

# transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com

Ano 56 - n° 492 - R\$ 25,00

## SAAB ANUNCIA AVANÇOS NO PROGRAMA GRIPEN BRASILEIRO

LAAD 2019 EXIBE MODERNAS TECNOLOGIAS DE SEGURANÇA



Brado Logística deve crescer 25% em 2019

Rumo vence licitação da Ferrovia Norte-Sul

Marcopolo ingressa no segmento metroferroviário

Volvo apresenta os modelos 2020 de caminhões da linha F

Empresas de transporte de valores reforçam operações

MRS quer impulsionar multimodalidade no Sudeste

Scania acelera produção em São Bernardo do Campo

Vendas da Sprinter crescem 65% no primeiro trimestre

Ford deixa de produzir caminhões no Brasil

PORTO DE AÇU AMPLIA O TERMINAL MULTICARGA

JANAÍNA ARAÚJO: A TORA DÁ INÍCIO À SUA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL







A Transpanorama Transportes é a 2ª empresa do Brasil a ser certificada pela ISO 39001.



A ISO 39001 trata do sistema de gestão da segurança viária e está relacionada a ONU, Organização das Nações Unidas.

Ter a certificação da ISO 39001 demonstra o quanto a Transpanorama é focada na segurança de seus motoristas, nas pessoas que trafegam pelas vias, das cargas dos seus clientes e dos seus veículos.

Ser certificada com a ISO 39001 é um compromisso da Transpanorama com a segurança de todos.

**TRANSPANORAMA**

*Transportando com Segurança e Excelência.*



## Melhoria da infraestrutura começa a ser destravada



Logo nos primeiros quatro meses do novo governo, as autoridades já sinalizaram sua determinação em destravar a modernização da infraestrutura do país. Nesse período atraiu investimentos para o setor com uma série de leilões de concessão: foram doze aeroportos regionais, dez terminais portuários e a Ferrovia Norte-Sul, que ligará São Paulo a Tocantins com 1.500 quilômetros de trilhos. Ao todo, as concessões arrecadaram R\$ 2,7 bilhões em receita e R\$ 7 bilhões em investimentos.

Outros leilões de infraestrutura para concessão à iniciativa privada estão previstos ao longo deste ano e nos próximos. Com essas iniciativas, fica-se com a impressão de que a tão aguardada melhoria da infraestrutura nacional, principalmente a de transportes, começa a ser concretizada e, consequentemente, contribuirá para sustentar o crescimento econômico.

Depois de quase três anos de trabalho, desde o seu lançamento, em maio de 2016, o Programa de Parcerias de Investimentos (PPI) promoveu inovações como o novo modelo de parcerias, que tornou os projetos mais atrativos e sustentáveis ao longo do período de concessão. Agora, as empresas têm mais segurança ao investir nos projetos qualificados no PPI. Cerca de 190 projetos já foram qualificados no programa de concessões e 120 concluídos, com estimativa de investimentos de R\$ 253 bilhões em infraestrutura.

Esse esforço para estreitar a relação entre o Estado e a iniciativa privada tem o objetivo de acelerar a modernização da infraestrutura nacional, retomando, assim, o desenvolvimento saudável.

E quem ganha com tudo isso é a população, que terá melhores serviços prestados e a geração de milhares de empregos com a participação da iniciativa privada na gestão dos portos, aeroportos, rodovias e ferrovias.

**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,  
Alexandre Asquini

## EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Crisculo  
carloscrisculo@otmeditora.com

Erika Coleta

erikacoleta@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

Karoline Jones

karolinejones@otmeditora.com

## CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento  
tanianascimento@otmeditora.com

Representante região Sul (PR/RS/SC)

Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva

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

## 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 (sequencial)

Filijada a:

otmeditora@otmeditora.com

## SUMÁRIO

### LAAD 2019

As principais empresas especializadas no fornecimento de equipamentos, serviços e tecnologia para segurança e defesa apresentam suas novidades 6

### AÉREO

A empresa sueca SAAB anuncia avanços no programa de caças Gripen E da Força Aérea Brasileira, iniciado em 2013, que abrange a fabricação de 36 aeronaves 12

### CONECTIVIDADE

Tora investe R\$ 25 milhões em tecnologia com o objetivo de ampliar seu market share no Brasil e em outros países do Mercosul 14

### LOGÍSTICA

Brado espera crescimento de 25% em 2019, principalmente devido à demanda no mercado interno, na rota entre São Paulo e Mato Grosso 16

### CONCESSÕES

A Rumo vence a licitação da concessão da Ferrovia Norte-Sul no trecho entre São Paulo e Tocantins, resultado a ser confirmado após as fases previstas no edital 18

### LANÇAMENTO

A Volvo mostra a nova tecnologia de aceleração inteligente para todos os modelos 2020 da linha F, com o benefício de reduzir o consumo de combustível 20

### MONTADORAS

Com mais de três mil pedidos, a Scania passou a adotar dois turnos na fábrica de São Bernardo do Campo para acelerar a produção 24

### CAMINHÕES

Ford encerra as operações na fábrica do ABC paulista e deixa de atuar no segmento de caminhões da América do Sul 26

### COMERCIAIS LEVES

Mercedes-Benz registra incremento de 65% nas vendas da Sprinter no primeiro trimestre de 2019, em relação ao mesmo período de 2018

### ELÉTRICOS

BYD apresenta versão do caminhão elétrico eT8E, já conhecido por atuar na coleta de lixo, para varejo e entregas urbanas 30

### FOTON

A Foton Aumark, representante da Foton chinesa, anuncia que vai trazer dois novos caminhões para operações logísticas e distribuição urbana 32

### MERCADO

As vendas de caminhões cresceram 47% de janeiro a março, em relação ao mesmo período do ano passado, com 21,4 mil unidades licenciadas 34

### ANFAVEA

Luiz Carlos Moraes, diretor de relações institucionais da Mercedes-Benz, toma posse como novo presidente da entidade para o triênio 2019-2022 35

### TRANSPORTE DE VALORES

Empresas do setor reforçam sua atuação no Brasil, investindo em sistemas de comunicação e na ampliação de frotas 36

### CARGAS EXPRESSAS

DHL reformula totalmente o gateway de importação e exportação do aeroporto de Guarulhos, com aportes de R\$ 23 milhões 40

### MÁQUINAS DE CONSTRUÇÃO

Volvo CE registra aumento de vendas de 47,7% no ano passado e investe na ampliação da linha de produtos para a América Latina 42

### FERROVIAS

MRS fecha parceria com a Tora Transportes para impulsionar a multimodalidade e facilitar o serviço porta a porta 44

### MARCOPOLO

A fabricante gaúcha de carrocerias de ônibus cria a Marcopolo Rail para ingressar no segmento de transporte sobre trilhos 46

### IMPLEMENTOS

Noma anuncia a nova geração Titanium, que tem como destaque a lona de freio de fibra de carbono que eleva a eficiência de frenagem 50

### INOVAÇÃO

Wabco apresenta o Programa Semirreboque Inteligente, que traz soluções para proporcionar mais segurança e conectividade à frota 52

### CARTÕES

CTF passa a atuar na negociação direta com os postos de combustíveis para ampliar seu market share 54

### CARGA AÉREA

Latam Cargo aumenta a capacidade de cargas nas rotas de Guarulhos para Recife e Manaus 56

### PORTOS

O Porto do Açu já recebeu investimentos de R\$ 13,5 bilhões e inicia a expansão do terminal multicargas 62

### MARÍTIMO

• MSC inaugura novas rotas para exportação de cargas refrigeradas como as frutas produzidas no Nordeste 66

• Maersk lança serviço de logística integrada na América do Sul para transportar contêineres por terra e mar 68

### TERMINAIS

Wilson Sons Logística eleva a receita bruta, com destaque para a estação aduaneira em Santo André 70

### CABOTAGEM

A Mercosul Line, do grupo CMA CGM, apresenta o Sua-pe Express que liga os portos de Santos e de Suape 72

### MULTIMODALIDADE

Aliança Navegação compra 50 caminhões Volkswagen Constellation para executar o serviço porta a porta 74

## SEÇÕES





## SOMOS 24 MIL COLABORADORES QUE FAZEM A DIFERENÇA NO ENTENDER, PARA ATENDER.

A JSL é especialista em logística com expertise de **mais de 60 anos**, uma história que somente pode ser construída **com gente**. Hoje são 24 mil colaboradores, gente a qual se dedica em buscar o seu **melhor todos os dias**, para que possamos entender nossos clientes, todas as suas necessidades, visando atendê-los com excelência. Gente que acorda todos os dias como se fosse o primeiro dia, com **disposição para fazer diferente**.

Obrigado a todos vocês, que nos ajudam a escrever a história todos os dias.



 **JSL**  
*Entender para Atender*

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



# Um show de transporte militar e sistemas de segurança

Além de muitas blindagens, a LAAD 2019 exibiu algumas das mais modernas tecnologias de transporte utilizadas nos países avançados



No embalo da atual política brasileira, os armamentos e os militares são temas que andam em alta nos noticiários nacionais. Neste contexto, a LAAD Defence & Security 2019 ganhou uma visibilidade incomum. A maior feira de defesa, segurança e infraestrutura de transporte da América Latina reúne bianualmente empresas brasileiras e internacionais especializadas no fornecimento de equipamentos, serviços e tecnologias para as Forças Armadas, polícias, segurança pública e corporativa. Nos anos pares, acontece em São Paulo uma outra versão da LAAD, mas com foco apenas em segurança pública e corporativa. Realizada de 2 a 5 de abril no Riocentro, centro de convenções na Zona Oeste do Rio de Janeiro, a 12ª edição da LAAD Defence & Security contou com mais de 450 marcas, nacionais e de mais de 30 países, que atraíram um público estimado em 40 mil pessoas nos quatro dias de evento. Dos visitantes que congestionaram os estandes do Riocentro, a maioria era de militares

fardados, de diversas patentes, nacionalidades e idiomas. Boa parte parecia estar em indisfarçável estado de euforia, fazendo "selfies" ao lado de tanques, helicópteros e blindados ou empunhando pistolas, fuzis e bazucas, como se estivessem em uma espécie de "Disneylândia militar". Nesse clima festivo, os armamentos dividiram o papel de protagonistas com os diversos tipos de veículos de transporte e sistemas de segurança.

Afinal, seja por terra, por mar ou pelo ar, muitas tecnologias dos transportes surgiram a partir de demandas militares.

Os estandes das empresas ligadas ao transporte aéreo estavam entre as que mais atraíam o público, que cercou os helicópteros e formou uma interminável fila para entrar na réplica do caça SAAB F-39 Gripen E, que equipará a Força Aérea Brasileira. Nos estandes ligados ao transporte marítimo, algumas lanchas militares e até corvetas e submarinos eram representados nos estandes por fotos e miniaturas. Em termos de transporte terres-

tre, a variedade era maior. De motocicletas a tanques de guerra, de ambulâncias a viaturas policiais, de quadriciclos a diversos veículos de transporte de armamentos e tropas. "A participação na LAAD é uma ótima oportunidade para divulgarmos novas tecnologias para um seleto grupo ligado ao segmento", afirmou Humberto Spinetti, diretor da Iveco Veículos de Defesa para a América do Sul. Apesar do sucesso de público e do otimismo generalizado dos expositores, estimulado pela postura claramente simpática às indústrias armamentista e de defesa explicitada pelo atual governo federal, a LAAD 2019 também acabou marcada por um acontecimento inusitado. Em um evento lotado de militares e que reunia algumas das maiores empresas ligadas ao setor de segurança do mundo, alguém conseguiu furtar uma pistola que estava exposta no estande da fabricante italiana de armas Beretta. O que prova que as ameaças à segurança podem surgir de onde menos se espera.



## DESTAQUES DA LAAD DEFENCE & SECURITY 2019

Fotos: Luiza Kreitlon

### SAAB F-39 GRIPEN E

A história do Programa Gripen brasileiro começou em 2013, quando a SAAB venceu a concorrência do Programa FX-2, destinado à substituição da obsoleta frota de aeronaves de caça da Força Aérea Brasileira. Em 2014, foi firmado o contrato para a produção de 36 aeronaves, incluindo um amplo programa de transferência de tecnologia para capacitar o Brasil a desenvolver, produzir e manter caças supersônicos. Em 2016, foi inaugurado o Centro de Projetos e Desenvolvimento do Gripen na fábrica da Embraer em Gavião Peixoto, no interior paulista. Em 2018, começou a funcionar a nova fábrica de aerosturaturas do Gripen, a SAAB Aeronáutica Montagens, em São Bernardo do Campo, no ABC Paulista. Até 2020, toda a estrutura fabril estará montada para dar início à produção do Gripen. “O último ano foi bem sucedido. Entre outras ações, instalamos o motor no primeiro Gripen E para o Brasil. Este ano, a primeira aeronave brasileira iniciará a campanha de ensaios em



voos em Linköping, na Suécia”, comentou o vice-presidente da unidade de negócios Gripen Brasil da SAAB, Mikael Franzén. As entregas das aeronaves operacionais para a FAB se iniciam a partir de 2021 e serão

operadas na base aérea de Anápolis, em Goiás. As 36 aeronaves serão produzidas de três formas distintas: na Suécia, pela SAAB, iniciadas no país europeu e terminadas no Brasil, e na Embraer.

### EMBRAER KC-390

Considerado a “cereja do bolo” da polêmica joint venture entre a Boeing e a Embraer, o cargueiro de transporte militar KC-390 estava presente na LAAD em mi-

niaturas, fotos e podia até ser “visitado” por meio dos óculos de realidade virtual. Em 2009, a FAB contratou a Embraer para fazer o desenvolvimento de uma aeronave

de transporte tático, capaz de realizar missões como transporte e lançamento de cargas e tropas, reabastecimento em voo, busca e salvamento e combate a incêndios florestais. Foram sete anos de estudos em parceria com a Argentina, Portugal e República Tcheca para desenvolver o protótipo. A Embraer já tem contrato com a Força Aérea Brasileira para fornecer 28 aviões KC-390 nos próximos anos, com uma primeira unidade prevista para ser entregue até o final de junho e uma segunda, ainda este ano. “Temos conversas adiantadas para vender cinco aviões do modelo KC-390 para Portugal”, revelou Walter Pinto Jr., diretor do programa KC-390 na Embraer. Segundo o executivo, a empresa participa ainda de uma concorrência pública para fornecer outras cinco aeronaves KC-390 à Nova Zelândia.





## IVECO GUARANI, LMV E MUV 4X4



Blindado Guarani



Veículo multitarefas LMV

Produzido na fábrica da marca italiana na cidade mineira de Sete Lagoas, o Guarani está substituindo os modelos Urutu e Cascavel, em operação há mais de 40 anos nas Forças Armadas Brasileiras. Com capacidade para transportar até 11 pessoas, o Guarani pesa 18 toneladas, tem tração 6x6, pode chegar a 110 km/h e tem função anfíbia. Além de ar-condicionado, apresenta uma série de inovações tecnológicas, como sistema automático de detecção e extinção de incêndio, entre outros. As unidades já entregues ao Exército Brasileiro são usadas em missões de pacificação e em operações de combate ao crime organizado nas regiões fronteiriças do país. O blindado conta com o motor Cursor 9 Euro V, da FPT Industrial, configurado para desenvolver 380 cv. "Desde 2013, já entregamos mais de 350 unidades do Guarani para o Exército Brasileiro. O projeto não tem data e número de unidades pré-determinado. Novas entregas do Guarani dependem de novos pedidos formalizados pelo Exército. Comercializamos ainda um lote do Guarani para o Líbano. A



MUV 4x4 para missões variadas

parceria com o Exército Brasileiro prossegue com os novos veículos e logo vamos iniciar a produção do LMV", comentou Humberto Spinetti, diretor da Iveco Veículos de Defesa para a América do Sul. A viatura blindada leve multitarefas LMV, igualmente montado em Sete Lagoas, é um veículo tático para missões especiais com alto nível de proteção (balística e antiminas), com agilidade comprovada em diversos tipos de terrenos e grande autonomia. A geração atual do LMV usa um novo motor de 220 cavalos de potência, da FPT Industrial. O design

da célula da tripulação foi desenvolvido especialmente pela necessidade de acomodar cinco soldados totalmente equipados, incluindo armadura e equipamentos pessoais. Já o MUV 4x4 é projetado para oferecer uma carga útil máxima de quatro toneladas. Pode ser usado como um veículo de resgate, para socorro médico, para limpeza de neve ou como posto de comando da unidade de emergência. As configurações de van e cabine, simples e dupla, são projetadas para acomodar 14 ocupantes, mais dois na cabine, para atender a uma variedade de missões. O modelo pode ser equipado com uma escolha de motores FPT Industrial com tecnologia Euro 6, com 175 cavalos de potência, ou tecnologia Euro 3, com 146 cavalos ou 175 cavalos de potência. Podem ser acoplados com uma caixa de 6 velocidades manual ou uma automática de 8 marchas com conversor de torque. A mobilidade é reforçada por um 4x4 permanente com bloqueio de diferencial dianteiro e traseiro, bem como com o sistema de suspensão dianteira independente com barra de torção.



### MILKOR 4X4 APC

O 4x4 APC é um novo veículo blindado de transporte de pessoal desenvolvido pela Milkor, uma empresa sul-africana de fabricação de veículos de defesa. Projetado para atender aos requisitos de transporte de infantaria das forças

armadas no continente africano, é usado para transporte de tropas, evacuação de vítimas e missões de controle de distúrbios. O Milkor 4x4 APC é comandado por uma tripulação de duas pessoas, incluindo um motorista e um comandante-chefe. A

## IAG JAWS



O International Armored Group (IAG) é um fabricante de veículos blindados personalizados dos Emirados Árabes Unidos, com instalações de produção localizadas nos Estados Unidos, Emirados Árabes

Unidos e Turquia. A empresa confirmou na LAAD que está buscando um local no Estado de São Paulo para instalar uma unidade de produção no Brasil, o que deve ser anunciado no segundo semestre

deste ano. No estande da marca, um dos destaques era o Jaws, um transportador de pessoal blindado especificamente projetado para atender aos requisitos de um veículo blindado de alta mobilidade e peso leve. Disponível apenas para governos, forças armadas e policiais, também é adequado como um veículo de patrulha de fronteira e ganhou sua reputação de transportar tropas com segurança em regiões de alto risco, como o Iraque e a África. É equipado com motor diesel twin-turbo V8 de 4,5 litros com 235 cavalos, ou motor a gasolina 4,6 litros V8, de 304 cavalos, acoplado a uma transmissão automática de 6 velocidades. O sistema de tração nas quatro rodas garante um alto nível de mobilidade em terrenos acidentados.

## JEEP AADS J8

Durante a LAAD, foi feito o anúncio oficial do projeto de instalar na Bahia uma linha de montagem para produzir o veículo militar J8, um blindado desenvolvido sobre a plataforma do Jeep Wrangler. Há duas opções de local em análise para a instalação da nova montadora – o Polo Industrial de Camaçari ou Feira de Santana. Inicialmente, serão montados 60 veículos do modelo J8, e a meta é iniciar a produção em um período de seis a dez meses, o que demandará a criação de 50 empregos diretos e 200 indiretos. Com investimentos de US\$ 50 milhões (cerca de R\$ 200 milhões), o projeto é uma parceria da VSK Tatical – uma empresa de equipamento militar sediada na Flórida, nos Estados Unidos, e a filial em



Vitória, no Espírito Santo – com a Jeep e a AADS, empresa americana que fornece o J8 para o Departamento de Defesa dos Estados Unidos e outros países. O projeto visa suprir a demanda das Forças Armadas

e das polícias brasileiras por veículos do gênero. “Este nicho de mercado é coberto apenas com importações”, observou o advogado Marcellus Ferreira Pinto, presidente da VSK Tatical no Brasil. Segundo o executivo, os veículos terão condições de participar também de operações na Amazônia e já há estados interessados nos carros, que não serão vendidos a pessoas físicas. Em uma segunda fase, o objetivo da VSK Tatical é a criação de um polo técnico-militar na Bahia. De acordo com a empresa, já existem contratos assinados para uma fábrica de armas, uma de nanotecnologia militar e uma segunda montadora, voltada a veículos blindados pesados.

cabine oferece assentos para acomodar oito pessoas. Seu layout modular permite converter o veículo base em múltiplas configurações de missão, como comando, ambulância e polícia. O peso bruto do blindado é de 15 toneladas quando

totalmente carregado, enquanto vazio é de 9,5 toneladas. É equipado com uma estação de armamento no teto, armada com uma metralhadora de 12,7 milímetros. A estação de armas pode ser montada com um lançador de granadas automático e

sistemas de artilharia. Oferece nível balístico B7 e proteção contra minas às tropas de bordo. O Milkor 4x4 APC é movido por um motor a diesel Iveco, com potência de 239 cavalos. A velocidade máxima é de 110 km/h.



