

# transporte

Todos os modais MODERNO



www.otmeditora.com

Ano 56 - n° 491 - R\$ 25,00



## FABRICANTES DE CAMINHÕES PROJETAM FIRME EXPANSÃO DE MERCADO

Volkswagen acelera o ritmo de produção em Resende

Daimler Trucks investe pesado em caminhões autônomos

Volvo comemora 25 anos do modelo FH com série especial

Hi-Road, o novo caminhão pesado rodoviário da Iveco

A paranaense Transpanorama prioriza a segurança da frota

Empresas aéreas transportaram 93 milhões de passageiros no país

Mais ônibus Volvo e Scania vão operar no Transmilenio de Bogotá

Inaugurada a maior ponte marítima do mundo no sul da China

# RASTREAMENTO EM TEMPO REAL



## SOFTWARE NEWENTERPRISE

Software mais completo do mercado, desenvolvido para solucionar as necessidades de todos que participam do mercado de transportes.

## APLICATIVO NEWMAPS

Aplicativo completo, onde você acompanha o veículo em tempo real, envia comandos e mensagens, consulta informações atualizadas sobre o veículo, o motorista e a carga e muito mais!

**DISPONÍVEL**  
ANDROID E IOS



## SISTEMA DE INTEGRAÇÃO

Utilize as informações de rastreamento dos equipamentos em outros sistemas, por meio de WebService.

## RASTREAMENTO ONLINE

Plataforma Online, sem necessidade de instalação, que oferece quase todos os recursos do software NewEnterprise.

Acesse: [www.newrastreamentoonline.com.br](http://www.newrastreamentoonline.com.br)

**PARA SABER MAIS  
CONVERSE COM NOSSA EQUIPE**

**(43) 3377-5222**

[vendas@truckscomercial.com.br](mailto:vendas@truckscomercial.com.br)

**TRUCKS  
CONTROL**

## Indústria de caminhões vivencia recuperação sólida



Depois de um período de dificuldades, que teve como ápice os anos de 2015 e 2016, o mercado de caminhões mantém o ritmo de expansão de forma consistente. Para 2019, as montadoras acreditam em um aumento de 15% a 30%. Já a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) projeta um crescimento de 15,3% nas vendas de caminhões e ônibus. A esperada retomada que vinha se desenhando desde o segundo semestre de 2017 se consolida gradualmente, o que explica o otimismo, ainda cauteloso.

Uma série de fatores deve continuar a favorecer o mercado nos próximos meses, apesar de alguns pontos ainda serem motivo de dúvida, como a tabela de fretes para transportadores terceirizados. "A conjuntura macroeconômica indica fatos positivos, como o aumento do Produto Interno Bruto (PIB), inflação diminuindo e queda do dólar. Na soma de todos esses fatores ao otimismo com as reformas econômicas propostas pelo novo governo, acreditamos em uma reação sequencial, que passa pela retomada da confiança tanto do consumidor quanto do investidor", diz Antonio Megale, presidente da Anfavea.

A dificuldade que se apresenta para este ano é relativa aos prazos de entrega, pois os fornecedores podem ter dificuldades em acompanhar a demanda crescente. No ano passado, algumas marcas perderam vendas por falta de capacidade produtiva, principalmente de extrapesados. As montadoras buscam acelerar a produção com dois turnos na linha de caminhões, além de dispensarem um cuidado especial de gerenciamento junto aos fornecedores de peças. As fabricantes acreditam que o mercado ainda precisa se expandir significativamente para chegar a um nível saudável, porém há indícios fortes de que o país caminha na direção certa.

Em 2018, a indústria de caminhões garantiu um crescimento de 46,3%, em relação ao ano anterior, com destaque para o segmento de extrapesados, que deve continuar como carro-chefe do setor em 2019. É importante ressaltar que esse percentual elevado registrado no ano passado decorre em parte dos fracos resultados de 2017, que serviram de base de comparação. O agonegocio tem sido o principal responsável pelo aquecimento das vendas, mas outros setores como logística, combustíveis e química têm mostrado fôlego, e a expectativa é de que os serviços e a indústria em geral comecem a se recuperar, o que deve também impulsionar as vendas de caminhões semipesados e leves.

**Eduardo Chau Ribeiro**

## REDAÇÃO

### DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com

### EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com

### COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti,  
Alexndre Asquini

### EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo  
carloscrisculo@otmeditora.com

Raul Urrutia

raulurrutia@otmeditora.com

### FINANCEIRO

Vidal Rodrigues  
vidalrodrigues@otmeditora.com

### EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com

Larissa Bernardino

laribernardino@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

### Tiragem

10.000 exemplares

### Impressão

Elyon

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, cartão de crédito Visa, Mastercard  
e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.

Em estoques apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados  
não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.



### 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 (seqüencial)

Filiada a:  
otmeditora@otmeditora.com

## SUMÁRIO

### INTERNACIONAL

A Daimler Trucks vendeu mais de 500 mil caminhões em 2018, fazendo a empresa atingir a liderança nos mercados do EUA, Europa e Brasil 6

### MERCADO

Os principais fabricantes de caminhões projetam uma evolução significativa do mercado, consolidando a recuperação 10

### INDÚSTRIA

Vendas de caminhões e ônibus devem ter expansão de 15,3% no próximo ano, de acordo com prognóstico da Anfavea 15

### MONTADORAS

Volkswagen acelera a produção em Resende, com a ativação do segundo turno parcial na linha de montagem de caminhões e ônibus 16

### CAMINHÕES

Volvo FH comemora 25 anos com o lançamento de uma série comemorativa e alcançou a marca de um milhão de unidades vendidas 18

### LANÇAMENTO

Iveco apresenta o caminhão pesado rodoviário Hi-Road, que incorpora os benefícios e atributos da linha Hi-Way 20

### AMÉRICA LATINA

O Constellation 17.280 4x2 da Volkswagen é o caminhão mais vendido na Argentina em 2018, pelo segundo ano consecutivo 22

### RODOVIÁRIO DE CARGA

A Transpanorama investe na renovação e ampliação da sua frota de caminhões, com a aquisição de 280 veículos 24

### GESTÃO

Pacer Logística renova sua identidade visual, destacando sua capacidade de atender diferentes tipos de operações 28

### FINANCIAMENTO

Banco Mercedes-Benz atinge expansão de 49% em novos negócios no ano passado, com R\$ 3,8 bilhões gerados 30

### IMPLEMENTOS

Após registrar incremento de 49% em 2018, o setor espera crescimento entre 10% e 15% no próximo ano 32

### PREMIAÇÃO

Em clima de otimismo, o evento das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte homenageia as empresas que se destacaram 34

### EVENTO

Dois empresas recebem o prêmio Setcesp de sustentabilidade: a Cesari Logística e a Transporte Rodoviário Letsara 38

### AERONÁUTICA

Embraer prevê receitas totais de até US\$ 5,7 bilhões em 2019 e espera entregar entre 85 e 95 jatos comerciais 40

### AÉREAS

As quatro companhias aéreas brasileiras transportaram mais de 100 milhões de passageiros no país em 2018 43

### LOGÍSTICA

Com novo centro de distribuição e tecnologia, DHL assume a gestão de armazenagem de produtos médicos da Philips 46

### INFRAESTRUTURA

A China inaugurou a maior ponte marítima de aço do mundo no sul do país, com 55 km de extensão 48

### MOBILIDADE

Pesquisa origem-destino da região metropolitana de São Paulo feita pelo Metrô-SP mostra a expansão do número de viagens 52

### BOGOTÁ

O sistema Transmilênio adquire 700 ônibus da Volvo e 481 da Scania que começam a ser entregues neste começo de ano 56

### OPERAÇÃO

Mercedes-Benz vende 500 ônibus para o BRT Transantiago, com os chassis O 500 U e o articulado O 500 UA 58

### MULTIMODAL

A Aliança Navegação e Logística investe em parcerias para expandir seu atendimento intermodal na região norte 64

### SEÇÕES

Editorial 3 Novas 60 Artigo 66

O PNEU PODE SER UM AGENTE DE ECONOMIA NA SUA FROTA?

A VIPAL REDE AUTORIZADA TEM MUITAS RAZÕES PARA ACREDITAR QUE SIM.



# RQG

Reforma de qualidade tem que ser garantida. Com RQG, a **garantia mais abrangente do mercado**, você tem direito à reposição imediata em caso de defeito por falha de produto ou de processo até a 3ª reforma de 16 marcas. Além disso, tem atendimento completo em qualquer reformadora da Rede. Só a líder em reformas de pneu poderia oferecer uma garantia assim.

A VIPAL REDE AUTORIZADA OFERECE MUITO MAIS DO QUE GARANTIAS PARA O SEU NEGÓCIO:



Plataforma tira-dúvidas para solucionar os dilemas do transportador.



Feitas para gerar economia de até 10% de combustível.



Líder em reformas com mais de 200 reformadores no Brasil.

## PROTRANS

Programa de diagnóstico e orientações para melhor desempenho.



Treinamentos para qualificação de gestores e colaboradores.

## PNEUPLUS

Software exclusivo de gestão de pneus.

SAIBA MAIS EM:  
[vipal.com.br/servicos](http://vipal.com.br/servicos)



A estrada ensina a vencer

# Daimler Trucks vendeu mais de 500.000 caminhões em 2018

O grupo alemão obteve o melhor resultado em dez anos e conquistou a liderança nos principais mercados de caminhões: Estados Unidos, Europa e Brasil



Em 2018, a Daimler Trucks, líder mundial na produção de caminhões, teve um dos melhores anos de sua história. As vendas das marcas Mercedes-Benz, Fuso, Freightliner, Western Star, Thomas Built Buses e BharatBenz superaram 500.000 unidades no ano passado, ante os 470.700 caminhões comercializados em 2017.

Em um ambiente de mercado positivo, a Divisão de Caminhões do Grupo Daimler aumentou suas vendas em 11% até novembro de 2018, atingindo aproximadamente 466.900 unidades, volume significativamente maior que os 422.500 caminhões vendidos no mesmo período de 2017.

Martin Daum, membro do Board do Grupo Daimler AG e chefe mundial das divisões Daimler Trucks e Daimler Buses, afirma que: "O ano 2018 foi um dos mais bem-sucedidos na história da Daimler Trucks. Nossas vendas globais foram significativamente maiores do que no ano anterior. Com bem mais de 500.000 caminhões, atingimos nosso maior volume

de vendas dos últimos dez anos. Esse sucesso demonstra que oferecemos aos nossos clientes de todo o mundo produtos fortes, que contam ainda com uma equipe igualmente forte. Agradeço a todos os meus colegas pelo excelente desempenho no ano passado. Em 2019, continuaremos a buscar a meta de fazer com que nossos clientes – e a sociedade também – tenham mais sucesso no dia a dia com soluções de transporte inovadoras. Isso também inclui a transformação tecnológica de nossa indústria, cujo avanço estamos decididamente impulsionando com caminhões automatizados, elétricos e conectados."

## AVANÇO MAIOR NA REGIÃO DO NAFTA

A maioria dos principais mercados para a Daimler Trucks se desenvolveu de maneira positiva no último ano, com o maior crescimento de vendas obtido na região do Nafta (Estados Unidos, Canadá e México).

As vendas das marcas Freightliner, Western Star e Thomas Built Buses aumentaram cerca de 15%, atingindo um total aproximado de 172.700 unidades nos primeiros onze meses (no mesmo período do ano anterior totalizaram 150.600).

Com uma participação de 38,3% na categoria de 6 a 8 toneladas, a Daimler



**Martin Daum: "O ano 2018 foi um dos mais bem-sucedidos na história da Daimler Trucks"**

## EMPRESA INVESTE 500 MILHÕES DE EUROS EM CAMINHÕES AUTÔNOMOS



A Daimler Trucks dá início ao desenvolvimento de caminhões autônomos do Nível 4 para rotas específicas, o que dispensa a intervenção do motorista. Com essa tecnologia, a Daimler Trucks aumenta a segurança, avança no desempenho dos transportes e reduz os custos operacionais. Para isso, a empresa anunciou o investimento de 500 milhões de euros no desenvolvimento da nova geração de caminhões autônomos.

A automação de Nível 4 se caracteriza pela rodagem autônoma em áreas definidas e entre locais específicos, que dispensa a intervenção do motorista. No transporte rodoviário comercial, essa tecnologia é a próxima fase depois do Nível 2, que aumenta a eficiência e a produtividade para os clientes e reduz os custos operacionais. Assim, a Daimler Trucks pula a etapa intermediária Nível 3 (condução autônoma condicional).

A Daimler Trucks também fez a estreia mundial do novo Cascadia da Freightliner

com recursos de condução parcialmente autônoma (Nível 2), o que o torna o primeiro caminhão de produção em série dessa categoria nas estradas americanas.

A Daimler Trucks tem sido pioneira no desenvolvimento de veículos autônomos há anos. Em 2014, apresentou o Future Truck 2025 da Mercedes-Benz, primeiro caminhão autônomo do mundo, e foi a primeira a demonstrar as oportunidades tecnológicas e o grande potencial que essa solução inovadora apresenta para a economia e a sociedade.

Martin Daum, membro do Board do Grupo Daimler AG e chefe mundial das divisões Daimler Trucks e Daimler Buses, diz: “Como líder em nosso setor, fomos os pioneiros no desenvolvimento de caminhões autônomos. Em 2015, nosso Inspiration Truck da Freightliner conseguiu obter a primeira licença para rodar concedida a um veículo comercial autônomo. Agora, levamos esses

caminhões para o próximo nível. Ou seja, lançamos o novo Cascadia parcialmente autônomo da Freightliner em 2019 – e depois, partiremos para os caminhões autônomos, que irão aumentar a segurança, melhorar o desempenho da logística e oferecer uma proposta de grande valor aos nossos clientes, contribuindo assim para um futuro sustentável dos transportes.”

Com o Active Drive Assist (Mercedes-Benz Actros, Fuso Super Great) e o Detroit Assurance 5.0 com Active Lane Assist (Freightliner new Cascadia), a Daimler Trucks já está trazendo recursos da condução parcialmente autônoma para a produção em série. O novo sistema consegue frear, acelerar e dirigir de maneira autônoma. Ao contrário dos sistemas que só funcionam acima de certa velocidade, o Active Drive Assist e o Detroit Assurance 5.0 tornam possível a condução parcialmente autônoma em todas as faixas de velocidade.

Em 2018, a Mercedes-Benz do Brasil, em parceria exclusiva com a Grunner, empresa de tecnologia para o campo, lançou o Axor 3131 com direção autônoma. Esse é o primeiro caminhão da marca com condução autônoma a ser utilizado numa operação diária de colheita de cana-de-açúcar no Brasil.

O Axor 3131 atua lado a lado com as colhedoras de cana, também de condução autônoma, que fazem a colheita e o corte, já lançando a cana picada diretamente na carroceria do caminhão. Terminado o carregamento, o motorista assume o controle do Axor para a etapa de transbordo aos treminhões, ou seja, o descarregamento da carga nos caminhões de maior capacidade, que completam o ciclo de transporte levando a cana às usinas de açúcar e etanol.

Trucks foi novamente a líder no mercado de caminhões médios e pesados na América do Norte. O campeão de vendas da Freightliner, o novo Cascadia, desempenhou um papel-chave para esse sucesso: mais

de 76.500 unidades foram vendidas desde o início da produção, no final de 2016.

Em junho de 2018, a Daimler Trucks apresentou o eCascadia, caminhão pesado da Freightliner, e o médio da Western Star

eM2, que foram os primeiros modelos de produção em série totalmente elétricos para o mercado americano. O primeiro veículo, um Freightliner eM2, foi entregue a um dos maiores clientes nos EUA, a Penske



**As vendas das marcas Freightliner, Western Star e Thomas Built Buses aumentaram cerca de 15%**

Truck Leasing Corp., em 20 de dezembro, para uso em operações reais. Nos próximos meses, uma frota inovadora de 30 caminhões totalmente elétricos da Freightliner entrará em operação. Juntamente com o ônibus escolar elétrico Saf-T-Liner C2 da Thomas Built Buses e o eCanter da Fuso, a Daimler Trucks oferece o maior portfólio de veículos comerciais elétricos do mercado americano.

Na América Latina, a Daimler Trucks aumentou significativamente suas vendas nos primeiros onze meses de 2018, chegando a 26% de crescimento, com 34.400 caminhões (no mesmo período do ano anterior somaram 27.300 unidades). Para esse resultado positivo, um dos destaques foram as vendas no Brasil, o principal mercado da região. Com aproximadamente 19.000 caminhões, as vendas no país aumentaram 45%, em comparação aos 13.000 veículos do ano anterior. Com uma participação de mercado de 27,8%, a marca Mercedes-Benz novamente foi a líder de mercado.

## CRESCIMENTO DE 12% NA ÁSIA

Na Ásia, as vendas da Daimler Trucks subiram 12% até novembro, atingindo 147.900 unidades (2017: 132.400). Com aproximadamente 40.000 caminhões, as

vendas no Japão ficaram praticamente no mesmo nível do ano anterior (40.700). Em seu mercado local, a subsidiária de veículos comerciais asiática Fuso obteve uma participação de mercado de 19,2%.

O campeão de vendas da Fuso, o Super Great, se beneficia do sucesso da estratégia da plataforma global – como também ocorre com os caminhões pesados mais recentes da Mercedes-Benz e da Freightliner. Além de uma arquitetura eletroeletrônica padronizada, o caminhão japonês também usa um trem de força comum e este ano ganhará novos recursos, como a condução autônoma parcialmente elétrica (Nível 2).

No importante mercado da Indonésia, as vendas tiveram um forte aumento, de 52%, chegando a 57.400 unidades até novembro de 2018 (no mesmo período do ano anterior: 37.600). Os clientes da Indonésia já apreciam os caminhões da líder de mercado Fuso por mais de 40 anos. Desde meados de 2017, a Daimler Trucks também está oferecendo modelos de caminhões Mercedes-Benz nesse mercado, principalmente como veículos para canteiros de obra.

Na Índia, as vendas foram impulsionadas por uma significativa recuperação da demanda por médios e pesados. A Daimler India Commercial Vehicles vendeu cerca de 20.500 caminhões nos primeiros onze

meses, um aumento substancial de 35% comparado com o mesmo período do ano passado (15.200).

A Daimler Trucks também atingiu um importante marco de progresso em setembro de 2018 com a produção de seu 100.000º veículo na fábrica de Chennai. Além dos caminhões BharatBenz para o mercado local, a fábrica de Chennai também fabrica modelos para exportação para mais de 40 países no mundo.

Na China, maior mercado mundial de veículos comerciais, a Daimler detém uma participação de 50% na joint-venture Beijing Foton Daimler Automotive Co. Ltd., que produz os caminhões médios e pesados Auman. Como previsto, as vendas de 95.100 caminhões Auman nos primeiros onze meses ficaram abaixo do alto nível atingido do ano anterior (104.600). Em 2017, o mercado se beneficiou não somente do desenvolvimento econômico favorável, mas também de medidas regulatórias para a renovação da frota de veículos. Desde sua fundação, a joint venture já vendeu mais de 580.000 caminhões Auman.

## LIDERANÇA NA EUROPA E NA ALEMANHA

Na chamada região “EU30” (União Europeia, Suíça e Noruega), as vendas da Daimler Trucks cresceram 4% no ano passado. De janeiro a novembro, cerca de 76.200 unidades foram vendidas (no mesmo período do ano anterior: 73.600). A Mercedes-Benz Trucks manteve sua liderança de mercado nos segmentos médios e pesados com market share de 20,4%.

Na Alemanha, a Mercedes-Benz também continuou líder no mercado de caminhões com participação de 36%. Ao final de novembro, 29.100 veículos foram entregues a clientes, um aumento de 4% (no mesmo período do ano anterior: 28.000). A Mercedes-Benz Trucks espera maior impulso a partir de meados de 2019 com o novo Actros, que foi revelado com numerosas inovações no Salão de Veículos Comerciais IAA de 2018 em Hannover.

**CTM**

# PREPARE AS POLTRONAS DOS SEUS ÔNIBUS PORQUE O FILME JÁ VAI COMEÇAR.

A Ipiranga traz mais uma solução para seu negócio: o Ipiranga a Bordo. Um aplicativo exclusivo de entretenimento para ônibus de viagem, que possibilita assistir a filmes e séries de Hollywood, sem que o passageiro precise utilizar seu pacote de internet. Tudo para uma viagem mais cômoda, divertida e prazerosa.



## E SUA EMPRESA TAMBÉM GANHA:

- Mais entretenimento para seus passageiros, o que gera satisfação e fidelização.
- Maior vantagem competitiva: diferenciação da concorrência e associação da marca à inovação e tecnologia.

**Embarque conosco no aplicativo Ipiranga a Bordo.**



**Ipiranga**

A B O R D O

# Montadoras comemoram o reaquecimento das vendas

As fábricas estão acelerando a produção para dar conta dos pedidos e a previsão das empresas é que o mercado avance entre 15% e 30% em 2019, tendo o extrapesado como carro-chefe dos negócios

SONIA MOARES

A perspectiva de crescimento da economia e o aumento da confiança dos empresários sinalizam que o mercado de caminhões continuará avançando de forma consistente ao longo de 2019. Para se adequarem à nova realidade fortemente positiva, as montadoras estão começando o ano num ritmo intenso de trabalho e comemorando a volta às compras dos seus clientes.

A Mercedes-Benz, que estava trabalhando com um turno em algumas fábricas e com dois turnos na linha de motor e eixo, voltou a operar em jornada dupla também na área de montagem. “Devido à grande demanda do mercado brasileiro, estamos com dois meses de prazo para entregar os caminhões extrapesados. Para os demais modelos o período está menor”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de ven-

das e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

No segmento de extrapesado, cujas vendas cresceram 80% no ano passado, com 37.809 veículos emplacados, a Mercedes-Benz vendeu 9.955 caminhões, garantindo um crescimento de 102,6% sobre 2017, cujo volume somou 4.914 veículos. Foram 4.529 unidades do Actros, que teve um aumento de 202% nas vendas sobre 2017 (1.498 unidades), e 4.214 unidades do Axor, cujo volume cresceu 81,5% em relação ao ano anterior (2.322 unidades). As demais vendas foram complementadas pelo Atron na versão 1.635 (655 unidades) e pelo Atego 2.739 (557 unidades). Juntos, o Actros e o Axor correspondem a 25% da comercialização total de veículos pesados no Brasil, levando em conta todas as marcas.

Diante da demanda aquecida, o extrapesado continua com a produção muito pressionada na Mercedes-Benz. “O ideal é que houvesse um equilíbrio, uma vez que a Mercedes-Benz tem uma linha completa de veículos comerciais e precisa sobreviver em todos os mercados para não ficar dependente somente de um modelo”, diz Leoncini.

Com o avanço da economia, o executivo da Mercedes-Benz acredita que outros segmentos devem crescer também, principalmente o de caminhão leve e o de semipesado. “Temos demanda para a logística urbana na distribuição de produtos eletrônicos e bebidas”, informa.

No ano passado a Mercedes-Benz aumentou suas vendas de caminhões em todas as regiões do país, com um crescimento médio de 43%. “Evidentemente que no

Centro-Oeste o avanço foi maior (71%), por causa do agronegócio. Mas tivemos também grandes negócios no Sudeste. Na cidade de Maringá (PR) vendemos 222 Axor para a Transpanorama e 140 unidades do modelo 3344 para a Ouro Verde”, detalha Leoncini.

Além do agronegócio, o que está demandando caminhões extrapesados, segundo Leoncini, são os setores de combustível, químico, de carga industrial e o de aço. “A Transpanorama comprou caminhões para transportar Sedex para os Correios. Mas esta empresa, que faz parte do grupo G10, também puxa soja e combustíveis, e eles estão empolgados com 2019.”

A Mercedes-Benz mantém a sua previsão alinhada com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), que projeta crescimento de 15,3% para o mercado de caminhões em 2019. “Mas ainda temos um ponto de interrogação, que é a decisão sobre a tabela do frete mínimo, pois isso tem feito muita gente esperar para tomar decisão de compra”, comenta Leoncini. “Se a tabela de frete prosperar, pode ser que teremos que rever o crescimento.”

O vice-presidente de vendas da Mercedes-Benz está confiante em que o Produto Interno Bruto (PIB) do país crescerá 2,5% neste ano. “Se as reformas acontecerem, ajudarão, pois há um otimismo dos empresários, e eles querem investir e contratar. Esse movimento puxa outros setores e reflete no caminhão e no segmento de ônibus com o aumento do serviço de fretamento, pois quando a indústria contrata automaticamente tem que ampliar a frota de ônibus para levar seus empregados”, explica Leoncini.

Mas o que preocupa esse forte crescimento do mercado de caminhões, na avaliação de Leoncini, é se a cadeia de abastecimento vai conseguir responder com a mesma agilidade aos pedidos da indústria.

