rede Hub Urbano Perto de Você, que terá outros oito hubs localizados em pontos estratégicos da capital paulista antes da expansão para outros centros urbanos. O modelo de negócio possibilita que os embarcadores tenham o same day delivery e soluções para lockers, um espaço exclusivo para que produtos sejam depositados e fiquem disponíveis



para os compradores. O hub de Moema atende os principais bairros da zona sul de São Paulo, com entregas feitas por veículos utilitários, motos e bicicletas.

As próximas regiões da capital paulista a receberem o Hub Urbano Perto de Você serão: Pinheiros, Centro, Tatuapé, Ipiranga, Vila Mariana, Santo Amaro, Divisa de São Caetano e São Bernardo do Campo. Em 2021, a Jamef implantou sua Torre de Controle, que integra 30 fontes de dados diferentes e monitora todas as etapas do processo de transporte de cargas, da coleta à entrega.

De acordo com a empresa, devido ao alto fluxo de informações geradas e ao uso de análise preditiva, a transportadora antecipa ocorrências, com base no histórico de

rotas, e reduz em até 60% o tempo de coletas não-programadas. O próximo passo nessa área, já em desenvolvimento, será o uso de inteligência artificial e machine learning para tornar os sistemas logísticos ainda mais eficazes.

“As tecnologias nos permitem aprimorar o acompanhamento das coletas, a roteirização, o monitoramento de entregas e a fiscalização de ocorrências e o planejamento estratégico de envios, trazendo benefícios para toda cadeia, do embarcador ao cliente final”, explica Pedro Maniscalco, diretor de operações da Jamef.



# INSCRIÇÕES ABERTAS: FAÇA PARTE DO MELHOR EVENTO DE LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN DO BRASIL

28º Fórum  
Internacional  
Supply Chain  
Expo. Logística 2022



**COMPRE AGORA E  
GARANTA OS DESCONTOS  
DO PRIMEIRO LOTE**

Apoio:

**Global**

**transporte**  
Todos os modais MODERNOC

# SOMOS RESPOSTA!

Conte com a **líder em gestão ambiental** para apoiar sua empresa nos momentos de crise.



- ✓ Atendimento emergencial em todos os modais
- ✓ Presente em 16 países
- ✓ Mais de 350 bases estrategicamente posicionadas
- ✓ Central de atendimento 24h
- ✓ Equipe e infraestrutura próprias



Vendas:

+55 11 3526-3526

vendas@ambipar.com

+55 19 99999-9584

www.ambipar.com



 **ambipar**  
response