### AIRBUS A330 MRTT



Outra atração que só podia ser vista virtualmente na LAAD era o A330 MRTT, uma aeronave de reabastecimento aéreo europeia desenvolvida pela Airbus Defence and Space. Pode transportar até 111 toneladas de combustível – e é a maior capacidade de todos os aviões-tanque. Sua missão mais típica é o abastecimento aéreo de aviões de combate à longa distância, mas o modelo é versátil e pode ser utilizado para carregar até trezentos passageiros. A enorme capacidade de combustível permite que o A330 MRTT atue como um multiplicador de força, melhorando a eficiência das operações de jatos rápidos. O modelo já teve um total de 60 pedidos em todo o mundo – e 35 aeronaves estão em operação.

### HONDA TRX 420 FOURTRAX EM VERSÃO BOMBEIROS



No estande da Honda, um dos destaques era o quadriciclo TRX 420 FourTrax em versão bombeiros. Produzido em Manaus, no Amazonas, o modelo do estande era da versão FM, de tração integral – uma opção para quem quer trocar tratores por um veículo menor e mais versátil. O TRX 420 tem capacidade para carregar mais de 600 quilos, sendo 220 quilos no interior (peso do condutor mais 30 quilos no bagageiro dianteiro e 60 quilos no traseiro) e até 385 quilos no reboque. O motor OHV monocilíndrico a gasolina de quatro tempos, com 420 cm<sup>3</sup>, fornece 26,9 cavalos a 6.250 rpm e torque de 3,4 kgfm a 5.500 rpm. A Honda também faz adaptações em seu quadriciclo para suprir demandas específicas.

### MITSUBISHI ASX COP



O Mitsubishi ASX “civil” é fabricado pela HPE Automotores do Brasil, ex-MMC, na cidade goiana de Catalão. Desenvolvida para as forças policiais, a versão Cop vem com escudo balístico nível IIIA aplicado durante o processo de montagem, anteparo para armas nas portas e janelas de abertura rápida, nove comandos diferentes para alertas sonoros e luminosos e para-choque de impulsão Hard Bumper ancorado no chassi para absorção de impacto frontal, além de uma suspensão reforçada. O motor é um 2.0 litros flex de quatro cilindros, que rende 170 cv. no etanol e 160 cv. na gasolina, associado ao câmbio automático CVT com 6 marchas simuladas no modo Sport e tração dianteira ou nas quatro rodas.

### TURKISH AEROSPACE T123 ATAK

O helicóptero de ataque T123 Atak é um dos principais produtos da Turkish Aerospace, uma subsidiária das forças armadas da Turquia. Foi desenvolvido para missões de ataque, escolta armada, intervenção rápida, ataque de precisão, suporte de fogo, supressão das defesas inimigas e guerrilha urbana. Além de carregar uma metralhadora de 20 milímetros, o T123 Atak pode disparar foguetes e mísseis. Com dois motores turboeixo LHTEC, tem velocidade máxima de cruzeiro de 281 km/h, com autonomia de três horas de voo e alcance de 537 quilômetros. Entre as tecnologias do modelo estão alertas de radar, de laser e de mísseis, além de dispositivos de autoproteção avançada e de visão noturna.



### AMAZUL/ICN - SUBMARINO NUCLEAR BRASILEIRO

Miniatura do futuro submarino nuclear brasileiro era destaque no estande da Amazônia Azul Tecnologias de Defesa S.A. (Amazul), estatal brasileira criada com o objetivo de promover, desenvolver, transferir e manter tecnologias relativas às atividades do Programa Nuclear da Marinha e do Programa de Desenvolvimento de Submarinos. A Estratégia Nacional de Defesa, lançada em 2008, estabeleceu que o Brasil tivesse “força naval de envergadura”, incluindo submarinos com propulsão nuclear – o primeiro será o SN Alberto Álvaro, que já está sendo montado pela Itaguaí Construções Navais (ICN), na cidade fluminense de Itaguaí. O programa viabilizará ainda a produção de quatro submarinos convencionais, que também estão em construção em Itaguaí e se somarão à frota nacional de cinco submarinos já existentes.



## DGS 888 RAPTOR MK2



Durante a LAAD, a Marinha do Brasil assinou um contrato com a empresa carioca DGS Defense para aquisição de duas lanchas de ação rápida com proteção balística, que incrementarão o combate aos crimes ambientais na área de jurisdição do Comando do 2º Distrito Naval, composta pelos Estados da Bahia, Sergipe e parte de Minas Gerais. Após a assinatura do contrato, a previsão de entrega das lanchas é de 240 dias. A tecnologia das Embarcações Tubulares Rígidas Híbridas (ETRH), uma patente da DGS, foi considerada vantajosa em relação aos demais tipos de embarcações, principalmente no tocante à resistência ao choque mecânico e à manutenção. Além disso, o sistema de blindagem das embarcações compõe o projeto, não sendo uma adaptação. Uma das lanchas blindadas expostas no estande da DGS era a 888 Raptor MK2, de 10,5 metros de comprimento, com duas toneladas de capacidade máxima de carga e velocidade máxima de 78 km/h.

## SPLENDORE BLINDAGENS - AGRALE MARRUÁ AM200 G2 CABINE DUPLA



Sediada na capital paulista, a Splendore Blindagens trouxe para a LAAD um Agrale Marruá AM200 G2 cabine dupla, modificado e blindado. O veículo tem 5,32 metros de comprimento, 3,35 metros de entre-eixos, largura de 2,18 metros e dois metros de altura. Equipado com um motor Cummins 2.8 com 159 cavalos e 36,7 kgfm de torque de 1.800 a 2.700 rpm, o modelo tem caixa de transmissão Eaton 2305 C com cinco relações. Os freios contam com discos dianteiros e tambores traseiros, assistidos por ABS com EBD. A capacidade de carga é de 1.300 quilos. O eixo dianteiro foi trocado pelo do modelo Marruá AM31. O veículo teve reforço de freios, e o sistema de suspensão teve modificações para suportar os 820 quilos a mais, comparado à versão G2 básica. O veículo pode receber seteiras para disparo a partir do interior. Os ângulos superam 30 graus de entrada, 57 graus de saída, até 60° de rampa máxima e 30° de inclinação lateral. Sem snorkel, o veículo resiste a passagens com 80 centímetros de nível de água, enquanto com o item a submersão chega a 1,70 metro. A suspensão é por eixos rígidos, com molas helicoidais dianteiras e feixes na traseira. O diferencial frontal é um Dana 44.3 e o traseiro é um Dana 70 com bloqueio.

## XCMG - MÁQUINA DE DESOBSTRUÇÃO



O Grupo XCMG é uma multinacional estatal chinesa de maquinário pesado com sede em Xuzhou e tem uma unidade industrial brasileira na cidade mineira de Pouso Alegre e um escritório comercial na cidade paulista de Guarulhos. Uma das – literalmente – maiores atrações da LAAD 2019 foi a máquina de desobstrução XCMG, desenvolvida para uso em liberação de vias terrestres obstruídas, ações de salvamento e defesa civil em catástrofes naturais. O veículo tem 8,22 metros de comprimento, 4,20 metros de altura e 3,02 metros de largura, com peso operacional de 20 toneladas. Com garras tipo empilhadeira e capacidade de erguer até 7,5 toneladas, pode remover rapidamente obstáculos de maior tamanho, como veículos e árvores, normalmente usados para impedir o fluxo das viaturas policiais. O modelo dispõe de dispositivos de sinalização, luz e som, inclusive uma sirene marítima que emite sons de emergência que podem ser ouvidos a grandes distâncias. A cabine é blindada nos níveis 1 e 2 e o canhão de água de alta vazão pode ser usado para apagar chamas ou resfriar o asfalto após incêndios. O motor tem 220 cavalos e a velocidade máxima é de 38 km/h. Uma unidade deve iniciar este semestre um período de experiência no Rio de Janeiro.



## INBRA - VIATURA POLICIAL BLINDADA FIAT TORO

Fundada em 1979, a Inbra é uma empresa 100% brasileira certificada pelo Ministério da Defesa como uma das indústrias estratégicas de defesa do Brasil. Para a LAAD 2019, uma das novidades da empresa foi a Viatura Policial Blindada. Desenvolvida sobre uma picape Fiat Toro, que é produzida na cidade pernambucana de Goiana e movida por um motor 2.4 Flex, o veículo é equipado com proteção balística nível IIIA (Norma NIJ). Assim, permite aliar a proteção contra tiros com alta performance. A viatura recebe pintura personalizada, rádio comunicador, sinalizador audiovisual de teto em policarbonato com iluminação por leds, sirene eletrônica digital e suportes para armas. A Inbra prevê o uso do veículo como ferramenta de abordagem policial ou ação de choque. **CTM**



# SAAB anuncia avanços no Programa Gripen brasileiro

A SAAB sueca divulgou várias conquistas no último ano no programa de caças Gripen E da Força Aérea Brasileira, assim como alguns dos próximos passos na fabricação da aeronave militar em São Bernardo do Campo

A aeronave Gripen E, da empresa sueca SAAB, foi anunciada em dezembro de 2013 a vencedora da licitação brasileira para substituição dos caças de combate F-5 e Mirage, no âmbito do projeto conhecido como FX-2. A proposta vencedora abrange o fornecimento de 36 aeronaves, logística inicial, treinamento, simuladores de voo e projetos de transferência de tecnologia e cooperação industrial.

De acordo com a FAB, o Gripen E é um modelo supersônico monomotor projetado para emprego em missões ar-ar, ar-mar e ar-solo, sob quaisquer condições meteorológicas. Foi desenvolvido para se adaptar à evolução das ameaças e cumprir as necessidades operacionais exigidas pelas modernas forças aéreas mundiais. A versão brasileira, a ser desenvolvida pela SAAS em parceria com empresas brasileiras a partir do projeto original criado para Força Aérea da Suécia, contará com avançados sistemas embarcados, radar de última geração e capacidade para empregar armamentos de fabricação nacional – como o míssil A-Datrer de quinta geração, que está sendo desenvolvido em parceria com a África do Sul.

O Gripen E tem 14,1 m de comprimento, 8,6 m de envergadura e 4.5 m de altura, além de velocidade máxima de M 2.0 (2.470 km/hora), alcance de 4.000 km, teto máximo de 16.000 m. Dotada de sistema de reabastecimento em voo, a aeronave será capaz de defender o espaço aéreo nacional nos pontos mais extremos do Brasil. Tais características, aliadas ao desempenho da aeronave, possibili-

tarão um expressivo ganho na capacidade operacional da FAB.

O Comando da Aeronáutica e a indústria brasileira são parceiros da Força Aérea Sueca e da SAAB nas atividades de projeto, desenvolvimento e integração de futuros programas tecnológicos do Gripen E. O envolvimento do Brasil no projeto e no desenvolvimento dará à indústria e à FAB acesso, sem precedentes, a todos os níveis de tecnologia, tanto hoje como no futuro.

“O último ano foi bem sucedido para o Programa Gripen brasileiro. Entre outras ações, instalamos o Wide Area Display (WAD) e o motor no primeiro Gripen E para o Brasil. Este ano, a primeira aeronave brasileira será entregue para iniciar a campanha de ensaios em voo em Linköping, na Suécia” disse Mikael Franzén, vice-presidente e chefe da unidade de negócios Gripen Brasil na área de negócios Aeronautics na SAAB.

Em 2018, a Força Aérea Sueca aceitou a proposta da SAAB para equipar seus caças com o WAD, o Head-Up Display (HUD) e o Helmet Mounted Display (HMD),

desenvolvidos pela empresa brasileira AEL Sistemas.

“Os caças Gripen terão agora a mesma configuração para os displays, harmonizando os programas sueco e brasileiro. Isso significa uma grande economia na manutenção da aeronave e no futuro desenvolvimento de software. Esse é realmente um bom exemplo da colaboração bem-sucedida entre a SAAB e a indústria de defesa brasileira”, explicou Franzén.

O programa de transferência de tecnologia continua avançando. Até o momento, 165 engenheiros brasileiros foram treinados na Suécia e concluíram seus treinamentos. Atualmente, a maioria trabalha no Centro de Projetos e Desenvolvimento do Gripen (GDDN) no Estado de São Paulo.

O GDDN foi projetado para servir como centro de desenvolvimento tecnológico do Gripen no Brasil para a SAAB, a Embraer e os outros parceiros brasileiros que são beneficiários do programa.

Caça Gripen E da FAB





As equipes envolvidas no desenvolvimento do Gripen E, no GDDN, trabalham no projeto de célula, desenvolvimento de software, instalação e integração de sistemas, aviônica, interface homem-máquina e comunicações. Atualmente, cerca de 120 engenheiros trabalham no local, em uma grande cooperação entre brasileiros e suecos.

## FÁBRICA DE AEROESTRUTURAS

A cidade de São Bernardo do Campo, município da Região Metropolitana de São Paulo, abriga a SAAB Aeronáutica Montagens (SAM), a nova fábrica

faz toda a diferença não só para a indústria, mas também para a cidade que a recebe. A fábrica será moderna, dedicada à produção de aeroestruturas para aeronaves de alto desempenho, que tem como objetivo suprir o mercado aeronáutico global a longo prazo. “Nesses três primeiros anos do projeto Gripen, concentramos todos os esforços no desenvolvimento da aeronave e no programa de transferência de tecnologia. O estabelecimento da SAM é mais um importante passo do Programa Gripen no país e de nosso apoio à indústria de defesa local”, informou Franzén.

“Embora a SAM atenda, inicialmente, aos pedidos dos caças da FAB, em

Nossa projeção é de chegarmos ao final de 2019 com cerca de 60 profissionais”, disse Lima. Inicialmente, a fábrica de aeroestruturas vai contar com engenheiros e técnicos altamente qualificados. Após o processo seletivo dos profissionais, mais da metade será treinada nas instalações da SAAB, em Linköping, na Suécia. Esses profissionais terão uma ampla experiência de aprimoramento de conhecimento que pode durar de 12 até 24 meses e, ao retornarem ao Brasil, estarão aptos para transmitir todo o conhecimento aos futuros funcionários, diretos ou indiretos, da SAM.

A SAM está seguindo o seu cronograma de implementações e, em paralelo, alguns dos fornecedores já estão sendo selecionados. O início das operações da fábrica do caça brasileiro acontece no segundo semestre de 2020.

A SAAB participou da International Defence and Security 2019 (LAAD) com seu amplo portfólio de soluções para a terra, o ar e o mar. Além da réplica em tamanho real

e do simulador do caça Gripen, os visitantes puderam conhecer as soluções navais, como o navio de contramedidas de minagem (MCMV) e o sistema de gerenciamento de combate 9LV; as soluções terrestres como o Sistema de Baixa Altura Telecomandado e o programa de treinamento e simulação.

“A América Latina é uma região estratégica para a SAAB, com grande potencial de mercado. Mas, mais do que isso, tem uma potencialidade imensa para grandes parcerias. Além de fornecer produtos e serviços, buscamos desenvolver, em parceria com as empresas nacionais, a indústria de defesa local, a exemplo do que já ocorre no Programa Gripen brasileiro”, afirmou Marianna Silva, diretora geral da SAAB no Brasil. **OTM**

de aeroestruturas da SAAB.

A partir de 2020, é lá que serão produzidas as fuselagens dos caças nas versões monoposto e biposto da Força Aérea Brasileira (FAB).

Na fábrica, serão produzidos o cone de cauda, os freios aerodinâmicos, o caixão da asa, a fuselagem dianteira (tanto da versão monoposto quanto da versão biposto) e a fuselagem traseira dos caças Gripen para a FAB. “Estabelecer a produção dos caças Gripen no Brasil para apoiar a continuidade do programa faz parte do nosso compromisso, assim como criar novos empregos e apoiar o desenvolvimento da indústria de defesa local”, explicou Franzén.

Segundo a SAAB, a implementação de uma fábrica desse porte no país, certamente

breve ela poderá atuar na produção de pedidos de exportação do caça para todo o mundo e fazer parte da cadeia de fornecimento global do Gripen. Além disso, as instalações da fábrica também comportam a fabricação de estruturas de fuselagem complexas para o setor de aviação comercial, fazendo com que a inovação e a tecnologia prosperem e se ampliem”, afirmou Marcelo Lima, engenheiro brasileiro que está comandando a SAM.

Em novembro de 2018, teve início as operações do escritório da fábrica, com dez funcionários. “O escritório está pronto para a primeira fase do projeto que envolve a SAM.





# Em sintonia com o mercado

Tora investe R\$ 25 milhões em tecnologia visando ao aumento de market share no Brasil e Mercosul e, na sua transformação digital, adotou o aplicativo TruckPad para a gestão da contratação de transportadores autônomos

VALERIA BURSZEIN



## A criação da plataforma Tora Digital exige investimento de R\$ 25 milhões

A adoção de tecnologia para aprimorar processos não é novidade, especialmente no cenário da logística. A aproximação entre operadores logísticos e desenvolvedores de soluções tecnológicas é cada vez mais intensa, a ponto de várias empresas constituírem forças de trabalho dedicadas à construção de soluções que promovam ganho de eficiência, agilidade e redução de custo.

A Tora Transportes, tradicional empresa do setor de transportes e da logística, é uma dessas empresas que não quer perder

o timing da história. Recentemente anunciou o investimento de R\$ 25 milhões para criar a Tora Digital: uma plataforma que já nasce com o título de “maior transportadora Uber Freight-like” do mundo. O anúncio foi feito durante a edição de 2019 da feira Intermodal South America, que aconteceu em março em São Paulo.

Isso significa que a grande operação com terceiros da Tora, que contrata cerca de 2,5 mil transportadores autônomos de cargas por mês, passará a ser realizada por um sistema digital criado pela equipe

do TruckPad, o maior aplicativo para caminhoneiros do Brasil.

“Escolhemos a TruckPad pois consideramos que é uma empresa de primeira linha, que tem amplo conhecimento técnico e ferramentas atualizadas e ideais para darmos início à nossa transformação digital”, avalia a diretora-presidente da Tora Transportes, Janaína Araújo. “Por meio da parceria que firmamos com a empresa, criaremos o serviço ‘Tora Digital’. Com isso esperamos otimizar recursos, diminuir tempos operacionais e melhorar a nossa performance na contratação dos autônomos. Isso ainda aliado à importante ajuda que oferecemos aos nossos caminhoneiros parceiros na busca por cargas de retorno, evitando que trafeguem vazios procurando por fretes”, afirma.

O investimento em seu novo serviço digital promete transformar a transportadora e criar um novo negócio 2.0: “não iremos somente gerenciar a contratação de caminhoneiros autônomos, mas também vamos estabelecer um novo padrão de excelência operacional, digitalizando todas as etapas do processo e construindo um Big Data, que alimentará constantemente o Business Intelligence da empresa. É um novo produto Tora no mercado, uma nova era no setor e um novo modelo de negócios para o transporte de cargas brasileiro”, diz a presidente da Tora.

O serviço oferecido aos embarcadores será o de gerenciar a localização, contratação, pagamento e acompanhamento do transporte realizado por caminhoneiros autônomos – até a efetiva entrega da carga no destinatário – além de oferecer visibilidade do processo aos seus clientes, através de uma ‘torre de controle’ virtual.