“Da mesma forma que a indústria foi afetada pela crise, a cadeia de fornecedores foi achatada com a queda da demanda. Mas, ao contrário da indústria de caminhões,

que tem grande capacidade instalada e consegue conviver com a ociosidade, alguns fornecedores decidiram durante a crise, nos últimos quatro anos, fechar fábrica, transferir linhas, e agora têm dificuldade de acompanhar a retomada do mercado, porque precisam fazer investimentos. Abrir uma nova linha depende de máquinas, e isso tem um prazo de entrega que varia de cinco meses a um ano”, afirma.

Para evitar atrasos na entrega dos seus veículos, a Mercedes-Benz tem conversado diariamente com seus fornecedores e antecipado a compra de peças para que eles tenham um prazo maior de produção. “No ano passado não tivemos atraso na entrega de componentes por causa das ações rápidas junto com as empresas, que garantiram à indústria chegar aos quase 76 mil caminhões produzidos em 2018”, conta Leoncini.

Sobre a perspectiva de o mercado de caminhões voltar ao volume de 173 mil unidades, como foi registrado em 2011, Leoncini faz a seguinte observação: “Se olhar a idade da frota, o crescimento do país, a área plantada, evidentemente que em algum momento o Brasil vai ter que voltar a esse patamar, mas não sabemos quando, pois acho que o sistema logístico no Brasil vai mudar completamente.”

Ele cita o exemplo da Ferrogrão, ferrovia de 933 quilômetros, que ligará a cidade de Sinop, no Mato Grosso, à estação de transbordo de cargas para barcaças em Miritituba, no Pará, cuja construção está sendo discutida pela iniciativa privada. “E não deve acontecer somente com esse trecho ferroviário. Com essas obras concluídas, a intermodalidade, que hoje é pequena no Brasil, vai aumentar e trará impactos em diferentes segmentos e regiões do país.”

Para o vice-presidente de vendas da Mercedes-Benz, se o Brasil crescer 3% ao ano nos próximos quatro anos, talvez o volume anual de 200 mil caminhões seja um número bom. “Mas antes não se falava no trem, na cabotagem e no transporte fluvial. Hoje todos buscam alternativas para escoar a sua produção e a logística tem que ser



**Roberto Leoncini: “O extrapesado continua com a produção muito pressionada”**

efetiva e mais barata num país da dimensão do Brasil. O caminhão sempre vai estar na ponta, porque o trem não entra na farmácia e o navio não chega até o supermercado.”

## VOLKSWAGEN

A Volkswagen Caminhões e Ônibus também projeta um crescimento de 15% para o setor de caminhões, índice que pode ser até maior se o avanço for num ritmo consistente. “Acho que 2019 será melhor que 2018, mas não esperamos um boom no mercado. Percebemos um humor bastante positivo e algumas empresas iniciando novas negociações”, afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Vários fatores impulsionarão o mercado de caminhões neste ano, segundo Alouche. O primeiro deles são os indicadores de que o Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil crescerá 2,5%, o que fará o setor acompanhar esse crescimento. “O governo também está olhando para a infraestrutura do país e isso vai ajudar o mercado a reagir.”

O segundo fator se refere ao bom momento do segmento de extrapesado, que teve 80% de representatividade em 2018 e deve continuar puxando as vendas de caminhões neste ano. “Além de as



**Ricardo Alouche: "O crescimento de 15% pode ser maior se o ritmo for consistente"**

oportunidades de vendas do agronegócio no mercado externo terem um viés muito positivo, o setor de logística está aquecido e as transportadoras estão comprando caminhões extrapesados para carregar um volume maior de cargas, retirando as mercadorias da fábrica e levando até o centro de distribuição", comenta Alouche.

Ele também vê perspectiva de crescimento do segmento de caminhões leves, devido ao aquecimento do consumo em todo o país por causa do aumento da confiança. "O setor de bebidas e o de eletrônicos estão reagindo e demandando caminhões para os centros urbanos. Isso mostra que a baixa do mercado provocada pela crise deve refletir em crescimento neste ano."

Ao contrário do extrapesado, cuja demanda tem se concentrado na região Centro-Oeste, principalmente no Estado de Mato Grosso, os caminhões leves vêm mantendo maior procura nas grandes cidades, como São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, segundo Alouche. "O setor de bebidas está comprando um volume maior de veículos leves por causa do aumento do consumo no verão."

O executivo da Volkswagen Caminhões e Ônibus recorda que em 2011, com a entrada da motorização Euro 5 no mercado brasileiro, o setor de caminhões teve um salto nas vendas, chegando a 173 mil unidades. "Até

2017 o mercado caiu. E isso indica que o cliente que comprou caminhão em 2010 e 2011 ainda não renovou a sua frota, e ele vai fazer isso neste ano."

Alouche afirma estar convicto de que o Brasil tem potencial para chegar ao volume de vendas de 173 mil unidades e até ultrapassar. "Mas isso não vai acontecer em 2019 e 2020, pois a capacidade de reação de toda a indústria de caminhões não é tão rápida e ainda trabalha com 70% de ociosidade."

Sobre o crescimento da intermodalidade, com as empresas passando a utilizar mais as ferrovias, a cabotagem e o transporte fluvial para distribuir suas mercadorias no mercado brasileiro, Alouche afirma que esse novo movimento não mudará a importância do caminhão para o transporte no país. "O caminhão sempre vai existir e será importante para ajudar na construção de estradas, de ferrovias e de pontes. Pode mudar a configuração do sistema de transporte, mas sempre haverá necessidade do caminhão para colher a safra produzida e levar até os navios. Não há mágica que alterará o sistema de transporte do país em curto prazo."

A Volkswagen vem desde o ano passado trabalhando com segundo turno parcial e agora está com todos os empregados contratados atuando na linha de montagem de caminhões e ônibus. "A demanda cresceu 46% em 2018 e com o incremento da produção previsto para este ano iríamos ter gargalo na linha de montagem, que agora está capacitada para suprir esse avanço do setor em todos os segmentos", comenta Alouche.

Além de se preparar para o aumento da demanda, a Volkswagen Caminhões e Ônibus decidiu reforçar a produção para evitar atraso na entrega e perda nas vendas. "Em 2018, por falta de capacidade, perdemos vendas de caminhões extrapesados, e agora teremos mais produtos para o mercado de caminhões e ônibus", diz Alouche.

O vice-presidente de vendas da Volkswagen afirma que a cadeia de fornecedores tem conseguido acompanhar o ritmo inten-

so de trabalho na fábrica de Resende (RJ). "Desde o ano passado estamos aumentando mês a mês a produção e, para evitar gargalo na linha de montagem, mantivemos uma equipe gerenciando o fornecimento de peças para não haver atrasos na entrega."

Dependendo da configuração do modelo encomendado da linha Delivery, a Volkswagen tem o veículo para pronta entrega. "Mas, se o pedido for de um caminhão extrapesado, o prazo é até maio, pois a demanda está maior do que a oferta", afirma Alouche.

## SCANIA

A Scania também está com uma expectativa extremamente positiva para o mercado de caminhões em 2019 e projeta um crescimento entre 10% e 20% nas vendas neste ano em comparação a 2018. "Fatores decisivos como a estabilidade da economia e sua tendência de crescimento e a previsão de nova safra recorde já estão contribuindo para o aquecimento da compra de caminhões, especialmente de pesados", avalia Silvío Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil.

Segundo Munhoz, o mercado de caminhões tem expectativa de que as reformas prometidas pelo governo federal aconteçam. "Especialmente a da previdência e a fiscal. Caso saiam do papel, vão impactar positivamente a economia e isso irá reativar ou aquecer os segmentos que são compradores de caminhões pesados, entre eles a construção civil e a indústria."

Na avaliação de Munhoz, a indústria andou de lado em 2018, com um desempenho pequeno, mas tem potencial enorme de crescimento para este ano. "O crescimento do PIB, de 2,5% a 3%, pelas projeções, criará a necessidade de transportes de mercadorias tanto para as indústrias quanto das indústrias para o mercado. Tendo em vista esse cenário macropositivo, estamos confiantes no desempenho da nossa nova geração de caminhões. Por isso, a Scania, que é parceira na transição para um sistema de transporte mais sustentável, acredita que

em 2019 o mercado de caminhões em que atua, acima de 16 toneladas (semipesados e pesados), deverá crescer entre 10% e 20% na comparação com 2018.”

Munhoz comenta que o segmento industrial ainda não se consolidou. “Mas vemos uma alta do transporte de cargas frigorificadas e o varejo crescendo e demandando uma maior distribuição de mercadorias. Tudo isto pode ser o sinal de um começo da recuperação do segmento industrial.”

Devido às férias coletivas da equipe de produção no começo do ano e a preparação da estrutura industrial para receber os novos modelos, a Scania parou a sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP) em janeiro e começa em fevereiro a produzir a nova geração de caminhões. “Quando tudo estiver funcionando normalmente, a expectativa é de um prazo entre sete e oito semanas para a entrega dos veículos a partir do pedido feito. É o período tradicional de entrega da Scania”, esclarece Munhoz.

Para a Scania, a agricultura e o transporte de grãos continuarão protagonistas na encomenda de caminhões, exatamente como terminaram em 2018. “Da nova geração de caminhões os clientes ligados à agricultura já encomendaram mais de



mil unidades para o transporte de grãos em 2019. E a maior parte não é aumento de frota, e sim renovação. Por isso, acreditamos que continuarão havendo encomendas destes dois segmentos ao longo do primeiro semestre de 2019”, diz o diretor comercial da Scania.

Entre as modalidades de vendas dos caminhões da Scania, o Finame, que sempre liderou o financiamento no mercado, perdeu um pouco a atratividade em razão da mudança de estrutura nas taxas de TJLP para TJP, o que exige uma parte variável de juros. “Esse fator afastou boa parte dos clientes. Hoje, o maior canal de financiamento é o crédito direto ao consumidor (CDC), que tem custo bastante competitivo em comparação ao Finame e as taxas são fixas, não são variáveis”, explica Munhoz.

## VOLVO

A Volvo mantém uma postura ainda mais otimista para o mercado de caminhões e trabalha com a perspectiva de crescimento de até 30% nas vendas em 2019 em comparação ao resultado de 2018. “O mercado de caminhões está diretamente ligado ao desempenho da economia. Com o aumento do PIB registrado em 2018, foi natural esse aumento de demanda por transportes. A expansão foi mais acentuada na classe de pesados, no qual a Volvo tem uma atuação mais destacada. Se a economia continuar reagindo, é esperado um crescimento também nas demais classes de veículos, começando pela de semipesados, que ainda tem bom potencial de recuperação à frente”, analisa Alcides Cavalcanti, diretor comercial de caminhões da Volvo para o Brasil.

A Volvo também acredita que os caminhões pesados continuarão liderando a lista de pedidos neste ano. “Em virtude da crise vivida nos últimos anos, muitas empresas não fizeram a necessária renovação de suas frotas e agora estão mais confiantes para

**Alcides Cavalcanti: “Os setores industrial e de combustíveis têm aumentado a procura por caminhões pesados e semipesados”**



**Silvio Munhoz: “Os clientes ligados à agricultura já encomendaram mais de mil caminhões”**

fazer investimentos”, diz Cavalcanti.

Ele enfatiza que a Volvo tem liderado o segmento de pesados nos últimos anos. “O modelo FH 540 6x4 é o caminhão preferido pelos clientes desta categoria, por sua robustez, qualidade e tecnologia embarcada, o que proporciona um menor custo operacional e menor consumo de combustível.”

O diretor da Volvo também confirma que a agricultura tem sido o setor que vem puxando a demanda de caminhões pesados nos últimos anos. “Mas os setores industrial e de combustíveis têm, desde 2018, aumentado gradativamente a procura por caminhões pesados e semipesados”, informa Cavalcanti.

Além do agronegócio, o diretor da Volvo acredita que o segmento fora de estrada, que já teve destaque em 2018 nos setores de cana-de-açúcar e de papel e celulose, deve manter a demanda crescente de caminhões. “Há também potencial de retomada do mercado de construção”, diz.

A Volvo, atualmente trabalhando em dois turnos na linha de caminhões, está com prazo de entrega um pouco acima da média, chegando a quatro meses, dependendo da configuração do veículo, devido ao forte crescimento do mercado, em especial do segmento de pesados. “Por isso, temos acertado com nossos clientes uma programação de entrega que seja a mais adequada possível”, afirma Cavalcanti.

Segundo Cavalcanti, hoje o maior gargalo para dar conta da demanda do mercado está na cadeia de suprimentos, pois vários dos fornecedores da Volvo têm tido dificuldades para acompanhar os aumentos de programa de produção de toda a indústria. “Nesse sentido, temos negociado com nossos fornecedores para que possam atender aos aumentos de programação solicitados e assim reduzirmos o prazo de entrega aos nossos clientes”, explica o executivo.

Ele comenta que a maior parte dos caminhões da Volvo está sendo adquirida por meio de financiamento, tendo grande participação do Banco Volvo (VFS) na liberação de créditos, com a oferta de condições muito competitivas na linha Finame, Crédito Direto ao Consumidor (CDC) e Consórcio. “As nossas vendas estão tendo crescimento uniforme no Brasil, dependendo da época do ano, pois existem sazonalidades regionais”, comenta.

Além do momento favorável do mercado brasileiro, a Volvo vem mantendo o bom ritmo nas suas vendas ao exterior. “Estamos exportando para toda a região hispânica da América Latina e dentro do que foi planejado anteriormente. Chile e Peru se mantêm como mercados importantes. Argentina teve queda, mas continuamos firmes nesse mercado, com uma visão otimista do futuro”, afirma Cavalcanti.

As exportações de caminhões da Volvo estão bem equilibradas, segundo Cavalcanti. “Para a região hispânica os embarques variam bastante, pois dependem do desempenho das economias dos países individualmente. Assim, temos países com compras em níveis maiores e outros com compras numa quantidade menor.”

### DAF

A DAF Caminhões Brasil, que também teve um ano muito positivo em 2018, com recorde de vendas e crescimento na participação de mercado, acredita que em 2019 as perspectivas positivas para os índices econômicos movimentarão o mercado, com destaque para o agronegócio, impulsionan-

do o segmento de transportes e as vendas de caminhões. “Estamos otimistas e vamos seguir investindo na operação brasileira, confiantes em uma demanda crescente”, afirma Luis Gambim, diretor comercial da DAF Caminhões Brasil.

Na sua avaliação, o mercado de caminhões, assim como a economia brasileira, está em fase de retomada. “O crescimento de 46% mostra o potencial do segmento no país, especialmente de pesados, que teve alta de 85% em 2018. E é nessa categoria que a DAF atua. Diante do cenário positivo que estamos encarando, a empresa está muito próxima de uma de suas metas comerciais, que é chegar a 10% de participação de mercado entre os caminhões acima de 40 toneladas.”

Gambim observa que a projeção da Anfavea é de um crescimento de 15% no mercado de veículos pesados, o que representará a venda de mais de 80 mil caminhões ao longo do ano. “A DAF Caminhões fechou 2018 com 2.344 unidades vendidas e, para 2019, esperamos seguir esse ritmo de crescimento.”

A DAF Caminhões atua no segmento acima de 40 toneladas, tanto no rodoviário quanto no off-road, com os modelos XF105 e CF85. “Vale destacar que em 2018 foi o segmento de extrapesados que impulsionou as vendas de caminhões no Brasil e, para este ano, a expectativa é que esse cenário se repita”, ressalta o diretor da empresa.

No mercado brasileiro a DAF tem importantes clientes em diversos segmentos, como no agronegócio, transporte de químicos, infraestrutura e cargas divisíveis. “Acreditamos que o aumento da atividade industrial vai movimentar bastante o segmento de pesados em 2019”, calcula Gambim.

Além do agronegócio, o que impulsionará a compra de caminhões neste ano, na sua avaliação, é a retomada da economia brasileira, que, conforme apontam as projeções dos indicadores econômicos, deverá aumentar a confiança dos consumidores e o acesso ao crédito. “Esse cenário, além da necessidade de renovação da frota no país,



**Luis Gambim: “Estamos otimistas e vamos seguir investindo na operação brasileira”**

deverá impulsionar a indústria nacional e os investimentos em infraestrutura. Desse modo, a expectativa é que o agronegócio, o varejo e a construção civil sejam os setores que mais irão demandar a compra de caminhões neste ano.”

Assim como as demais montadoras, a DAF, que hoje trabalha com um só turno na sua fábrica de Ponta Grossa (PR), com capacidade para produzir dez mil caminhões por ano, também está fazendo constantes ajustes e investimentos em sua linha de produção para cumprir o cronograma acordado com os clientes. “A empresa tem investido constantemente na operação brasileira, adequando a produção à demanda. Em 2018, por exemplo, dobramos a produção em relação a 2017 para suprir o crescimento por caminhões pesados”, conta Gambim.

No mercado brasileiro a DAF oferece aos seus clientes diversas opções de crédito. Entre eles, o Consórcio Nacional DAF, que está em seu segundo grupo. “A partir deste ano, iniciaremos também as operações do Banco Paccar Financeiro, oferecendo uma nova opção de compra a prazo para os caminhões da marca”, informa Gambim.

A DAF Caminhões possui uma rede de concessionárias que cobre 85% do território nacional.

**CTM**

# Mercado de caminhões e ônibus crescerá 15,3% em 2019

Com as perspectivas de conjuntura macroeconômica favorável, a Anfavea mantém o seu otimismo amparado nas reformas econômicas propostas pelo novo governo, o que refletirá na confiança do consumidor e do investidor

SONIA MOARES

O mercado de veículos pesados, incluindo caminhões e ônibus, continuará aquecido em 2019, segundo prognóstico da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). “A conjuntura macroeconômica indica fatos positivos, como o aumento do Produto Interno Bruto (PIB), inflação diminuindo e queda do dólar. Na soma de todos esses fatores ao otimismo com as reformas econômicas propostas pelo novo governo, acreditamos em uma reação sequencial, que passa pela retomada da confiança tanto do consumidor quanto do investidor”, diz Antonio Megale, presidente da Anfavea.

A estimativa da Anfavea é que as vendas de caminhões e ônibus tenham um crescimento de 15,3%, passando de 91,1 mil unidades (75.987 caminhões e 15.081 ônibus) em 2018 para 105 mil veículos neste ano.

As exportações desses veículos, embora tenham sido reduzidas em 9,6% em 2018, com o embarque de 33,7 mil unidades (24.642 caminhões e 9.101 chassis de ônibus), crescerão 3,7% em 2019, totalizando 35 mil unidades comercializadas no exterior.

Esse pequeno crescimento nas exportações, segundo Megale, deve-se aos novos negócios que as montadoras estão conseguindo fechar em outros mercados, como a Rússia e a África do Sul, compensando um pouco a perda nas vendas para a Argentina, o maior mercado comprador do Brasil, que atualmente enfrenta uma crise econômica.

A produção de caminhões e ônibus, que avançou 29,3% em 2018, totalizando 134,1 mil unidades (105.534 caminhões e 28.536 ônibus), manterá o ritmo acelerado e crescerá 11,9% em 2019, atingindo um volume

de 150 mil unidades, segundo a Anfavea.

## BALANÇO

Em 2018 a indústria de caminhões confirmou as expectativas de recuperação projetadas para o setor e fechou o ano com 75.987 veículos vendidos no país, garantindo uma expansão de 46,3% sobre 2017, quando as vendas somaram 51.941 unidades.

O destaque do segmento ficou com os caminhões pesados, que registraram vendas de 34.782 unidades no ano passado, um avanço de 85,5% em comparação aos 18.747 veículos comercializados em 2017, segundo a Anfavea.

No mercado externo, conforme a Anfavea havia previsto para o ano, os negócios não foram positivos em 2018. As exportações de caminhões, que até junho vinham em ritmo crescente, começaram a reduzir a partir de julho, por causa da crise econômica da Argentina, e fechou o ano com queda de 12,7%, acumulando o embarque de 24.642 veículos montados, ante 28.220 modelos exportados em 2017.

Em CKD (veículos desmontados) as vendas externas foram melhores em 2018, com o embarque de 10.305 caminhões, volume 52,5% superior aos 6.757 veículos exportados em 2017.

Com o bom movimento do mercado interno, a produção de caminhões se manteve bem acelerada e acumulou de janeiro a dezembro de 2018 um volume de 105.534 veículos, 27,1% a mais que em 2017 (83.044 unidades).

Do total de caminhões produzidos no ano passado, 49.411 unidades foram de

modelos pesados, 52,2% superior a 2017. O volume de semipesados foi 15,4% maior que no ano anterior, com 27.410 veículos, e o de modelos leves foi 14% superior, com 20.366 unidades.

No ranking de vendas de caminhões, a liderança ficou com a Mercedes-Benz, que vendeu 21.153 veículos, 44,2% a mais que em 2017. A Volkswagen Caminhões e Ônibus) comercializou 20.242 veículos, registrando um crescimento 42,5% sobre o ano anterior. A Volvo, terceira colocada no setor, garantiu um aumento de 78,8%, com 10.642 veículos vendidos no ano passado. A Ford, que ficou em quarto lugar, aumentou em 19,3% as suas vendas, que somaram 9.314 unidades em 2018. Com 8.643 veículos vendidos no ano passado, um aumento de 50,2% sobre 2017, a Scania ficou em quarto lugar, seguida pela Iveco, que vendeu 2.786 veículos (44,8% a mais que no ano anterior), e pela DAF que comercializou 2.343 veículos no país, registrando um crescimento de 123,6%.

No segmento de ônibus, as vendas em 2018 foram de 15.081 veículos, crescimento de 28,3% em relação às 11.755 unidades de 2017. No último mês do ano foram comercializados 1.465 ônibus, aumento de 20% em comparação aos 1.221 veículos de dezembro de 2017.

A produção de chassis de ônibus alcançou 28.536 unidades em 2018, uma elevação de 38,2% diante das 20.643 unidades de 2017. A quantidade de modelos urbanos aumentou 39,9%, chegando a 22.495 veículos, ante 16.081 fabricados em 2017. E o volume de modelos rodoviários cresceu 32,4%, para 6.041 unidades.

CTM

# Volkswagen acelera produção na fábrica de Resende

A empresa ativa o segundo turno parcial na linha de montagem de caminhões e ônibus após contratar 350 funcionários e agora vai trabalhar em ritmo intenso para suprir a grande demanda do mercado brasileiro

SONIA MOARES



A Volkswagen Caminhões e Ônibus começa 2019 num ritmo intenso de trabalho. Depois de operar durante dois anos com um único turno em apenas quatro dias por semana e conviver com capacidade ociosa ao redor de 70%, a fábrica de Resende, no Rio de Janeiro, contrata 350 funcionários e ativa o segundo turno parcial para dar vazão ao aumento da produção.

“Começamos o ano trabalhando mais acelerado”, diz Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus. A abertura de um turno extra de produção em Resende é para a montagem de chassis de ônibus e de caminhões extrapesados, modelos que vêm apresentando grande demanda no mercado brasileiro. A empresa também pretende aumentar a produção dos demais veículos.

Todos os empregados contratados já

estão trabalhando na linha de montagem de caminhões e ônibus. “A demanda cresceu 46% em 2018 e com o incremento da produção iríamos ter gargalo na linha de montagem. Agora a fábrica está capacitada para esse avanço do setor em todos os segmentos”, comenta Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Além de suprir a alta demanda do mercado, a decisão de aumentar o turno de trabalho em Resende tem como objetivo evitar atrasos na entrega de veículos. “Em 2018, por falta de capacidade perdemos vendas de caminhões extrapesados, mas agora teremos mais produtos para o mercado de caminhões e ônibus”, explica Alouche.

Com um portfólio de mais de 50 diferentes modelos de caminhões Volkswagen

e MAN, além de 35 opções de chassis de ônibus Volksbus, a fábrica de Resende possui duas linhas de produção capazes de abastecer os mercados brasileiro e internacional, exportando produtos acabados ou em kits para mais de 30 países da América Latina e da África.

Cortes considera que 2018 encerrou um dos períodos de crise mais séria da história da indústria automobilística. No mercado de caminhões o crescimento superou as suas expectativas e chegou a 46,3%, com a venda de 75.987 veículos, e no segmento de ônibus o avanço foi de 28,3%, com 15.081 veículos comercializados no mercado brasileiro.

Nos dois segmentos a Volkswagen Caminhões e Ônibus manteve o segundo lugar no ranking do mercado brasileiro, com 20.242 caminhões vendidos em 2018,

## FÁBRICA DE RESENDE TEM NOVO PARCEIRO

Na sua fábrica de Resende, no Rio de Janeiro, a Volkswagen Caminhões e Ônibus conta com a nova parceria da alemã Kroschu. A empresa passa a integrar o sistema de produção do consórcio modular, responsável pelo acabamento da cabine, após as etapas de armação e pintura, até sua integração ao chassi. Nessa missão, a Kroschu substitui o módulo Continental.

Segundo a Volkswagen, foram seis meses de cuidadosa transição e, desde o dia 2 de janeiro, os colaboradores que atuam nesta operação já integram a equipe da Kroschu. A Continental permanecerá fornecendo tacógrafos, painéis de instrumentos e módulos eletrônicos para os caminhões e ônibus fabricados em Resende (RJ).

“O consórcio modular é um dos principais ativos da Volkswagen Caminhões e Ônibus, responsável em grande parte por nosso sucesso, especialmente pela

o que lhe garantiu um crescimento de 42,5% sobre 2017, cujo volume totalizou 14.207 unidades. No setor de ônibus a empresa vendeu 3.417 veículos, garantindo um avanço de 57% sobre o ano anterior (2.176 unidades).

“No mercado externo a Volkswagen Caminhões e Ônibus fez um trabalho forte de internacionalização da marca e agora está aumentando o volume de vendas no México, Argentina, Uruguai, Paraguai, Equador, Chile e Peru e apresentando as suas novidades em Bogotá, na Colômbia”, afirma Cortes, enfatizando que a empresa aumentou as suas exportações mesmo em um momento complicado da Argentina, que é o maior comprador dos seus veículos na América do Sul.

Com a introdução de novas tecnologias nos seus veículos, o objetivo da Volkswagen, segundo Cortes, é seguir na frente no mercado brasileiro com o desenvolvimento de novos produtos. “O consórcio modular tem 22 anos e é um sucesso. Assim como

flexibilidade que proporciona e a proximidade a esses grandes fornecedores do mercado automotivo mundial. São 22 anos de resultados diferenciados e estou convicto que a parceria com a Kroschu será bastante frutífera”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus e membro da diretoria do Grupo Traton.

Com longa tradição de fornecimento de chicotes para a montadora, a atuação da Kroschu se dará em estreita parceria com a Volkswagen Caminhões e Ônibus e as outras seis parceiras do consórcio modular, o inovador conceito de produção em que essas empresas dividem com a Volkswagen

Caminhões e Ônibus a responsabilidade pela montagem de caminhões e de chassis de ônibus. A integração da Kroschu foi facilitada em virtude da grande familiaridade que tem com a cultura da VWCO.

“Essa oportunidade consolida nosso relacionamento de longa data com a Volkswagen Caminhões e Ônibus. Sabemos que um dos segredos de sucesso do consórcio modular é a forte parceria que une as diferentes empresas que o compõem e estamos otimistas quanto às contribuições que poderemos dar e aos resultados que iremos alcançar”, afirma Michael Kerner, diretor administrativo e financeiro da Kroschu no Brasil.



Roberto Cortes: “Começamos o ano trabalhando mais acelerado”

temos parceiro em Resende especializado em motor a combustão, estamos buscando nesses parceiros criar um consórcio modular para veículos elétricos.”

Sobre o avanço da tecnologia nos veículos comerciais, Cortes conta que a Volkswagen está preparando o lançamento no Brasil da plataforma RIO, solução e conectividade em nuvem do grupo Traton,

que foi lançada na Europa.

Otimista com relação à continuidade do crescimento do mercado de caminhões ao longo de 2019, Cortes diz ter esperança de que o governo direcione os investimentos também para a infraestrutura, o que ajudará a tornar o país mais competitivo. “Esperamos que haja também um debate sobre a renovação da frota de veículos.” **CTM**



## Volvo FH comemora 25 anos

Em 2018, o modelo atingiu a marca de um milhão de unidades vendidas no mundo, dos quais 130 mil foram destinadas à América Latina, sendo que 70% comercializados no mercado brasileiro

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Desde que chegou ao Brasil, há 25 anos, o Volvo FH foi sinônimo de inovação. À época, a grande novidade era o motor eletrônico, que era visto com desconfiança pelos mecânicos e clientes da marca. Para comemorar o sucesso do modelo, a montadora lançou a série comemorativa FH 25 anos. "O Brasil foi um dos primeiros mercados fora da Europa a comercializar o FH. Sempre moderno, o caminhão revolucionou nosso mercado de transportes, trazendo tecnologias que até hoje surpreendem", afirma Bernardo Fedalto, diretor

comercial de caminhões da Volvo no país.

Segundo Fedalto, todas as gerações do produto chegaram ao país imediatamente após o lançamento mundial na Europa. A cabine "cara-chata" também se destacava no mercado nacional, pois foi desenvolvida a partir de estudos ergonômicos, com foco no conforto do condutor. "Foi o primeiro caminhão que incorporou o ponto de vista do motorista. Em um país como o Brasil, cujas rotas longas até hoje implicam longas jornadas, esse conceito fez toda a diferença na época", completa.

Ainda na cabine, o conceito de "célula de sobrevivência" visava diminuir riscos aos ocupantes em caso de acidentes. As cabines do modelo foram testadas e aprovadas em crash-tests nos laboratórios da ma-

triz da Volvo na Suécia. Os freios ABS foram, pela primeira vez, disponibilizados em caminhões no Brasil. “Tudo isso trouxe um grande diferencial em termos de segurança em relação aos produtos que estavam disponíveis na época”, lembra Fedalto.

Com design exclusivo, diversos itens de conforto e muita segurança, a edição comemorativa é uma síntese de tudo o que o FH representa para o mercado de transportes. “No Brasil, é uma série bem limitada, com poucas unidades. Nossa intenção é prestar uma homenagem aos clientes que fizeram do modelo um diferencial em suas frotas, sempre buscando o que há de melhor em tecnologia, segurança e imagem”, conta Alcides Cavalcanti, gerente comercial de caminhões da Volvo (que substituiu Bernardo Fedalto no cargo de diretor comercial a partir de janeiro).

A edição comemorativa, lançada em 2018, tem um visual diferenciado, na cor vermelho perolizado, numa referência às primeiras unidades do modelo, que

chegaram ao país no fim de 1993, ainda importadas da Suécia. Defletores laterais, de teto e saias laterais ajudam na aerodinâmica e economia de combustível, com resultado marcante também para o visual externo dos veículos. “A cor chamou muita atenção na época, pois só havia opções de caminhão em preto ou branco”, recorda Cavalcanti.

Ainda na parte externa, destaques decorativos em prata, cinza e laranja caracterizam a série especial, identificada também por faixas que formam o número 25. O interior é luxuoso, com detalhes em laranja estão presentes nos cintos de segurança, cortinas, tapetes e decalques refletivos nas portas. Os bancos combinam tecidos e couro. O modelo conta com multimídia com tela touch de sete polega-

das, câmera de ré, escotilha superior com acionamento elétrico e geladeira.

Os veículos da série comemorativa trazem itens avançados. “A série 25 anos tem controle eletrônico de estabilidade, sensor de mudança de faixa, sensor de ponto cego, piloto automático inteligente (anticolisão), sensor de chuva, freios eletrônicos a disco além, é claro, de airbag e freios ABS”, declara Ricardo Tomasi, engenheiro de vendas da Volvo. Em termos de tecnologia, o modelo segue a tendência da conectividade. “A plataforma FH está preparada para o desenvolvimento tecnológico”, acrescenta. Os 25 veículos da série foram adquiridos por clientes fiéis ao modelo, a um preço especial. **CTM**





## Iveco apresenta o caminhão pesado Hi-Road

O novo modelo, cujas primeiras unidades começam a ser entregues aos compradores neste mês, incorpora os benefícios e atributos da linha Hi-Way

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Atenta ao segmento de pesados, que tem sido o destaque na retomada do mercado brasileiro de caminhões, a Iveco lança o Hi-Road. “Esse caminhão é o modelo adequado para o atual momento econômico, que pede um produto com baixo custo de operação, conforto para o motorista e a robustez que o segmento exige”, afirma Ricardo Barion, diretor de marketing e vendas da marca para a América Latina. O

caminhão será disponibilizado nas versões 4x2, 6x2 e 6x4.

O novo veículo tem como objetivo aumentar a participação da marca no segmento de entrada na categoria de pesados, proporcionando para o cliente o melhor custo operacional total do mercado. “O caminhão foi projetado para estar disponível o maior tempo possível na operação. Isso se traduz em eficiência

para a empresa”, afirma Barion. O Hi-Road é ideal para operações de médias e longas distâncias, sendo o substituto do Stralis, que deixou de ser produzido pela marca há cerca de seis meses.

O modelo herdou as melhorias que a engenharia da Iveco promoveu recentemente na linha Hi-Way, que se destaca pelo baixo custo operacional, com uma nova turbina, nova calibração e aumento de torque no

motor, além do menor peso de tara do segmento, que contribui para a redução de custos com combustível. “O segmento de pesados no Brasil representa 37% do mercado total de caminhões. O Hi-Road promove flexibilidade nas aplicações com diversas opções de tração, além de potências variadas e dois entre-eixos”, diz Barion.

A cabine é totalmente nova e promete ser mais leve do mercado, o que potencializa o uso do caminhão por oferecer aumento da capacidade de transporte e diminuição no consumo de diesel. O fabricante destaca o teto alto de série, para-sol, defletor de ar lateral com maior aerodinâmica e defletor inferior. Com design elegante na parte exterior, o modelo também proporciona internamente comodidade e a ergonomia, garantidas por itens de série, como trio elétrico (vidro e trava elétrica, além do retrovisor aquecido e elétrico), banco High Comfort, ar-condicionado e climatizador, rádio com CD, MP3 e entrada USB, volante com comandos integrados, box térmico e cabine com suspensão pneumática, com quatro bolsas.

Os motores que o impulsionam são o Cursor 9 e 13, da FPT Industrial, com seis cilindros em linha. O Cursor 9 tem potência de 360 cv (4x2), e o Cursor 13 tem duas faixas de potência, 400 cv (4x2 e 6x2) e



**A cabine do Hi-Road propicia comodidade e ergonomia, e itens de série como trio elétrico**

440 cv (4x2, 6x2 e 6x4), com torque máximo de 2.250 Nm. A transmissão é automatizada de 16 velocidades à frente, duas marchas à ré, e o tanque de combustível tem capacidade, de série, para 900 litros.

O Hi-Road é resultado do investimento de US\$ 30 milhões, de um total de aportes de US\$ 120 milhões anunciados no ano passado pela montadora. O novo caminhão já tem 200 unidades vendidas. O preço previsto para a versão 6x2, de 440 cv, a que deve representar o maior

**Lançamento do Hi-Road busca aumentar a participação da Iveco no mercado de caminhões pesados**

volume de vendas, é de R\$ 380 mil. “Agora, temos um caminhão que faz parte de um novo momento para a Iveco, fruto do investimento no desenvolvimento de novos produtos, até 2019, e o aprimoramento dos serviços de venda e pós-venda, com a abertura de concessionárias, para aumentar a capilaridade da rede de forma estratégica e padronizar a qualidade dos serviços prestados aos consumidores”, informa Barion.

No final do ano passado, a Iveco atingiu o número de 74 concessionárias no Brasil, e pretende terminar 2019 com 88 unidades. Para aumentar a qualidade no atendimento, em 2018, a marca realizou treinamentos presenciais e cursos on-line. “Nosso pós-venda se destaca também pela gama de ofertas dos planos de manutenção”, conta Barion.

Atualmente, 60% dos produtos da marca são vendidos com algum plano de manutenção. A Iveco conta também com a parceria do Banco CNH Industrial para facilitar a aquisição de veículos da montadora.

**CTM**





## O caminhão mais vendido na Argentina é Volkswagen

Em 2018, pelo segundo ano consecutivo, o Constellation 17.280 foi o mais licenciado no país vizinho, onde a marca completa 20 anos de atuação

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Constellation 17.280 foi o caminhão mais vendido no mercado argentino no ano passado, mantendo a preferência dos clientes como em 2017. Foram mais de mil veículos emplacados, segundo o sistema on-line de estatísticas do mercado automotivo desenvolvido pela Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (Acara). De acordo com a Volkswagen

Caminhões e Ônibus, o veículo é ideal para aplicações urbanas de curtas ou médias distâncias nos mais diferentes segmentos e conta com tecnologia EGR, que se diferencia por não requerer Arla 32, o que se traduz em vantagem econômica e operacional ao transportador.

O Constellation 17.280 está disponível como chassi rígido e como cavalo-mecânico, em versões com cabine estendida

ou com leito e teto baixo. Em questão de segurança, está equipado de série com sistemas de freio ABS, que evita que a roda bloqueie quando o pedal de freio é pisado fortemente e entre em derrapagem, e EBD, que funciona em conjunto com o sistema ABS e tem a função de distribuir a força de frenagem entre as rodas do veículo, além de oferecer como opcional o ATC, para evitar que as

rodas patinem. O freio de cabeçote EVB reduz a necessidade de utilização dos freios de serviço e, assim, os custos de manutenção.

Segundo o fabricante, o caminhão é robusto, desenvolvido para vencer as distâncias na Argentina e no Mercosul, dotado de avanços tecnológicos em termos de segurança, conforto e economia. "O Constellation 17.280 é parte de nosso sucesso de vendas com grande aceitação do mercado, sendo o mais licenciado, e oferece o motor MAN que não utiliza Arla 32", afirma Federico Ojanguren, gerente-geral da divisão de caminhões e ônibus da Volkswagen Argentina.

## TRAJETÓRIA

Em 2018, a Volkswagen Caminhões e Ônibus comemorou 20 anos de presença na Argentina. São mais de 36 mil veículos rodando nas ruas e estradas argentinas. No fim dos anos 90, a marca iniciou suas atividades no país, com seis modelos, que começaram a ser comercializados em 1999. No ano seguinte, a Volkswagen fez a renovação de produtos com a Série 2000. Em 2002, novos modelos foram adicionados, com o Worker 13.180 sendo o mais bem-sucedido para a marca. Além disso, um ônibus da Volkswagen tornou-se o transporte oficial da seleção argentina de futebol.

O lançamento do VW Titan Tractor 18.310 4x2 foi outro marco da empresa naquele país. Em 2004, realizou-se a venda unitária mais importante dessa primeira fase da presença da Volkswagen na Argentina: 146 ônibus na província de Mendoza. Com 3,2 mil unidades vendidas até 2006, a Argentina se consolidou como o principal mercado da marca depois do Brasil. No ano seguinte, a Volkswagen Caminhões e Ônibus alcançou a primeira posição em vendas no atacado com o lançamento da linha Euro 3 do Delivery, do Worker e do Constellation.

Em 2008, chegaram ao mercado os VW Constellation 13.180 E e 15.180 E,



**Mais de 36 mil veículos da marca Volkswagen rodam nas ruas e estradas argentinas**

permitindo dupla oferta no segmento de médios. Dois anos depois, a marca registrou mais de 20 mil unidades em circulação pelo país. Projetos importantes foram implementados com uma estratégia agressiva de produtos, serviços e pós-vendas, com destaque para os programas de fidelização, como o La Ruta del Cliente.

Quando a Volkswagen completou 15 anos de atuação no país, a marca conseguiu uma expansão de 300% na venda de peças originais e de 5% dos serviços na rede. Em 2014, já eram mais de 27 mil unidades em operação. A primeira concessionária exclusiva para a comercialização da linha Volksbus (Buswagen) também foi inaugurada nesse período. No fim de 2015, foi lançada a gama Advantech com 15 modelos Euro 5, expandindo a oferta de produtos em novos segmentos, entre os quais se destacavam os inéditos VW Constellation 19.420 V-Tronic e o Volksbus 18.280 OT/LE (motor traseiro e low entry).

Dos 1,9 mil veículos vendidos em 2016, quase 60% foram do VW Constellation 17.280 com motor MAN D08 e sistema EGR, que não requer ureia. No ano

seguinte, a Volkswagen Caminhões e Ônibus atingiu a produção de 100 mil motores MAN D08 no Brasil. Na Argentina, um modelo equipado com esta motorização se consolidou como o mais vendido no país: o Constellation 17.280 foi o caminhão mais escolhido pelos argentinos.

Em março do ano passado, a nova geração Delivery foi lançada com seus primeiros modelos 9.170 e 11.180. No fim de agosto, chegou o Delivery 6.160. Em abril, também foram introduzidos no mercado os novos Constellation 15.190 e 17.230 Robust, ambos equipados com o MAN D08 de 4,6 litros, que continuou com o legado da família Worker. Em agosto, o VW Constellation 25.360 6x2 foi lançado em resposta a novas necessidades específicas de regulamentações argentinas.

Em outubro de 2018, a divisão de Caminhões e Ônibus da Volkswagen Argentina celebrou 20 anos com 12 concessionárias e 23 modelos de caminhões e ônibus para atender ao transporte de seis a 55,5 toneladas de cargas e de passageiros em aplicações urbanas ou de média e longa distâncias. **CTM**



## Transpanorama concentra sua atenção na segurança

Além de investir em treinamento e motivação dos seus motoristas, a empresa está renovando e ampliando sua frota de caminhões, com a aquisição de mais 280 veículos, sendo 190 modelos Scania e 90 modelos Mercedes-Benz

SONIA MORAES

A Transpanorama, que há mais de 30 anos atua no segmento de transporte de cargas, inicia 2019 com planos definidos para aumentar seus resultados financeiros e melhorar ainda mais a qualidade dos seus serviços. Entre as várias ações a serem colocadas em prática neste ano

está o foco maior na segurança, com o objetivo de diminuir os incidentes e os acidentes com seus caminhões e assim preservar a vida dos seus motoristas e de terceiros que cruzam com eles nas rodovias. Por isso, um dos desafios a serem vencidos no primeiro semestre é a

conquista da ISO 39001, certificação de segurança viária lançada em 2016 por 37 países integrantes da Organização das Nações Unidas (ONU). Hoje, somente uma transportadora brasileira possui essa certificação, segundo a Transpanorama. "Já estamos trabalhando e, com o empenho

da nossa equipe, vamos conseguir essa certificação”, disse Cláudio Adamucho, diretor-presidente da empresa, durante convenção realizada na cidade de Maringá (PR), onde está instalada a sede da empresa. No evento o executivo fez um balanço de 2018 e apresentou as novas ações que serão colocadas em prática em 2019 para que a empresa mantenha a sua trajetória de crescimento e alcance a excelência no segmento em que atua.

Para atingir suas metas, a Transpanorama não poupa esforços. Além de investir em treinamento e motivação dos seus motoristas, está renovando e ampliando sua frota de caminhões, com a aquisição de mais 280 veículos neste ano, sendo 190 modelos Scania e 90 modelos Mercedes-Benz. “Até julho teremos todos os veículos equipados com câmbio automatizado para garantir maior conforto aos motoristas”, informou o diretor da empresa.

Com o objetivo de melhorar o controle dos seus veículos, a empresa está substituindo o equipamento de rastreamento por outro com sistema de telemetria mais avançado do Brasil. Foram adquiridos 800 aparelhos, dos quais 250 já estão implantados e até o fim do primeiro semestre todos estarão em operação.

A empresa também está investindo em softwares, em melhorias nos sistemas para aperfeiçoar o trabalho de gestão, e implantando o compliance, a fim de evitar, detectar e tratar qualquer desvio de conduta. Outra ação se refere à reestruturação dos setores administrativo, de manutenção e de logística. “Teremos uma nova gerência de planejamento na logística, para que possa ser mais assertiva e obter melhor produtividade, deixando os veículos mais próximos das cargas”, explicou Adamucho. Tudo isso irá demandar investimento de R\$ 100 milhões neste ano.

Com as aquisições, a frota da empresa será composta por mais de 1.100 veículos, entre caminhões e rebocadores. O que está demandando serviço para a Transpanorama, segundo Adamucho, é a



**Cláudio Adamucho: “Estou confiante de que 2019 e 2020 sejam anos bons”**

qualidade no atendimento. “Procuramos trabalhar com responsabilidade e sempre suprir as necessidades dos clientes.”

Adamucho vê com bons olhos o cenário atual do Brasil e está confiante de que 2019 e 2020 sejam anos bons. “Todos os clientes estão otimistas com o novo governo e tirando os projetos da gaveta. Esse otimismo acaba atraindo coisas boas, as indústrias e as empresas de serviços investem, contratam, e isso faz a economia girar.”

## OPERAÇÃO

Com atuação em quatro segmentos de negócios – agro-sólido, o qual utiliza 400 caminhões, agro-líquido (200), carga dedicada (350) e carga industrializada (100), o que dá um total de 1.050 veículos em operação –, a Transpanorama transporta as mercadorias em território nacional, levando combustíveis, grãos, industrializados, correios, aços, sementes e fertilizantes.

Em 2018 as maiores movimentações da empresa foram de fertilizantes, que representaram 10,6% do total, soja (8,2%), ferragens (7,5%) e farelo de soja (6,9%).

Entre os clientes destacam-se os Cor-

reios, com 30,2% de participação nos negócios; o grupo G10, com 25,5%; a Bunge, com 7,9%; a BR Distribuidora, com 7,4%; e a ArcelorMittal, com 5,5%.

Além de esperar que todas as metas traçadas sejam cumpridas em 2019, os planos da Transpanorama para o futuro é de estar entre as maiores e melhores empresas rodoviárias de carga do Brasil. “Não temos a vaidade de ser a primeira e nem a segunda, mas ser reconhecida no setor de transporte do país”, afirmou Adamucho.

Durante a apresentação dos resultados de 2018, o empresário falou sobre a escada que a empresa terá que subir para conquistar a excelência em sua operação e citou o ranking no prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte. Segundo o ranking, em 2013 a Transpanorama era a 23ª colocada entre as empresas de transporte de cargas do país e, ao longo de cinco anos, foi subindo gradativamente na classificação, chegando ao 10º lugar em 2018, com uma receita operacional líquida de R\$ 353,3 milhões. Para 2019, a meta é conseguir um aumento de 9,8% no resultado financeiro.

“Durante os anos em que o Brasil esteve em recessão, a Transpanorama continuou subindo degraus. Saímos do 18º lugar em 2015 para 14º em 2016, 12º em 2017 e ficamos na 10ª posição no ano passado. Isso é prova de muito trabalho e comprometimento, pois mesmo durante a crise a empresa contratou pessoas, enquanto outras demitiram. À medida que algumas empresas estavam fechando, nós continuamos operando, o que mostra que a empresa, que tem mais de 30 anos, soube investir e acreditar no Brasil mesmo durante a crise”, declarou Adamucho.

O empresário comentou que o resultado divulgado pela revista Transporte Moderno foi uma surpresa. “O 10º lugar foi uma conquista maravilhosa e nos motiva a continuar subindo mais degraus. Também comprova que a missão foi cumprida pela empresa, pois fizemos a lição de casa,



As cargas transportadas para os Correios representaram 30,2% dos negócios da empresa

melhorando o controle dos indicadores e a gestão, enfrentamos os problemas, acreditamos no país e nas pessoas, e o resultado está aí.”

Em 2018 a Transpanorama fez um investimento de R\$ 80 milhões, envolvendo a compra de 236 caminhões modelos Scania e Mercedes-Benz, mas no período de crise o aporte foi reduzido para R\$ 20 milhões. “Vamos continuar inovando as tecnologias, os veículos, os softwares e tudo o que demandar melhoria contínua, tendo em vista prestar o melhor serviço de transporte, garantindo aos clientes que a carga chegue com segurança e no prazo determinado”, destacou Adamucho.

O empresário observou que a Transpanorama busca otimizar ao máximo as suas operações, conseguindo em algumas

rotas que o caminhão vá e volte carregado e em outras procura fazer a triangulação para evitar que retorne vazio. “A meta dos coordenadores de logística é de ter acima de 70% dos caminhões carregados”, disse Adamucho.

## GRUPO G10

No G10, grupo econômico que controla várias empresas, a Transpanorama é uma das sócias proprietárias e detém ao redor de 40% de participação.

Dentro desse grupo a G10 Transportes, empresa que faz a implementação de carga e não atua diretamente com frota, representa 25% no faturamento da Transpanorama.

Para o grupo G10, que é o segundo maior cliente da empresa, a Transpanorama trans-

porta fertilizante, sementes, etanol, soja e milho. O fertilizante, que é importado da Mosaic e da Iara (as maiores fabricantes do mundo), chega pelos portos de Paranaguá (PR) e Santos (SP) e segue para o Mato Grosso, tendo um volume pequeno para o Mato Grosso do Sul e Goiás. “Na logística desta operação, os caminhões descem com soja e farelo e voltam com fertilizantes”, explicou Adamucho.

Para a Bunge, que é o terceiro maior cliente, a empresa leva óleo degomado a granel, óleo refinado envasado, soja e farelo de soja.

O maior volume transportado pela Transpanorama é de carga dedicada para os Correios. “Por dia são 300 viagens, o que dá mais de seis mil cargas por mês”, detalhou Adamucho.

**CTM**

# Bradesco Financiamentos

Pague par-ce-la-do.

Receba seu caminhão na hora.



Acesse [financiamentos.bradesco](http://financiamentos.bradesco) > Quero Financiar

SAC 0800 727 9977  
 SAC Deficiência Auditiva ou de Fala 0800 722 0099  
 Ouvidoria 0800 727 9933

Centrais de Relacionamento  
 Dúvidas e Solicitações sobre Financiamentos de Veículos  
 Capitais ou Regiões Metropolitanas 4004 4433  
 Demais Localidades 0800 722 4433

 **bradesco**  
 financiamentos

# Pacer Logística prioriza a flexibilidade das operações

Após completar 15 anos de atuação, a empresa adota nova marca e consolida seu posicionamento de mercado

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Pacer muda sua identidade visual para acompanhar a evolução do mercado, destacando o atributo que se tornou seu diferencial ao longo de sua trajetória: a flexibilidade. “Essa é a característica que sempre nos permitiu desenvolver soluções customizadas para as demandas de cada cliente. E, mais do que nunca, um operador logístico deve estar preparado para entregar soluções em todos os níveis de complexidade”, explica o CEO da empresa, Alexandre Caldas. A operadora logística adota também um novo posicionamento: “Movidos pelo seu desafio”.