Para Janaína Araújo, a entrada na tecnologia na dinâmica da logística é um processo inexorável. “A tecnologia não está entrando apenas agora. Agora ela está sendo adotada de forma maciça, mas a tecnologia está presente nos nossos negócios há muito tempo e essa parceria com a TruckPad vem para fortalecer ainda mais essa nossa vertente tecnológica. Este é o momento de trazer o novo, de fazer o diferente, ser mais produtivos. É inevitável. A tecnologia veio para ficar porque a melhoria e a automação de processos que antes demandavam uma força de trabalho gigantesca é incontestável. As empresas que querem se perpetuar e crescer não têm alternativa a não ser adotar a tecnologia em seus processos”, opina.

## TORA DIGITAL

Os algoritmos e a estrutura já criados pelo TruckPad serão o ponto de partida para a criação do serviço “Tora Digital”. Segundo a empresa, os R\$ 25 milhões serão investidos ao longo de dois anos em startups e outras iniciativas que contribuam para o desenvolvimento de seu sistema, para aprimorar a nova tecnologia.

“A Tora está seguindo uma tendência de mercado que é buscar soluções digitais para aumentar sua performance operacional. Colocamos o know-how do TruckPad neste projeto, que representa o maior investimento em tecnologia digital já feito por uma empresa tradicional do setor de transporte de cargas brasileiro”, diz Carlos Mira, o fundador e CEO do TruckPad, sistema que já tem mais de 900 mil downloads de seu app em todo o Brasil.

Com o sistema do TruckPad, todo o procedimento para a contratação do caminhoneiro é via aplicativo, gerando menor custo para a Tora que não precisa de um departamento só para contratar terceiros. Adicionalmente, a ferramenta facilitará na busca por cargas de retorno. Como explica Mira, a eficiência da solução vai além de apoiar, via tecnologia, as transportadoras na localização de caminhoneiros disponíveis. “O TruckPad é uma ferramenta que



**Janaína Araújo: “Este é o momento de trazer o novo, de fazer o diferente, ser mais produtivos”**

também oferece outras informações importantes para a produtividade. A Tora utiliza o TruckPad para localizar o caminhoneiro, contratar, pagar e fazer o follow-up com o sistema de tracking do aplicativo, e liquida o frete, sem usar nenhum dos seus ativos. Ou seja, a Tora ganha agilidade e escala e quem contrata ganha confiabilidade e rapidez. Antes do aplicativo, o processo de contratação de um caminhoneiro durava quase 48 horas”, comenta.

“Não sentimos resistência nenhuma por parte dos caminhoneiros, muito pelo contrário”, conta Janaína. “A Tora sempre foi uma grande gerenciadora de frete e de caminhoneiros autônomos. Com o TruckPad, ganhamos em agilidade e acessibilidade, já que o mundo vem se transformando com uma velocidade impressionante. O que estamos fazendo é usar uma ferramenta que já está disponível para as duas pontas para uma comunicação mais eficaz”. Segundo ela, a empresa quer atender o mercado como um todo em maior escala e ganhar capilaridade no país e no Mercosul.

## ENTRE OS DEZ MAIORES

Criada em 1972, a Tora opera o transporte rodoviário de cargas completas para todo o Brasil, atuando com cargas industriais,

e também fornece soluções intermodais de transporte para a cadeia siderúrgica, destacando-se no Quadrilátero Ferrífero em Minas Gerais como uma das principais transportadoras deste segmento, que promove a integração trem-caminhão.

A empresa, com uma frota de mais de 400 caminhões próprios, realiza entregas superiores a 3 mil por mês. No ano passado, a Tora faturou R\$ 680 milhões e adquiriu 180 cavalos mecânicos da Scania, além de ter investido em equipamentos de movimentação (empilhadeiras e reach stackers) e em adequações em estrutura e linhas férreas. “Temos investimentos expressivos acontecendo, da ordem de R\$ 125 milhões em tecnologia e ativos”, diz Janaína. No aspecto financeiro, a executiva conta que a empresa está extremamente saudável. “Temos um nível de endividamento extremamente baixo; a nossa relação de Ebitda é menor que 1. Em relação a faturamento estamos entre as dez maiores e em relação à rentabilidade entre as três”, observa.

Janaína está otimista com o futuro. “Entendemos que precisamos levar aos nossos clientes mais do que apenas um caminhão, mas sim uma solução logística completa. Em breve, estaremos entre os três primeiros operadores logísticos do país”, afirma. **CTM**





*A intermodalidade, uma das opções operacionais da Brado*

## Brado prevê expansão de 25% nas suas operações em 2019

Grande parte deste esperado avanço virá do mercado interno, onde a empresa passou a explorar nichos na rota entre São Paulo e Mato Grosso

SONIA MORAES

A Brado Logística projeta para 2019 um crescimento próximo de 25% em todas as suas operações, o que significa transportar 2,5 milhões de toneladas de cargas, equivalentes a 330 mil TEU. Em 2018, as mercadorias transportadas pela empresa totalizaram dois milhões de toneladas, ou 267 mil TEU. O avanço esperado para o ano será dividido igualmente em um terço cada para as operações nas exportações, importações e no mercado interno. "Procuramos equilibrar a logística para conseguir maior aproveitamento dos contêineres no mercado interno, mantendo-os cheios no percurso de ida e volta", disse Marcelo Saraiva, diretor comercial de operações da Brado Logística.

Depois de enfrentar uma fase difícil em 2016, devido à intensa crise do país, a Brado decidiu rever suas estratégias e olhar mais

para o mercado interno, explorando nichos na rota entre São Paulo e Mato Grosso. "Começamos a entender o que o Mato Grosso precisa e passamos a levar para esta região produtos de bens de consumo e a trazer de lá proteína vegetal e animal para abastecer São Paulo e as cidades do interior paulista", relatou Saraiva.

Com a inversão das operações, a Brado passou a priorizar mais o que o mercado precisa, e não o que a empresa pode oferecer. Agindo assim, os negócios, que começaram a expandir no fim de 2017, após o investimento na qualidade das operações e na capacitação da área comercial, avançaram muito em 2018. "Desde o início das operações, tínhamos um foco maior nas exportações. Agora, com algumas parcerias firmadas com os armadores e com clientes no exterior, a

empresa consegue trazer produtos do mercado externo, focando mais na importação", afirmou Saraiva.

A Brado considera a qualidade no atendimento um fator essencial para o crescimento da empresa. "Estamos conseguindo avançar no mercado interno devido ao bom serviço que prestamos. Em 2019, a empresa conseguiu se estabelecer no setor por garantir segurança nas operações, oferecer melhoria no campo com a implementação de tecnologias que ajudam a proteger as pessoas na área de movimentação de carga e execução nos pátios dos terminais, e por entregar as mercadorias no prazo determinado pelo cliente", comentou Saraiva.

Em suas operações logísticas a Brado utiliza a multimodalidade. "Transportamos diversos tipos de produto por trem e caminhão e está nos planos da companhia

a utilização também da barcaça”, acrescentou o diretor.

Nas rotas rodoviárias a Brado movimentava quase 100 caminhões de terceiros. São modelos pesados e do tipo graneleiro, de 35 a 42 toneladas. “Nos terminais recebemos mercadorias a granel, em paletes e em outros formatos, e decidimos o modelo de transporte conforme o tipo de carga”, informou Saraiva.

Na Rota entre Rondonópolis (MT) e Sumaré (SP), a Brado utilizará a partir de maio o vagão double stack (dois andares), que foi adquirido no ano passado, num projeto que envolveu a compra de 74 vagões, que custaram R\$ 30 milhões. Com isso, a empresa conseguirá quase 40% a mais de capacidade nessa linha.

Para colocar os vagões double stack em operação, a Brado fechou uma parceria com a Rumo, a fim de executar obras de readequação da malha ferroviária norte-sul para permitir a passagem dos novos vagões, dividindo parte dos investimentos. Segundo Saraiva, a Brado está reconstruindo cinco pontes e viadutos num trecho de 1.400 quilômetros, para dar mais segurança na malha ferroviária.

A nova estratégia fez a empresa de logística enxergar oportunidades em outras rotas no Brasil. “Estamos negociando com a MRS para captar cargas de Minas Gerais e do Rio de Janeiro e entregar no Rio Grande do Sul, principalmente bobinas de aço. Depois subimos com arroz do Rio Grande do Sul para São Paulo, onde faremos o transbordo”, comentou Saraiva.

Na cidade de Campinas, no interior de São Paulo, a Brado mantém um terminal destinado a receber mercadorias de todas as ferrovias. “Criamos lá um hub para receber e expedir cargas”, disse.

Este novo modelo de operação, segundo Saraiva, vem se desenvolvendo ao longo dos anos e se intensificou mais no ano passado, quando a empresa descobriu que há muitas oportunidades no mercado interno. “Temos que fazer uma disrupção na forma de pensar, oferecer várias opções aos clientes e se adaptar às mudanças.”



**Nas rotas rodoviárias a empresa movimentava 100 caminhões de terceiros**

Anualmente a Brado investe de R\$ 5 milhões a R\$ 10 milhões em pesquisa e desenvolvimento. A estratégia é pensar no futuro e colocar a tecnologia a favor da empresa. “Pensamos minuto a minuto em como melhorar o nosso processo para garantir maior qualidade nos serviços”, observou Saraiva.

Entre as inovações colocadas em prática recentemente, está a criação de uma en-sacadora para garantir mais comodidade e qualidade aos seus empregados, eliminando o carregamento de sacos pesados nas costas. Com esta máquina, a empresa reduziu de dez para quatro a quantidade de pessoas e diminuiu de três horas para uma hora e 20 minutos o prazo para encher um contêiner de açúcar no terminal de Cambé, no Paraná. “Estamos adquirindo outra máquina para a movimentação de grão-de-bico, feijão e sorgo na região de Mato Grosso. Estamos mecanizando esta operação porque vamos eliminar o carregamento de sacos nas costas”, afirmou Saraiva.

## APLICATIVO

Para os seus clientes, a Brado lançou na Intermodal o WeBrado, novo portal de atendimento, com interface em forma de aplicativo para os sistemas operacionais Android e iOS. Segundo Saraiva, o app tem potencial para tornar a empresa uma referência nacional em soluções digitais para a multimodalidade.

Desenvolvida ao longo de 2018, a pla-

taforma traz funcionalidades e dinâmicas com o objetivo de melhorar o fluxo de comunicação com o cliente. “É uma ferramenta pioneira no setor logístico do país”, declarou o diretor da Brado. “O novo app permite o gerenciamento integral da carga transportada em tempo real, facilitando o planejamento operacional e a tomada de decisões.”

O WeBrado oferece uma série completa de serviços. Com o app o cliente obtém informações precisas e atualizadas de todo o ciclo de pedido, desde a saída até a entrega. É possível consultar notas fiscais, booking (reserva de praça ou espaço em um navio), prazos, navio, número de lacro do armador, entre outras informações que facilitam os procedimentos de embarque da carga.

Além das funções de agendamento e rastreamento, o usuário também poderá fazer o download de relatórios e exportar e compartilhar arquivos. O WeBrado está disponível gratuitamente para seus clientes nas lojas virtuais Play Store (Android) e App Store (iOS). Toda a gestão de acesso é feita pela companhia, garantindo a segurança e a confidencialidade das informações do contratante.

Para as suas operações, a Brado conta com 16 locomotivas, mais de três mil contêineres e 2,4 mil vagões, equipamentos, armazéns e terminais. Seu leque de serviços envolve diversos produtos e clientes em três segmentos: reefer (com refrigeração para perecíveis), dry (cargas em geral) e isotank (líquidos).

**CTM**



# Rumo vence leilão da Ferrovia Norte-Sul

A decisão definitiva, no entanto, será divulgada pela ANTT após o cumprimento de todas as fases previstas no edital da licitação, que inclui a análise dos documentos apresentados pela empresa

MÁRCIA PINNA RASPANTI



*A Rumo venceu a licitação, mas decisão definitiva será divulgada pela ANTT*

O governo federal leiloou, no fim de março, a Ferrovia Norte-Sul. A concessionária Rumo foi a vencedora, representada pela corretora Santander, que ofertou R\$ 2,7 bilhões pelo trecho de 1,5 mil quilômetros, que vai de Estrela d'Oeste, em São Paulo, a Porto Nacional, no Tocantins. O ágio foi de 100,29% sobre o lance mínimo. A concessionária será responsável pela exploração da infraestrutura e pela prestação do serviço público de transporte ferroviário, além de garantir a manutenção e conservação durante todo o período da concessão.

O prazo da concessão é de 30 anos e a previsão de investimento é de R\$ 2,8 bilhões. A outra proposta apresentada, da VLI Multimodal, representada pela

corretora Safra, foi de R\$ 2,065 bilhões. O valor mínimo de outorga era de R\$ 1,3 bilhão. A Rumo irá fazer o pagamento da seguinte forma: 5% em até 45 dias após

a publicação de deliberação expedida pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), que confirmará o resultado da licitação. O restante (95%) será pago em



*Ponte da Ferrovia Norte-Sul em Estreito, no Maranhão*

120 parcelas trimestrais calculadas nos termos do contrato da subconcessão, informa em comunicado oficial Ricardo Lewin, vice-presidente financeiro e diretor de relações com investidores da Rumo.

A decisão definitiva a respeito do vencedor do certame será divulgada pela ANTT, após o cumprimento de todas as fases previstas no edital da licitação, inclusive a análise dos documentos de habilitação da companhia. "A Rumo manterá seus acionistas e o mercado informados sobre eventuais desdobramentos relevantes do projeto, nos termos da regulamentação e legislação aplicáveis", afirma Lewin.

De acordo com a Rumo, o leilão da Ferrovia Norte-Sul foi um importante passo para o desenvolvimento da infraestrutura brasileira. Pela ferrovia poderão passar cargas da produção agropecuária de Goiás, Tocantins, Minas Gerais e leste do Mato Grosso, aumentando a competitividade do agronegócio nacional. Além disso, cargas gerais e industriais poderão ser transportadas por contêineres nessa ferrovia. A futura operação da Rumo com diferentes clientes tem potencial para garantir ciclos virtuosos de desenvolvimento econômico, geração de empregos e redução do custo Brasil.

O leilão correu o risco de não ser re-realizado. O Ministério Público chegou a contestar a idoneidade do evento o ministro Augusto Nardes, do Tribunal de Contas da União, pediu informações a respeito. Segundo o Ministério Público, o leilão estaria direcionado para atender aos interesses das duas concessionárias participantes, que já atuam em outros trechos ferroviários, alegação que foi descartada posteriormente.

O ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes Freire, classificou o resultado do leilão como "sensacional" e destacou o diálogo com o Ministério Público. "Teve uma coisa que eu achei muito importante:

## Concessão da Ferrovia Norte-Sul

A concessão entre Porto Nacional (TO) e Estrela D'Oeste (SP) irá interligar a operação da região aos portos de Itaqui (MA) e Santos (SP)



foi a aproximação do Poder Executivo com o Ministério Público. Foi o acordo em que as diretrizes foram discutidas, a discussão se deu em altíssimo nível. Nos deixa extremamente felizes o resultado de hoje." Freire acrescentou que os preparativos para os leilões da Ferrovia de Integração Oeste-Leste, na Bahia, e da Ferrogrão, em Mato Grosso, estão em fase adiantada.

A Ferrovia Norte-Sul foi projetada com

o objetivo de se tornar uma espécie de espinha dorsal do transporte ferroviário brasileiro. As obras de construção da ferrovia foram iniciadas em 1987. O trecho entre Açailândia, no Maranhão, e Anápolis, em Goiás, com cerca de 1,5 mil quilômetros, está pronto para uso. Já o trecho entre Ouro Verde, em Goiás, e Estrela d'Oeste, em São Paulo, de 682 quilômetros, está com as obras em andamento. **CTM**





*Modelos 2020 ganharam também melhorias nos componentes dos motores*

## Volvo coloca acelerador inteligente nos seus caminhões

O novo software está disponível nos modelos 2020 da linha FH, FM e FMX e, com o controle da injeção de combustível, reduz em 10% o consumo de diesel

SONIA MORAES

A Volvo incorpora na sua linha F de caminhões pesados um novo software capaz de controlar automaticamente a aceleração do motor para tornar a condução mais econômica. Por meio de uma série de algoritmos o acelerador inteligente regula com precisão a injeção de combustível de acordo com a topografia e o peso da carga, permitindo que o veículo acelere somente o necessário e consuma menos diesel.

A tecnologia, desenvolvida no Brasil em conjunto com a equipe de engenharia da

Suécia, está disponível nos modelos 2020 dos caminhões FH, FM e FMX que estão disponíveis nas concessionárias da marca em todo o país a partir de abril, com preços reajustados em 8%.

Para comprovar a eficácia do sistema, a Volvo realizou vários testes com caminhões em operações rodoviárias e fora de estrada, percorrendo 1,2 milhão de quilômetros. Dois dos seus clientes também avaliaram a tecnologia. A Cenouras Mishima, empresa que fica em Piedade, interior de São Paulo,

e utiliza 17 caminhões Volvo – dez modelos FH e seis VM – para colher cenouras em Minas Gerais e abastecer as cidades do Estado de São Paulo e de outras regiões do país, conseguiu uma economia de 4,5% a 5% de combustível.

A Usina São Manoel, também localizada no interior de São Paulo e opera com uma frota de 35 caminhões para transportar etanol e açúcar, reduziu o consumo de diesel em até 10% com o uso do acelerador inteligente. Na hora de abastecer a empresa

constatou a diferença de 30 a 40 litros na bomba.

Com a redução de 10%, a Usina São Manoel calcula ser possível economizar R\$ 22 mil por caminhão. Se os 35 veículos da frota estivessem equipados com o sistema inteligente, a economia seria de R\$ 700 mil por safra.

“A variação do consumo dos caminhões depende de vários fatores, como o peso da carga, a condição da estrada e a operação. Nas composições mais pesadas, que trafegam em vias com topografia acidentada – muito comuns no Brasil –, tivemos maiores ganhos”, diz Carlos Paulin, engenheiro de vendas de caminhões da Volvo Brasil.

Na avaliação de Paulin, a economia de 10% no consumo de diesel representa muito no custo total de propriedade (TCO) e na lucratividade das empresas, se for considerado que o consumo de combustível equivale, em média, de 35% a 50% do custo operacional do transporte. “Mas o motorista é a peça-chave para a condução econômica. Por isso, a Volvo tem investido em produtos inovadores para que ele tenha maior conforto durante a condução do veículo e consiga produzir ainda mais.”

Além do novo software que controla a injeção de combustível, a Volvo fez melhorias nos componentes dos motores dos caminhões FH, FM e FMX, colocando novas camisas de cilindro e novos anéis para reduzir o atrito. As unidades eletrônicas estão com mais memória, o processamento está mais rápido e o turbo tem geometria mais eficiente.

Outra alteração foi no óleo lubrificante Volvo VDS 4.5, que agora tem menor viscosidade (10W30), além dos aditivos que melhoram a vida útil do motor e permitem aumentar os intervalos de troca em até 33%. “Essas inovações vão ajudar ainda mais o transportador a ter melhor produtividade e menor consumo de combustível”, afirma Alcides Cavalcanti, diretor comercial de caminhões da Volvo.

Para Cavalcanti, esse conjunto de novidades manterá o caminhão FH como o mais avançado do mercado, característica



**Alcides Cavalcanti: inovações ajudarão o transportador a ter maior produtividade**

que vem garantindo o reconhecimento ao modelo, com a conquista da liderança de vendas em todas as categorias no Brasil e na América Latina. “No ano passado, o

Volvo FH 540 6x4 foi o pesado mais vendido no Brasil, com 4.114 unidades emplacadas, desempenho que permanece no primeiro trimestre de 2019, quando emplacou 1.440

## VOLVO AMPLIA O SEGUNDO TURNO NA FÁBRICA DE CURITIBA

Para dar conta do aumento da demanda, o grupo Volvo ampliou o segundo turno na linha de caminhões e contratou 300 novos funcionários no início de 2019 para a fábrica de Curitiba, onde produz caminhões pesados e semipesados, ônibus rodoviários e urbanos, motores, cabines e caixas de câmbio.

Com esse movimento, a empresa acrescentou mais R\$ 250 milhões, que serão aplicados até 2020, ao total de R\$ 1 bilhão que o grupo Volvo está investindo no período de 2017 a 2019. “São novos recursos para todos os negócios da marca no Brasil: caminhões, ônibus, equipamentos de construção e motores marítimos e industriais, na pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e serviços”, afirma Wilson Lirmann, presidente do grupo Volvo América Latina.

A previsão do grupo Volvo é que a economia continue se recuperando e que as vendas de caminhões acompanhem esse ritmo.

Além do excelente desempenho do modelo FH 6x4 de 540 cv de potência, com 4.114

unidades emplacadas no Brasil em 2018, tornando-se o caminhão mais vendido em todos os segmentos, a Volvo também foi a marca que mais cresceu no segmento de semipesados, com uma elevação de 66% de vendas no período. Levando-se em consideração todas as categorias em que atua, acima de 16 toneladas, a Volvo registrou o maior crescimento entre todas as marcas, com um aumento de 79% em relação a 2017, o equivalente a 10.642 unidades.

No setor de ônibus, a Volvo teve aumento de entregas no segmento de veículos pesados, incluindo articulados, biarticulados e rodoviários de alta potência. A América Latina também registrou bons negócios, com o anúncio de 700 ônibus vendidos para Bogotá, Colômbia, o maior negócio da década de veículos para BRT. Considerando apenas os chassis pesados, foram 300 veículos emplacados no Brasil, um crescimento de 114% em relação ao ano anterior. Ao todo, foram licenciados 908 ônibus da marca no continente, número praticamente estável em relação ao ano passado.





**Carlos Paulin: “A economia de 10% no consumo de diesel representa muito no TCO”**

unidades. E agora teremos um produto ainda melhor, trazendo cada vez mais rentabilidade e contribuindo para o sucesso de nossos clientes”, comenta o diretor.

## LINHA VM

Na linha VM de semipesados a Volvo fez alterações para aumentar o conforto e a segurança dos motoristas, com o preço sendo reajustado em 5%.

A cabine está com nova frente e o para-choque agora é tripartido para facilitar os pequenos reparos, sem precisar trocar a peça inteira, mas apenas a parte danificada. “As alterações diminuem custos com manu-

tenção e trazem ainda mais facilidade para o transportador e disponibilidade ao veículo”, destaca Alvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas de caminhões da Volvo.

Para garantir ainda mais segurança, os caminhões ganharam novas luzes de posicionamento, instaladas na parte superior, que aumentam a visibilidade sobre o caminhão para quem trafega na pista oposta da estrada, seja noite ou dia.

O sistema de proteção frontal anti-intrusão (Fups) permanece como um importante diferencial no segmento do VM. “É um sistema para proteger os ocupantes de carros em caso de colisões frontais com os caminhões”, explica Menoncin.

O caminhão VM ganhou também um espelho frontal maior. Este componente foi reposicionado para melhorar ainda mais o trabalho do motorista em manobras em espaços limitados e nas docas de carga, uma atividade comum nas aplicações de transporte do VM, muitas delas relacionadas à logística.

Na porta da cabine o segundo degrau agora está protegido para impedir o acesso de estranhos e aumentar a segurança do condutor. Com esta cobertura, aumentou também o espaço para que o motorista possa colocar um calçado ou uma ferramenta. O pino de reboque também ficou protegido atrás da grade frontal.

## VOLVO ENTREGA O PRIMEIRO CAMINHÃO ELÉTRICO NA EUROPA

A Volvo Trucks entregou na Suécia o seu primeiro caminhão 100% elétrico. O modelo para coleta de lixo está em operação na empresa Renova e o de distribuição no operador logístico DB Schenker/Transportadora TGM.

Os caminhões Volvo FL Electric fazem parte de uma pré-série, desenvolvida em colaboração com clientes selecionados. A produção em série terá início no segundo semestre de 2019, com um número limitado de veículos para os mercados europeus. Além do Volvo FL Electric para 16 toneladas, a produção em série também incluirá o modelo Volvo FE Electric para 27 toneladas.

A ausência de ruído no motor e de emissões de exaustão dos caminhões elétricos Volvo contribui para melhores condições de trabalho aos motoristas e um ambiente urbano mais limpo e silencioso. “Nossa proximidade e nossa colaboração com motoristas e clientes nos deram condições de desenvolver, em pouco tempo, soluções de transporte eletrificadas que atendem altos requisitos em desempenho, autonomia, manuseio de carga e operação do veículo”, comenta Roger Alm, presidente da Volvo Trucks.

O VM ganhou ainda novo para-sol, agora mais leve e com um design aperfeiçoado, que melhora o fluxo de ar para o defletor de ar e traz mais aerodinâmica para a cabine como um todo. “Todas as mudanças que facilitam a aerodinâmica são importantes, pois resultam em diminuição do consumo de combustível, um dos itens mais importantes na planilha de custos do transportador”, observa Cavalcanti.

Outras mudanças envolveram o reservatório de água do climatizador, que agora está sob a cabine, atrás da grade frontal, e os faróis tendo em vista facilitar a substituição de lâmpadas. Os para-lamas foram estendidos e os para-barros, que eram fixos, estão flexíveis.

**CTM**



**Modelo FH 540 6x4 foi o pesado mais vendido no Brasil em 2018**

# SAFETY SECURITY

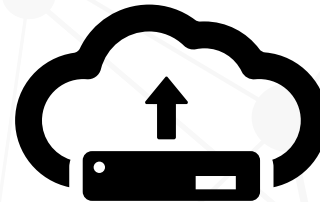
## TELEMETRIA

Disponibiliza informações completas com mais eficácia, para conduzir o seu caminhão com maior produtividade e menor custo operacional. Para contratar o Plano de Telemetria converse com nossa equipe de vendas.



## CAIXA PRETA

Os Rastreadores da linha Connect com os planos de Telemetria e Caixa Preta contratados permitem que sejam gravados a cada segundo informações importantes para melhor gestão do veículo.



\*Necessário contratar plano de Telemetria e Caixa Preta.

## CONTROLE DE JORNADA INTERATIVO

Acompanhe informações detalhadas sobre a viagem, o veículo e o motorista.



## ROTOGRAMA



Mapeie áreas de risco específicas;



Embarque os alertas de acordo com cada necessidade de cada viagem;



Os alertas são emitidos na cabine.



\*Necessário contratar plano de Telemetria, Caixa Preta e Rotograma.



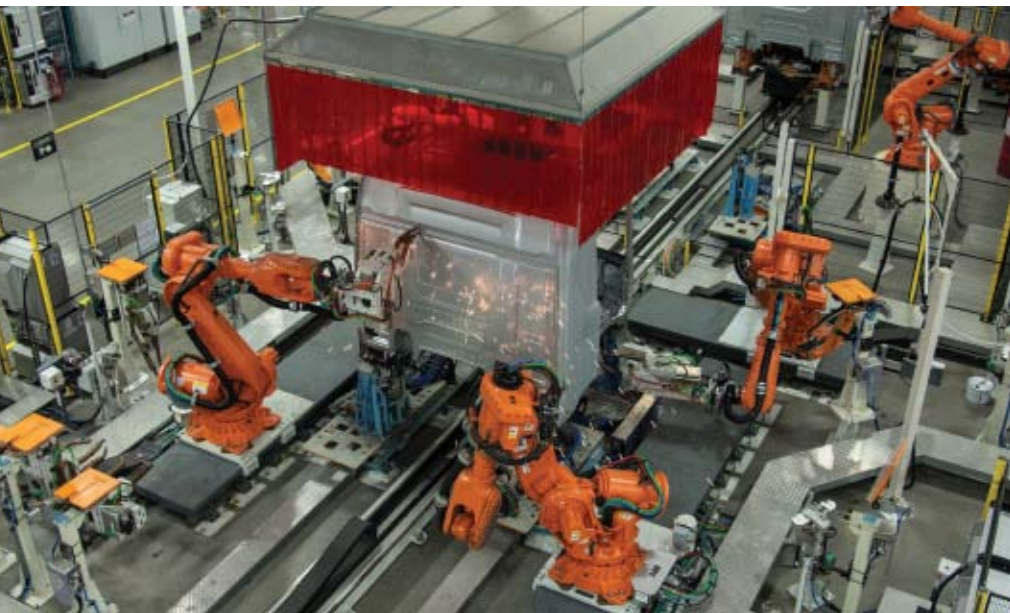
Rastreamento, Conectividade, Interatividade e Comunicação Global.



# Scania acelera produção de novos caminhões

Com mais de três mil pedidos, a empresa utiliza dois turnos na fábrica de São Bernardo do Campo, São Paulo, que foi transformada em indústria 4.0

SONIA MORAES



**A linha automatizada na fábrica da Scania é controlada por 75 robôs**

A Scania está acelerando a produção da nova geração de caminhões. Com mais de três mil pedidos acumulados desde o último trimestre do ano passado – a maioria de clientes do setor agrícola –, a empresa está utilizando dois turnos na sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP).

Antes de incluir os novos caminhões no seu portfólio de produtos, a Scania transformou a sua fábrica em uma indústria 4.0, com linha de montagem totalmente automatizada e os processos controlados por 75 robôs. A linha de cabine foi pensada para ser mais eficiente, além de se enquadrar em todos os requisitos técnicos. Por isso, o processo de solda passou a ser feito a laser, a fim de evitar imperfeições, dispensando o uso de cola, que era comum para unir os componentes. “Com relação à robustez e segurança, o laser é infinitamente superior à massa de vedação”, afirma Ricardo Cruz, gerente responsável pela fábrica de solda de cabines.

Neste conceito moderno de soldagem, a Scania investiu 75 milhões de euros (R\$ 340 milhões), montante que faz parte dos R\$ 2,6 bilhões que a empresa vem aplicando no Brasil desde 2016. Para colocar em operação este novo processo, a Scania treinou uma equipe de mais de 100 pessoas na Europa, para saber detectar as falhas. Os profissionais da Suécia, Noruega e França também vieram ao Brasil trazer seus conhecimentos sobre os produtos. “Os funcionários que atuavam na linha de solda não foram dispensados, mas sim capacitados e realocados para outras áreas da empresa”, informa Cruz.

Com capacidade para fazer 120 veículos por turno, a Scania está montando 85 caminhões em dois expedientes. “Esta fábrica é a mais automatizada da América Latina e serve de espelho para a matriz na Suécia”, diz Roberto Barral, vice-presidente de operações comerciais da Scania no Brasil.

Com o objetivo de assegurar maior conforto aos empregados, a nova fábrica tem pé direito alto, que dispensa o uso de ar-condicionado, e utiliza a captação de água da chuva para preservar a sustentabilidade. “Com a indústria 4.0, a Scania tem condições de trabalhar mais preventivamente nos processos e dar informação em tempo real”, afirma Barral.

## MERCADO

Barral comenta que o mercado já reconhece a nova geração de caminhões Scania, com relação às vantagens da economia, da segurança e da confiabilidade. “Os novos modelos, que chegaram no fim do ano passado, já começaram a ser entregues aos clientes.”

Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil, lembra que o grande motivador das vendas de caminhões até agora é a atividade agrícola. “A nova safra recorde gerou a necessidade de renovação de frota em muitos clientes e isso movimentou a venda de caminhões pesados no fim do ano passado e no começo deste ano.”

Diante da perspectiva de maior estabilidade no cenário econômico do país e confiante na nova geração de caminhões, a Scania prevê que em 2019 o mercado de caminhões em que atua, acima de 16 toneladas (semipesados e pesados), tenha um crescimento entre 10% e 20% em relação a 2018, quando foram vendidos 52.654 veículos. “O começo do ano vem reforçando essa expectativa, mas a questão econômica é a que vai consolidar efetivamente o crescimento. Se isso for consolidado, vamos estar mais perto de 20% do que de 10%.”

Segundo Munhoz, o discurso do presi-

dente da República já ajudou a desenvolver o mercado e agora o que se espera é que os planos sejam colocados em prática. “Se isso acontecer, vai ajudar a movimentar dois setores que estão andando de lado – o de varejo e o industrial –, que demandam muita movimentação de carga. Isso fará com que as vendas de caminhões cresçam muito mais do que o esperado”, prevê o diretor comercial.

A expectativa positiva da Scania também está atrelada à previsão de nova safra agrícola recorde para este ano. Segundo Barral, tradicionalmente o agronegócio adquire de 40% a 50% dos caminhões vendidos no Brasil. “E o agronegócio continuará protagonista. Já foram encomendados mais de mil veículos da nova geração para o transporte de grãos em 2019”, diz Munhoz.

Com a nova geração de caminhões, o desafio da Scania para 2019, segundo o executivo, é acompanhar o crescimento do mercado. “Começamos a produção em fevereiro e os primeiros caminhões já estão sendo entregues aos clientes. Temos que introduzir uma nova geração de caminhões e um processo produtivo bastante diferenciado. Isso é um desafio industrial, mas estamos confiantes de que iremos conseguir acompanhar o mercado e entregar o que for necessário para chegar perto dos 20% de crescimento. Em 2018 foram emplacados 8.600 caminhões da marca e este ano esperamos passar de dez mil unidades”, conta Munhoz.

## RESULTADOS

No ano passado, toda a indústria vendeu 52.654 caminhões no país, volume 63% superior aos 32.289 veículos vendidos em 2017, e a Scania comercializou 8.643 unidades, garantindo um incremento de 50,2% em relação a 2017 e uma participação de 16,4% no mercado.

Somente no segmento de pesados, o aumento da marca foi de 63,8%, com a venda de 8.028 caminhões em 2018, ante 4.901 unidades no ano anterior, e cuja participação foi de 23,1%. A indústria registrou



**Roberto Barral: “Os caminhões novos começaram a ser entregues”**

a venda de 34.782 veículos, ante 18.745 unidades em 2017.

No mercado de semipesados, as montadoras emplacaram 17.872 caminhões em 2018 e 13.544 em 2017. A Scania vendeu 615 veículos, garantindo 3,4% de participação no ano passado. “A empresa cresceu com sustentabilidade e rentabilidade do negócio”, destaca Munhoz.

## SERVIÇOS

Na área de serviços, a Scania projeta um avanço de 28% na venda de programa de manutenção. Em 2018, a venda deste produto aumentou 56%, com uma carteira de 8.300 veículos. No portfólio o crescimento deste produto foi de 47%, de 7.329 para 10.749 veículos, em comparação com 2017.

Com planos flexíveis, a Scania chegou à venda de mais de três mil programas e obteve participação de 40% nas vendas entre todas as modalidades. Foram 3.145 veículos utilizando o sistema em que o próprio caminhão avisa quando deve parar. Ou seja, do total de 10.749 veículos com programas de manutenção, 29% foram ativados com o plano flexível. E, do total de caminhões novos vendidos pela marca, 41% saíram com alguma das modalidades oferecidas de programa de manutenção.

Os serviços conectados registraram 15.300 veículos ativos, com um avanço de 125% sobre os 6.800 de 2017. Do total, 92% foram caminhões (14.004 unidades) e 8% ônibus (1.296 unidades).

“O ano passado comprovou o crescimen-

to e a maturidade do portfólio Scania, que vem sendo renovado e inovado desde 2013. Trata-se de um trabalho incansável e estruturado com a rede de concessionários para gerar mais disponibilidade e rentabilidade ao cliente”, explica Fábio Souza, diretor de serviços da Scania no Brasil.

O programa de manutenção com planos flexíveis permite até 16% na redução de custos e aumento de até 20% de disponibilidade, de acordo com cada perfil de transporte, segundo Souza. “As vantagens são insuperáveis. A manutenção é totalmente customizada para cada veículo individualmente, a cobrança é por quilometragem (se não rodou, não paga) e de acordo com faixas de consumo de combustível (se consumiu menos, paga menos). E o plano standard funciona por adesão, com assinatura de prazo ilimitado e mesmo valor ao longo da vigência do programa.”

Segundo o diretor de serviços, a conectividade é a base de funcionamento da manutenção com planos flexíveis. “É por meio dos dados recebidos que a cobrança de cada caminhão é feita, além do próprio cálculo do plano e das próximas paradas.”

O plano de manutenção Fleet Care, que foi lançado junto com a nova geração de caminhões, em outubro de 2018, ajuda o cliente a obter o máximo de disponibilidade da frota. O novo serviço funciona por meio de um gestor coordenado pela rede de concessionárias da marca.

Para 2019, a estimativa da Scania é que mais de 50% dos caminhões novos saiam com algum tipo de programa de manutenção. O portfólio deste produto deverá crescer 50% e chegar a mais de 16 mil usuários. Os planos flexíveis deverão chegar a oito mil ativados e os serviços conectados a 28 mil veículos, entre caminhões e ônibus, segundo o diretor de serviços.

Para os próximos cinco anos, a meta da Scania é aumentar de 11 mil para 60 mil a quantidade de caminhões que tenham plano de manutenção, de 15 mil para 90 mil o número de veículos conectados, como também aumentar de 30% para 85% a quantidade de veículos com planos flexíveis. **CTM**





*A Ford prevê a redução de mais de 20% dos custos com funcionários e com a estrutura administrativa*

## Ford deixa de produzir caminhões no Brasil

Com a decisão, empresa encerrará as operações na fábrica de São Bernardo do Campo e a venda dos modelos Cargo, F-4000, F-350 e do Fiesta

SONIA MORAES

Com 954.831 caminhões produzidos desde 1957, a Ford Motor Company anunciou em fevereiro que deixará de atuar no segmento de caminhões na América do Sul. Isso significa que, ao longo de 2019, a empresa encerrará as operações de manufatura na fábrica de São Bernardo do Campo (SP) e deixará de comercializar os caminhões Cargo, F-4000, F-350 e o carro de passeio Fiesta assim que terminarem os estoques.

Além da demissão de 4,5 mil empregados diretos e indiretos, o fechamento do complexo industrial de São Bernardo do Campo, provocará um grande impacto financeiro na região do ABC, considerado o principal reduto da indústria automobilística no país.

Segundo a montadora, a decisão de deixar o mercado de caminhões faz parte de ampla reestruturação de seu negócio global e foi tomada após vários meses de busca

por alternativas, que incluíram a possibilidade de parcerias e venda da operação. “A manutenção do negócio teria exigido um volume expressivo de investimentos para atender às necessidades do mercado e aos crescentes custos com itens regulatórios sem, no entanto, apresentar um caminho viável para um negócio lucrativo e sustentável”, argumenta a empresa.

A Ford calcula que a decisão causará

um impacto de cerca de US\$ 460 milhões em despesas não recorrentes, que serão registradas em seu balanço de 2019. O valor faz parte dos US\$ 11 bilhões em despesas, com efeito no caixa de US\$ 7 bilhões, que a companhia prevê utilizar para a reestruturação dos seus negócios globais.

Do total a ser gasto, cerca de US\$ 360 milhões estão relacionados a compensações de funcionários, concessionários e fornecedores e os US\$ 100 milhões restantes são referentes à depreciação acelerada e à amortização de ativos fixos.

Como parte da reestruturação, a Ford prevê a redução em mais de 20% dos custos com funcionários e com a estrutura administrativa em toda a região. Inclui também o fortalecimento das linhas de veículos, com ênfase em modelos utilitários esportivos (SUVs) e picapes, além do encerramento da produção do Focus na Argentina. Está nos planos ainda a expansão das parcerias globais, como a recente aliança com a Volkswagen para desenvolver picapes de médio porte.

“A Ford está comprometida com a América do Sul por meio da construção de um negócio rentável e sustentável, fortalecendo a oferta de produtos, criando experiências positivas para nossos consumidores e atuando com um modelo de negócios mais ágil, compacto e eficiente”, diz Lyle Watters, presidente da Ford América do Sul.