O diretor de operações da Pacer, Alexandre Galvão, observa que a nova identidade está alinhada aos valores da empresa. “Somos especialistas em ouvir e estudar cada cliente e temos paixão por desenvolver soluções criativas, que atendam suas necessidades”, afirma. O novo logotipo também reflete esse conceito, com uma simbologia que remete à essência da logística. “A ligação entre os pontos de partida e de chegada representa nossa capacidade de ajudar cada cliente a cumprir a sua meta”, ressalta Caldas.

A Pacer Logística atua em três linhas de negócios: transportes, armazenagem e gestão de peças de reposição. Os serviços de transportes contemplam cargas de lotação, cargas fracionadas, aéreas e sensíveis. Na área de armazenagem, a empresa oferece serviços como montagem de kits, picking e packing, estoque avançado, logística reversa de sobressalentes, regime fiscal e inventário. Na gestão de peças de reposição, realiza o controle e transporte de envio e retorno de sobressalentes, assim como estrutura para operações de “refurbishment”, principalmente nos segmentos de

telecomunicações e eletrônicos.

Para oferecer soluções de acordo com a necessidade de diferentes empresas, a Pacer não mantém uma frota própria. “Os clientes podem exigir os mais variados tipos e modelos de veículos. Por isso, contamos com alguns veículos próprios, mas a maior parte da frota empregada nas operações é contratada conforme as demandas. Assim, temos capacidade para atender desde



operações de produtos mais delicados, como os chocolates finos da Dengo, até a movimentação de cargas sensíveis, como fazemos para a Huawei, utilizando caminhões munck e içamentos com grua e guindastes, nas bases da Pacer em Porto Alegre, Curitiba, Recife, Fortaleza, Salvador, Manaus e Belém”, diz Caldas.

Com sede em São Paulo, a empresa conta com três filiais, que funcionam como centros de distribuição, em São Paulo, Curitiba e Recife, além de 24 bases operacionais em diversos municípios nos estados do Pará, Minas Gerais, Ceará, Paraíba, Paraná, Amazonas, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Alagoas, Bahia, Santa Catarina, Piauí, Espírito Santo e Distrito Federal.

Os principais clientes da Pacer Logística são indústrias dos segmentos farmacêutico, de cosméticos, telecomunicações, varejo e staturps. A operadora logística conta com licenças para operações de armazenagem e transporte de cosméticos, produtos de hi-

giene pessoal, perfumes e alimentos. Além disso, também responde pela operação de cargas sensíveis.

No ano passado, a Pacer Logística fechou um grande contrato com a Huawei, empresa global no setor de tecnologia da informação e comunicação. As operações envolvem serviços de transporte, armazenagem e movimentação de equipamentos de infraestrutura de telecomunicações nas regiões norte, nordeste, sul e sudeste. São mais de mil viagens por mês, transportando desde placas eletrônicas até postes e antenas. Para este projeto, a empresa abriu bases em Porto Alegre, Curitiba, Recife, Fortaleza, Salvador, Manaus e Belém. “Fazemos a transferência de cargas entre o centro de distribuição da Huawei em Sorocaba e as unidades nestas sete capitais, que funcionarão como pontos de cross docking”, informa Caldas.

A Pacer também faz o chamado transporte de última milha, entre as bases regionais e todas as áreas de instalações da marca nessas quatro regiões do país. “E ainda prestamos serviços especiais para cargas sensíveis, utilizando tratores e guindastes, quando necessários para movimentações nas instalações da Huawei”, completa Caldas.

Ainda em 2018, a Pacer assumiu as operações de abastecimento das lojas Dengo, que comercializam produtos de cacau e café. A marca conta com unidades em dois shoppings da capital paulista e uma no Iguatemi Alphaville. “O negócio da Dengo começa com uma rede de pequenos e médios produtores de cacau e café, que vive do cultivo e do consumo consciente. Estes fornecedores entregam seus produtos em São Paulo, no centro de distribuição da Pacer, que os armazena com os devidos

cuidados e se encarrega de abastecer os pontos de venda nos shoppings paulistanos”, conta Caldas.

A operadora logística iniciou 2019 com uma nova operação para a TIM, prestando serviços de transportes de equipamentos de rede em todo o território nacional. As operações de transporte são realizadas entre centros de distribuição e centrais da TIM e também entre estas centrais e fornecedores de reparo de módulos defeituosos e parceiros instaladores. Os materiais transportados são estruturas metálicas, antenas, cabos, conectores, placas eletrônicas, modems e gabinetes. As operações de transporte são realizadas nos modais rodoviário (dedicado e fracionado) e aéreo, de acordo com a necessidade do cliente.

No ano passado, a Pacer anunciou a participação nas operações de transporte de bobinas de alumínio para a gigante chinesa State Grid, uma das maiores empresas globais no setor elétrico, que começou, em 2017, a construção da maior



**Alexandre Caldas: “Um operador logístico deve estar preparado para entregar soluções em todos os níveis de complexidade”**

linha de transmissão de energia do Brasil e a segunda maior do mundo. Com 2,5 mil km de extensão, o linhão vai trazer energia da hidrelétrica de Belo Monte, no Pará, para o Sudeste brasileiro.

Ao longo do projeto, a Pacer vai transportar nove mil bobinas fornecidas pela Nari, uma grande fabricante chinesa de

equipamentos de energia elétrica. O material vem da Ásia até o porto de Santos. De lá, a carga é armazenada no Porto Seco de São Bernardo do Campo. E a Pacer faz a distribuição entre a região do ABC e 11 cidades, onde estão os canteiros de obras da linha de transmissão.

O investimento da Xingu-Rio Transmissora de Energia (XRTE), empresa criada pela State Grid para tocar o projeto do linhão, será de R\$ 9,6 bilhões. O empreendimento deve ser inaugurado em dezembro de 2019. E a obra deve gerar 16 mil empregos, em 13 canteiros principais e 33 de apoio. “A flexibilidade da Pacer permitiu atender às necessidades da Nari, de entrega das bobinas nos canteiros de obras durante cinco meses, em veículos abertos, adequados para este tipo de carga”, explica Caldas.

A Pacer atua também no segmento de marketing promocional ou live marketing, com distribuição e montagem de kits promocionais em datas especiais ou em lançamento de produtos ou promoções.

CTM

19-21 MARÇO 2019

13h-20h SÃO PAULO EXPO

SÃO PAULO | SP | BRASIL

**NT EXPO**

21º NEGÓCIOS NOS TRILHOS

Saia na frente e reserve espaço em sua agenda para o único encontro do setor metroferroviário na América Latina. Traga sua empresa para a **NT Expo** e aproveite esta plataforma estratégica de relacionamento e bons negócios.

RESERVE JÁ O SEU ESTANDE!

## Na NT Expo, sua empresa pode



Conectar-se a um grupo de profissionais **altamente qualificado**



Realizar negócios com mais de **5 mil profissionais** do setor



Mostrar a força de sua marca, expondo seus produtos e soluções entre os **principais fornecedores** do setor metroferroviário



Vender mais, fechar negócios e bater a concorrência, realizando **contato direto com os tomadores de decisão**



Lançar produtos, serviços e **umentar sua visibilidade**



**Ampliar sua carteira de clientes** no único evento que reúne todos os operadores de carga e passageiros do continente



contato@ntexpo.com.br  
55 11 4878-5990

ntexpo.com.br

Mídia Oficial  
MIRF

Realização  
UBM

# Banco Mercedes-Benz espera avanço de 15% em 2019

No ano passado, foi registrada uma expansão de 49% em novos negócios, com R\$ 3,8 bilhões gerados; em 2017, foram apurados R\$ 2,6 bilhões

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Christian Schüler: "Os resultados mostram a retomada dos negócios"**

O Banco Mercedes-Benz apresentou crescimento de 49% em novos negócios, de janeiro a dezembro de 2018. Somente no mês de dezembro foram feitos R\$ 409 milhões em novos negócios, o maior volume mensal desde 2014. O desempenho positivo faz da instituição a principal financiadora de veículos da marca no país. No ano passado, 47% dos 21,1 mil caminhões vendidos pela montadora foram financiados pelo banco. No segmento de ônibus, dos 7,4 mil chassis vendidos, 65% do volume foram adquiridos por meio da instituição. No mercado de vans, foram 34% das vendas e, no setor de automóveis, 53%.

No segmento de veículos comerciais, o crescimento foi de 58%, registrando um montante de R\$ 2,6 bilhões em novos negócios ao longo do último ano, em

comparação a R\$ 1,6 bilhão no acumulado de 2017. Já em automóveis, o crescimento foi de 4%, passando de R\$ 323 milhões em 2017 para R\$ 336 milhões no ano passado. O valor representou 67,5% do total de novos negócios contabilizados. "Esses resultados mostram a retomada dos negócios, especialmente no segmento de veículos comerciais, impulsionado pelo crescimento da atividade industrial e pelos fortes resultados do agronegócio, além da boa aceitação do Refrota no mercado de ônibus", diz Christian Schüler, presidente e CEO do Banco Mercedes-Benz.

Com base nos valores atingidos em 2018, o Banco Mercedes-Benz espera chegar, em 2019, a um aumento de 15% em novos negócios. Outro fator favorável, de acordo com a instituição, é esforço conjunto entre a fábrica, rede de conces-

sionários e banco na oferta de produtos e serviços competitivos. "Temos um leque de produtos e serviços abrangentes, recursos digitais inovadores e proximidade com os clientes no sentido de satisfazer suas necessidades específicas", acredita Schüler.

A instituição também está confiante na retomada da economia brasileira e na consolidação do reaquecimento do mercado de caminhões. No ano passado, a Mercedes-Benz do Brasil liderou as vendas de caminhões, com mais de 21 mil modelos da marca emplacados, o que levou a participação de mercado a 27,8%. O volume comercializado é 44% superior ao obtido em 2017. No setor de ônibus, houve incremento de 24% nas vendas, em relação ao ano passado, com aproximadamente 7,4 mil unidades emplacadas. "A tendência é que o mercado continue a se expandir. A feira Fenatran será muito importante para o setor, pois vai acontecer no momento certo, de aquecimento do mercado. As taxas de juros mais baixas também nos ajudaram nos negócios", destaca Schüler.

Um aspecto positivo que influenciou os resultados é que a inadimplência diminuiu de forma significativa em 2018. "Não podemos divulgar a porcentagem, mas melhorou muito, atingindo um nível menor que em 2014, antes da crise, portanto. O ano em que a inadimplência chegou ao seu pior patamar foi em 2015", conta Diego Marin, diretor comercial do Banco Mercedes-Benz.

O banco tem investido em soluções digitais com foco nas necessidades dos clientes e concessionários, o que representou um acumulado na carteira da instituição de R\$

9,6 bilhões, um crescimento de 20% em comparação a 2017, que encerrou em R\$ 8 bilhões. “Os processos internos foram digitalizados, o que torna toda a operação mais eficiente. O cliente pode contar com várias facilidades como o BMB Digital”, informa Marin. “Fazemos financiamentos no Brasil todo, mas as regiões sul e sudeste têm sido nossos maiores mercados.”

O CDC (Crédito Direto ao Consumidor) foi a principal linha de crédito utilizada no ano passado, totalizando R\$ 2,4 bilhões em novos negócios, alta de 136% sobre 2017, quando a modalidade gerou R\$ 1 bilhão. Em contrapartida, a modalidade BNDES Finame caiu 21% (de R\$ 1,4 bilhão em 2017, para R\$ 1,1 bilhão). “Com a redução de taxas de mercado e as mudanças no BNDES Finame, o CDC ressurgiu como a modalidade de crédito mais atrativa para o cliente no segmento de veículos comerciais. Nossa equipe trabalhou continuamente para oferecer planos e condições competitivas, que atendessem às necessidades dos nossos clientes”, completa Schüler.

## PRODUTOS

O CEO do Banco Mercedes-Benz conta que não imaginava que o CBD iria superar o Finame tão rapidamente. “Até 2017, 80% dos caminhões eram financiados pelo Finame. No terceiro trimestre do ano passado, foram apenas 30% os financiamentos pelo Finame e 70% pelo CDB. No segmento de ônibus, o Finame ainda predomina. Com menos burocracia e taxas pré-fixadas, que não sofrem reajuste de acordo com a inflação, o CDB se tornou mais atraente”, explica. “Neste ano, teremos novos produtos em CDC, mas ainda não podemos divulgar os detalhes”, garante.

No ano passado, o Banco Mercedes-Benz apresentou novidades em seu leasing operacional, que, além da possibilidade de prazos mais longos, passou a ser estendido a todos os modelos de caminhão da marca. A ampliação do contrato está alinhada à



**Diego Marin: a inadimplência atingiu um nível menor que em 2014, antes da crise**

estratégia da marca de oferecer um portfólio completo e diversificado de planos, que atendam aos mais variados perfis de clientes.

A modalidade, que é semelhante a uma locação, é um contrato de arrendamento mercantil, no qual a pessoa jurídica aluga o caminhão do banco por um período pré-determinado. O bem permanece em nome da instituição financeira e o cliente o utiliza durante a vigência do contrato. Ao final do contrato, é possível devolver o veículo para a instituição, comprar o caminhão pelo seu valor de mercado, trocar o bem por um modelo mais novo ou estender o contrato por um prazo maior.

## MOBILIDADE

O Banco Mercedes-Benz, desde 1996 no Brasil, atua no segmento de veículos comerciais (caminhões, ônibus e vans, furgões e chassis Sprinter) e de automóveis de passeio da marca. A instituição financeira também oferece produtos de seguro integrado e prestamista para os planos

de financiamentos de seus clientes, além de financiar os estoques de seus concessionários. Em 23 anos de atuação no mercado nacional, o banco conta com mais de 105 mil unidades financiadas até dezembro de 2018.

O banco é a filial brasileira da Daimler Financial Services que deve mudar de nome para Daimler Mobility, em um prazo de seis meses. “O grupo oferece diversos produtos e serviços de mobilidade em todo o mundo, em especial em países da Europa e Estados Unidos, que incluem plataformas de multimodalidade e aplicativos para compartilhamento de veículos e táxis”, informa Schüler. “O Grupo Daimler já tem mais de 20 milhões de clientes em serviços de mobilidade em todo o mundo por meio do MyTaxi, Car2Go e Moovil. Esse é o futuro e nós estamos inseridos nele.”

Apesar da mudança de nome e do foco na área de mobilidade, o Banco Mercedes-Benz segue com o mesmo perfil. A mudança na Daimler Financial Services tem por objetivo adaptar a empresa às novas demandas do mercado. Schüler lembra que o conceito de posse do veículo está mudando, que as pessoas continuarão a se mover, mas não necessariamente como donas do veículo que as leva. “Com isso, ainda terá que existir aqueles que vão fabricar os carros e todos os outros veículos”, lembra.

A Daimler Mobility também será a divisão que participará da joint venture que o Grupo Daimler está formando com o Grupo BMW para oferecer novos serviços de mobilidade em todo o mundo. “O anúncio acontecerá em poucas semanas. A joint venture terá uma marca para representar todos esses serviços, que serão complementares ao que já existe no portfólio de cada empresa”, diz. Os serviços vão abranger as áreas de compartilhamento de veículos, recarga de baterias para carros elétricos, soluções de estacionamento via smartphones e aplicativos de táxis. “Mas essa união será apenas no segmento de mobilidade, vale ressaltar.”

**CTM**

# Ano começa com boas perspectivas

Fabricantes de implementos rodoviários esperam crescimento significativo em 2019; o setor atingiu um incremento de 49% em 2018

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**A recuperação do mercado foi mais forte no segmento de reboques e semirreboques**

A Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir) acredita que, em 2019, o volume de emplacamentos deverá registrar alta entre 10% e 15% em comparação com o total apurado em 2018, mantendo a tendência de retomada que o setor vem observando desde o último ano. “Isso significa que poderemos atingir um resultado entre 99 mil e 104 mil produtos”, afirma Norberto Fabris, presidente da entidade. Para a Anfir, a recuperação está consolidada. De janeiro a dezembro de 2018, o setor entregou ao mercado 90,2 mil unidades ante 60,5 mil produtos em 2017, o que corresponde a um aumento de 49,1%. “Estamos na rota certa para recuperarmos nossas perdas, que não foram poucas”, diz Fabris.

Segundo levantamento feito pela entidade,

as quatro quedas sucessivas de mercado causadas pela crise resultaram em perdas que correspondem a cerca de dois terços do mercado doméstico. O número considera o total apurado em 2013 – na ocasião o volume de emplacamentos chegou a 177,9 mil unidades. “Temos um longo caminho a ser percorrido até zerarmos as perdas que tivemos. A recuperação não foi uniforme porque a economia nos centros urbanos não respondeu à altura do campo”, explica Fabris.

O presidente da Anfir destaca, porém, que o mercado de 2013 foi uma bolha de consumo, alimentada pelos juros do financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). “Por isso, é importante salientar que o tamanho real do mercado brasileiro fica abaixo dos números de 2013. A Anfir estima que o

mercado doméstico deve ser de aproximadamente 140 mil unidades, sendo 60 mil reboques e semirreboques (pesados) e 80 mil carrocerias sobre chassis (leves). De qualquer forma, ainda temos vários desafios a serem vencidos para chegarmos a um mercado compatível com a economia brasileira. Acreditamos que isto vai ocorrer, mas deve levar mais alguns anos.”

O ritmo de recuperação em 2018 foi mais forte no segmento de reboques e semirreboques, principalmente devido ao agronegócio, que tem se mantido aquecido mesmo nos períodos de crise e tem se expandido de forma constante. De janeiro a dezembro do ano passado, a indústria entregou ao mercado 44,7 mil unidades, comparadas com 25 mil produtos no ano anterior, o que representa variação positiva de 79,2%. No segmento de carroceria sobre chassis, o desempenho tem sido inferior, porque seus negócios dependem da economia nos centros urbanos. Em 2018, a indústria vendeu 45,5 mil produtos ante 35,6 mil implementos em 2017, o que representa uma expansão de 28%.

Nas vendas para o mercado externo, o crescimento foi de 15,3%, com a comercialização de 3,6 mil unidades até novembro do ano passado, em comparação aos 3,2 mil implementos exportados em 2017. A Anfir desenvolveu com a Apex-Brasil o Programa de Internacionalização da Indústria de Implementos Rodoviários (MoveBrazil), que tem promovido diversas ações de incentivo ao comércio exterior. A mais recente delas, a 3ª Rodada de Negócios Internacionais, foi realizada em Florianópolis, Santa Catarina. Os importadores atuam nos mercados da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica,

Equador, Peru, República Dominicana e Uruguai. “A Rodada de Negócios é um instrumento importante de aproximação de compradores e vendedores, criando o ambiente ideal para realização de negócios”, avalia Mario Rinaldi, diretor executivo da entidade.

Em três anos de atuação, o evento tem dado suporte a 50 empresas inscritas no programa para entrar na trilha da exportação, realizando aproximadamente US\$ 69,2 milhões em negócios. “Exportar é um processo mais lento e que se tornou mais uma opção para a indústria brasileira”, explica Fabris.

## EXPANSÃO

Para 2019, os fabricantes de carrocerias sobre chassis dependem de uma recuperação mais robusta dos mercados urbanos. “Ainda é cedo para estimar se o setor de pesados deve continuar a crescer em um ritmo mais acelerado que o de leves, porque é importante ver quais reflexos o mercado urbano terá com a nova política econômica que deverá ser implantada pelo governo. Precisamos aguardar para ver quais medidas serão tomadas pelas lideranças do governo na área econômica. Qualquer ação que traga reflexos aos negócios nas cidades refletirá diretamente no mercado de implementos rodoviários do segmento leve”, pondera o presidente da Anfir.

A Truckvan está otimista em relação ao próximo ano. Sua expectativa é manter o crescimento na faixa de 30%, mas espera resultados ainda mais expressivos nos anos seguintes. A empresa teve expansão de 38% no faturamento em comparação a 2017, saindo de R\$ 72 milhões para R\$ 99,4 milhões, superando em mais de R\$ 5 milhões sua meta estabelecida para o ano de 2018.

De acordo com a companhia, o resultado positivo foi consequência principalmente da unificação de três fábricas em uma só planta, processo concluído no fim de abril do ano passado. Situado na Rodovia Presidente Dutra, no bairro de Bonsucesso, em Guarulhos, na Grande São Paulo, o local



**A unificação das três fábricas da Truckvan foi um dos fatores que levaram aos bons resultados**

possui 50 mil m<sup>2</sup>, com 17,5 mil m<sup>2</sup> de área construída. “Além de dobrarmos a nossa área física, tivemos mais sinergia entre todos os nossos departamentos, o que gerou aumentos significativos em produtividade e agilidade”, destaca Alcides Braga, sócio-diretor da Truckvan.

Em 2017, a empresa fabricou 344 implementos sobre chassis e 26 semirreboques. Já em 2018 foram 485 carrocerias sobre chassis, o que significa uma evolução de 40%, e 47 semirreboques, ou um aumento de 80%. Outro fator que contribuiu foi a consolidação da parceria com a Randon Implementos, iniciada em abril de 2017. Em 2018, a Truckvan, como distribuidora plena da Randon na Grande São Paulo, aumentou em 50% o volume de vendas, sendo 699 carretas (aumento de 110% em comparação com 2017), 148 carrocerias para transporte de bebidas (aumento de 15%) e 412 cotas de consórcio (aumento de 27%).

O departamento de eventos da Truckvan também superou o ano anterior e obteve um crescimento de 30%, fornecendo unidades móveis do seu portfólio de locações rápidas para mais de mil ativações promovidas por grandes marcas e agências de propaganda, comunicação e live marketing.

A Librelato, que atua no segmento de pesados, registrou um crescimento acima de 100% em 2018, passando de 3,5 mil implementos produzidos em 2017 para 7,7 mil no ano passado – o segmento teve incremento de 79,2%, segundo a Anfir. “Foi

um ano muito positivo para a empresa. Em 2019, esperamos crescer novamente acima do mercado”, comenta José Carlos Sprícigo, CEO da companhia. Cerca de 12% da produção de 2018 foi destinada à exportação. “O setor tem se recuperado a cada dia. Neste ano, a indústria de implementos como um todo deve ter uma expansão acima de 20%. Acredito que o setor de reboques e semirreboques deve atingir um volume de 52 mil a 55 mil unidades em 2019”, completa.

Em termos de produtos, os graneleros foram os mais vendidos da marca em 2018, seguidos dos basculantes, tanques e produtos para o segmento florestal. “O agronegócio representa uma grande oportunidade de crescimento, pois o setor tem se mantido aquecido e deve continuar a apresentar resultados positivos”, explica o executivo. Apesar dos números expressivos, Sprícigo lembra que as margens de lucro ainda estão limitadas. “Foi um ano de transição de crise, e também devemos levar em conta as variações do câmbio. Tudo isso exerce uma pressão nos preços”, observa.

Para este ano, a Librelato planeja investimentos de R\$ 25 milhões, sendo que R\$ 14 milhões são destinados para a ampliação da fábrica, que deve estar concluída em março, e o restante será investido em tecnologia, principalmente na automação da produção. “Com a expansão e modernização da nossa planta fabril, devemos ter um aumento de capacidade produtiva de 40%”, conta o CEO da Librelato.

**CTM**



## Rumo aos novos tempos

Em clima de otimismo, evento de premiação das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte homenageia as empresas do setor que se sobressaíram nos mais diversos segmentos de atuação

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A premiação da 31ª edição das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte ocorreu em 27 de novembro, no hotel Transamérica, em São Paulo, e reuniu 540 convidados, entre empresários, dirigentes de entidades setoriais e profissionais ligados ao setor. As empresas premiadas foram as que tiveram o melhor desempenho no exercício de 2017, após análise de 1,2 mil balanços financeiros, divididos em 36 categorias. Sem dúvida, as empresas agraciadas adotaram as melhores estratégias de negócios, que as levaram a superar os entraves políticos e econômicos recentes.

Para Marcelo Fontana, diretor da OTM

Editora e da MF Promoções e Eventos, o encontro foi um grande sucesso. “Reunimos aqui mais de 500 representantes de diferentes setores de transporte e logística, incluindo a indústria, que, apesar dos tempos difíceis, conseguiram ótimos resultados em suas empresas. Mais uma vez, temos a alegria de realizar o evento, reconhecido pelas entidades setoriais, empresários, executivos e profissionais da área, em um momento marcado pelo otimismo, depois de um período de turbulências”, comenta.