## HISTÓRIA

A Ford iniciou suas atividades no Brasil em 1919, como importadora de veículos, e foi a primeira a se instalar no Brasil num armazém na rua Florêncio de Abreu, na cidade de São Paulo. Um ano depois, mudou-se para a praça da República, até inaugurar em 1921 as instalações especialmente projetadas para funcionar como linha de montagem de veículos, na rua Solon, no bairro do Bom Retiro. Os primeiros veículos montados pela companhia no Brasil foi o caminhão modelo TT e o automóvel modelo T.

Em 1953, a Ford transferiu suas instalações para o bairro do Ipiranga, onde



**Em 2018 a Ford vendeu 9.314 caminhões e ficou em quarto lugar no mercado**

fabricava caminhões e picapes. Em 1957, nesta fábrica do Ipiranga, produziu 4.756 caminhões.

Em 1967, após adquirir a Willys Overland do Brasil, iniciou as atividades em São Bernardo do Campo, na fábrica instalada no bairro do Taboão, onde produziu vários modelos, como o Jeep Willys, o utilitário Rural, os automóveis Corcel, Belina, Del Rey, Verona e Escort e as picapes Pampa e Courier.

Em 2000, a Ford decidiu unificar as operações e transferiu a fábrica de caminhões para São Bernardo do Campo, onde produziu naquele ano 15.079 veículos. Em 2011, a empresa alcançou resultado recorde, com a produção de 40.686 caminhões no Brasil.

Em 2016, no auge da crise político-econômica do país, a Ford reduziu a produção de caminhões para 9.949 unidades, e em 2017, com a recuperação do mercado brasileiro, aumentou o volume para 12.097 unidades.

Em 2018, a empresa ficou em quarto lugar no ranking do mercado de caminhões, com a venda de 9.314 veículos, volume 19,3% superior ao de 2017, quando comercializou 7.810 caminhões no país, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Em 2019, ano em que o mercado de caminhões começa a apresentar sinais firmes de recuperação, com a redução da ociosidade nas fábricas e um crescimento de 47,7% no primeiro trimestre, ao vender 21.464 unidades, a Ford anuncia que deixará de produzir veículos pesados no Brasil.

## ACORDO

Com o objetivo de manter a produção local, assim como a mão de obra, o governador de São Paulo, João Dória, decidiu intermediar as negociações de venda das instalações da Ford. As informações que chegam ao mercado é de que a Caoa, que pertence ao grupo brasileiro comandado por Carlos Alberto de Oliveira Andrade, está negociando um acordo para comprar a fábrica de São Bernardo Campo para produzir caminhões, sob licença da companhia americana.

Seria uma operação parecida com a que o grupo mantém com a Hyundai em Anápolis (GO), onde são montados o Hyundai Tucson e ix35, além dos Tiggo 5X e Tiggo 7 e do caminhão HD 80.

Oficialmente nem a Ford e nem a Caoa confirmam a conclusão do acordo. **CTM**



# Mercedes-Benz Sprinter aumenta market share

No primeiro trimestre a montadora emplacou 2.683 unidades da Sprinter, um crescimento de 65% sobre o mesmo período do ano passado

SONIA MORAES



*As vendas de chassis Sprinter alcançaram 400 unidades no trimestre*

A Mercedes-Benz alcançou no primeiro trimestre a liderança no segmento de comerciais leves, de 3,5 a 5 toneladas de Peso Bruto Total (PBT), com 2.683 unidades da Sprinter emplacadas, o que garantiu um crescimento de 65% sobre os 1.625 veículos vendidos no mesmo período do ano passado e 36% de participação de mercado.

No segmento de vans de passageiros, a empresa também garantiu a primeira colocação no mercado, com a venda de 1.190 veículos, volume 63% a mais que nos três primeiros meses de 2018, e a sua participação foi de 60%.

Na área de furgões, a montadora ficou em segundo lugar no mercado de comerciais leves, com 1.096 modelos Sprinter emplacados, mais de 60% superior aos 682 veículos vendidos no mesmo período do ano passado, e obteve quase 30% de market share.

Nas vendas de chassis para o transporte de carga, o crescimento foi expressivo, com aproximadamente 400 unidades emplacadas no acumulado de janeiro a março, superando os 213 veículos que foram vendidos no mesmo período de 2018.

“Além do alto padrão de tecnologia, con-

forto e agilidade, bem como do excelente custo operacional e capacidade de carga, o aumento no número de emplacamentos dos chassis Sprinter deve-se à nossa estratégia comercial de facilitar o financiamento a clientes via Banco Mercedes-Benz, que ofereceu taxa zero durante o primeiro trimestre do ano para os modelos 313 CDI Street”, explica Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing vans da Mercedes-Benz do Brasil. “Também intensificamos a comunicação do produto na internet e no rádio, e a resposta dos clientes foi ótima.”

Segundo o diretor da Mercedes-Benz,

a distribuição urbana, e-commerce, ambulância, turismo e transporte executivo continuam puxando as vendas da Sprinter desde o ano passado, e a expectativa é que essas aplicações sigam aquecidas em 2019. “A liderança no primeiro trimestre reafirma o êxito da nossa estratégia comercial, que busca entregar ao cliente da Sprinter muito mais do que um produto diferenciado. No ano passado, por exemplo, demos um salto expressivo ao lançar os planos de manutenção básico e completo do Mercedes-Benz Service Care, que trouxe redução média de 40% no custo de serviço para os clientes”, comenta Ferrarez.

O Mercedes-Benz Service Care foi customizado para clientes de veículos comerciais leves, com suporte dedicado na área de peças e serviços da fábrica e dos concessionários. Com esse novo foco e formatação, os clientes começaram a perceber as vantagens, como a previsibilidade e a redução de custos operacionais, além da prestação de serviços na rede, com peças e mão de obra especializada.

Segundo Ferrarez, o Banco Mercedes-Benz foi responsável pela contratação de aproximadamente 40% dos veículos da linha Sprinter financiados em 2019, até março. “O volume de veículos Sprinter financiados pelo banco no primeiro trimestre do ano cresceu 64%, quando comparado ao mesmo período de 2018”, informa o diretor.

A Mercedes-Benz oferece um atendimento customizado aos clientes de comerciais leves. A sua rede de concessionários conta hoje com o Van Center – estrutura totalmente dedicada para os modelos Sprinter, atualmente com sete pontos de atendimento (três no Rio de Janeiro, dois em Belo Horizonte, um em São Paulo e um em Curitiba) – e centros especializados.

Com 60 versões à escolha dos clientes, a linha Sprinter é formada pelos modelos 313 CDI Street (PBT de 3,50 toneladas), 415 CDI (PBT de 3,88 toneladas) e 515 CDI (PBT de 5 toneladas), que são indicados para empresas de transporte, profissionais autônomos e empreendedores.

**CTM**

## MERCEDES-BENZ ENTREGA 20 VANS SPRINTER PARA RIMATUR



A Mercedes-Benz entregou 20 vans Sprinter 415 CDI 15+1 (15 assentos para passageiros mais o banco do motorista) para a Rimatur Transportes de Curitiba, considerada a maior empresa de fretamento da região Sul e uma das maiores do Brasil.

As 20 vans de padrão executivo (com bancos reclináveis, ar-condicionado e elevado padrão de conforto e segurança) foram adquiridas para renovação de frota na prestação de serviço de fretamento contínuo, no transporte de funcionários de empresas clientes, e de fretamento eventual, como turismo e translados.

“Com essa aquisição, passamos a contar com 170 modelos Sprinter em nossa frota de 220 vans de passageiros”, diz Emerson Imbronizio, diretor comercial da Rimatur.

A robustez e a resistência da Sprinter são essenciais para a Rimatur, que transporta principalmente funcionários para empresas de call center e de polos industriais como São José dos Pinhais, Campo Largo e Fazenda Rio Grande, na Região Metropolitana de Curitiba. “Cada van percorre, em média, 11 mil quilômetros por mês, em vários turnos, até a madrugada”, afirma o diretor da Rimatur. “Além de contar com oficina própria, o concessionário Rodobens executa revisões de garantia aqui mesmo na nossa empresa, o que agiliza a prestação de serviço e assegura a disponibilidade da frota.”

O cliente destaca ainda o alto nível de tecnologia de segurança da Sprinter. “Esse é um diferencial do produto no mercado. Sistemas como o controle de tração ASR e o programa eletrônico de estabilidade ESP, por exemplo, trazem benefícios para os passageiros, para os nossos motoristas e para a empresa, que conta com alto nível de segurança no dia a dia do transporte de passageiros”, comenta Imbronizio.

Em sua frota total de aproximadamente 450 veículos, entre vans, ônibus e micro-ônibus, a Rimatur conta com modelos Sprinter de 9, 15 e 20 assentos para passageiros, oferecendo aos seus clientes diversas configurações de modelos e quantidades de poltronas.

“Com essa nova entrega de Sprinter à Rimatur, ampliamos a presença da marca na frota do cliente, conquistando cada vez mais a sua aprovação e preferência”, diz Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing vans da Mercedes-Benz do Brasil. “Entre as soluções que oferecemos ao cliente, vale destacar a parceria do Banco Mercedes-Benz. Nessa negociação, por exemplo, o cliente financiou 50% do valor total de aquisição das 20 unidades entregues em fevereiro.”



# BYD aposta em novos nichos

Empresa voltada para soluções em energia limpa apresenta versão do modelo elétrico para varejo e entregas urbanas

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Fabricado pela BYD, o caminhão elétrico eT8E destina-se também a entregas urbanas

A BYD busca conquistar novos mercados para o caminhão elétrico eT8E. O modelo já circula no Brasil há mais de dois anos. De acordo com Carlos Roma, diretor de vendas da companhia, essa experiência adquirida é importante para que o veículo passe a atuar também em outros segmentos. “Ao operar na aplicação de coleta de lixo, que é considerada a mais severa para caminhões, e converter essa experiência em mais pedidos, mostramos que o produto está pronto para estrear em outras vocações menos severas, como, por exemplo, entregas urbanas. Por ser extremamente silencioso e ter alto desempenho, o nosso caminhão pode fazer entregas noturnas sem incomodar a população.”

A Corpus Saneamento e Obras, empresa de coleta de resíduos com atuação em municípios de São Paulo e do Espírito Santo, adquiriu 200 unidades do caminhão eT8E, que serão entregues gradualmente. Os veículos são equipados com compactadores de resíduos desenvolvidos em parceria com a Danfoss, que se baseiam em um sistema eletro-hidráulico, eliminando as alavancas de acionamento por botões. “Podemos utilizar o mesmo chassi para o transporte de bebidas e para entregas em áreas urbanas. São necessárias algumas adaptações simples”, comenta Roma.

O caminhão conta com uma geração de baterias em uso também na China, na Europa e nos Estados Unidos. A tecnologia de fosfato de ferro lítio não contém metais pesados e o eletrólito é atóxico, sem emissão de poluentes da produção ao uso final. “Com capacidade de carga líquida de 13,8 toneladas, o caminhão pode levar, por viagem, mais que o dobro dos VUC mais eficientes. Esperamos que a combinação de alto torque, transmissão automatizada, sistema de freios regenerativos Kers e menos trânsito à noite faça o caminhão ter uma velocidade média mais alta, efetuando mais entregas por turno, com menor consumo de energia”, afirma Roma.

A BYD informa que o veículo pode ser utilizado em rotas com grande número de rampas, pois seu sistema de freio de estacionamento automático a zero quilômetro por hora, juntamente com torque máximo de 1.500 Nm a zero rpm, fará dele um caminhão fácil, seguro e silencioso para partir em rampas, ao mesmo tempo que aproveita as descidas para regenerar a energia cinética e potencial que é perdida nessa mesma condição em motores a diesel.

Segundo Roma, para os frotistas, o eT8E permita redução de custos com energia e manutenção. “Com apenas duas horas de

carga, é possível rodar por 200 quilômetros com zero emissão de poluentes, baixíssimo ruído de operação e menos estresse ao motorista e à população”, comenta. O custo de energia do modelo fica em torno de um terço do diesel e a capacidade de carga útil (e carroceria) é de 13,1 quilos.

De acordo com informações do fabricante, a transmissão automatizada de quatro marchas reduz a fadiga e o estresse do condutor devido à ausência do pedal de embreagem e da alavanca de câmbio, facilitando a dirigibilidade do caminhão e proporcionando mais segurança porque o motorista pode manter as duas mãos ao volante e atenção total na operação do veículo. “O custo de propriedade é menor, pois o gasto com manutenção é reduzido por conter menos partes móveis”, diz Roma. A BYD quer ampliar seu leque de serviços e deve lançar, ainda em 2019, assinaturas no sistema de aluguel de veículos e no sistema charging energy service.

A BYD apresenta também as empilhadeiras totalmente elétricas ECB50 e RTR16, equipadas com bateria de ferro lítio, que garantem autonomia para três turnos, com recargas parciais (sem efeito memória), e efetivam a recarga total em até duas horas, ante oito horas da tradicional de chumbo ácido. Segundo Henrique Antunes, diretor de vendas América do Sul da BYD, “por termos o sistema completo, conseguimos deixar nossas empilhadeiras no topo quando se trata de produtividade. Permitimos agilidade, corte no custo de manutenção, com sala de bateria e com um funcionário destacado apenas para essa função de recarga e troca; evitamos riscos de acidente e ainda reduzimos o custo de energia em 30% com maior eficiência energética. Em comparação com o GLP, esta economia ultrapassa 70%”.

CTM

# TORA DIGITAL



## A melhor Transportadora de Cargas Completas do Brasil Agora também é Digital!

A Tora Transportes - uma das mais tradicionais e respeitadas empresas de transportes do Brasil, com mais de 46 anos de atuação no mercado, 65 filiais em todo o país e no Mercosul - está investindo pesado em sua "Transformação Digital". Isto para que todas as suas rotinas operacionais, desde a contratação de seus serviços até a realização do transporte - por meio de carreteiros - se tornem digitais.

Com a parceria firmada com o aplicativo **TruckPad**, todo o processo de localização, certificação, contratação virtual de caminhoneiros, até o protocolo de entrega da carga - será realizado digitalmente.

É a segurança de uma das mais tradicionais transportadoras do país somada à modernidade da 1ª startup brasileira de tecnologia aplicada à logística premiada no Vale do Silício (EUA)\*, criando um novo modelo de negócios no setor.



[Tora.com.br/digital](http://Tora.com.br/digital)

**Contrate caminhoneiros autônomos de forma integrada e precisa!**

*Localização, formalização e pagamento de TACs com os maiores especialistas do mercado.*



[TruckPad.com.br/digital](http://TruckPad.com.br/digital)





## Foton reforça estratégias para o mercado brasileiro

A empresa tem dois novos veículos em processo de homologação, que são direcionados ao setor de logística e distribuição urbana de cargas no país

SONIA MORAES

A Foton, fabricante chinesa de veículos, mantém firme a sua estratégia de ampliar a presença no mercado brasileiro, aproveitando o momento em que o país começa a recuperar as perdas no setor de caminhões depois de longo período abalado pela crise político-econômica.

O apoio e a cooperação que a representante da marca no Brasil, a Foton Aumark, terá da matriz chinesa é um processo de integração técnica, comercial, financeira e gestora, que acontecerá por etapas. “O tema é estratégico e poucas informações podem ser compartilhadas no momento, mas o objetivo da matriz é reforçar sua presença no Brasil consideravelmente e, assim, incrementar a operação existente, tanto na expansão da rede como para introduzir novos modelos no Brasil mais rapidamente”, afirma Ricardo

Mendonça de Barros, diretor comercial e de rede de concessionárias.

No decorrer do projeto de cooperação e desenvolvimento do negócio Foton no Brasil, um assunto que Barros considera importante a ser discutido com a matriz na China é sobre a instalação no Brasil da área de desenvolvimento de produto. “A lógica e o ideal para o mercado brasileiro é trazer ou criar localmente essa capacitação, já que se trata de um país de dimensões continentais em que todos os veículos comerciais, ou pelo menos sua grande maioria, precisam ter características próprias para satisfazer o mercado local”, observa o diretor da Foton.

A intenção do empresário brasileiro é que a Foton Aumark deixe de ser uma simples importadora de produtos chineses e passe a ser uma filial da Foton no Brasil. “Esta é

justamente a discussão em andamento, que está evoluindo a cada dia”, diz Barros.

No seu portfólio de produtos para o mercado brasileiro a Foton tem um modelo importado, o comercial leve Minitruck 3.5-11 DT, que é um veículo de entrada, além dos comerciais leves nacionalizados premium 3.5-14 ST/DT e o caminhão leve Citytruck 10-16. Todos estão equipados com motor Cummins e transmissão ZF.

Os veículos importados, como o Minitruck 3.5-11 DT, chegam ao Brasil montados e recebem a Pre-Delivery Inspection (PDI) na fábrica da Agrale, em Caxias do Sul (RS). Os demais modelos nacionalizados têm uma parte dos componentes importada e outra adquirida de fornecedores brasileiros e são finalizados no mesmo local.

Além desses veículos, a Foton tem dois no-

## LIDERANÇA NOS CAMINHÕES LEVES NA CHINA

Entre as maiores fabricantes de veículos comerciais na China, a Foton detém a liderança absoluta no segmento de caminhões leves em 2018. Segundo dados divulgados pela empresa, o mercado total de veículos da China no período foi de 3,88 milhões de unidades. As dez maiores empresas foram responsáveis por 3,4 milhões desse volume, ou seja, 88%. Neste cenário a Foton ocupa o segundo lugar, com 13,45% de market share e 457.909 unidades comercializadas, seis vezes o tamanho do mercado brasileiro de caminhões.

No mercado chinês a utilização de veículos leves se destina principalmente à distribuição urbana de carga e operações logísticas. É o segmento que acumula o maior número de vendas na China, com 1,45 milhão de unidades. A Foton é líder absoluta nesse segmento, com a comercialização de 328.598 unidades de veículos.

Na China a segmentação de leves difere da brasileira estabelecida pela Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). No Brasil o segmento de semileves e leves compreende veículos com capacidade acima de 3,5 toneladas e menor que 10 toneladas de Peso Bruto Total (PBT), enquanto na China a capacidade de carga total dos leves inicia em 1,8 tonelada até seis toneladas.

Segundo dados da empresa, o veículo mais vendido da marca neste segmento é o novo Aumark, lançado em 2017. De acordo com Eustáquio Sirolli, diretor de desenvolvimento da Foton Aumark do Brasil (FAB), este mesmo veículo tem lançamento previsto para o mercado brasileiro tão logo o processo de homologação esteja concluído.

Outro segmento em que a Foton se destaca é o de caminhões pesados, o segundo maior na indústria de veículos comerciais da China, onde as vendas acumuladas das dez maiores empresas

atingiram 1,12 milhão de unidades. Nesta segmentação, os caminhões chineses possuem capacidade de carga total superior a 14 toneladas, enquanto no Brasil a segmentação abrange veículos com capacidade igual ou superior a 15 toneladas. Neste segmento, a Foton chinesa atingiu vendas expressivas de 110.305 unidades com o modelo da família Auman M/EST, com mais de 14 toneladas, que possui motor Cummins e câmbio ZF.

Para Eustáquio, esses dados reforçam a premissa básica que no mundo automotivo o capital humano e financeiro é fundamental para a saúde do negócio. “Além disso, a possibilidade de produção e venda em alta escala é imprescindível. É neste ponto que está a atratividade do mercado chinês e a busca por acordos de fornecimento com parceiros tecnológicos como os fechados pela Foton na área de motores e de transmissões, que resultaram em joint-ventures bem-sucedidas para todas as empresas envolvidas”, diz o diretor da empresa.

No Brasil, a Foton Aumark do Brasil estabeleceu a partir de 2009 parceria com a Foton China para introduzir seus produtos leves – Aumark C – no país. A operação comercial administrada pela representante brasileira se concentra nas vendas da linha de comerciais leves e caminhões leves, que foram nacionalizados como parte do programa Inovar-Auto. Veículos de entrada, como o Foton Minitruck 3.5-11 DT, estão sendo importados e comercializados de forma a complementar o portfólio atual. A representante local, agora em fase de reestruturação, vem atuando de forma exclusiva no Brasil, tanto para nacionalização dos produtos, criação e expansão da rede de concessionárias, como para fabricação, importação e venda dos produtos da marca, apoiada pela parceira chinesa.

vos produtos em processo de homologação, que, segundo Barros, se destinam ao setor de logística e distribuição urbana de cargas no país. “O aumento da produção está diretamente relacionado ao volume de vendas, que é monitorado e trabalhado continuamente pela companhia”, comenta o diretor.