Fontana destaca que o anuário Maiores do Transporte e Melhores do Transporte

apresenta um panorama bastante completo do setor, que é um dos mais importantes da economia brasileira. “É uma publicação que aponta as empresas que mais destacaram em seus segmentos, com base na análise minuciosa dos seus balanços financeiros. Outro ponto importante é o tradicional Concurso de Comunicação Visual e Pintura e Frota”, conta.

No mesmo dia, foi realizada a homenagem ao melhor operador logístico do ano, promovida pela Associação Brasileira de Operadores Logísticos (Abol) e pela OTM Editora, e concedido o Prêmio de Sustentabilidade, em parceria entre o Sindicato



**Francisco Pelúcio, representando o presidente da NTC&Logística, Gennaro Oddone, presidente da Tegma, e Fernando Paes, diretor executivo da ANTF (a partir da esq.)**



**Francisco Pelúcio, representando o presidente da NTC&Logística, Alejandro Laiño, conselheiro da MRS, Guilherme Segalla de Mello, presidente da MRS, e Fernando Paes, diretor executivo da ANTF (a partir da esq.)**



**Francisco Pelúcio, representando o presidente da NTC&Logística, Adriana Vera e Silva, gerente de Relações Institucionais da Latam, e Fernando Paes, diretor executivo da ANTF (a partir da esq.)**

das Empresas de Transporte de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp) e a editora.

A premiação se deu em um cenário bem mais positivo que nos últimos anos. As empresas analisadas obtiveram uma receita operacional líquida total de R\$ 2,42 trilhões, o que equivale a 36,9% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2017. Na média, 64,9% das empresas apresentaram lucratividade, o que significa um aumento de 3,2% sobre os dados de 2016 e de 11% em relação a 2015. Nesse contexto, as expectativas para 2019 também são bastante favoráveis. “Com o fim do processo eleitoral e a estabilidade política decorrente disso, esperamos a consolidação da melhora da economia que já foi iniciada neste ano”, acredita Abílio Gontijo Júnior, diretor-superintendente da Empresa Gontijo de Transportes.

A Marcopolo foi a vencedora no segmento de fabricante de carrocerias de ônibus e

também eleita “A melhor entre as melhores da categoria Indústria” pelos indicadores de desempenho avaliados. Depois da retração do mercado brasileiro provocada pela mais intensa crise econômica e política do país, a empresa adotou uma estratégia que lhe permitiu obter excelentes resultados em vários indicadores financeiros. Nos nove primeiros meses deste ano, a Marcopolo produziu em suas fábricas no Brasil 10,4 mil ônibus, um volume 70% superior aos 6,1 mil veículos fabricados no mesmo período de 2017.

Para 2019, a expectativa é de manutenção do crescimento do setor, com a contínua renovação de frota nos segmentos de rodoviários, urbanos e de fretamento e turismo. Em termos de perspectivas, para Rodrigo Pikussa, diretor do negócio ônibus da Marcopolo, a consolidação do bom desempenho da indústria brasileira de ônibus dependerá de a economia brasileira voltar

a crescer com sustentabilidade, contar com linhas de crédito competitivas e da redução do custo Brasil.

Entre as premiadas, várias empresas do setor de transporte de passageiros por ônibus marcaram presença: a Vitória Transportes liderou o ranking das empresas de fretamento e turismo, sendo também a melhor entre as operadoras de transporte. No segmento metropolitano de passageiros, a companhia mais bem avaliada foi a Empresa de Transportes Flores, enquanto a Cometa liderou o segmento rodoviário de passageiros.

A Autopass foi a contemplada na categoria de operador de sistema de bilhetagem. Segundo o CEO da companhia, Rubens Gil Filho, o reconhecimento coroa a base e a origem da empresa, que nasceu da operação de bilhetagem. “Estamos empenhados e trabalhando ativamente para transformar a bilhetagem do Brasil em um verdadeiro sistema de transporte in-



**Francisco Pelúcio, representando o presidente da NTC&Logística, Fernando Guimarães, do Grupo JCA/Cometa, e Fernando Paes, diretor executivo da ANTF (a partir da esq.)**



**Francisco Pelúcio, representando o presidente da NTC&Logística, Laercio Penido Filho, gerente de manutenção da Flores, e Fernando Paes, diretor executivo da ANTF (a partir da esq.)**



**Francisco Pelúcio, representando o presidente da NTC&Logística, Rafael Azevedo Freita, sócio administrador da N. S. da Vitória Transporte, e Fernando Paes, diretor executivo da ANTF (a partir da esq.)**

## PREMIAÇÃO



**Ricardo Rodrigues Canton, diretor de operações da Breda, e Otávio Vieira da Cunha, presidente executivo da NTU (a partir da esq.)**



**Carlos Panzan, presidente eleito da Fetcesp, Rubens Fernandes Gil Filho, CEO da Autopass, e Flávio Benatti, presidente da Fetcesp (a partir da esq.)**



**Carlos Panzan, presidente eleito da Fetcesp, João Ronco Junior, diretor presidente da Prodata, e Flávio Benatti, presidente da Fetcesp (a partir da esq.)**



**José Antonio Fernandes Martins, presidente do Simefre e da Fabus, Rodrigo Otávio Pikussa, diretor de negócios ônibus da Marcopolo, e Martinho Ferreira de Moura, presidente da Anttur (a partir da esq.)**



**Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, José Antonio F. Martins, presidente do Simefre e da Fabus, Carlos Otávio de Souza Antunes, conselheiro do Grupo JCA e Rodrigo Otávio Pikussa (a partir da esq.)**



**Rodrigo Medeiros, gerente administrativo da Nortebuss, e Otávio Vieira da Cunha, presidente executivo da NTU (a partir da esq.)**



**Francisco Pelúcio, representando o presidente da NTC&Logística, Paulo Cruz Silva, gerente de operações da Transpetro, e Fernando Paes, diretor executivo da ANTF (a partir da esq.)**



**Carlos Panzan, presidente eleito da Fetcesp, Alfredo Dassan Junior, diretor da Bradesco Financiamento, e Flávio Benatti, presidente da Fetcesp (a partir da esq.)**



**Carlos Panzan, presidente eleito da Fetcesp, Antonio Cardoso, diretor de negócios B2B da Raizen, e Flávio Benatti, presidente da Fetcesp (a partir da esq.)**

teligente (ITS ou Intelligent Transportation System) que está inserido no contexto mais amplo de cidades inteligentes”, enfatiza o executivo.

O Grupo JCA também foi homenageado com o prêmio dos Pioneiros do Transporte.

Nas companhias com maior receita operacional, a Breda Transportes e Serviços foi a primeira na categoria fretamento e turismo, enquanto a tradicional Empresa Gontijo de Transportes foi a maior no segmento rodoviário de passageiros.

A Norte Buss Transportes, empresa que atua nas áreas norte e noroeste de São Paulo, registrou a maior receita operacional da categoria metropolitano de passageiros. “É a primeira vez que participamos do evento, apesar de já termos



**Calistrato Dias Filho, membro da gerência executiva da Gontijo e Otávio Vieira da Cunha, presidente executivo da NTU (a partir da esq.)**



**Francisco Pelúcio, representando o presidente da NTC&Logística, Luis Augusto Valença de Oliveira, diretor presidente ViaQuatro, e Fernando Paes, diretor executivo da ANTF (a partir da esq.)**



**Carlos Panzan, presidente eleito da Fetcesp, Eduardo Portas, superintendente de vendas do Banco VW e Flávio Benatti, presidente da Fetcesp (a partir da esq.)**



**Carlos Panzan, presidente eleito da Fetcesp, Aline Ribeiro, diretora de Supply Chain da Accenture do Brasil, e Flávio Benatti, presidente da Fetcesp (a partir da esq.)**



**José Antonio Fernandes Martins, presidente do Simefre e da Fabus, Luís Fernando Menezes de Santana, gerente comercial da Randon, e Martinho Ferreira de Moura, presidente da Anttur (a partir da esq.)**



**José Antonio Fernandes Martins, presidente do Simefre e da Fabus. Guilherme José Rizzotto, diretor comercial da Vipal, e Martinho Ferreira de Moura, presidente da Anttur (a partir da esq.)**

sido premiados uma vez, anteriormente”, afirma Ricardo Oliveira Martins, gestor administrativo da companhia. Apesar das dificuldades que o segmento enfrenta, a Norte Buss alcançou resultados positivos com investimentos em infraestrutura de garagens, tecnologia e renovação de boa parte da frota de ônibus.

## MAIS PRÊMIOS

Durante o evento, foram anunciados os vencedores da 49ª edição do Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota. No segmento de transporte rodoviário de passageiros, a primeira colocada foi a empresa Santa Cruz, de Mogi Mirim (SP); o projeto da Guarupass, de Guarulhos (SP), foi considerado o melhor no setor metropolitano de passageiros; e a TGA, de São Paulo, foi a escolhida na categoria de transporte

de cargas. Os trabalhos são avaliados sob diversos aspectos, como estética, originalidade e atualidade, segurança, praticidade, identificação da marca e promoção dos serviços e produtos oferecidos.

Como acontece todos os anos, o encontro foi uma oportunidade de confraternização para os profissionais das principais empresas do mercado. “Ficamos muito satisfeitos com o primeiro lugar no segmento, com esse projeto do arquiteto João de Deus Cardoso. Já havíamos sido premiados em edições anteriores do concurso e foi muito gratificante receber o primeiro prêmio. O evento fica melhor a cada ano, representando ainda uma chance para rever amigos e confraternizar com as pessoas ligadas ao nosso setor”, diz José Roberto Felício, presidente da Guarupass e das empresas Viação Urbana e Vila Galvão.

O segmento rodoviário de passageiros

contou com o maior número de trabalhos inscritos, com 22 empresas concorrentes. Nesta categoria, ficou com o segundo lugar a Auto Viação 1001, empresa do grupo JCA, de Niterói, Rio de Janeiro, enquanto a Reunidas Transportes Coletivos, de Florianópolis, Santa Catarina, ficou na terceira colocação. A menção honrosa foi para a Viação Garcia, de Londrina, Paraná.

A Abol e a OTM Editora homenagearam o melhor operador logístico do ano, durante o evento das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte. A vencedora foi a DHL Supply Chain, uma divisão da DHL Logistics Brasil, que já havia sido a escolhida no ano passado, na primeira edição da premiação. A Veloce foi a segunda colocada. A entidade realizou uma pesquisa direta junto aos embarcadores, em parceria com a Fundação Dom Cabral, que apontou as empresas com maior destaque no mercado.

**OTM**

# As vencedoras do prêmio Setcesp de sustentabilidade

A Cesari Logística foi premiada nas categorias gestão econômica sustentável e responsabilidade social e a Transporte Rodoviários Letsara na área de responsabilidade ambiental

SONIA MOARES



**O objetivo do prêmio é reconhecer as práticas sustentáveis das empresas de transporte**

Duas empresas de transporte rodoviário de carga se destacaram na quarta edição do Prêmio de Sustentabilidade Setcesp & Transporte Moderno pelas suas práticas sustentáveis no setor. A entrega do prêmio foi realizada junto com a premiação de Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, promovida pela OTM Editora em São Paulo.

O objetivo deste prêmio é reconhecer e homenagear as empresas de transporte rodoviário de cargas, associadas ao Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), que reduzem os impactos socioambientais causados por suas operações, tendo a sustentabilidade como um valor essencial em sua gestão. “Além de premiar as empresas que se destacaram pelos melhores trabalhos voltados à sustentabilidade, a nossa intenção é também divulgar e compartilhar com

outros transportadores e com a sociedade o que as empresas do nosso setor estão fazendo”, disse no evento Tayguara Helou, presidente do Setcesp.

As 13 empresas participantes inscreveram 23 projetos, submetidos à avaliação de uma comissão julgadora diversificada e especialista em sustentabilidade e transporte rodoviário de cargas. Foram levados em consideração critérios como planejamento, inovação, criatividade, uso de tecnologias, continuidade das ações, perenidade dos resultados e retorno sobre o investimento financeiro.

Dos seis cases finalistas, que concorreram nas categorias responsabilidade ambiental, responsabilidade social e gestão econômica sustentável, três foram premiados.

A Cesari Logística recebeu dois prêmios pelo reconhecimento em duas categorias:

gestão econômica sustentável, com o case implementação da Torre de Tráfego (CGO), e responsabilidade social, com o projeto Universidade Corporativa Cesari. A Transporte Rodoviários Letsara foi a vencedora da categoria responsabilidade ambiental, com o projeto Inovar e Renovar - Letsara Ecosocial.

“Entre as três áreas que as empresas se destacaram pelas suas iniciativas sustentáveis, a que eu considero a principal é a gestão econômica sustentável, porque toda iniciativa de uma empresa deve trazer resultados efetivos. É através dos resultados que a empresa consegue fortalecer o seu negócio e investir na sua infraestrutura, contratar mais pessoas e, no final do dia, entregar um transporte rodoviário mais eficiente para alavancar o crescimento econômico do país”, comentou o presidente do Setcesp.

Além de premiar as transportadoras de carga pelas ações sustentáveis, o Setcesp entregou o troféu menção honrosa para Sandra Caravieri, supervisora regional do Serviço Social do Transporte (Sest) e do Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Senat) de São Paulo e assessora técnica para assuntos de produtos perigosos da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp).

A escolha de Sandra foi feita pelo importante trabalho que ela tem realizado por mais de 20 anos, debatendo as principais regras para o transporte de produtos perigosos e contribuindo com a sua expertise para minimizar os impactos ao meio ambiente.

Sandra atuou como coordenadora estadual do programa Despoluir pelo Setcesp, que visa à redução da poluição por motores diesel e o uso racional de combustíveis no Transporte Rodoviário de Carga. “Ela é uma pessoa que tem prestado relevante serviço na área de sustentabilidade para o setor, para a sociedade e para as pessoas”, afirmou o presidente do Setcesp.

## OS PROJETOS

Entre os projetos premiados, a implementação da Torre de Tráfego (CGO), da Cesari Logística, é uma metodologia de gestão com foco na visibilidade e informação em tempo real de toda a operação de transporte por meio de monitoramento online.

O projeto conta com 310 veículos monitorados via GPS, o que torna as operações mais seguras e previne acidentes. No total, foram R\$ 2,5 milhões em economia e um aumento de 34% na aderência da entrega e de 25% na coleta. Por meio da telemetria, houve redução de 19% na emissão de CO<sub>2</sub>.

O projeto Universidade Corporativa Cesari, também da Cesari Logística, tem por objetivo capacitar os colaboradores do grupo e também a comunidade em alguns programas específicos.

A Universidade Corporativa Cesari oferece treinamentos legais e normativos, treinamentos técnicos, educação continuada e aprimoramento pessoal, o que já resultou em 15 mil horas de treinamento, 2.600 colaboradores treinados e uma economia de mais de R\$ 87 mil.

O projeto Inovar e Renovar - Letsara Eco-social, lançado em 2018 pela Transporte Rodoviários Letsara, busca a modernização de recursos, com destaque para a quinta roda ecologicamente correta, que dispensa lubrificação; a implementação de biodigestores na matriz e também o programa de direção econômica.

Estas ações já resultaram na eliminação de 2.500 quilos de graxa ao ano e 120 horas de veículos em manutenção, o que significa aumento de 300 mil quilômetros



**Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora; Manoel Sousa Lima Jr., ex-presidente do Setcesp; Vagner Tozi, gerente comercial da Letsara, e Tayguara Helou, presidente do Setcesp (a partir da esq.)**



**Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora; Antonio Prestes, diretor da divisão de transporte de cargas do DSV; Giovanni Carboni Borlenghi, diretor do grupo Ceslog, e Tayguara Helou, presidente do Setcesp (a partir da esq.)**

de vida útil do veículo, além do menor risco e maior segurança para a operação. Por meio da direção econômica houve uma economia de 192.299 litros de diesel

e a redução de 653 toneladas de CO<sub>2</sub>. A empresa tem 36 veículos na frota que já estão padronizados e a meta é chegar a 50 veículos.

**OTM**

# Embraer prevê receitas totais de até US\$ 5,7 bilhões em 2019

A companhia espera entregar neste ano entre 85 e 95 jatos comerciais, de 90 a 110 jatos executivos, incluindo modelos leves e grandes, além de dez aviões A-29 Super Tucano e duas aeronaves multmissão KC-390

SONIA MOARES



Em 2018 a Embraer entregou 91 jatos executivos, entre leves e grandes

A Embraer estima que as suas receitas totais alcancem entre US\$ 5,3 bilhões e US\$ 5,7 bilhões em 2019, o que inclui potenciais custos e despesas associadas com a criação da nova empresa – JV Aviação Comercial –, em parceria com a Boeing. As projeções preliminares foram apresentadas durante reunião realizada neste mês com os investidores na Bolsa de Valores de Nova York.

Neste ano a companhia espera entregar entre 85 e 95 jatos comerciais, de 90 a 110 jatos executivos, incluindo modelos leves e grandes, bem como dez aviões A-29 Super Tucano e duas aeronaves multmissão KC-390.

Em 2020 a Embraer espera obter uma receita líquida entre US\$ 2,5 bilhões e US\$ 2,8 bilhões, uma margem Ebit (lucro antes de juros e impostos) entre 2% e 5% e uma

geração de fluxo de caixa livre breakeven (aproximadamente zero).

As projeções, segundo a companhia, incluem 100% dos resultados esperados

dos segmentos de aviação executiva e de defesa e segurança (e os respectivos resultados vindos das áreas de serviços e suporte desses negócios) e excluem os

## PARCERIA ENTRE EMBRAER E BOEING RECEBE APROVAÇÃO DO GOVERNO BRASILEIRO

A parceria da Embraer com a Boeing obteve a aprovação do governo brasileiro. Nesta nova empresa que será criada – JV Aviação Comercial – a Boeing terá 80% de participação e a Embraer ficará com os 20% restantes.

As empresas também chegaram a um acordo sobre os termos de uma joint venture para promover e desenvolver novos mercados para o avião multmissão KC-390. De acordo com a parceria proposta, a Embraer detém 51% de participação na

joint venture e a Boeing os 49% restantes.

O conselho de administração da Embraer ratificou a aprovação prévia dos termos da parceria estratégica com a Boeing. Agora a parceria será submetida à aprovação dos acionistas e das autoridades regulatórias, bem como a outras condições pertinentes à conclusão de uma transação deste tipo. Caso as aprovações ocorram no tempo previsto, a expectativa é que a transação seja concluída até o fim de 2019.

resultados vindos da participação de 20% da Embraer na JV Aviação Comercial em parceria com a Boeing.

## REVISÃO DAS ESTIMATIVAS

A Embraer informou em seu comunicado que, apesar da gradual recuperação, as condições do mercado global de jatos executivos continuam mais lentas do que o esperado. Isso, combinado ao crescente foco da companhia na melhoria de rentabilidade e preservação de preços, além do recente lançamento dos novos jatos executivos Praetors nos segmentos médio e supermédio, cujas entregas iniciarão em 2019, levou a companhia a uma abordagem mais cautelosa para as entregas dessas aeronaves no ano passado.

Diante deste fato, em 2018 foram entregues 91 jatos executivos, entre leves e grandes, volume abaixo de 105-125 jatos previstos anteriormente.

Com a redução das entregas, a Embraer agora espera que as receitas no segmento de jatos executivos fiquem em aproximadamente US\$ 1,1 bilhão, ante a estimativa de US\$ 1,35 a US\$ 1,50 bilhão.

“Adicionalmente, a revisão da base de custos do KC-390 devido ao incidente ocorrido no mês de maio de 2018 teve impacto negativo na receita do segmento de defesa e segurança. Este impacto levou a uma nova estimativa de receita de aproximadamente US\$ 600 milhões no segmento de defesa e segurança (era de US\$ 800 milhões a US\$ 900 milhões anteriormente). Com isso, as receitas consolidadas da Embraer para o ano são agora esperadas em aproximadamente US\$ 5,1 bilhões, em relação à faixa anterior de US\$ 5,4 bilhões a US\$ 5,9 bilhões”, esclareceu a empresa em comunicado.

A Embraer informa ainda que as projeções de Ebit consolidado e ajustado, margem Ebit consolidada e ajustada, Ebitda consolidado e ajustado e margem Ebitda consolidada e ajustada para 2018 foram reduzidas devido a uma menor alavancagem operacional da

## EMBRAER VENDE JATOS EXECUTIVOS PHENOM 300E E PRAETOR 600 PARA CLIENTES DO BRASIL

A Embraer anunciou as primeiras vendas de jatos executivos Phenom 300E e Praetor 600 para clientes do Brasil. As novas aeronaves estão entre as mais avançadas da indústria e vão ampliar a frota da companhia em operação no mercado nacional.

O primeiro Phenom 300E já foi entregue, enquanto o modelo Praetor 600 tem previsão de entrega no último trimestre de 2019. “O incrível desempenho, a flexibilidade de operação e a alta conectividade de bordo fazem dos novos Phenom 300E e Praetor 600 aeronaves ideais para as necessidades de transporte das empresas, de corporações e também dos provedores de serviços de aviação executiva”, diz Gustavo Teixeira, diretor de vendas da Embraer para a América Latina. “O jato executivo é uma importante ferramenta de produtividade que contribui diretamente com a prospecção, desenvolvimento e crescimento dos negócios de nossos clientes. É uma satisfação contribuir com soluções inovadoras para o avanço e modernização do setor no Brasil.”

O Phenom 300E possui a designação E anexa à marca, que significa Enhanced, representando o novo interior e sistemas de entretenimento e de gerenciamento da cabine de passageiros nice HD CMS/IFE, da Lufthansa Technik.

O jato é uma nova versão do líder de segmento Phenom 300, que em 2017



**Phenom 300E, nova versão da linha Phenom** confirmou mais uma vez como o jato leve mais vendido pelo sexto ano consecutivo. As primeiras entregas da nova aeronave tiveram início em março de 2018.

O Praetor 600 foi apresentado ao mercado no fim do ano passado, juntamente com o Praetor 500, para revolucionar as suas respectivas categorias. O Praetor 600 tem uma autonomia de voo sem precedente para a sua classe. É o jato executivo de porte supermédio mais avançado e versátil, que permite voos sem escala de São Paulo a Cidade do Cabo, Fortaleza a Madri, Londres a Nova York ou voar de Angra dos Reis para Miami, com uma escala.

A aeronave tem capacidade para até 12 passageiros e alcance intercontinental de até 3.900 milhas náuticas (7.223 quilômetros). A expectativa da Embraer é de que o Praetor 600 receba certificação da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) no segundo trimestre de 2019.

companhia decorrente do menor volume de entregas na aviação executiva e de uma redução nas receitas do segmento de defesa e segurança. “Os valores ajustados para 2018 excluem o impacto de US\$ 127,2 milhões relacionados à revisão de base de custos do KC-390, que aconteceu no segundo trimestre de 2018, em decorrência do incidente com o protótipo 001 ocorrido em maio do ano passado.”

A Embraer também estima que os gastos com investimentos para 2018 fiquem em aproximadamente US\$ 300 milhões,

abaixo da visão anterior que estimava um total de US\$ 550 milhões. “É importante ressaltar que os menores gastos com investimentos não impactaram negativamente os projetos em andamento na companhia.”

Em decorrência da redução das entregas de jatos executivos, parcialmente compensada por menores gastos com investimentos no ano de 2018, a companhia espera que o fluxo de caixa livre no ano passado seja de um uso de caixa de aproximadamente US\$ 200 milhões (versus um uso de US\$ 100 milhões anteriormente). **CTM**

25ª EDIÇÃO



# INTERMODAL

2019 SOUTH AMERICA

UM NOVO MOVIMENTO PARA 2019:

**GERAR MAIS NEGÓCIOS.**

NÓS JÁ ESTAMOS PREPARANDO A PRÓXIMA EDIÇÃO DA MAIOR FEIRA DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE DE CARGAS E COMÉRCIO EXTERIOR DAS AMÉRICAS.

19 A 21 DE  
MARÇO DE 2019  
SÃO PAULO EXPO - SP - BRASIL



NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS, TENDÊNCIAS DE MERCADO, TECNOLOGIAS E MUITO MAIS.

**ESPERAMOS VOCÊ NA INTERMODAL SOUTH AMERICA 2019.**

CONSULTE  
NoSSA EQUIPE  
COMERCIAL:

Kelly Lima - Gerente Key Account  
klima@ubmbrazil.com.br  
+55 11 4878-5921

Bruno Nascimento - Comercial  
bnascimento@ubmbrazil.com.br  
+55 11 4878-5939

Realização



# Companhias aéreas transportaram 102,4 milhões de passageiros em 2018

No mercado doméstico as empresas levaram 93 milhões de pessoas, 3,5% a mais que em 2017, e para o exterior foram 9,3 milhões de passageiros, um aumento de 11,7% em relação a 2017

SONIA MOARES

As companhias aéreas brasileiras transportaram 102,4 milhões de passageiros em voos domésticos e internacionais em 2018, o que representou 4,2 milhões de pessoas a mais do que em 2017, segundo dados divulgados pela Associação Brasileira das Empresas Aéreas (Abeaer).

Foram 93 milhões de passageiros transportados exclusivamente nos voos dentro do país, total 3,5% maior que em 2017, correspondendo a um crescimento de 3,2 milhões de viajantes.

Entre as companhias aéreas, a Gol Linhas Aéreas Inteligentes foi a que mais transportou passageiros no mercado doméstico em 2018, com o total de 31,5 milhões de passageiros, 3,8% a mais em relação ao ano anterior, o que lhe garantiu 35,8% de participação no mercado.

A Latam Airlines, segunda colocada no ranking nacional, levou quase 28,5 milhões de passageiros, um aumento de

1,42%, e ficou com 32% do mercado. Na sequência estão posicionadas Azul, que levou em suas aeronaves 21,3 milhões de passageiros, 3,3% a mais que em 2017, ficando com 18,6%, e a Avianca, que transportou 11,6 milhões de passageiros, garantindo um avanço de 8,9% sobre 2017 e uma fatia de 13,4% do mercado.

Segundo a Abeaer, a oferta consolidada anual cresceu 4,6%, com 117,3 bilhões de assentos disponíveis a cada quilômetro voado (ASK) pelas companhias em 2018. Na Gol o aumento foi de 2,3%, com 42,4 bilhões de ASK, e na Latam evoluiu 3,6%, com 37,6 bilhões de ASK. A Azul teve uma elevação de 8,2%, com 22,1 bilhões de ASK, e a Avianca registrou um crescimento de 8,9%, com 15,2 bilhões de ASK.

A demanda consolidada anual apresentou um crescimento de 4,4% em 2018, com 95,5 bilhões de passageiros por quilômetros transportados (RPK). A Gol teve

um aumento de 3,0%, com 34,3 bilhões de RPK, e a Latam uma alta de 2,1%, com 30,6 bilhões. A Azul registrou um avanço de 8,9%, com 17,9 bilhões, e a Avianca uma alta de 7,9%, com 12,8 bilhões.

A Abeaer apurou que tanto a oferta quanto a demanda consolidada anual foram as maiores registradas no mercado doméstico, superando o ano de 2015. O contingente de passageiros foi o terceiro maior, abaixo do registrado em 2014 e 2015, nesta ordem. E o fator de aproveitamento das operações apresentou o segundo melhor resultado anual, ligeiramente abaixo de 2017.

O equilíbrio, segundo a Abeaer, mostra a preocupação do setor de prover transporte na medida exata do apetite dos consumidores no momento. É medida de eficiência, indicada pelo fator de aproveitamento das operações, que tendeu à estabilidade em 2018, com ligeiro recuo de 0,18%, para 81,4%.

**Estatísticas consolidadas por empresa - Transporte doméstico | Jan/Dez 2018**

Variações em relação ao mesmo período do ano anterior

	Oferta (ASK, bilhões)	Var. Oferta	Demanda (RPK, bilhões)	Var. Demanda	Load Factor (%)	Var. Load Factor (pp)	Passageiros Pagantes Transportados	Var. Passageiros (%)
 Avianca	15,2	8,95%	12,8	7,94%	84,4	-0,79	11.604.479	8,99%
 Azul	22,1	8,27%	17,9	8,95%	80,8	0,50	21.377.731	3,36%
 GOL	42,4	2,32%	34,3	3,05%	80,8	0,57	31.567.614	3,80%
 LATAM AIRLINES	37,6	3,68%	30,6	2,12%	81,3	-1,25	28.490.281	1,42%
<b>Total Empresas ABEAR</b>	<b>117,3</b>	<b>4,67%</b>	<b>95,5</b>	<b>4,44%</b>	<b>81,41</b>	<b>-0,18</b>	<b>93.040.105</b>	<b>3,57%</b>

**MERCADO INTERNACIONAL**

O número de passageiros transportados pelas companhias nas ligações entre o Brasil e o exterior em 2018 aumentou 11,7%, com o total de 9,3 milhões, equivalente a 985 mil clientes a mais atendidos, de acordo com a ABEAR. A Latam Airlines levou 5,6 milhões de passageiros, um aumento de 2,7%; a Gol, 1,84 milhão, redução de 2,3%; a Azul, 1,23 milhão, alta de 55,7%; e a Avianca 655,9 mil, elevação de 201,9%.

A demanda internacional consolidada das aéreas brasileiras de janeiro a dezembro de 2018 registrou crescimento de 16,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, com 43,1 bilhões de passagerei-

ros por quilômetros transportados (RPK), enquanto a oferta aumentou 19,7%, com 52,3 bilhões de assentos disponíveis a cada quilômetro voado (ASK).

Esse descompasso, segundo a ABEAR, levou à perda de 2,3% do fator de aproveitamento das operações em relação a 2017, indo a 82,4%.

Conforme a ABEAR, na atual fase da aviação comercial brasileira, com liberdade tarifária e de rotas, o país contou pela primeira vez em 2017 com quatro grandes empresas nacionais realizando operações internacionais expressivas. "Com a gradual recuperação econômica do país após o ciclo de crise, e com uma retração de empresas estrangeiras no período, aquele ano figurou como o melhor para o conjunto de aéreas brasileiras no segmento internacional. Foram estabelecidos recordes de

oferta, demanda, fator de aproveitamento e volume de passageiros. Como resultado, a participação das companhias brasileiras ante as estrangeiras em relação ao total das operações internacionais envolvendo o Brasil passou de cerca de 26% em 2016 para quase 29% em 2017", explica a ABEAR. "E este processo

teve continuidade em 2018, nova melhor temporada internacional para as aéreas brasileiras."

**TRANSPORTE DE CARGA**

Na movimentação de carga no mercado brasileiro, as companhias aéreas registraram aumento de 11,8% em 2018, com o total de 391,3 mil toneladas de carga. A Latam Airlines transportou 127,3 mil toneladas, aumento de 8,1%; a Gol carregou 104 mil toneladas (alta de 6,2%); a Avianca, 66,4 mil toneladas (crescimento de 21,8%); a Azul, 57,8 mil toneladas (mais 42,9%); e a Latam Cargo 35,5 mil toneladas, volume 9,4% menor que no ano anterior.

No mercado internacional, o volume de carga transportada totalizou 279,8 mil toneladas, aumento de 24,6%. A Latam Airlines transportou 133,6 mil toneladas, registrando um aumento de 15,5%; a Latam Cargo levou 85,8 mil toneladas (alta de 16,1%); a Avianca carregou 32,5 mil toneladas (93,2% a mais); a Azul transportou 25,6 mil toneladas (64,3% a mais); e a Gol levou 2,1 mil toneladas (redução de 15,9%).

**Estatísticas consolidadas por empresas - Transporte doméstico e internacional de cargas | Jan/Dez 2018**

Variações em relação ao mesmo período do ano anterior

	Carga paga doméstica transp. (KG)	Variação	Carga paga internacional transp. (KG)	Variação
 Avianca	66.473.067	21,83%	32.540.415	93,29%
 Azul	57.837.140	42,99%	25.667.548	64,37%
 GOL	104.041.677	6,27%	2.102.808	-15,99%
 LATAM	127.311.352	8,13%	133.660.783	15,52%
 LATAM CARGO	35.598.518	-9,43%	85.851.022	16,19%
<b>Total Empresas ABEAR</b>	<b>391.261.754</b>	<b>11,80%</b>	<b>279.822.576</b>	<b>24,62%</b>

# Global

Com a solidez de um mercado exigente e ávido por informações, a revista **Revista Global**, que é a publicação oficial da **Intermodal South America 2019**, traz uma edição especial com a cobertura completa da **25ª edição** do maior evento de logística e comércio exterior da América Latina.

Matérias exclusivas anteciparão as novidades e lançamentos das **400 marcas**, de **22 países**, que estarão presentes, participando também dos eventos de conteúdo a serem realizados durante a feira, que em **2019** deve receber público visitante superior a **33 mil profissionais** de diversos segmentos e com alto poder de decisão.

**Esta é, com certeza, uma oportunidade imperdível para a sua marca ganhar visibilidade no mercado, com ótimos negócios de excelentes resultados.**

**RESERVE JÁ O SEU ESPAÇO E ESTEJA ENTRE OS MELHORES!**



Parceria e Apoio Editorial



Contatos e Informações:

(11) 5096-8104  
otmeditora@otmeditora.com  
[www.otmeditora.com.br](http://www.otmeditora.com.br)



# DHL passa a gerenciar a armazenagem de produtos médicos da Philips

A empresa implantou nova plataforma de TI e novos processos de etiquetagem, visibilidade e manuseio, para aumentar a qualidade das operações e acelerar o faturamento dos produtos

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Empilhadeira eleva empregado até os níveis mais altos do armazém para seleção de produtos**

A DHL Supply Chain foi selecionada pela Philips, empresa especializada em tecnologia da saúde, para gerenciar a distribuição de produtos médicos profissionais da marca. O centro de distribuição da fabricante foi transferido para um espaço multicliente da DHL às margens da rodovia Castelo Branco, em Barueri, na Grande São Paulo. Com uma área de 3,7 mil metros cúbicos e capacidade de armazenagem de 12 mil SKU (unidade de guarda de estoque). Além dos tradicionais armazém e docas, a instalação conta com área alfandegária, laboratório de reparos e áreas de quarentena e desinfecção.

O processo de transferência ocorreu de forma paralela à implantação de um novo software de gestão de armazém (WMS), em sintonia com as plataformas de gestão da Philips. Para Marcos Menna, diretor de novos negócios da DHL Supply Chain América Latina, o projeto é bastante complexo, tanto pela criticidade do produto como pelas diversas demandas regulatórias e numerosos detalhes. “No entanto, com

nossa experiência, conhecimento e comprometimento da equipe, apresentamos uma solução eficiente e robusta, que contribui para a qualidade das operações logísticas da Philips”, acredita. A DHL tem um histórico de clientes da área de saúde que também incluem laboratórios e hospitais.

Walter Costa, chefe de Supply Chain da Philips Brasil, afirma que o desafio que foi apresentado à companhia era grande. “Assumir a gestão do nosso centro de distribuição e realizar aprimoramentos, ao mesmo tempo em que a companhia implantava melhorias em sua plataforma de gestão. Isso tudo em uma indústria na qual não entregar um produto pode impactar vidas. A DHL fez uma transição assertiva, com um planejamento detalhado e alto nível de comprometimento”, informa.

O trabalho da DHL inclui a recepção dos produtos, como aparelhos de diagnóstico por imagem, ativos fixos e retorno de peças defeituosas, e de peças de reposição provenientes da fábrica de Varginha, em Minas

Gerais e também do exterior; conferência (inbound); separação e armazenagem; controle de inventário, picking e expedição conforme a demanda do cliente. A DHL também é responsável pela logística do laboratório de reparos, logística reversa e exportação de peças.

Segundo a DHL, o processo de transição do centro de distribuição, que estava sendo gerido por outra empresa fornecedora de soluções logísticas, foi especialmente desafiador, pois envolveu o registro e a aprovação de oito órgãos regulatórios nas esferas municipal, estadual e federal. A transferência do estoque foi realizada em apenas 15 dias, em 68 veículos, em procedimento que ocorreu “de forma harmônica e sem rupturas”.

Outro aspecto importante do projeto foram as melhorias no processo de inventário e faturamento. Com a adoção do software de gestão do armazém e integração com sua plataforma de gestão, não haverá necessidade de realizar mais de seis mil inputs manuais de produtos no sistema por mês, o que aumenta a agilidade no reporte de informações, faturamento e reduz erros. O processo de coleta foi aprimorado com a adoção de etiquetas com QR Code, a utilização do Smart RF, do leitor de itens em formato celular, e da empilhadeira Wave, que eleva o colaborador até os níveis mais altos do armazém para a selecionar o produto desejado. “Todas essas melhorias vão ter um impacto direto no negócio da Philips, evidenciando como uma logística sólida e bem estruturada pode auxiliar as empresas em seu dia a dia e planos de expansão”, diz Menna.

**CTM**

# Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo de informação:

**transporte**  
Todos os modais MODERNO

6 edições + 4 Anuários:  
Anuário de Carga,  
Anuário de Logística,  
Gestão de Frotas  
e Maiores & Melhores



Com 56 anos de circulação ininterrupta e a primeira revista especializada de transporte de carga e de passageiros lançada no Brasil, a Transporte Moderno tem foco principal o transporte e logística na cadeia de produção, distribuição e consumo, uma atividade crucial para o desenvolvimento econômico do país. Os acontecimentos e as novidades mais relevantes do setor têm espaço garantido na revista Transporte Moderno, que retrata com fidelidade e profissionalismo a evolução tecnológica e econômica dos modos de transporte rodoviário, ferroviário, marítimo, aéreo e hidroviário.

R\$  
**250,00**

**TECHNI**  
**bus**  
TRANSPORTE COLETIVO  
E MOBILIDADE URBANA

6 edições + 3 Anuários:  
Anuário do Ônibus,  
Gestão de Frotas  
e Maiores & Melhores



A revista Technibus, a mais tradicional publicação brasileira dedicada ao transporte de passageiros por ônibus, vem documentando, passo a passo, a evolução desse importante tema, assim como o desempenho dos diversos segmentos de transporte coletivo de passageiros, como o transporte rodoviário interestadual e intermunicipal, e o transporte por fretamento e turismo. A publicação também enfoca as novidades nos sistemas de transporte, os avanços tecnológicos nestes serviços, os lançamentos de chassis para ônibus, a evolução tecnológica do segmento de carrocerias, e a implantação de novos corredores de transporte para ônibus nas grandes cidades.

R\$  
**225,00**

## Formas de pagamento:

1- Cartão de crédito  
VISA | Mastercard | AMEX

2- Boleto bancário emitido pela editora e enviado via Correio ou e-mail

3- Cheque nominal à OTM Editora Ltda.

4- Depósito ou transferência bancária: Banco Itaú Agência 0772 | Conta Corrente 54283-3  
Com envio de comprovante de depósito com os dados do assinante via e-mail para: [tanianascimento@otmeditora.com](mailto:tanianascimento@otmeditora.com) ou via fax: (11) 5096-8104

Para mais informações ligue  
**11-5096-8104**

ou pelo e-mail:  
assinaturas: [circulacao@otmeditora.com](mailto:circulacao@otmeditora.com)

Acesse [www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com) e faça já sua assinatura

# A espantosa ponte marítima da China

Inaugurada em outubro de 2018, a ponte de 55 km que liga Hong Kong, Macau e Zhuhai custou US\$ 20 bilhões e utilizou 400 mil toneladas de aço



A maior ponte marítima de aço do mundo, que liga Hong Kong, Macau e Zhuhai – as três principais cidades no estuário do rio das Pérolas, no sudeste da China – foi inaugurada em 23 de outubro 2018, após nove meses de execução, dois anos além do previsto inicialmente. As obras foram executadas pelo governo central da China e por Hong Kong, a um custo de US\$ 20 bilhões. Apesar do atraso de dois anos e das críticas relativas a questões ambientais e a denúncias de corrupção, a entrega oficial da ponte ao público é uma façanha e tanto, já que a execução da obra toda demorou apenas sete anos e envolveu um impressionante projeto de engenharia. Não é qualquer país que consegue realizar uma obra de tanta complexidade no mar em um espaço de tempo tão curto. A China tem atualmente diversos megaprojetos em vista, como a ponte que liga o país a Taiwan, na costa oriental. O governo

chinês também planeja estimular a migração de 250 milhões de pessoas das áreas rurais para as megacidades do país e tem investido dezenas de bilhões de dólares em gigantescos projetos de infraestrutura.

Composta por três pontes estaiadas suspensas e em um túnel submerso de 6,7 km para o escoamento do tráfego de veículos entre duas ilhas artificiais, a ponte Hong Kong-Zhuhai-Macau tem 55 quilômetros de extensão total, incluindo os acessos terrestres, e seis faixas de rodagem. Algumas seções são ligeiramente inclinadas. A estrutura central, concluída em maio de 2017 tem 29,6 quilômetros, incluindo 22,9 quilômetros da seção de ponte e 6,7 quilômetros de túnel submarino. Além do túnel submerso, há ainda três túneis terrestres e quatro pequenas ilhas artificiais de sustentação da estrutura.

Como diversas outras pontes do mundo, as três pontes têm suas passagens marí-

timas, mas os navios muito grandes vão passar pelo trecho sobre o túnel debaixo d'água. Considerara uma "maravilha de engenharia", a ponte é feita com 400 mil toneladas de aço, o suficiente para construir 60 torres Eiffel. A ideia da construção de um sistema de ponte-túnel na região surgiu na década de 1980, mas só foi levada adiante após longos entendimentos entre os governos da China e de Hong Kong, sobre viabilidade econômica e ambiental do projeto. Decidiu-se que cerca de 60% dos custos da obra seriam bancados pelo governo chinês, a maior parte do valor total financiada por um consórcio de bancos liderado pelo Banco da China.

Projetada para resistir a terremotos e tufões, estes comuns entre junho e novembro na região, a ponte exigiu obras de engenharia inovadoras na boca do estuário adjacente ao Mar do Sul da China. Seu objetivo é integrar Hong Kong não apenas



**Uma das duas ilhas artificiais que servem de acesso dos carros ao túnel submarino**

seram que a nova ponte criará um mercado único com forças em infraestrutura, finanças, manufatura e tecnologia. Afirmaram ainda que criará um ambiente ideal para a vida com a interação entre os residentes da região porque Zhuhai, Hong Kong e Macau estarão ao alcance em menos de uma hora uma das outras e ajudará a levar adiante a visão da Área da Grande Baía, com o benefício da competitividade conjunta das três cidades.

Zhuhai, cidade vizinha de Macau e um vilarejo de alguns milhares de pessoas em meados do século 20, era uma das quatro primeiras Zonas Econômicas Especiais criadas na década de 1980 com a abertura da economia chinesa. Hoje possui 1,5 milhão de habitantes e é um

centro de indústria pesada e de alta tecnologia, além de ser um destino turístico chinês de destaque, conhecido como a Riviera Chinesa. Encontram-se na cidade quase 20 das 500 maiores empresas do mundo, como a ExxonMobil, BP, Siemens, Carrefour e Matsushita. A região toda registrou nos últimos anos renda per capita crescente e consequente aumento de gastos dos consumidores, bem como o acelerado desenvolvimento industrial. Por isso, a importância da nova infraestrutura de transporte, que vai fortalecer mais a economia e indústria regionais. Para Hong Kong, aponte serve para estimular mais residentes da região a visitar esta cidade e a fazer compras ali, dando novo empurrão à economia local.

com Zhuhai e Macau, mas também com outras nove cidades do sudeste da China, na bacia do estuário do rio das Pérolas, uma região habitada por 68 milhões de pessoas, para formar a chamada Área da Grande Baía, nos moldes de Nova York, São Francisco e Tóquio. Na cerimônia de inauguração as autoridades chinesas dis-





Como Hong Kong desfruta de muitas vantagens competitivas no desenvolvimento de seu setor logístico, notadamente excelentes infraestrutura e instalações de telecomunicação, e sistemas financeiros e legais consolidados, boas conexões internacionais e um mercado livre, a nova ligação para o oeste da província de Guangdong atrairá mais negócios para a cidade e estenderá seus serviços para o interior da China.

Para circular na ponte, além de pagar pedágio, os motoristas de carros precisam

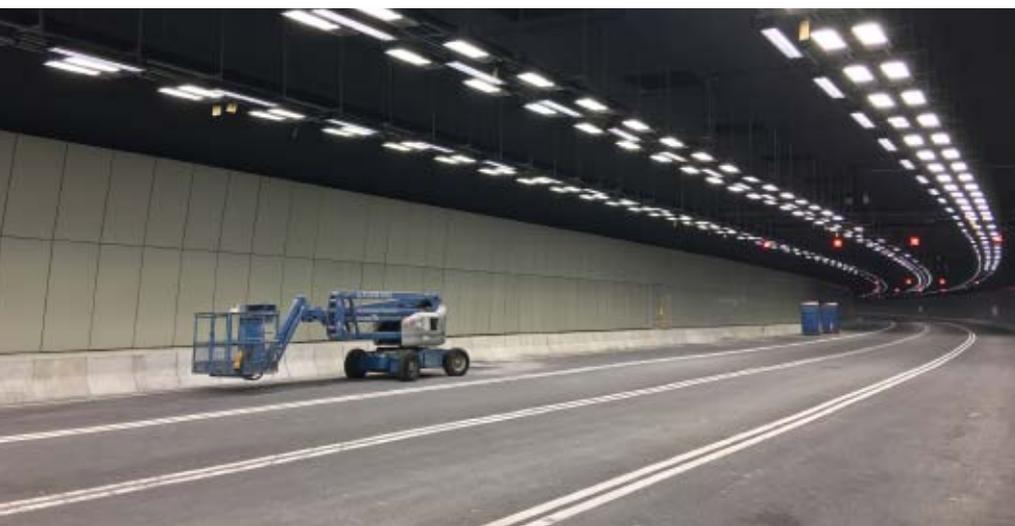
obter uma autorização especial. Ela não é servida pelo transporte público, e todos os ônibus são de empresas particulares. A travessia de carro demora cerca de 45 minutos, devido ao limite de velocidade. Também é muito vigiada para evitar acidentes ou atentados, com 48 câmeras de alta resolução instaladas para captar todos os detalhes. O sistema de vigilância desta ponte pode até contar quantos bocejos um motorista de ônibus deu no volante, e emite um alarme se ele bocejar pela terceira vez. A ponte também é vigiada por

patrulhas policiais antiterrorismo. Como os motoristas de Hong Kong e Macau dirigem à "mão inglesa" e a China adota a direção oposta, existem áreas de mudança de direção para os motoristas.

A ponte custou caro em termos humanos, com nove mortes do lado de Zhuhai e nove mortes do lado de Hong Kong, além de centenas de trabalhadores feridos. Grupos ambientais também criticaram duramente a obra, que teria reduzido drasticamente o número de golfinhos brancos típicos daquela região da costa chinesa.

As autoridades estimaram que cerca 9.200 mil veículos utilizem inicialmente a ponte todos os dias, incluindo ônibus operando a intervalos de dez minutos, o que ainda não aconteceu nos primeiros meses de uso. Pedestres e ciclistas não podem circular pela via, que foi projetada apenas para carros. Não há linha férrea na ponte. A previsão de vida útil da nova ponte é de 120 anos. A obra foi considerada pelos principais cientistas e engenheiros do país o maior avanço de engenharia no ano passado. A China também conta com a segunda ponte marítima mais extensa do mundo, com 42 quilômetros de comprimento, na região da cidade de Qingdao, na costa leste.

CTM



**O túnel submerso de 6,7 quilômetros permite a passagem de grandes navios na superfície**



# SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2019



DATA:

20 e 21 de agosto de 2019



LOCAL:

Hotel Royal Tulip Brasília Alvorada

CONTATO COMERCIAL:



(11) 5096-8104



marcelofontana@otmeditora.com



## AGENDE-SE

Realização



Organização



Apoio editorial



NTUrbano

# Novo retrato da mobilidade na Região Metropolitana de São Paulo

Nova Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo elaborada pelo Metrô-SP mostra que entre 2007 e 2017 cresceu o número de viagens por todos os modos de transporte, menos por ônibus e fretamento

ALEXANDRE ASQUINI



A ampliação do número total de viagens, o crescimento do número de viagens por todos os modos motorizados de transporte com exceção dos ônibus e do fretamento, o aumento das viagens por bicicleta e a pé, a dinamização do táxi e a emergência do transporte de passageiros com base em chamadas por aplicativos. Essas são algumas das constatações da Pesquisa Origem-Destino 2017 da Região Metropolitana de São Paulo, desenvolvida pela Companhia do Metropolitano de São Paulo cujos primeiros resultados foram divulgados em dezembro de 2018.

Trata-se da sexta pesquisa decenal do tipo; antes foram realizadas pesquisas nos anos de 1967, 1977, 1987, 1997, 2007, além de outras duas, com menor amplitude,

nos anos de 2002 e 2012. Para estruturar a pesquisa na parte referente às viagens internas à Região Metropolitana de São Paulo, foram visitados 132 mil domicílios dos quais apenas 32 mil restaram validados para a aplicação dos questionários. Ao todo, houve 156 mil pessoas entrevistadas em 11 meses de atividades de campo. Além disso, foi desenvolvida outra etapa, denominada “pesquisa na linha de contorno”, que detectou as viagens externas à RMSp.

Para a apresentação dos dados, na manhã de 12 de dezembro de 2018, foi escolhido o ambiente ao mesmo tempo técnico e institucional do auditório do Instituto de Engenharia de São Paulo, na capital paulista. A mesa solene da sessão de apresentação reuniu o então presidente

Metrô-SP, Paulo Menezes Figueiredo; o então diretor de Planejamento e Expansão dos Transportes Metropolitanos, Alberto Epifani; o presidente da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), Ailton Brasiliense Pires, e o presidente do Instituto de Engenharia, Eduardo Lafraia. A apresentação dos dados foi feita pelo arquiteto e urbanista Luiz Antônio Cortez Ferreira, do Metrô-SP.