Sobre a construção da sua nova fábrica em Guaíba (RS), onde adquiriu um terreno e teve o projeto interrompido por causa da crise, Barros informa que esta ação está sendo discutida com a Foton na China, após reunião preliminar já feita no Brasil.

Com relação ao cronograma de desenvolvimento da rede de concessionárias, Barros conta que a Foton já realocou a revenda LCM Caminhões de São Paulo, de propriedade de Luiz Carlos Mendonça de Barros, para uma região mais estratégica de fácil acesso, agora no bairro do Pari, a 50 metros da Marginal do Tietê, na capital paulista. “Temos mais três interessados, com avançada negociação. Assim que definirmos, vamos comunicar ao mercado. O planejamento para o desenvolvimento da rede tem sido um trabalho contínuo até chegarmos à meta de 30 unidades no fim deste ano”, esclarece o diretor.

Atualmente a Foton conta com 19 representantes em 11 estados do Brasil (Amazonas, Bahia, Ceará, Espírito Santo, Goiás, Maranhão, Paraíba, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo). A previsão da empresa é de abrir dez novas concessionárias em várias capitais e cidades potenciais até o fim de 2019.

Barros comenta que, excluindo a China, os Estados Unidos, a Índia e a Europa do contexto volume de vendas, um dos próximos mercados de volume é o Brasil. “Por isso, a China definiu o país como estratégico no contexto de mercado potencial, além de enxergar como um possível hub para a América Latina e, quem sabe, para a África, uma vez que os produtos brasileiros precisam de robustez africana e tecnologia europeia. Isto é uma vantagem para os fabricantes locais, e a Foton vai levar isso em consideração ao adequar seus produtos para este mercado”, argumenta o diretor da Foton.

**CTM**



# Vendas de caminhões avançam no primeiro trimestre

Os modelos pesados sustentaram o saldo positivo, com o emplacamento de 10.684 veículos, volume 66,9% superior ao dos três meses de 2018

SONIA MORAES

O mercado de caminhões vem mantendo a trajetória de recuperação e acumula no primeiro trimestre um crescimento de 47,7%, com a venda de 21.464 veículos, ante um volume que somou 14.533 unidades comercializadas no mesmo período de 2018, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Os caminhões pesados mais uma vez sustentaram o saldo positivo no primeiro trimestre com o emplacamento de 10.684 veículos, volume 66,9% superior ao acumulado de janeiro a março de 2018, quando foram vendidos no país 6.401 veículos.

Exceto os modelos leves, que tiveram queda de 7,8% nas vendas com o emplacamento de 2.576 veículos no primeiro trimestre do ano, as demais categorias de caminhões apresentaram resultados favoráveis no período de janeiro a março. Os semipesados tiveram aumento nas vendas de 44,6%, com 4.626 veículos

emplacados; os médios de 67,7% (2.190); e os semileves, de 67% (1.388).

Para Antonio Megale, presidente da Anfavea, os resultados da indústria automobilística em março foram animadores. "Mesmo com uma quantidade de dias úteis menor em março, devido ao Carnaval, tivemos um balanço positivo no comparativo mensal. Isso mostra o impulso que nosso setor tem dado à recuperação da economia brasileira."

Megale informa que, segundo o relatório do Banco Central, o setor automotivo respondeu por um terço do crescimento da atividade industrial no biênio 2017-2018 e por um quarto da elevação do PIB nacional.

## RANKING

No ranking do mercado de caminhões, o destaque foi da Mercedes-Benz, que vendeu 6.646 veículos no país no primeiro

trimestre, um crescimento de 61,7% sobre o mesmo período de 2018, cujo volume somou 4.111 veículos. A Volkswagen Caminhões e Ônibus, segunda colocada no setor, vendeu 5.093 caminhões, 21,2% a mais que nos três primeiros meses do ano passado.

A Volvo ficou em terceiro lugar no ranking, com 3.226 veículos vendidos no mercado brasileiro, garantindo um crescimento de 81,1% sobre o primeiro trimestre de 2018, seguida pela Ford, que foi a quarta colocada ao vender 2.567 veículos, 53,6% a mais que no mesmo período de 2018.

A Scania, quinta colocada, emplacou 2.115 caminhões, um avanço de 21,4% sobre o acumulado de janeiro a março do ano passado. A Iveco, garantiu o sexto lugar com 808 veículos vendidos no país, aumento de 43,5%, e a DAF, sétima colocada, vendeu 654 unidades, 74,4% a mais que em igual período de 2018.



## EXPORTAÇÕES

As exportações, conforme esperado pelo setor, não tiveram um desempenho positivo no primeiro trimestre do ano, devido ao impacto causado pela crise na Argentina, o maior mercado comprador dos veículos fabricados no Brasil. Os embarques de caminhões caíram 65,6%, totalizando 2.519 veículos, enquanto no mesmo período de 2018 foram exportadas 7.331 unidades. O efeito negativo refletiu em todas as categorias de caminhões.

Em CKD (veículos desmontados) as exportações de caminhões somaram 453 unidades no primeiro trimestre, uma queda de 74,5% sobre o mesmo período de 2018, quando foram enviados para o exterior 1.783 veículos, segundo a Anfavea.

## PRODUÇÃO

A produção de caminhões, que havia começado a retomar os volumes em fevereiro, após a volta das férias coletivas, teve uma redução de 13,6% em março, totalizando 8.319 veículos, devido a fatores inesperados como as enchentes e as manifestações na fábrica da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo (SP). Como consequência, o volume do primeiro trimestre apresentou um pequeno crescimento de 1,3% na comparação com o mesmo período de 2018, totalizando 24.761 veículos montados.

Entre os segmentos de caminhões, somente os pesados tiveram bom desempenho de produção, com aumento de 20,1% no acumulado de janeiro a março, somando 13.067 veículos. Nas demais categorias o volume de produção foi menor que em 2018.

Para 2019, a Anfavea prevê um crescimento de 15,3% nas vendas de veículos pesados (inclui caminhões e ônibus), com 105 mil veículos a serem vendidos no país. As exportações devem se recuperar um pouco e crescer 3,7%, atingindo o embarque de 35 mil veículos. E a produção avançará 11,9%, com 150 mil veículos saindo da linha de montagem.

CTM

# Luiz Carlos Moraes, o novo presidente da Anfavea

### Ao tomar posse, o executivo abordou os desafios que a indústria automobilística enfrentará nos próximos anos

Luiz Carlos Moraes, diretor de comunicação corporativa e relações institucionais da Mercedes-Benz, tomou posse no dia 23 de abril como novo presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) e também do Sindicato Nacional da Indústria de Tratores, Caminhões, Automóveis e Veículos Similares (Sinfavea). Ele substituiu Antonio Megale, diretor de assuntos governamentais da Volkswagen, que comandou a entidade nos últimos três anos. Fabricio Biondo também assumiu como 1º vice-presidente da Anfavea. A gestão é do triênio 2019-2022.

Economista, Moraes trabalha no setor há um bom tempo. Só na Mercedes-Benz foram 40 anos, tendo atuado em diversas áreas, como automóveis, vans, caminhões e ônibus. Nesse período, participou de várias iniciativas no Brasil e no exterior, como a abertura de novas fábricas e projetos de exportação pela América Latina.

“Assumo a presidência da Anfavea para o triênio 2019/2022 com o sentimento de grande alegria. Este será um enorme desafio profissional. Com certeza o maior da minha carreira, mas isso me motiva muito. Gosto de novos caminhos e das possibilidades que o novo nos oferece”, afirmou Moraes.

Em seu primeiro discurso, o novo presidente da Anfavea abordou os desafios que a indústria automobilística enfrentará nos próximos anos. “É uma revolução nunca antes vista. O que ocorre lá fora é a maior e mais impactante transformação da



**Luiz Carlos Moraes: o que está ocorrendo no exterior é a maior e mais impactante transformação da indústria automotiva**

indústria automotiva”, declarou Moraes.

Ao mesmo tempo que analisa as mudanças, coloca entre os desafios o entendimento da mudança dos nossos consumidores, que passam a ter também outros focos, como o desejo dos clientes de querer muito mais conectividade, tanto para entretenimento como para segurança e que o ajude a se deslocar de maneira mais rápida e barata.

Pensando no futuro, Moraes também incluiu nos desafios os veículos autônomos. Ele citou que o setor automotivo não vai oferecer só os veículos, mas precisará avançar em sistemas cada vez mais complexos e caros de serem desenvolvidos. “A busca pela divisão de custos será inevitável”, observou.

CTM



# Empresas fortalecem suas operações

Além de criar centros logísticos, estão investindo em modernos sistemas de comunicação e na ampliação da frota de veículos

SONIA MORAES



**Veículos são adaptados para cada tipo de operação**

As empresas de transporte de valores estão reforçando suas operações no Brasil em sintonia com a demanda do mercado e garantir maior proteção durante a movimentação de cargas em todo o país.

O grupo Prosegur concentrou seus investimentos na construção de um centro logístico no município de Cajamar, na Grande São Paulo. Neste galpão, de dez mil metros quadrados de área e capacidade para receber 14 mil paletes, a divisão Prosegur Log oferece dois tipos de serviço: com conceito de armazém geral, quando a sua responsabilidade é a administração da carga, e com conceito de filial, quando o cliente utiliza sua própria equipe para realizar a gestão da carga e a Prosegur Log se responsabiliza pela operação de segurança.

“É um conceito moderno de armazém, com estrutura separada de segurança e guarita específica dentro de um condomínio. É uma segurança, dentro da

segurança”, afirmou Sérgio França, diretor comercial e estratégia da Prosegur Cash. “Isso tem que ser bem-feito. Não pode ocorrer atraso, tem que ser ágil e com toda a qualidade que uma operação logística requer”, observou.

Neste centro logístico há uma área segregada blindada, com câmara refrigerada para produtos que necessitam de controle de temperatura, como medicamentos e similares. “Colocamos dentro dessa estrutura de armazém um cofre com as características da Prosegur, com pé direito alto para acomodar paletes e uma estrutura climatizada de grande porte para fármacos e medicamentos”, detalhou França.

Dentro da diversificação de novos negócios por parte do grupo e buscando uma sequência ao que faz no transporte de carga de valor agregado, a Prosegur percebeu que havia espaço para oferecer ao cliente uma solução mais completa. “Baseados nessa

visão, idealizamos o armazém de carga de alto valor agregado, completando um ciclo logístico, no qual vamos ter gestão, transporte, armazenagem, picking e toda a cadeia necessária para os clientes”, afirmou o diretor da Prosegur Cash.

A escolha da região de Cajamar para instalar o centro logístico, segundo França, ocorreu após um estudo realizado por uma empresa de consultoria, que abrangeu o aspecto econômico financeiro, logístico e fiscal e o posicionamento geográfico em relação às principais localizações das empresas. “Grande parte dos clientes está focada em celular, objetos de luxo e fármacos e localizada nas cidades de Campinas, Cajamar, Jundiá e São Paulo. Então, escolhemos a região para facilitar o acesso logístico e buscar uma proximidade maior com os clientes de origem”, disse França.

Para as suas operações logísticas que cobrem os segmentos de eletroeletrônico, telecom, farmacêutico, moda e luxo, a Prosegur Log conta com uma frota de 50 veículos de diversos modelos e tamanhos, entre os quais carretas, porta-contêineres, refrigerados e rodotrens. Incluindo a estrutura da Prosegur Brasil, são mais de 1.700 caminhões e 109 filiais no Brasil, que garantem a cobertura de 75% dos municípios brasileiros.

O rodotrem da empresa, modelo Axor 2644 da Mercedes-Benz, é composto por um cavalo mecânico blindado, equipado com tecnologia de segurança de ponta. Por permitir o engate de duas carretas, tem capacidade para 55 toneladas de carga e é indicado para o transporte de medicamentos, celulares, eletroeletrônicos e cigarros.

O caminhão refrigerado para o transporte

de medicamentos controlados e de perecíveis tem quatro eixos e aproximadamente 12 toneladas, com capacidade para 14 paletes. Está equipado com tecnologia de segurança de ponta e possui revestimento térmico dentro do baú que pode atingir uma temperatura de até 29 graus negativos, controlada por meio do sistema data logger.

Este caminhão consegue manter a temperatura por até 11 horas e pode ser utilizado em viagens de longa duração, já que é possível recarregar a energia do veículo durante as paradas. Para garantir a segurança do transporte, o veículo conta com quatro câmeras internas, vídeo monitoramento e rastreamento híbrido durante todo o percurso.

Até o começo de maio a Prosegur deve disponibilizar mais duas carretas refrigeradas com capacidade para 28 paletes, totalizando uma frota de quatro caminhões refrigerados e um investimento de R\$ 3 milhões.

França comentou que a Prosegur está passando por um processo muito forte de transformação digital. “Estamos investindo em revisão de processos, em treinamento de pessoas, em tecnologia e em inovação.”

A Prosegur tem registrado um crescimento médio acima da inflação nos últimos anos. Para 2019, a empresa estima que todas suas operações tenham um incremen-



**Protege: contrato de seguro tem cobertura de até R\$ 25 milhões**

to em torno e 4%. “Somente o segmento de alto valor agregado deve crescer em torno de 8% a 12%, mas isso dependerá da reação do mercado diante das decisões políticas, com a aprovação das reformas pelo governo”, comentou França.

## PROTEGE

No grupo Protege, a novidade apresentada é a solução de gerenciamento de riscos para o segmento de transporte de cargas, empresas de frotas de veículos e máquinas agrícolas, com contrato de

seguro de até R\$ 25 milhões.

O gerenciamento de riscos é um item obrigatório para constituição de apólices de seguros para cargas. É também uma ferramenta estratégica para identificar impactos positivos para uma operação de gestão de frotas e para reduzir a probabilidade de ocorrências negativas.

A solução conta com protocolos de operação aplicados pelo Departamento de Segurança Corporativa da Protege. Toda a operação é conduzida de um ambiente altamente restrito, localizado dentro de uma base operacional da empresa. A plataforma é compatível com os equipamentos de tecnologia, como rastreadores e GPS dos principais players do mercado. Cada solução é customizada para o cliente, podendo atuar como gerenciamento de risco principal ou de backup, estratégia comum utilizada no mercado.

O serviço abrange tecnologia de rastreamento e monitoramento, uso de satélites de radiofrequência e telecomunicações, gerenciamento da saúde do motorista, telemetria avançada para identificação de problemas nos veículos e relatórios completos de todo o deslocamento.

A empresa também ampliou o serviço de carga segura com novas carretas blindadas de 18,6 metros de comprimento, com autonomia para transporte de carga de até 28



**Prosegur: no centro logístico dará mais segurança aos clientes**





**Brink's: carreta blindada tem capacidade para até 25 toneladas**

mil quilos e capacidade para transportar 28 paletes.

O veículo foi projetado para ter melhor dirigibilidade e manobra fácil, durante o serviço de carga e descarga em portos, aeroportos e centros de distribuição, e é equipado com conjunto cavalo mecânico Volkswagen modelo 25.420 – 8x2 e com semirreboque tipo furgão de três eixos. O terceiro eixo na tração e um segundo eixo direcional têm a função de distribuir melhor a carga. Outro diferencial do produto é que o valor da apólice do seguro total da carga transportada é um dos mais altos do mercado, gerando economia na hora de contratação do frete e maior segurança para os produtos dos clientes.

O serviço de carga segura da Protege passa a contar neste ano com uma carreta refrigerada blindada para o transporte de produtos e insumos farmacêuticos. O veículo foi projetado com baú revestido por placas de poliuretano, apropriado para o transporte de produtos perecíveis, e acabamento em placas de fibra de vidro e cantoneiras moldadas em gel coat, para melhor higienização do ambiente.

A temperatura durante o transporte poderá ser acompanhada por um painel localizado na cabine do veículo, com fácil visualização ao motorista. Além disso, possui um sistema de aferição on-line de

temperatura e umidade localizado no interior do baú, que transfere as informações registradas de forma remota para a central de inteligência da Protege. Havendo qualquer oscilação de temperatura, é acionado o protocolo de contingência.

“A segurança está no DNA do grupo Protege há 47 anos. Realizamos por mês mais de 400 mil atendimentos, com monitoramento em tempo real certificado por seguradoras e empresas de resseguro, de transporte de valores e de cargas de alto valor agregado”, declarou Mario Baptista de Oliveira, vice-presidente do grupo Protege.

“O nosso sentimento é de otimismo para 2019 porque o mercado brasileiro está se movimentando e a logística de carga mais que dobrou no primeiro trimestre deste ano em relação a 2018 e a expectativa é de que o setor de transporte de valores cresça mais de 40% neste ano”, afirmou Rodrigo Marchini, gerente-geral de logística de carga do grupo Protege.

### BRINK'S

A Brink's apresentou na feira Intermodal a sua infraestrutura para o transporte de cargas de alto valor, que é realizado pela sua divisão de logística, a Brink's Global Services.

Além do seu armazém de alta segu-

rança instalado na cidade de Indaiatuba, no interior de São Paulo, que foi idealizado para oferecer serviços de cross docking, pick and pack, armazenagem, consolidação e distribuição de cargas, a empresa mostrou as soluções de segurança implementadas no terminal de cargas do aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), destinado aos produtos de alto valor agregado em processo de importação ou exportação, e o moderno sistema de monitoramento por imagens em alta definição, controle de acesso e a infraestrutura de detecção de tentativas de invasão.

Outro destaque foram a carreta blindada com capacidade para até 25 toneladas e o caminhão trucado blindado e refrigerado para nove toneladas, ideal para o transporte de produtos farmacêuticos e outras cargas que necessitam de ambiente refrigerado. O veículo conta com data logger, equipamento que permite monitorar a temperatura da carga durante o transporte.

“A Brink's foi se estabelecendo na rede bancária e percebeu nichos na logística de carga segura e na carga internacional com o transporte de metais preciosos, de quadros para exposição de arte e de produtos de alto valor”, comentou Robert Caracik Jr., diretor da Brink's Global Services.

No Brasil a empresa começou as operações com o transporte de cigarros, depois avançou para o eletroeletrônico e hoje o celular é o principal produto na atividade de logística. “Com o aumento de roubos de cargas, a indústria de eletrônicos passou a usar o serviço da Brink's”, afirmou Caracik.

Com o aumento da demanda, a Brink's Global Services vem investindo para reforçar suas operações. Além do terminal de cargas em Viracopos e do armazém de alta segurança em Indaiatuba, comprou dez caminhões no ano passado, aumentando para 76 a sua frota de veículos. Atualmente a empresa transporta medicamentos em geral, produtos hospitalares, cosméticos e cargas variadas. **CTM**

26ª EDIÇÃO

# INTERMODAL

2020 SOUTH AMERICA

ENQUANTO VOCÊ APROVEITA AS OPORTUNIDADES GERADAS NESTA EDIÇÃO DO EVENTO NÓS JÁ ESTAMOS TRABALHANDO NA PRÓXIMA EDIÇÃO.