A época de estruturação e de realização da Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo – 2017 coincidiu com o período mais agudo da crise econômica do país. Na apresentação dos dados, Paulo Menezes Figueiredo informou que a iniciativa correu risco de não acontecer e que o apoio do Grupo Banco Mundial permitiu que as dificuldades fossem sanadas. Os especialistas do Metrô-SP envolvidos com a pesquisa consideram que, se o estudo não fosse realizado, os prejuízos para o planejamento metropolitano seriam consideráveis, pois muitas das projeções para as próximas décadas seriam feitas com base em dados desatualizados.

Apresentados esse primeiro conjunto de dados iniciais, os trabalhos dos especialistas não cessa. Os próximos passos, já em andamento, são a montagem do banco de dados e o cálculo dos fatores de expansão por zona de origem e destino de população e viagens, incluindo levantamento de dados secundários (população, emprego, viagens), ajustes e validação dos dados primários, expansão dos dados primários, atribuição de renda (análise de regressão, correlação entre o critério classificação econômica usa-

do no Brasil e a renda declarada, e avaliação por zona e renda), e montagem de variáveis auxiliares: viagens de coletivo/individual, modo principal, faixa de renda, duração de viagens e outras variáveis.

Também estão em andamento a tabulação dos resultados – incluindo a Matriz Origem-Destino, insumos para o modelo de simulação EMM (um sistema de modelagem que possibilita gerar previsões da demanda por transportes em escala urbana, regional e nacional) e a preparação dos relatórios finais. A seguir são mostradas resumidamente as principais constatações da pesquisa.

## 3,3 MILHÕES DE VIAGENS A MAIS POR DIA EM 10 ANOS

O primeiro relatório da pesquisa mostra que em 2017 eram realizadas 41,4 milhões de viagens por dia na Região Metropolitana de São Paulo, das quais 28,2 milhões, motorizadas (sendo 15,3 milhões por transporte coletivo e 12,9 milhões por veículos particulares) e 13,2 milhões de viagens não motorizadas (com 12,9 milhões de viagens a pé e 0,4 milhão de viagens por bicicletas). Dez anos antes, em 2007, eram realizadas 38,1 milhões de viagens por dia, das quais 15,2 milhões de viagens motorizadas (sendo 13,9 milhões por transporte coletivo e 11,3 milhões por veículos particulares) e 12,9 milhões de viagens não motorizadas (das quais 12,6 milhões a pé e 0,3 milhão de viagens por bicicleta).

## VIAGENS POR ÔNIBUS CAI 5%

Entre outras informações relevantes, a recente Pesquisa Origem-Destino revela que, entre 2007 e 2017, considerando apenas o modo principal de deslocamento, o número de viagens de ônibus caiu 5% (400 mil viagens a menos por dia na RMSP, de 9 milhões para 8,6 milhões). De alguma maneira, esse resultado corrobora com o que dizem as empresas operadoras de



transporte por ônibus sobre a persistente queda de demanda no setor.

## QUEDA DO FRETAMENTO, DE 53%, DEVE SER ESTUDADA

Também considerando apenas o modo principal de deslocamento, o transporte por fretamento registrou queda de 53% (de 500 mil para 200 mil viagens por dia). Porém, neste caso, os especialistas da pesquisa acreditam que deva ser feita uma investigação mais detalhada, porque houve mudança na forma como esse tipo de transporte estava organizado na capital paulista: o estacionamento dos ônibus deixou de ser feito em polos específicos e concentrando-se junto a estações metroviárias, de forma que o modo principal de viagem, em muitos casos, talvez tenha sido considerado o metrô.

## GRANDE CRESCIMENTO DO METRÔ E DO TREM

A pesquisa detectou grande crescimento da utilização dos trilhos como modo principal de transporte na Região Metropolitana de São Paulo. Houve aumento de 53% no número de viagens de metrô (de 2,2 milhões para 3,4 milhões de viagens diárias), e de 55% no número de viagens nos trens da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos – CPTM, (de 800 mil para 1,3 milhão por dia). Uma das explicações para esse desempenho dos sistemas sobre trilhos está

na ampliação da oferta de linhas e estações do Metrô-SP ao longo da década considerada na pesquisa: em 2007, estavam em operação quatro linhas metroviárias, num total de 61,3 quilômetros, com 55 estações, tendo sido transportados 885 milhões de passageiros durante o ano; em 2017, já operavam cinco linhas, com 71,5 km, 64 estações, e o número de passageiros havia subido para 1,1 bilhão no ano; o sistema concluiu o ano de 2018 com 96 km de extensão e 84 estações. Também é preciso considerar que houve no período abarcado pela pesquisa uma ampla requalificação da infraestrutura da CPTM, resultando no fortalecimento desse sistema como modo principal de deslocamento na Região Metropolitana de São Paulo. De 2007 a 2017, a CPTM manteve-se com 260,8 quilômetros de trilhos e 92 estações (136,5 quilômetros e 46 estações na cidade de São Paulo); e o número de passageiros transportados anualmente cresceu de 465 milhões para 827 milhões no período.

## MAIS VIAGENS POR AUTOMÓVEIS E MOTOS

Uma notícia que definitivamente não é boa para a mobilidade na Região Metropolitana de São Paulo diz respeito ao registro do crescimento de 9% na quantidade de viagens de automóveis: (de 10,4 milhões para 11,2 milhões de viagens por dia). O número de viagens de motocicletas teve expressivo crescimento de 42% no período (de 700 mil para 1 milhão de viagens por dia).

### POR QUE A PESQUISA ORIGEM-DESTINO É IMPORTANTE PARA O PLANEJAMENTO DA METRÓPOLE

Na abertura da sessão de apresentação da Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo – 2017, o então diretor de Planejamento e Expansão dos Transportes Metropolitanos do Metrô-SP, arquiteto e urbanista Alberto Epifani, destacou aspectos que realçam a importância de uma pesquisa desse tipo não apenas para o planejamento dos transportes, mas também para outras atividades públicas e privadas nos meios urbano e metropolitano.

O dirigente afirmou que antes da Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo adotava-se um processo empírico de projeção das futuras demandas de transporte, utilizando como base as contagens dos fluxos. Aceitava-se que o traçado de uma nova linha de transporte pudesse ser feito sem critérios muito sólidos, valendo-se da crença de que, depois de iniciada a operação, a partir de certo momento, aquela linha iria ter um número de passageiros que compensasse a sua implantação. Ele acrescentou que, com certeza, após determinado prazo, uma

linha definida desse modo chegaria a seu equilíbrio, mas isso poderia custar anos de prejuízo, o que não seria compatível com um projeto o volume de investimento necessário para a implantação de uma linha de metrô em uma cidade como São Paulo. “A Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo começa de uma maneira científica, organizada, estruturada, a pensar como é a mobilidade dentro da cidade. E não apenas como acontece essa mobilidade, mas porque acontece, e de que maneira é possível analisar esses dados para fazer propostas para o futuro”, comentou.

Epifani assinalou que, muitas vezes, quando se acompanha empiricamente uma viagem – de um ponto a outro e dali para um terceiro ponto –, não se percebe que essa viagem é triangulada. Mas a Pesquisa Origem-Destino diz claramente que o passageiro só fez essa viagem triangulada por não existir transporte para que possa seguir diretamente ao ponto desejado. Quando essa carência é detectada e resolvida, os passageiros ganham velocidade

no deslocamento e economizam tempo de viagem

### METRÔ COMO REFERÊNCIA

O especialista informou que com a Pesquisa Origem-Destino se configurou uma rede de metrô. E diz que essa se tornou uma estrutura tão importante para o desenvolvimento da cidade de São Paulo, que substituiu a antiga referência tradicional dos urbanistas: o desenho dos rios Tietê e Pinheiros. Hoje em dia, em um mapa, desenha-se a cruz: norte-sul, leste-oeste, caracterizando os dois eixos iniciais do metrô e, depois, colocam-se as outras linhas, a Linha 4 – Amarela, a Linha 5 – Lilás, a Linha 2 – Verde. A cidade é desenhada a partir de uma nova referência estrutural, que não é mais o sistema fluvial, mas é o sistema de metrô.

Também se percebeu que o transporte que se integra ao sistema de metrô é oriundo não apenas do próprio município de São Paulo, mas também dos outros

### TRANSPORTE PÚBLICO SEGUE MAJORITÁRIO

Outra constatação importante possibilitada pela Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo – 2017 é de que o transporte público continua majoritário em relação aos veículos particulares nas viagens motorizadas. Contudo, é importante observar que diminuiu a diferença entre as viagens por transporte coletivo e as viagens com transporte individual. Em 2002, data da primeira pesquisa intermediária, o transporte individual era maioria na RMSP (52,3% ante 47,7%); quando da realização da pesquisa de 2007, o quadro se inverteu, e o transporte coletivo voltou a ser majoritário (55,3% ante 47,7%), mantendo-se majoritário nos levantamentos posteriores, mas com diferenças sempre menores (em



2012, 54,3% ante 45,7%, e em 2017, 54,2% ante 45,8%).

### MAIS VIAGENS DE BICICLETA

No campo da mobilidade ativa, também considerando apenas o modo principal de

deslocamento, observou-se crescimento de 32% no número de viagens de bicicleta (de 300 mil para 400 mil por dia).

### DESLOCAMENTO A PÉ

Quanto ao deslocamento a pé, o crescimento foi de 1%, de 12,6 milhões para

38 municípios que compõem a região metropolitana. “Foi quando a pesquisa ganhou dimensão metropolitana. O sistema estrutural do metrô se conecta diretamente com o sistema estrutural de trens metropolitanos da CPTM, com o sistema de média capacidade da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU), e com os sistemas municipais, de São Paulo e dos demais municípios da Região Metropolitana de São Paulo.”

## TIRO CERTEIRO

O dirigente assinalou ser necessário fazer periodicamente a Pesquisa Origem-Destino por ser significativo o investimento na rede de metrô; são poucos quilômetros por ano, devido ao volume e à complexidade da obra, mas “não se pode errar o tiro”.

Ele explicou que, uma vez mapeados os desejos de viagem – sobretudo aqueles

com volume significativo, de 30 mil até 60 mil passageiros por hora e por sentido – é preciso decidir qual deles é prioritário em relação aos outros para conexão com a rede. “Para isso eu preciso da Pesquisa Origem-Destino, que é o elemento estruturador a ser inserido no programa de simulação. A simulação fará uma projeção para o futuro e dirá com precisão razoável que investimento será preciso fazer para não jogar dinheiro público na lata do lixo”, afirmou, acrescentando que as projeções permitem estimativa para carregamento de uma estação com erro de 20% e da linha com erro de 10%.

As projeções são importantes porque, quando se constrói uma estação de metrô ou de trem, é preciso estabelecer a largura da plataforma e outros elementos constitutivos da estrutura. “É preciso saber quantos usuários entrarão naquela estação. É preciso dimensionar as escadas rolantes, os bloqueios, os elevadores. Será preciso comprar

um número preciso desses equipamentos, nem mais e nem menos. E o projeto deve ter a capacidade de abarcar o crescimento da demanda nas várias décadas seguintes.”

## DADOS ABERTOS

Alberto Epifani observou ainda que a partir da Pesquisa Origem-Destino é possível coordenar as políticas de transporte, mas, mais do que isso, é possível também coordenar a implantação de políticas públicas, como a localização de hospitais, escolas e diversos equipamentos públicos. E é possível ainda utilizar os dados para localizar empreendimentos privados. “Esses dados não são segredo. Uma vez tabulados, vamos usar para o transporte público, mas, desde que se disponha do software adequado, eles podem ser utilizados para diferentes outras finalidades de planejamento. E esses dados estão disponibilizados gratuitamente em caixas abertas, as quais o interessado poderá organizar da maneira que melhor lhe aprouver. E através da Internet”, afirmou.



12,8 milhões; neste caso, é preciso observar que o crescimento foi bem inferior à taxa de crescimento populacional da RMSP (de 7%, de 19,5 milhões de habitantes para 20,8 milhões de habitantes).

## TAXIS E TRANSPORTE POR APLICATIVO

Houve ainda o crescimento do uso do táxi, de 90,7 mil para 112,9 mil viagens por dia entre 2007 e 2017, e a confirmação da implantação e expansão do transporte por aplicativo, inexistente em 2007 (ano

em que os ‘smartphones’ foram lançados): foram registradas 362,4 mil viagens por dia em 2017.

## VIAGENS EXTERNAS À RMSP

A Pesquisa Origem-Destino da Região Metropolitana de São Paulo – 2017 detectou que 53,7 mil veículos de passageiros cruzam a Região Metropolitana de São Paulo todos os dias; esses veículos têm origem e destino fora da área metropolitana, significando que a infraestrutura

da área é utilizada apenas como rota de passagem.

A RMSP atrai 486,7 mil viagens de passageiros por dia, das quais 349,3 mil originárias de diferentes pontos da Macrometrópole Paulista (regiões metropolitanas e aglomerados urbanos em torno da RMSP), 40,8 mil de outras regiões do Estado de São Paulo e 42,8 mil de outros estados.

A RMSP registra 64,5 mil viagens de carga por dia. Desse total, 43,4 são viagens destinadas à RMSP. Dessas viagens, 29 mil são originárias de diferentes pontos da Macrometrópole Paulista, 4,5 mil de outras regiões do Estado de São Paulo e 9,8 mil de outros estados. Outros 21,1 mil veículos apenas cruzam a RMSP diariamente – esses veículos têm origem e destino fora da área metropolitana. **CTM**

# Transmilênio vai operar com mais ônibus brasileiros

São 700 ônibus da Volvo e 481 da Scania, que começam a ser entregues em 2019, após a conclusão da licitação para renovar a frota de Bogotá, dos quais 60% terão motor diesel e 40% serão movidos a gás natural

SONIA MORAES



**Os articulados e biarticulados Volvo B340M têm motor de 340 cv e carroceria Marcopolo**

A cidade de Bogotá, capital da Colômbia, se prepara para receber 1.181 ônibus brasileiros – 700 unidades da Volvo e 481 da Scania. A aquisição faz parte do programa de renovação da frota de 1.441 veículos que circulam no Transmilênio, principal corredor de ônibus daquele país, considerado uma referência em sistemas BRT (Bus Rapid Transit) para o mundo.

As entregas estão programadas para começar em 2019, com previsão de encerrar em 2020. Do total de ônibus que estão sendo renovados para servir as linhas troncais do sistema, 60% terão motor diesel Euro 5 e 40% motor movido a gás natural.

Com o fornecimento dos 700 ônibus – 402 modelos biarticulados e 298 articulados – para a cidade de Bogotá, a Volvo contabiliza o maior contrato de venda de ônibus da década para operar em corredor

BRT. Os ônibus biarticulados/articulados B340M têm motor de 340 cv de potência, transmissão Voith Diwa 6 automática e novo sistema de pós-tratamento dos gases de escape que reduz em até 75% as emissões de poluentes.

Esse volume garante à empresa 60% de participação no sistema de transporte da capital colombiana. Segundo Alexandre Selski, diretor de vendas estratégicas da Volvo Bus América Latina, a empresa tem 1.244 ônibus articulados e biarticulados em operação no Transmilênio, desde a criação deste corredor BRT em 2001. Incluindo todas as marcas, são 1.810 ônibus em operação no sistema.

Para a Scania, que conta com 650 ônibus (acima de 16 toneladas) operando em diversos BRT da Colômbia, os 481 ônibus que serão entregues para Bogotá representam

a maior venda de modelos urbanos de sua história. A empresa foi a única selecionada a fornecer veículos movidos com combustível alternativo para aquele país. Todos os seus ônibus têm motor Euro 6 movido a gás natural, o que asseguram uma redução de 98% de material particulado (PM), 96% de óxido de nitrogênio (NOx) e 20% de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) em comparação com a maioria dos ônibus equipados com motor Euro 2 que estão em operação na cidade.

Do total de ônibus Scania adquiridos pelo consórcio Sistema Integrado de Provisión de Flota (SI 2018), 302 unidades são de modelos biarticulados F 340 HA 8x2, com motor dianteiro de 340 cv de potência e capacidade para transportar até 250 passageiros. Os outros 179 veículos são articulados K 320 IA 6x2/2, com motor de 320 cv de potência e capacidade para até 160 passageiros. Todos os veículos serão produzidos na fábrica da Scania Latin America, em São Bernardo do Campo (SP).

“Esta operação confirma o compromisso da Scania em liderar a transformação para sistemas de transporte mais sustentáveis. A nossa fábrica de São Bernardo do Campo é parte do sistema de produção global da Scania e está preparada para produzir estes veículos com tecnologia de ponta”, afirma Christopher Podgorski, presidente e CEO da Scania Latin America.

Segundo Juan Carlos Ocampo, diretor-geral da Scania na Colômbia, os ônibus Scania Euro 6 a gás são uma realidade no transporte urbano na Europa e desde 2015 um total de 227 veículos com esta tecnologia opera na cidade colombiana de Cartagena. “As autoridades e operadores

colombianos viram que esta tecnologia é ideal para centros urbanos, pois praticamente não polui o ar e faz pouco ruído, uma solução verdadeiramente sustentável”, comenta Ocampo.

“A economia e a sustentabilidade dos veículos, que se traduzem em menores níveis de emissão ambiental e sonora e, com isso, maior qualidade de vida para os cidadãos, foram elementos fundamentais para vencer a licitação”, diz o diretor-geral da Scania na Colômbia. Ele explica que os novos veículos Scania emitem uma quantidade de partículas ultrafinas (20 mil partículas por  $\text{cm}^3$ ) inferior à concentração de partículas ultrafinas encontradas no ar da cidade de Bogotá (150 mil partículas por  $\text{cm}^3$ ). “Para comparação, os ônibus que transitam na cidade de Bogotá atualmente emitem 70 milhões por  $\text{cm}^3$ .”

Os novos ônibus Scania Euro 6 a gás começarão a operar no Transmilenio no primeiro semestre de 2019, mas algumas unidades do veículo estão a caminho da Colômbia para serem encarroçadas pela empresa colombiana Busscar, conforme informa André Oliveira, gerente de vendas e marketing de ônibus da Scania Latin America. “A Scania será responsável por fornecer ao operador não apenas os ônibus, mas também toda a manutenção dos veículos”, afirma.

A Volvo já enviou os seus primeiros ônibus à Colômbia, de acordo com informação do diretor de vendas estratégicas da montadora. Os chassis seguiram por navio até Cartagena e depois foram levados por caminhão para a fábrica da Superpolo, subsidiária da Marcopolo, para serem encarroçados naquele país. “A exigência do Transmilenio é que os ônibus tenham um sistema de filtro de materiais particulados, que reduz em até 96% a emissão de poluentes na atmosfera quando comparado com os ônibus de motor Euro 2 que circulam no país”, esclarece Selski.

“É a primeira vez na América Latina que haverá veículos equipados de fábrica com a tecnologia de filtragem. O ganho ambiental para a população será enorme, já que o filtro



**Os ônibus Scania, com motor movido a gás natural, serão encarroçados pela Busscar colombiana**

tem altíssima eficiência. O International Council on Clean Transportation (ICCT), classifica esta tecnologia como livre de fuligem”, comenta Fábio Lorençon, diretor comercial da Volvo Buses na Colômbia.

Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America, conta que a Volvo ajudou a desenvolver os principais BRTs da América Latina e inventou o primeiro ônibus biarticulado comercialmente viável do mundo. “São veículos projetados para esses sistemas de grande capacidade, com diferenciais de eficiência e produtividade”, afirma.

Para se adequar ao grande volume de encomenda de Bogotá, a Volvo está dobrando a capacidade diária de produção de chassis de ônibus na sua fábrica de Curitiba. “Toda a nossa força produtiva será organizada para suprir esse pedido dentro do prazo e com a qualidade esperada, sem prejuízo à produção regular de ônibus para todos os demais clientes”, observa Todeschini.

Os ônibus brasileiros que circularão no corredor BRT de Bogotá ajudarão ainda mais no trabalho de gestão do sistema por conter a mais elevada tecnologia de conectividade. Os veículos serão equipados com sistemas avançados que monitoram a operação de cada ônibus, permitindo a interação remota com a frota em tempo real, como o sistema Fleet Management, que permite o monitoramento por telemetria em tempo real, acessando dados como aceleração, frenagem, velocidade e o consumo de combustível.

Os modelos da Volvo têm ainda o I-coaching, espécie de treinador virtual de motoristas, e o serviço de controle de velocidade por conectividade, que, por meio de geolocalização, limita automaticamente a velocidade máxima do ônibus em pontos críticos de segurança próximos a escolas, dentro de terminais e em outras localidades.

## REFERÊNCIA PARA O MUNDO

Criado em 2001, o Transmilenio é considerado uma referência em sistemas BRT para o mundo. Ao utilizar ônibus articulados e biarticulados de forma planejada, representou um salto em qualidade no transporte de passageiros de Bogotá, reduzindo o tempo e melhorando a qualidade do deslocamento dos habitantes da cidade.

Inspirado no sistema de vias dedicadas e embarque em nível de Curitiba (PR), Bogotá foi além. “A cidade já incorporou, desde o início, corredores maiores, onde os ônibus podem ultrapassar uns aos outros para maior fluidez”, observa Selski.

Com 137 estações distribuídas ao longo de uma rede de 112,9 quilômetros e nove pontos de parada, o Transmilenio conta com 1.379 ônibus articulados, 230 biarticulados e 88 padron, que transportam aproximadamente 2,5 milhões de passageiros por dia, cobrindo 30% da demanda de transporte público de Bogotá e cidades vizinhas. **CTM**



## Mercedes-Benz vende 500 ônibus para o BRT de Santiago

Operadores do sistema de Santiago renovam frotas com os chassis O 500 U e os articulados O 500 UA da Mercedes-Benz, desenvolvidos especialmente para satisfazer as demandas dos gestores chilenos

A Mercedes-Benz do Brasil comercializou 500 ônibus urbanos para empresas operadoras da Transantiago, o sistema BRT (Bus Rapid Transit) da capital do Chile. São 400 unidades do modelo O 500 U e 100 do O 500 UA articulado, todos na versão Low Entry (Entrada Baixa). A Buses Vule adquiriu cerca de 150 ônibus, com carroceria Caio. As demais unidades, encarroçadas pela Marcopolo, foram compradas pelas empresas Metbus, STP Santiago e Redbus Urbano.

Fruto de uma parceria da Mercedes-Benz do Brasil com o Regional Center Daimler Latina e a Comercial Kaufmann,

representante da Mercedes-Benz no Chile, esses 500 ônibus foram adquiridos pelas empresas operadoras do BRT Transantiago para renovação de frota.

Os novos ônibus vão operar em um dos maiores sistemas BRT da América Latina e do mundo, que serve diariamente a cerca de 1,5 milhão de usuários do transporte coletivo da Região Metropolitana de Santiago do Chile.

“É uma satisfação imensa ver os ônibus brasileiros produzidos em nossa fábrica de São Bernardo do Campo serem novamente escolhidos para renovação de frota da

Transantiago, que chegou ao seu décimo segundo ano e inicia um novo ciclo de operação buscando mudar de patamar e melhorar a qualidade do serviço que presta à população local”, diz Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina.

### NOVOS CHASSIS CUSTOMIZADOS

Após 12 anos, os gestores e os operadores do BRT Transantiago decidiram inovar na renovação de frota, optando por veículos



**Em 2018 a Mercedes-Benz exportou 1.908 ônibus para o Chile, o que significa 27,2% de aumento sobre os 1.500 veículos do ano anterior**

modernos e avançados, que oferecem mais conforto para os usuários e compatibilidade ambiental.

“A fim de atender a essa nova demanda dos operadores chilenos, a equipe do nosso Centro de Desenvolvimento Tecnológico, na fábrica de São Bernardo do Campo, desenvolveu chassis de ônibus urbanos O 500 customizados para o BRT Transantiago, com motor Euro 6, câmbio automático e preparação para ar condicionado, entre outras exigências dos clientes”, afirma Cláudio Siedmann, diretor de Vendas e Serviços Ônibus América Latina.

Os chassis de ônibus O 500 têm forte imagem no Chile ao propiciar aos usuários do Sistema Transantiago um alto padrão de conforto e segurança especialmente em razão do piso baixo, que garante melhor acessibilidade e agilidade nos embarques e desembarques dos passageiros, além da suspensão pneumática, que aumenta o bem-estar a bordo.

Com envolvimento de várias áreas da

empresa, em pouco mais de um ano, a Mercedes-Benz do Brasil chegou ao veículo adequado, com os chassis O 500 totalmente desenvolvidos e produzidos no Brasil, apenas recebendo o motor Euro 6 fabricado na Alemanha. A solução encontrada demonstra a capacidade dos engenheiros da empresa, o que reforça a importância da Mercedes-Benz do Brasil como centro mundial de competência em chassis de ônibus para o Grupo Daimler.

Segundo a montadora, além do alto padrão de qualidade, tecnologia, conforto e segurança, a linha de chassis urbanos O 500 é reconhecida por todos os operadores no BRT Transantiago pelo excelente desempenho, baixo custo operacional e compatibilidade ambiental. Na negociação, também pesaram os serviços especializados e a ampla estrutura de pós-venda oferecidos aos operadores pela Comercial Kaufmann.

Esse fornecimento de 500 ônibus a clientes chilenos traz um importante incremento às exportações da empresa

para aquele país, que hoje é o segundo maior destino no mercado externo dos ônibus produzidos pela Mercedes-Benz do Brasil.

Desde 2007, ano de inauguração do Transantiago, a Mercedes-Benz comercializou cerca de 3.500 ônibus urbanos, principalmente dos modelos O 500 U e O 500 UA articulado para a capital chilena. Atualmente, a marca tem mais de 50% de participação apenas nesse sistema de transporte público.

A Mercedes-Benz tem aumentado a sua participação no mercado chileno de ônibus, com significativo crescimento nos últimos anos. Em 2018, foram exportados 1.908 veículos para o Chile, o que significa 27,2% de crescimento sobre as 1.500 unidades do ano anterior.

Maior exportadora de caminhões e ônibus do Brasil, atualmente a empresa envia caminhões e ônibus para cerca de 50 países da América Latina, África, Oriente Médio, Ásia e Oceania. **CTM**

## Mercedes-Benz Actros transporta Airbus A320 pela Alemanha



O último desafio para o Mercedes-Benz Actros SLT foi transportar um Airbus A320 pela Alemanha, na Europa. O caminhão transportou a aeronave desde Lübeck, passando por Hamburgo, Magdeburg, Nuremberg e Stuttgart, antes de ir para a parte norte da Floresta Negra até o seu destino final, as instalações das forças especiais Special Forces Command em Calw, no sul do país.

A operação do Airbus, que será utilizado para treinamentos, durou 11 dias e, devido à sua dimensão, chamou a atenção por onde passava: 60 metros de comprimento, cinco metros de largura e 90 toneladas.

A transportadora Paule optou pelo Actros SLT porque em tarefas extremas, é necessário ter 100% de confiabilidade no sucesso da operação, segundo informou a Mercedes-Benz.

## Roger Alm é o novo presidente mundial da Volvo Trucks

Roger Alm é o novo presidente mundial da Volvo Trucks. Ele assumiu o cargo neste mês no lugar de Claes Nilsson, que se aposentou no final do ano passado.

Em sua nova função Alm comandará todos os negócios de caminhões da marca Volvo, em mais de 130 países. Ele fará parte da diretoria executiva global do Grupo Volvo, reportando-se diretamente ao CEO Martin Lundstedt.

Nascido em 1962, Roger Alm ocupava o cargo de presidente da Volvo Trucks na Europa. O executivo iniciou sua carreira na companhia em 1989 e já ocupou diversas posições de liderança. Entre 2009 e 2014 presidiu as



operações do Grupo Volvo na América Latina, à frente dos negócios de caminhões da marca em mercados estratégicos como Brasil, Chile, Peru e Argentina.

## Volkswagen Caminhões e Ônibus tem crescimento recorde no México

A Volkswagen Caminhões e Ônibus registrou vendas recordes no México em 2018, com aumento de 20%, enquanto a indústria no país teve queda de 1%. No setor de passageiros o avanço foi de 21% em relação a 2017 e no de cargas a elevação chegou a 18%, o que fez a participação da empresa chegar a 6,4%.

A chegada da nova família Delivery com os modelos 9.170 e 11.180, em paralelo à venda do Volksbus 14.190 SCD, contribuiu para esse salto. A consolidação da parceria com a Heineken e a venda de mais de 600 caminhões nos últimos anos, assim como a entrega



dos primeiros 83 ônibus à lamina de uma negociação maior de 600 unidades, também impactaram de forma positiva nos volumes. Outros grandes negócios foram fechados com o grupo Modelo com 127 cami-

nhões e mais 399 ônibus para a Lipu e 150 chassis para a ADO, ambas empresas de transporte de passageiros no México.

“O ano de 2018 representou a consolidação de nossa estratégia. Fizemos também

um importante investimento na nova linha de produção, que servirá para a reativação da montagem de chassis MAN com especificações destinadas ao mercado mexicano e possibilitará um avanço de 15% em nosso volume de produção”, afirma Leandro Radomile, diretor geral da operação da Volkswagen Caminhões e Ônibus no país. Em 2019, quando completa 15 anos no México, a empresa seguirá focada em aumentar a rede de concessionárias, desenvolver a tecnologia de caminhões e ônibus VW a gás e também unidades de atendimento dedicadas a ônibus.

## Iveco entrega 40 Daily City para o governo do Espírito Santo



A Iveco entregou ao governo do Espírito Santo 40 unidades do furgão Daily City, na versão 30S13. Os veículos foram adquiridos para in-

crementar a frota da polícia militar, a serem usados como bases móveis, com capacidade para oito ocupantes mais o motorista.

O lote foi adquirido por meio de parceria entre a Secretaria de Direitos Humanos, Secretaria de Segurança Pública e a Polícia Militar. “Junto com a concessionária Autoviva, fizemos um trabalho para superar as expectativas do cliente e fechar mais uma venda importante para um órgão público”, afirma Renato Perrotta, gerente de vendas governamentais da Iveco.

Fabricada no complexo industrial da Iveco, em Sete Lagoas (MG), a Daily City 30S13 tem altura reduzida que proporciona maior conforto para o acesso do motorista na cabine. Outro

destaque é a facilidade para carga e descarga, o que permite melhor acesso em docas e garagens com limitação de altura.

O veículo está equipado com motor FPT Industrial, F1A de 2,3 litros de 130 cv de potência, que assegura economia de até 10%, e conta com tecnologia EGR, que dispensa o uso de Arla.

A nova suspensão dianteira melhora a dirigibilidade e amplia a sensação de direção de um automóvel. O novo chassi é composto com um novo eixo traseiro da FPT, mais moderno e adequado para entregas em centros urbanos.

## Ford inicia teste do Cargo Kolector em Fortaleza

A Ford entregou para a Marquise Ambiental um protótipo do novo Cargo Kolector 8x2 com coletor e compactador de 24 m<sup>3</sup>, o primeiro caminhão do segmento no Brasil com essa capacidade. O veículo começou a rodar em fase de testes no serviço de coleta urbana em Fortaleza, no Ceará, onde a empresa tem sua sede.

Segundo a Ford, o maior caminhão de lixo do Brasil oferece capacidade 14% acima do maior veículo disponível atualmente no mercado, com 21 m<sup>3</sup>. Ele tem como base o Ford Cargo 1723 8x2, com segundo eixo dianteiro direcional, suspensão pneumática e transmissão automatizada Torqshift, que possui vários recursos para o aumento da produtividade.

Como todo modelo Ford

Kolector, o veículo já vem preparado de fábrica com itens que facilitam a instalação do implemento e a operação, como escapamento vertical, chassi reforçado, suspensão recalibrada, para-choque estreito, protetor do radiador, câmeras de freio tipo pistão, tomada de força traseira e bancos de vinil.

“Caminhões com compactador de 24 m<sup>3</sup> já são usados na Europa e outros países, mas no Brasil é o primeiro”, diz Paulo Studart, diretor de operações da Marquise Ambiental.

A Marquise Ambiental, uma das maiores empresas de meio ambiente e limpeza urbana do Brasil, possui uma frota com cerca de 1.000 caminhões próprios e terceirizados, dos quais 60% são Ford, incluindo 300 compactadores de lixo próprios.



“Nessa operação, os veículos trabalham numa taxa média de 16 a 20 horas por dia. É uma aplicação severa. Por isso, estamos sempre atentos às tendências de mercado para melhoria da produtividade”, diz Studart. “Ao escolher um caminhão, buscamos um produto que dê

economia direta na operação, tanto em consumo quanto em performance, na dirigibilidade e custeio de manutenção, o que está ligado à robustez e durabilidade do veículo, bem como à disponibilidade do equipamento para produzir”, afirma o executivo.

## Alcides Cavalcanti assume a diretoria comercial de caminhões da Volvo



Alcides Cavalcanti acaba de assumir a diretoria comercial de caminhões da Volvo, sendo responsável por toda operação comercial de caminhões novos, seminovos, peças e serviços para o Brasil e alguns mercados estratégicos da América Latina. Ele assume o cargo no lugar de Bernardo Fedalto, que deixa a empresa após 37 anos.

Cavalcanti iniciou sua carreira na empresa como estagiário em 1986. Passou por áreas como desenvolvimento de produto, engenharia de vendas e comercial. Acumulou também experiência externa, em montadoras

de automóveis e caminhões. E, após retornar à empresa em 2017, exercia a função de gerente comercial de caminhões Volvo do Brasil.

Formado em engenharia mecânica pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), Cavalcanti tem especialização em gestão de negócios pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e MBA pelo IBMEC (atual Insper). O executivo ficará baseado na sede da Volvo em Curitiba (PR), reportando-se diretamente ao presidente do Grupo Volvo América Latina, Wilson Lirmann.

## Roubo e furto de veículos pesados cresceram quase 40% em um ano

O número de caminhões e cargas roubados ou furtados no Brasil foi 39,2% maior no quarto trimestre de 2018 em comparação com o mesmo período de 2017, segundo ocorrências registradas pelo grupo Tracker.

O segmento já registra três trimestres com altas consecutivas, segundo a empresa de rastreamento e localização de veículos do país. “Este fato se dá pelo alto valor agregado a um veículo deste porte, que acaba sendo um atrativo para o comércio ilegal de peças”, avalia Vitor Correa, coordenador do comando de operações do grupo Tracker.

Entre outubro e dezembro, a empresa contabilizou uma média de quase dois eventos por dia, o que corresponde a 174 ocorrências envolvendo veículos pesados. No ano foram 572 chamados. “Em 2018, conseguimos mapear diversos desmanches de caminhões, ou seja, as quadri-lhas especializadas neste tipo de



crime vêm crescendo expressivamente”, afirma Correa.

O grupo Tracker aprimorou ainda mais a inteligência de rastreamento no ano passado. Adquiriu novas estratégias para auxiliar os clientes na identificação de fraudes de seguro e ampliou a área de cobertura, por meio de equipamentos autônomos. “Com o sistema inteligente de detector de jammer, percebemos a ação dos bandidos antes mesmo dos clientes. Foram 80 eventos proativos do comando de operações em 2018, evitando um prejuízo de R\$ 10,2 milhões”, relata o coordenador.

## Gollog obteve crescimento de 7% no transporte de cargas

Criada em janeiro de 2001, a Gollog, divisão logística da GOL, celebrou 18 anos de operação, com a conquista de mais de 1,2 milhão de toneladas transportadas desde a sua inauguração. A unidade de cargas vem crescendo continuamente. Apenas em 2018, transportou mais de 110 mil toneladas, montante 7% maior do que foi registrado em 2017, quando fechou o período com cerca de 103 mil toneladas.

No último ano, a Gollog fez

investimentos robustos e inovadores, sendo o mais recente a expansão de sua operação no Paraná, com a inauguração de cinco novas lojas (Curitiba, Paranaguá, Guarapuava e duas em Ponta Grossa), em parceria com uma empresa de transportes rodoviários que opera no sul do país. Abriu também franquias em Porto Seguro (BA) e Jericoacoara (CE) e, em Recife (PE), inaugurou um terminal com mais de 3.500 m<sup>2</sup> para atendimento à crescente

d demanda deste importante polo logístico nacional. O ano também foi marcado pela criação da nova identidade visual da Gollog que passou a ser ainda mais moderna.

“Celebramos a evolução da Gollog nesses 18 anos, que investe constantemente em melhorias e serviços que asseguram maior assertividade nas entregas e que nos proporcionam ser sempre a primeira opção de escolha dos clientes, que necessitam de transporte

expresso de cargas e encomendas”, diz Eduardo Calderon, diretor de Cargas da GOL.

Hoje, a Gollog cobre mais de 3.500 municípios no Brasil e cerca 217 destinos internacionais, por meio de parcerias interline com voos regulares para a Europa, Ásia, Estados Unidos e México. Possui aplicativo gratuito para download, que dá ao cliente a possibilidade de rastrear encomendas, fazer cotações e verificar as unidades de serviço mais próximas.

# O MELHOR EVENTO



*Conectando a  
Indústria de Tecnologia,  
Automobilística,  
de Transporte e Logística.*

# DE INOVAÇÃO E NEGÓCIOS



**Espaço Investe  
São Paulo**

Av. Escola Politécnica 82,  
Jaguará São Paulo

**21/22**  
MAIO 2019



**4º** Frotas conectadas

Para mais informações:  
OTM EDITORA (11) 5096-8104  
[www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com)

INICIATIVA E REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



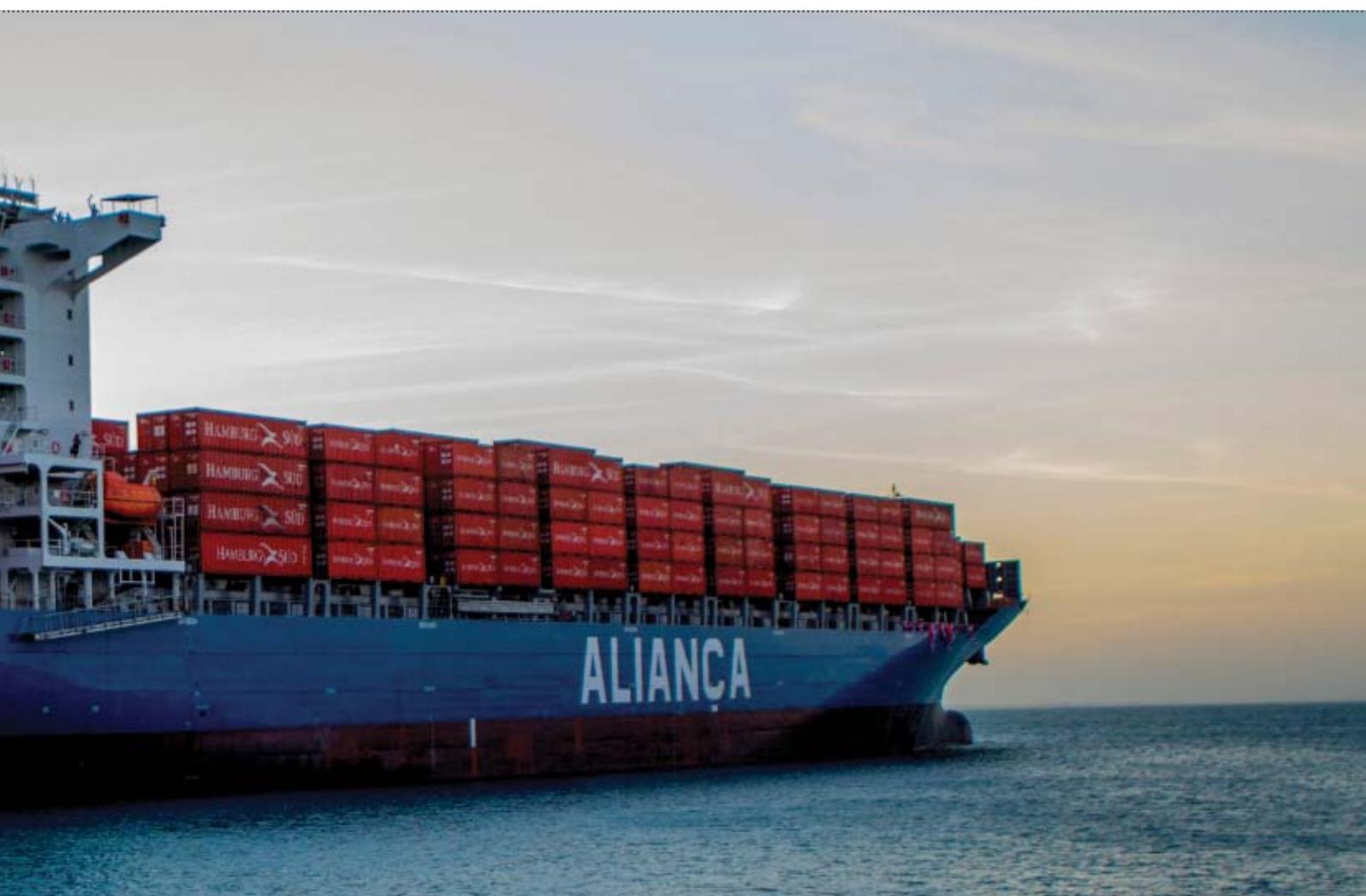
CURADORIA TÉCNICA



APOIO EDITORIAL



conectividade e frotas



## Empresas apostam na integração do transporte fluvial

Aproveitar o potencial hidroviário, associando-a ao transporte marítimo tem sido uma solução para proporcionar mais efetividade às operações logísticas

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Aliança Navegação e Logística, especializada em cabotagem, investe em parcerias para expandir seu atendimento intermodal, no serviço porta a porta, com intuito de oferecer uma solução logística mais segura e eficiente. A logística fluvial é uma das características da região norte, que possui uma série de municípios onde o acesso é realizado por meio da navegação interior. “No ano passado, 24% das nossas entregas no Pará e no Amapá utilizaram rotas fluviais. Também

iniciamos, em outubro, a operação via barcaça entre o porto de Vila do Conde e Belém, permitindo uma logística mais eficiente para atendimento dos clientes localizados na região metropolitana da capital paraense”, informa Erick Lourenço, gerente de operações da Aliança na região norte.

Com escalas semanais de navios no porto de Vila do Conde, a armadora oferece saídas diárias para Macapá, no Amapá, de segunda-feira a sábado, e duas vezes

por semana para Santarém, no Pará, de terças e sextas-feiras. “Para este ano, o desafio é aumentar a movimentação nas rotas atuais e desenvolver projetos para outras localidades com grande potencial para a cabotagem, envolvendo o embarque de açaí, grãos, caulim, cacau”, afirma Otávio Cabral, gerente geral da Aliança na região norte.

De acordo com o levantamento feito pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), em parceria com a

**A Aliança iniciou a operação via barcaça entre o porto de Vila do Conde e Belém**

Universidade Federal do Pará, em 2017, foram transportados, pelos rios da região, 9,7 milhões de passageiros e cerca de 3,4 milhões de toneladas de cargas. A malha hidroviária é superior a 16 mil quilômetros.

## REGIÃO SUL

O Tecon Rio Grande, terminal de contêineres do Grupo Wilson Sons, fechou 2018 com crescimento superior a 120% na movimentação de cargas via navegação interior, em comparação a 2017. As principais cargas transportadas foram produtos congelados, resinas, glicerina, utensílios domésticos, partes e peças, móveis, compensados e sucata. "Cada vez mais empresas se interessam pelo transporte fluvial e enxergam no modal uma série de benefícios, como diminuição dos custos em logística, redução dos riscos de acidentes e avarias nas cargas, além de menor emissão de gases do efeito estufa",



avalia o diretor-presidente do Tecon Rio Grande, Paulo Bertinetti.

Localizado no porto de Rio Grande, o terminal opera integrado ao Contesc, terminal de navegação interior para contêineres do Grupo Wilson Sons, instalado em Triunfo, Rio Grande do Sul. São quatro viagens semanais entre as duas unidades. Os produtos de importação, exportação e cabotagem seguem pelo rio Jacuí e têm

como origem ou destino as cidades de Farroupilha, Carlos Barbosa, Garibaldi, Caxias do Sul, Veranópolis, Cruz Alta, Lajeado, Serafina Corrêa.

No início de 2018, devido ao crescimento da movimentação de cargas na região, o Contesc recebeu uma nova barcaça. Com capacidade de 150 TEU, a Trevo Roxo passou a operar junto com a Guaíba de 170 TEU. Ao longo do ano, as duas embarcações registraram volumes de 23,7 mil TEU. O Contesc oferece a possibilidade de estufar e desovar produtos no armazém. Esse processo gera uma economia de até 20% para os clientes. As cargas também podem ser estocadas e, depois, distribuídas de forma fracionada ou completa.

Com mais de 20 anos, o Tecon Rio Grande é um dos mais importantes terminais de contêineres da América Latina. Atua nas principais linhas de navegação que escalam o país e atende a cerca de três mil importadores e exportadores. Em 2017, implantou o sistema Navis N4, ferramenta de gestão operacional utilizada nos maiores portos do mundo, e adquiriu três novos STS (Ship to Shore Super Post Panamax) e oito eRTG (Electric Rubber Tyred Gantry), no total de R\$ 146 milhões de investimento.

**CTM**



**No ano passado, 24% das nossas entregas no Pará e no Amapá utilizaram rotas fluviais**

## Privatização dos aeroportos fortalece a aviação brasileira

Shailon Ian \*

A aviação comercial brasileira se prepara para novos voos com a privatização dos aeroportos. Desde 2008, o modal vem passando por profundas transformações. Segundo dados da Anac (Agência Nacional de Aviação Civil), o setor do transporte aéreo respondia por 43,9% das viagens interestaduais em comparação com 56,1% do rodoviário. Em 2017, as viagens pela aviação comercial já respondiam por 67,5% de participação nesse mercado e o transporte rodoviário, 32,5%.

A tendência é de crescimento nessa indústria, que alcançou aproximadamente 115 milhões de passageiros em 2018. Esse novo panorama coloca o Brasil como o terceiro maior mercado de transporte aéreo do mundo, superado apenas pelos EUA (cerca de 1 bilhão de passageiros/ano) e a China (quase 550 milhões/ano). Os norte-americanos lideram essa indústria, que passou por profundas mudanças no final da década de 1970. Nesse período, foram estabelecidas as regulamentações que hoje chegam ao mercado brasileiro. A elevada renda da população e a menor opção de modais de transporte terrestre também contribuíram para alavancar a aviação comercial nos Estados Unidos.

O Brasil deve seguir a tendência mundial de crescimento, com projeções na casa de 5% de alta nas próximas décadas. Para sustentar esse crescimento alguns avanços são importantes, um deles é a desregulamentação em curso para o setor, derrubando barreiras que inibem a competição no território nacional. Algumas questões jurídicas precisam ser revistas para reduzir a insegurança, comprometendo a chegada de investidores.

Outro importante avanço começa a ser percebido pelo consumidor. As companhias aéreas low cost começam a chegar e mostram a possibilidade de oferecer passagens muito mais baratas diante da cobrança de cada item do preço do serviço. A composição e carga tributária no custo dos combustíveis é outro fator que traz impactos diretos no preço das passagens aéreas. O combustível representa mais de 20% dos custos operacionais diretos de um voo.

As privatizações da infraestrutura aeroportuária são essenciais para novos avanços. A entrada da iniciativa privada nesse setor é fundamental para a expansão desse serviço e alivia o governo federal da obrigação de investir nesse setor, liberando recursos preciosos na atual conjuntura. A privatização dos aeroportos é um caminho para oferecer um mercado aéreo saudável e com infraestrutura dotada de modernas tecnologias já presentes em diversos aeroportos internacionais. Além de ampliar a segurança de voos, esses instrumentos são fundamentais para aumentar a capacidade de pousos e decolagens em qualquer situação climática enfrentada pelo aeródromo.

O crescimento da aviação comercial regular vai impactar em outros setores, além de estimular a criação de novos serviços. O mercado regional deverá ser o próximo passo dessa indústria, como já ocorre hoje nos EUA, onde as companhias maiores respondem pelas viagens de longos percursos e as empresas regionais são parceiras na conexão de passageiros entre diversas localidades. Para se ter uma ideia dessas possibilidades, o território brasileiro conta com aproximadamente 2.500 aeródromos registrados pela Anac, mas quase 100% dos embarques e desembarques internacionais, nacionais e regionais ocorrem em apenas 65 aeroportos.

O crescimento dessa indústria deve trazer ainda outras boas oportunidades de negócios, a criação de milhares de novos empregos, aumento da arrecadação e a ampliação da malha aeroportuária. Com certeza, o brasileiro vai contar com muito mais opções de voos e serviços de melhor qualidade.

\* Shailon Ian é engenheiro aeronáutico formado pelo ITA (Instituto Tecnológico de Aeronáutica), presidente da Vinci Aeronáutica e ex-tenente da FAB (Força Aérea Brasileira).

# JUNTOS PODEMOS GANHAR PRODUTIVIDADE E AUMENTAR AINDA MAIS SUA COMPETITIVIDADE!



A JSL têm mais de 60 anos de experiência, conta com 24 mil profissionais em suas 220 filiais e um grande diferencial que é ENTENDER o seu negócio para ATENDER as reais necessidades de sua empresa, com soluções em logística integradas e customizadas. Como resultado, a sua empresa ganha em produtividade, capacidade de entrega, otimização de recursos e aumento do lucro.

 **JSL**  
*Entender para Atender*

[www.jsl.com.br](http://www.jsl.com.br)  
Tel.: (11) 2377-7000

# Você vai mais longe. O mundo também.

A Tipler entende que se renovar é importante para construir um caminho de sucesso e chegar ainda mais longe. Aliando tradição e inovação, ampliamos a nossa forma de ver o mundo. Tudo para oferecer ainda mais e melhores soluções para cada necessidade do segmento de transporte.

*Uma nova Tipler chegou para  
levar você ainda mais longe.*



 **TIPLER**

Você vai mais longe. O mundo também.