ESPERAMOS VOCÊ  
NA 26ª EDIÇÃO DA MAIOR  
FEIRA DE LOGÍSTICA TRANSPORTE DE  
CARGAS E COMÉRCIO EXTERIOR  
DA AMÉRICA LATINA

Saiba mais:

[www.intermodal.com.br](http://www.intermodal.com.br)

[info@intermodal.com.br](mailto:info@intermodal.com.br) • +55(11) 4632-0200

Promoção e  
Organização:

**informa**  
exhibitions

**SAVE  
THE  
DATE**

17 A 19  
MARÇO  
2020



# DHL Express investe R\$ 23 milhões no terminal de Guarulhos

A companhia promoveu uma reformulação total no gateway de importação e exportação localizado no aeroporto internacional da capital paulista

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A divisão de cargas expressas da DHL fez aportes de R\$ 23 milhões para modernizar e aumentar a eficiência do seu gateway no Aeroporto Internacional de São Paulo, em Guarulhos. Com a nova configuração, o terminal, que processa as exportações brasileiras para cerca de 220 destinos no exterior e as importações provenientes do nordeste da Ásia, da Europa e de parte dos Estados Unidos, atingiu a capacidade de processar 1,8 mil remessas por hora, o que representa quase o dobro do que ocorria anteriormente. Além disso, o gateway reduziu em 30 minutos o processo de preparo das remessas para o exterior.

As obras foram realizadas ao longo do ano passado e o terminal começou a funcionar totalmente renovado em janeiro de

2019. Os investimentos foram feitos devido ao aumento de demanda. Em 2018, segundo a CEO da DHL Express Brasil, Mirele Griesius Mautschke, houve um crescimento de mais de 70% no volume de cargas. “Apesar das dificuldades, 2018 foi um ano muito bom. O novo gateway amplia nossa capacidade, eficiência e qualidade no processamento de importações e exportações. É também mais uma garantia de agilidade para nossos clientes em suas operações internacionais, impulsionadas tanto pelo crescimento do e-commerce quanto pela gradativa recuperação da economia brasileira”, declara.

O comércio eletrônico representa cerca de 30% das cargas que passam pelo gateway. Outro fator que tem impulsionado

os resultados da empresa é o segmento de produtos biológicos e farmacêuticos. “Agora, temos uma área dedicada às remessas refrigeradas que exigem trocas de gel antes do embarque, para garantir que o produto chegue ao seu destino na temperatura correta”, afirma Mautschke. “Ampliamos nossa atuação nesse nicho, principalmente no que se refere às pesquisas clínicas. Para isso, adequamos nossas instalações e conseguimos as licenças necessárias.”

Os principais mercados nos segmentos biológico e farmacêutico estão no Brasil, Colômbia, Chile, México e Panamá. A DHL Express transporta mercadorias de diferentes segmentos, como eletrônico, químico, automotivo, têxtil e moda. “Os setores são bem diversificados. E o Brasil tem muito potencial para crescer no e-commerce, principalmente na exportação. Estamos preparados para esse incremento”, diz a CEO da DHL. Para ela, ainda existem algumas barreiras para que o setor tenha uma expansão mais significativa. “Existe uma regulamentação excessiva no Brasil, o que cria barreiras para as empresas. A infraestrutura deficiente e os custos de operação também prejudicam bastante.”

Segundo a executiva, as reformas deram grande atenção às questões de desembaraço aduaneiro e demais normas regulatórias. O espaço conta com salas para inspeção de remessas selecionadas pela Receita Federal, Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), que são equipadas com ar-condicionado, mobiliário adequado e câmeras de segurança. Todas as encomendas retidas pela fiscalização são armazenadas no próprio gateway, para

melhorar a logística de armazenamento e o fluxo de liberação.

No caso da importação, as remessas são recebidas a partir de oito voos comerciais provenientes de Miami, Madri, Frankfurt, Santiago, Amsterdã, Barcelona, Buenos Aires e Lima. Já as exportações são expedidas por meio de 14 voos comerciais, que se conectam às malhas aéreas internacionais da DHL em todo o mundo. Com uma equipe de mais de 140 pessoas, o gateway opera 24 horas, de segunda a sábado, processando durante o dia as remessas de importação que chegam à noite e as de exportação no turno oposto, com chegada durante o dia e processamento na madrugada.

O tempo médio de liberação das remessas na importação é inferior a 24 horas. "Dentro de nosso processo, as esteiras motorizadas têm papel importante. São mais de 350 metros quadrados de esteiras modernas e interligadas, que permitem que as remessas selecionadas pelos órgãos aduaneiros sejam disponibilizadas para inspeção física de forma segregada e com maior agilidade. Com isso, reduzimos o tempo de liberação de remessas na exportação, por exemplo",



**Mirele Mautschke: "O Brasil tem muito potencial para crescer no e-commerce"**

conta Mirele Mautschke.

As instalações são monitoradas em tempo integral, com rígido controle de acesso, atendendo aos requisitos de certificação Tapa e OEA, e as áreas para cargas refrigeradas e perigosas estão de acordo com as normas da International Air Transport Association (IATA). Para facilitar o processo de carregamento e descarregamento, foram instalados o sistema de *caster deck*, com chão com rodas deslizáveis, e o equipamento *fast global*, que ajudam no manejo de contêineres e na sua movimentação, tornando os processos mais ágeis. A DHL é a única empresa a ter um terminal de *courier* exclusivo no aeroporto de Guarulhos.

## COMÉRCIO VIRTUAL

De acordo com Mike Parra, CEO da DHL Express Américas, o Brasil ainda irá crescer muito no e-commerce. "A tecnologia tem mudado a realidade das pessoas, que passaram a comprar mais pela internet. Este fenômeno, que começa a se desenvolver no Brasil, amplia a entrada de produtos de diversos países, estimulando este tipo de comércio. Em razão disso, esperamos um crescimento impressionante para o país nos próximos cinco anos", comenta. Para Parra, o país está apenas dando os primeiros passos neste segmento. "O Brasil está começando a crescer nessa modalidade, diferentemente de outros mercados como Rússia, Índia e China, por exemplo, que estão maduros. Por isso, o potencial aqui é enorme."

A empresa acredita, ainda, no aumento da exportação por pequenas e médias empresas brasileiras, que pretendem expandir sua presença em outros países. "Atualmente, as companhias de pequeno e médio portes representam 80% dos clientes na América Latina. A tendência é que as empresas comecem a investir mais na venda de seus produtos no exterior. Tradicionalmente, temos ainda mais importações, mas isso deve mudar em breve", espera Parra.

O novo gateway de Guarulhos se soma a uma série de ações e estratégias da DHL



**Mike Parra: "Pequenas e médias empresas representam 80% dos clientes na região"**

Express para remessas relacionadas ao e-commerce. Em 2018, foi lançado o novo centro operacional DHL em São Paulo, na Vila Leopoldina, com área dedicada a operações especiais que demandam customização, como é o caso do comércio eletrônico. A estrutura conta com 70 posições de carregamento, que possibilitam abastecer 70 caminhões simultaneamente, e foi desenvolvida seguindo o conceito de sustentabilidade. Segundo Mirele Mautschke, o hub tem estrutura para suportar o crescimento que se espera do Brasil nos próximos dez anos.

A empresa dispõe de uma equipe totalmente dedicada ao comércio eletrônico com 60 colaboradores, de 30 veículos e de duas plataformas de TI destinadas à gestão completa de embarques por parte das empresas e pagamento on-line antecipado de impostos. Oferece, ainda, o sistema ODD (*on demand delivery*), que permite ao cliente final personalizar sua entrega, podendo trocar o local mesmo depois de fechada a compra, por exemplo. Mais de 100 países já utilizam esta ferramenta. "O cliente final pode escolher como e onde quer receber a encomenda, tendo a possibilidade de alterar, inclusive, a forma como quer receber", diz Mautschke.

**CTM**



# Volvo CE investe na expansão da linha de produtos

Com incremento de 47,7% nas vendas em 2018 no Brasil, fabricante amplia sua linha de produtos para a América Latina

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**A fábrica produz caminhões articulados, escavadeiras, pás-carregadeiras e compactadores**

A Volvo Construction Equipment Latin America registrou bons resultados, em 2018, no mercado brasileiro. As marcas Volvo e SDLG (esta representa um terço dos negócios da Volvo CE) cresceram 47,7% no ano passado, em comparação com o período anterior. Somente a Volvo aumentou suas vendas em 67,4%. A expansão é resultado, principalmente, da retomada da economia no Brasil e do crescimento do setor de equipamentos de construção. “Os números mostram a continuidade da recuperação da economia. Praticamente todas as linhas de máquinas apresentaram aumento no país, depois de um período bastante difícil”, diz Luiz Marcelo Daniel, presidente da Volvo CE Latin America.

Na comercialização de máquinas de grande porte, como carregadeiras, escavadeiras e caminhões articulados, a expansão foi de 59%. A maior parte foi de escavadeiras e

carregadeiras. “São máquinas de diferentes portes, com grande aceitação em vários segmentos da economia, principalmente em virtude de sua grande produtividade e alto grau de tecnologia embarcada”, afirma Daniel.

De acordo com Daniel, atualmente o mercado deste tipo de máquina no Brasil está em torno de sete mil unidades por ano. Em 2014, o volume atingiu seu ápice, com fabricação de 25 mil unidades. Para 2019, a expectativa é de que a produção do setor fique entre 14 mil e 16 mil máquinas, mantendo-se neste patamar até 2021. Os segmentos que mais têm aquecido o setor são mineração e a atividade florestal. O agronegócio também é destaque e representou 12% das vendas da Volvo CE no ano passado. A indústria de celulose e exportação de laminados, o manejo de madeira, os setores ceramista e de desagregação de

material, a siderurgia e a movimentação de minério de ferro também dão indícios de recuperação.

A região hispânica apresentou resultados semelhantes aos registrados no Brasil. Com exceção da Argentina, todos os principais mercados da região cresceram na comparação com o ano anterior. Somando-se Volvo e SDLG, o Brasil teve uma participação maior nas vendas no continente, com 56%, ante 44% da região hispânica. “A Argentina começa a dar sinais de retomada no segmento de óleo e gás. No México, o destaque é a movimentação de materiais, enquanto Peru e Colômbia estão expandindo as obras de infraestrutura”, resume Daniel. Para 2019, os negócios da Volvo CE para países sul-americanos devem aumentar cerca de 5%.

A Volvo CE tem investido na expansão do portfólio de produtos. Nos últimos meses, foram 21 lançamentos, sendo 19 da Volvo e dois da SDLG. A empresa apresenta a atualização da linha de caminhões articulados na América Latina. As máquinas chegam ao mercado com novos recursos e funcionalidades. “Estamos modernizando ainda mais os caminhões articulados, uma linha de produtos inventada e desenvolvida pela Volvo. Sempre fomos líderes neste segmento em todo o mundo”, enfatiza Daniel.

A linha é formada pelos modelos A25G, A30G, que são fabricados no Brasil, A45G e A60H, que são produzidos na Suécia. Nessa geração, os veículos contam com o controle de velocidade em descida, que permite manter a velocidade em declives nos canteiros de obras. O operador pode determinar a velocidade desejada e o caminhão irá mantê-la, aumentando a segurança e o conforto durante o trabalho. Outra novidade é o piloto automático, uma

função com a qual o operador pode definir a velocidade da máquina, que mantém um ritmo constante.

O Optishift está agora incorporado aos caminhões articulados da marca. Este dispositivo funciona para mudar o sentido da máquina de forma automática, depois que o operador aciona a ré, desacelerando para a velocidade adequada para a reversão do sentido. Os caminhões articulados ainda passaram a ser equipados com teste de freios de estacionamento no painel, para que o operador não precise sair do equipamento para fazer medição física.

A carregadeira L110F ganha uma nova versão para atuar em operações do agronegócio, principalmente no setor sucroalcooleiro. "O agronegócio brasileiro é um dos mais competitivos do mundo. Ele precisa de equipamentos confiáveis, avançados e de alta produtividade, tecnologia, grande robustez e baixo consumo de combustível", acredita Daniel.

A L110F Agriculture tem rodas e pneus mais largos, do tipo agrícola, com perfil e dimensões projetados para rodar em áreas rurais específicas, além de ser equipada com uma caçamba de 7,5 metros cúbicos para trabalhar com bagaço de cana, que tem densidade bem menor que outros materiais tradicionais. A máquina é configurada com

**Luiz Marcelo Daniel : desempenho da empresa mostra a continuidade da recuperação econômica do país**

ventilador reversível, que permite inverter o sentido da rotação do ventilador do sistema de refrigeração. O fluxo contrário do ar garante a limpeza do sistema e o melhor funcionamento da carregadeira.

Outra novidade da Volvo CE para o mercado latino-americano é o sistema co-pilot, com as plataformas Load Assist e Haul Assist, para carregadeiras e caminhões articulados. O co-pilot serve de base para diversas plataformas de aplicativos de assistência ao operador. A gama de aplicativos irá aumentando com o desenvolvimento tecnológico e as demandas dos clientes nos diversos segmentos e aplicações.

A Volvo CE espera alcançar perto de mil máquinas monitoradas com o ActiveCare Direct na América Latina, até o final deste ano. Atualmente, cerca de 250 equipamentos já utilizam a ferramenta. Lançada recentemente no Brasil, a solução foi desenvolvida para o monitoramento proativo da frota de equipamentos da marca, com informações obtidas por meio do sistema de telemática CareTrack. Funcionando durante todo o tempo em que o equipamento está trabalhando, a ferramenta detecta uma



série de situações, desde o uso excessivo da marcha lenta e erros operacionais até o consumo exagerado de combustível e possíveis riscos de falhas da máquina.

## FÁBRICA

O complexo industrial da Volvo CE, localizado em Pederneiras, interior de São Paulo, completa 44 anos de atividades. Atualmente, 46% da produção é destinada ao Brasil e 54% a outros países. "Somos uma unidade fabril de classe mundial, fabricando o portfólio global de produtos para atender aos mercados mais exigentes", declara Wladimir Garcia, vice-presidente e diretor-geral do complexo industrial da Volvo CE na América Latina.

Além do mercado doméstico, as máquinas produzidas em Pederneiras vão para os Estados Unidos (13%), Europa e Oriente Médio (9%), região hispânica da América Latina (19%) e Ásia e alguns países do Pacífico (12%). A fábrica é a provedora exclusiva dos caminhões articulados A25G e A30G para os Estados Unidos, o que representa 70% de toda a produção desta linha. Outros 10% desses modelos são exportados para a Europa. A fábrica de Pederneiras é também a fornecedora mundial da série F de pás-carregadeiras para os mercados emergentes.

**CTM**



**A unidade industrial de Pederneiras produz caminhões articulados para os Estados Unidos**



# MRS fecha parceria com a Tora Transportes

O objetivo é impulsionar a multimodalidade, facilitando o serviço de entrega porta a porta na rota entre o Rio de Janeiro e São Paulo

SONIA MORAES



A intenção da empresa é viabilizar o serviço porta a porta

A MRS firmou parceria com a Tora Transportes com o objetivo de impulsionar o uso da multimodalidade na rota entre o Rio de Janeiro e São Paulo. “Com esta parceria, viabilizamos o serviço porta a porta, por meio de um único fornecedor, a MRS ou a Tora, e haverá um foco acentuado no mercado interno, embora essas operações também possam estar ligadas aos portos”, afirma Guilherme Alvisi, gerente-geral de negócios-carga geral da MRS.

Alvisi esclarece que, para operações desta natureza, além da ferrovia, é preciso contar com uma rede de terminais multimodais e o transporte rodoviário nas pontas, com a consolidação das cargas no terminal ou na entrega final. “Identificamos na Tora um parceiro perfeito para a operação entre o Rio de Janeiro e São Paulo, que irá utilizar três terminais principais – no Rio de Janeiro, em Itaquaquecetuba e em Suzano –, além de toda a nossa estrutura existente de

terminais nos dois estados.”

Segundo o gerente da MRS, estas três regiões são estratégicas em termos de logística porque tanto Itaquaquecetuba quanto Suzano fazem parte da Grande São Paulo e, por isso, oferecem fácil captação de cargas oriundas do maior polo industrial da América Latina. “A Tora traz ampla expertise tanto no transporte rodoviário quanto em serviços adicionais, realizados nos terminais, permitindo a oferta de soluções porta a porta para os clientes, com alta eficiência, previsibilidade e custo muito competitivo.”

Na parceria com a Tora, a MRS transportará qualquer tipo de carga, de várias empresas. “Mesmo quanto a escala, há poucas restrições. Durante anos, ficou estabelecido um paradigma no mercado de que precisaria haver grande escala de produção para viabilizar o transporte pela ferrovia. Hoje, quebramos este conceito. Todo cliente para o qual as variáveis custo

e segurança ou que a questão ambiental e regularidade sejam atributos relevantes para o negócio é um potencial usuário da rota, pois só temos a agregar nestes aspectos”, observa Alvisi.

No trecho entre o Rio de Janeiro e São Paulo, a MRS vai oferecer um serviço completo e no modelo porta a porta. “Podemos servir os clientes com a retirada da carga na planta de produção, fazer o transporte para um terminal intermodal, em que haverá a passagem para os trens, o recebimento no terminal de destino e a entrega para o ponto final da carga, também pelo modal rodoviário, não importa onde seja o destino. Todos os demais serviços necessários a este tipo de solução estão à disposição dos clientes, como armazenagem, coleta, ova, desova, cross docking e distribuição urbana”, esclarece o gerente da MRS. “Dependendo da solução, pode ser interessante para o cliente reduzir ao máximo o tempo de armazenamento. Mas, se for necessário, os terminais intermodais servem também para este fim.”

A MRS ainda utilizará outro terminal da Tora localizado na cidade do Rio de Janeiro. Ele será fundamental não só por sua localização geográfica privilegiada, mas também por conta de a Tora possuir frota própria para as rotas rodoviárias que sejam necessárias para o destino final ou captação inicial de qualquer tipo de carga. “Na rota entre o Rio de Janeiro e São Paulo a Tora poderá integrar nesta operação logística os 450 caminhões de sua frota própria e os mais dois mil veículos de sua frota agregada”, diz Alvisi.

Nesta operação, a captação da carga será feita dentro do processo normal de

oferta de serviços ao mercado. “As empresas interessadas em saber mais, ou fazer cotações, podem acessar o formulário de contato na página [www.mrs.com.br/logistica-integrada](http://www.mrs.com.br/logistica-integrada). A Tora presta o mesmo serviço e também aborda o mercado, oferecendo essas novas soluções”, explica Alvisi.

Os prazos para a entrega das mercadorias dependem muito da solução desenhada para cada cliente. “Depois de modelado o serviço, o cliente tem visibilidade total sobre os lead times de seus produtos, o que é uma grande vantagem da ferrovia”, observa o gerente da MRS.

Alvisi afirma que, assim como a parceria com a Tora, o avanço no uso de contêineres nas operações e a intensificação das ações na rota entre o Rio de Janeiro e São Paulo são desdobramentos da estratégia da MRS de longo prazo para diversificação e contribuição ainda mais ampla para o setor produtivo. “Este é um movimento que vem de alguns anos, suportado por alguns investimentos estruturantes e uma série de melhorias operacionais em nossos serviços, e os resultados estão confirmando o sucesso dessa ação. No ano passado, a participação do segmento conhecido como carga geral, que inclui produtos siderúrgicos e agrícolas e cargas em contêineres, chegou a 32% do total produzido pela MRS no ano, o indicador mais alto desde a criação da empresa, em 1997.”

## RESULTADOS

Em 2018, a MRS transportou 174,6 milhões de toneladas, quantidade 2,1% superior à de 2017. Em volume, os maiores



**Em 2018 a empresa transportou 174,6 milhões de toneladas de cargas**

crescimentos vieram dos segmentos de produtos agrícolas (5,2% ao ano), especialmente soja, siderúrgicos (9,7% ao ano), insumos para construção civil (8,1% ao ano) e cargas em contêineres. “Batemos, nos contêineres, a marca de 109 mil TEU movimentados no ano, o que nos coloca como uma das maiores, se não a maior, transportadoras terrestres de contêineres do país”, diz Alvisi.

Para o gerente da MRS, 2018 foi mais um ano de avanço nos indicadores de eficiência da ferrovia. “Alguns deles já estão em nível muito alto, então exigem muita energia e inovação para mantermos o ritmo de melhoria constante. Registramos novos recordes em eficiência energética (melhoria de 9,5% de 2014 até hoje) e no transit time geral (9,2% no acumulado do mesmo período). Também estamos aumentando de forma significativa o número de segmentos e empresas atendidas. Nas cargas em contêineres, ultrapassamos a

marca de 200 empresas embarcadas, e os níveis de fidelização são altíssimos. Quem experimenta a eficiência da ferrovia não muda mais sua logística”, relata Alvisi.

O executivo da MRS comenta que a empresa tem um histórico de longo prazo de investimentos em malha, material rodante, estruturas de eliminação de conflitos com as cidades, segurança e sinalização que desempenham um papel fundamental nessa trajetória de 20 anos de aumentos sucessivos de produção, eficiência e segurança. “Em 2018 o mais importante parece ter sido nossa capacidade de desafiar alguns conceitos estabelecidos e criar novas soluções. É um movimento complexo, da estratégia global às operações cotidianas, que estamos vencendo graças à capacidade das equipes de entender e atender às necessidades do mercado e à atitude interna bastante positiva de quebra de paradigmas, com responsabilidade e segurança”, reforça Alvisi.

**OTM**



# Acervo Digital OTM

[www.acervodigitalotm.com.br](http://www.acervodigitalotm.com.br)

1963

2019





# 24 · 25 · 26 SET 2019

Transamérica Expo Center  
Pavilhão C

# SP



Iniciativa:



Realização:



Organização:



Curadoria:





# ARENA ANTP

congresso brasileiro de  
mobilidade urbana 2019





# Marcopolo ingressa no segmento metroferroviário

A meta da empresa é agregar o know-how das soluções para o transporte de massa aos modais de vias elevadas e veículos leves sobre trilhos

SONIA MORAES



**Projeto de carro de passageiros do Centro de Design e Inovação da Marcopolo**

A Marcopolo lança no mercado a Marcopolo Rail, sua nova marca para atuação no segmento metroferroviário. O objetivo da empresa é agregar o know-how adquirido nas soluções para o transporte de massa, como os sistemas BRT, aos modais de vias elevadas (People Movers e similares) e Veículos Leves sobre Trilhos (VLTs).

Segundo Petras Amaral, chefe de inovação da Marcopolo, a criação da Marcopolo Rail teve como base o desenvolvimento, desde 2015, de soluções para People Movers (parceria com a Aeromovel Brasil no segmento), tanto para o mercado nacional como para o internacional. “Nosso foco nos últimos anos tem sido inovar em diferentes segmentos de transporte e mobilidade, nos quais o know-how da fabricante possa agregar valor ao produto, a chamada diversificação relacionada”, explica o executivo.

Essa experiência foi fundamental para o desenvolvimento das soluções e tecnologias para as cabines, o que incluiu inovações em sistemas de aberturas, climatização, layout,

assentos, materiais e design relacionado ao setor. “O foco inicial da Marcopolo Rail inclui o fornecimento de soluções para modais ferroviários de até 25 mil passageiros por hora/sentido, que operem com velocidade máxima de 70 quilômetros por hora e possam atender tanto o segmento urbano, como o intermunicipal, mostrando-se ótimas soluções aos atuais problemas de mobilidade em cidades acima de 300 mil habitantes”, comenta Amaral.

O executivo informa que a Marcopolo tem investido de forma relevante no desenvolvimento de parcerias e produtos para esses segmentos, sendo que a criação da Marcopolo Rail teria como objetivo posicionar a marca de forma mais forte no segmento metroferroviário, não somente por intermédio de projetos isolados ou pontuais, mas também com visão de negócio. Entre as principais vantagens competitivas estariam a utilização

de alto conteúdo local, a capacidade de escala e sinergia com as atuais plantas fabris, além da presença global e de ampla rede de pós-venda no Brasil e na América Latina.

A Marcopolo Rail tem como universo de atuação os segmentos que são essenciais para a mobilidade dos brasileiros e grande potencial de expansão. “O setor metroferroviário do Brasil transporta cerca de dez milhões de pessoas por dia e tem registrado crescimento ao redor de 10% ao ano no número de passageiros”, informa o executivo.

Atualmente, os sistemas metroferroviários brasileiros estão restritos a apenas 12 regiões metropolitanas, respondendo por um percentual de viagens muito baixo, com exceção dos estados de São Paulo e do Rio de Janeiro, que assumem uma

maior participação na matriz modal. A malha metroferroviária das cinco principais operadoras do país, se somadas, não atinge 750 quilômetros, sendo que 330 quilômetros estão instalados no Estado de São Paulo.

Segundo estudos da ANPTrilhos, os déficits atuais e futuros de mobilidade urbana no Brasil sob trilhos apresentam oportunidades para novos produtos, além da criação de infraestrutura adequada.

Amaral explica que, quanto à escolha e preferência das cidades por modais metroferroviários ou rodoviários (ônibus), depende muito do plano de mobilidade de cada cidade. “Estes modais tendem a conviver em complementaridade, como no caso dos veículos projetados para vias troncais e alimentadoras.”

CTM



# 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](mailto:marcelofontana@otmeditora.com)



## AGENDE-SE

Realização



Organização



Apoio editorial



NTUrbano





A nova geração Titanium da Noma chega como uma evolução da linha Fênix

## Noma apresenta a nova geração Titanium

Fabricante garante que os novos produtos trazem redução de paradas para manutenção, gerando maior rentabilidade para o transportador

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Noma faz o lançamento da geração Titanium, que chega como uma evolução da linha Fênix, lançada em 2011. Um dos principais destaques da nova família de implementos é a patenteada lona de freio carbon-fiber, feita com fibra de carbono, que amplia a eficiência de frenagem e garante, dependendo do uso, até 40% a mais de vida útil na comparação com produtos convencionais. “Esta tecnologia passa a estar presente em todos os produtos da geração Titanium. Essas lonas de freios proporcionam ao implemento mais quilometragem entre paradas e, conseqüentemente, mais lucratividade ao transportador”, diz Josué Correia de Araújo, gerente da divisão de engenharia da Noma.

Os produtos da nova linha trazem mudanças no design. As luzes de ré em Led ampliam a área de alcance, deixando a posição lateral mais visível ao motorista, principalmente durante as viagens notur-

nas. Os conectores passam a ser selados, garantindo maior segurança e facilitando o acesso. Os para-lamas bipartidos podem ser encaixados e trocados separadamente, para oferecer mais praticidade e menor custo de manutenção. Já o sistema pneumático surge reformulado, com a implantação de válvulas e tubulações que proporcionam mais resistência e também menor necessidade de reparos.

Segundo Marcos Noma, CEO da companhia, o lançamento da geração Titanium vem acompanhado de novidades em todo o portfólio da marca. “Todas as linhas da empresa passam a contar com as inovações tecnológicas e os benefícios desses implementos rodoviários revolucionários no mercado brasileiro. Entre os destaques podemos citar as linhas graneleira, sider, florestal, tanque inox e alumínio e basculante meia-cana”, informa.

Na linha graneleira, as bocas de esco-

amento foram niveladas com o assoalho para melhorar as condições de higiene e ajudar na prevenção de contaminação. Os para-barros receberam sistemas antispay e as caixas de mantimentos foram concebidas em plástico de alta resistência, com divisórias, gavetas, luz em Led, sendo projetadas para evitar a entrada de poeira. A fabricante se diz pioneira em iluminação em Led e na tecnologia das tampas EcoTech, formadas por placas com duas camadas de alumínio e uma de polímero, que substituem o compensado naval.

Hoje, segundo Noma, a inovação da empresa procura ir além da constante luta pela redução de peso e entra na era de produzir equipamentos que exijam menos paradas técnicas e de manutenção. “A Titanium nasce da paixão que temos por inovação, algo que está em nosso DNA. É a sinergia entre a capacidade de carga e a disponibilidade do equipamento”, explica.



em ganhos efetivos ao transportador. “A previsão de crescimento para este ano é ampliarmos as vendas em torno de 10%”,

comenta. “O mercado como um todo passou por períodos de forte turbulência nos últimos anos, incluindo fortes retrações. Agora, começamos um novo momento de ajustes e de crescimento lento, mas esperamos e acreditamos que será contínuo.”

O CEO da Noma acredita que, mesmo que a reforma da previdência seja adiada, haverá uma renovação de frota significativa. “Principalmente no setor de grãos, o que deverá estimular as linhas basculantes e graneleiras, em especial rodotrem e bitrem basculante. Em nossa fábrica a expectativa é produzirmos em média, neste ano, cerca de 490 novos implementos rodoviários por mês. No segundo semestre de 2020 deveremos começar as operações em nossa nova planta em Tatuí, em São Paulo”, completa.

O setor de implementos rodoviários tem se recuperado de forma gradativa, mas constante. De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), o primeiro trimestre de 2019 consolida a recuperação gradual dos negócios no setor produtor de implementos rodoviários. De janeiro a março a indústria entregou ao mercado 25,5 mil unidades ante 17,6 mil produtos no primeiro trimestre de 2018, o que representa variação positiva de 45%.

O segmento de reboques e semirreboques (pesados) registrou aumento de 61,1% e o de carrocerias sobre chassis (leves), 29,5%. As exportações se expandiram em 38,4%, nos primeiros três meses do ano. Segundo o presidente da Anfir, Norberto Fabris, os investimentos necessários para intensificar o aquecimento dos negócios ainda não aconteceram. “A confiança geral melhorou, mas as decisões de investir demandam um pouco mais de tempo. Daí esse ritmo mais lento na retomada”, comenta. **CTM**

A geração Titanium já está em comercialização em toda a rede de distribuidores Noma. Mais detalhes da nova família de implementos rodoviários da Noma podem ser conferidos no portal da empresa e em suas redes sociais, com imagens e vídeos que demonstram todas as soluções exclusivas da Titanium. “Ela vem para criar um novo marco no seguimento de implementos rodoviários e quebrar paradigmas com inovações tecnológicas ainda inéditas no setor”, acredita o CEO da empresa.

Noma relata que o setor recebeu o lançamento como uma surpresa e curiosidade em comprovar os benefícios inéditos no mercado brasileiro, que se transformarão

**Instrumentos, remédios, roupas, eletrônicos. O que você pede que a gente não entrega voando?**

O serviço inteligente de cargas da GOL transporta tudo, de produtos perecíveis, como remédios e alimentos, a aparelhos eletrônicos, roupas, instrumentos e animais de estimação. A GOLLOG realiza entregas de forma ágil e segura para mais de 3.500 localidades. E o melhor: por um preço que você pode pagar. Porque carga aérea custa menos do que você pode imaginar.

Acesse [gollog.com.br](http://gollog.com.br) e consulte nossos serviços.

**GOLLOG**  
Serviço inteligente de cargas



# Wabco traz novas tecnologias para caminhões

Companhia mostra soluções para proporcionar mais segurança e conectividade, além de reduzir o consumo de combustível e a emissão de poluentes

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**O OptiFlow Tail é uma solução aerodinâmica que direciona o fluxo de ar para reduzir a resistência**

A Wabco, fornecedora de sistemas de controle de frenagem e tecnologias para veículos comerciais, apresenta ferramentas em uma combinação caminhão e semirreboque fabricado sob medida para a Ebmac, um operador logístico que atua no transporte rodoviário de cargas convencionais e perigosas. Dentro do programa semirreboque inteligente, o OptiFlow Tail é uma solução desenvolvida para reduzir a resistência do ar localizada na traseira do semirreboque, por exemplo, sobre as portas do modelo furgão.

Segundo o fabricante, o sistema é uma tecnologia aerodinâmica que direciona o fluxo de ar de modo a reduzir os efeitos da resistência. Ao diminuir a resistência do ar, o produto aumenta a eficiência do veículo na estrada, ajudando a reduzir o consumo de combustível e a emissão de gás carbônico e, assim, contribuindo para a proteção do meio ambiente. O OptiFlow Tail foi testado em estradas, túneis de vento e até em simulações de computador.

Em velocidades típicas de rodovias, de

acordo com os resultados obtidos pelos testes, a solução reduz o consumo de combustível em cerca de 1,1 litro por 100 quilômetros rodados, o que gera economia ao longo da vida útil do veículo e provoca uma diminuição da emissão de carbono. A economia de combustível ocorre independentemente do tipo de semirreboque, da tonelagem e capacidade da carga, e até do motorista.

Com os atuais níveis de preço do diesel, a projeção da Wabco é de que o investimento no OptiFlow Tail se pague em pouco tempo. Por exemplo, na Europa e em condições legais de condução (controles da velocidade e da máxima capacidade de carga), a redução do consumo de combustível tem efeito direto nas emissões. É esperado que o produto proporcione diminuição de gás carbônico

em aproximadamente 2,8 toneladas por caminhão, anualmente.

A resistência do ar sobre o veículo em velocidade é uma dificuldade para o motorista na estrada e um gasto a mais na conta do combustível para o frotista. Os caminhões dividem a resistência aerodinâmica de modo uniforme entre o cavalo mecânico e o semirreboque. O OptiFlow Tail promete proporcionar uma forma aerodinâmica mais eficiente. Posicionado na traseira do implemento, o design das abas direciona

corretamente o fluxo de ar proveniente do movimento do veículo. O produto é recomendado para as mais diversas aplicações, principalmente para semirreboques modelo furgão.

Para a aerodinâmica do semirreboque, o portfólio da Wabco também disponibiliza o OptiFlow SideWings, placas laterais que reduzem o arrasto aerodinâmico do semirreboque, proporcionando economia de combustível de até 1,5 litro por 100 quilômetros rodados.

## SEGURANÇA

O OptiLink é um aplicativo para telefone celular que controla e monitora um conjunto de funções de segurança e eficiência de combinações de veículos comerciais. A Wabco oferece uma tecnologia, que pode ser acessada remotamente, para controle e monitoramento de um conjunto de funções de segurança e de eficiência para combinações cavalo e semirreboque.

O OptiLink atende a tendências da indústria automotiva global no que se refere à conectividade, além de oferecer uma oportunidade considerável para melhorar o retorno sobre o investimento na operação cotidiana da frota, de acordo com dados do fabricante. O aplicativo também garante ajudar os gestores de frota a reduzir custos operacionais e melhorar a utilização dos ativos, fornecendo informações que possibilitam aprimorar a operação.

De interface amigável com o usuário e com a facilidade de ícones, o OptiLink está disponível em 17 idiomas. Integrado a sistemas de bordo dos veículos, reúne em um só dispositivo o acesso a 18 funções, tais como controle de suspensão, controle de elevação de eixo e funções de freio. O aplicativo também permite a personalização e a reorganização por funções mais utilizadas, por exemplo.

Com a praticidade do acesso remoto, o motorista preserva mais a sua segurança ao efetuar algumas das operações de dentro da cabine do caminhão ou de algum ponto próximo ao veículo. O sistema

## ZF FIRMA ACORDO DEFINITIVO PARA ADQUIRIR A WABCO

A ZF Friedrichshafen alemã anunciou, em março, que oficializou um acordo definitivo para adquirir a empresa Wabco por US\$ 136,5 por ação. A aquisição planejada foi aprovada pelo conselho de administração da ZF e pelo conselho diretor da Wabco. Juntas, as companhias constituirão um dos principais fornecedores mundiais de sistemas de mobilidade para veículos comerciais, gerando valor agregado aos clientes da ZF no segmento de veículos comerciais. A empresa combinada terá um volume de vendas de aproximadamente 40 bilhões de euros.

A Wabco é um dos principais fornecedores mundiais de sistemas de controle, tecnologias e serviços para freios que melhoram a segurança, a eficiência e a conectividade de veículos comerciais, incluindo caminhões, ônibus e carretas. Os seus vários produtos e serviços incluem sistemas integrados de freios e controle de estabilidade, sistemas de suspensão a ar, sistemas de automação de transmissão, bem como soluções para aerodinâmica, telemática e gestão de frotas. A companhia, cujas ações são negociadas na Bolsa de Valores de Nova York, gerou uma receita de 3,3 bilhões de euros em 2018 e emprega 16 mil colaboradores em 40 países.

De acordo com Wolf-Henning Scheider, CEO da ZF, a empresa combinada poderá formar o principal fornecedor mundial de

sistemas integrados de tecnologia para veículos comerciais, criando valor e segurança duradouros para os seus clientes, colaboradores e acionistas. "Para a ZF, a aquisição de uma empresa especializada e líder em sistemas de freios para veículos comerciais significa agregar um segmento comercial estável e crescente e que permitirá à nossa divisão de veículos comerciais expandir a sua experiência no controle veicular dinâmico. Isso constituirá a base para que a ZF ofereça sistemas abrangentes para soluções de mobilidade automatizadas e seguras para passageiros e produtos aos nossos clientes. Isso também se alinha com os melhores interesses dos acionistas."

A aquisição faz parte da estratégia Next Generation Mobility, da ZF, e ampliará a competência da empresa, incluindo soluções para frenagem de veículos comerciais. Após a conclusão da aquisição, os clientes de ambas as empresas terão, na ZF, um parceiro que poderá oferecer uma abordagem de sistemas totalmente integrados, novos sistemas motrizes para E-Mobility e funções de condução autônoma.

A transação está sujeita à aprovação das autoridades reguladoras, demais condições de praxe e aprovação dos acionistas com mais de 50% das ações em circulação da Wabco. A ZF espera que a conclusão da transação ocorra no início de 2020.

também fornece informações em tempo real para gerentes de frotas.

No semirreboque em exposição na Intermodal 2019, foram incorporadas outras funções como Lift Axle Control, que automaticamente eleva o eixo quando um veículo está vazio; TailGuard for Trailers, que detecta ponto cego na traseira do veículo e realiza automaticamente a frenagem; Opti-Level, que controla de maneira inteligente a suspensão do rebocado e mantém a mesma altura do veículo durante o processo de carga e descarga; Traction Help, que, em superfícies escorregadias ou de baixa aderência, auxilia no aumento momentâneo de

carga sobre os eixos de tração.

O aplicativo integra o Wabco App, serviço que adiciona várias funcionalidades, incluindo Wabco News, avançado localizador da rede de postos de serviços com profissionais treinados pela empresa, a verificação de peças da marca, bem como os recursos técnicos on-line para diagnóstico.

Como facilidade, a grande maioria das funções do programa e de sistemas eletrônicos de freio (EBS) e de suspensão pneumática (ECAS) está reunida no Smart Board, um dispositivo que permite visualizar e operar funções de sistemas eletrônicos de freio e de suspensão.

**CTM**



**CTF ABASTECIMENTO**  
Tecnologia exclusiva de abastecimento inteligente que registra de forma automática o combustível abastecido.

**RODOCRED VALE-PEDÁGIO**  
A melhor maneira de antecipar o pagamento do pedágio do caminhoneiro autônomo.

**CARTÕES DE COMBUSTÍVEL**  
Cartões de combustível em parceria com a Petrobras e Goodcard

**RODOCRED FRETE**  
Um sistema ágil, fácil, inteligente e seguro para sua empresa fazer gestão do pagamento de frete.

**GESTÃO DE ABASTECIMENTO**

**GESTÃO DE FRETE**

## CTF intensifica esforço para ampliar market share

Empresa passa a atuar na negociação direta com os postos de combustíveis, com objetivo de expandir seu market share em até 30% nos próximos dois anos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A CTF Technologies, empresa do grupo estadunidense FleetCor, é especializada em soluções para controle de combustível e gestão de frete. Além dos cartões de combustível, sistemas para controle de abastecimento e soluções para pagamento de frete e pedágio, a companhia passa a oferecer a negociação direta com os postos para reduzir custos. Segundo a CTF, os usuários dos produtos da marca têm encontrado melhor preço em 80% da

rede credenciada. Em dezembro do ano passado, os clientes CTF pagaram até 6,1% a menos pelo diesel em relação aos preços de mercado. A negociação com os postos faz parte de uma estratégia da companhia para fortalecer e ampliar sua participação no mercado brasileiro.

“A CTF está com vontade de crescer. De mãos dadas com a Sem Parar, queremos aumentar nossa participação de mercado entre 20% e 30% nos próximos dois anos.

Para atingir essa meta, estamos evoluindo a proposta de valor de uma solução de gestão de abastecimento para também reduzir o preço do combustível, incluindo a negociação direta com os postos para desconto no diesel, beneficiando todos os clientes, do pequeno ao grande. Além disso, utilizando a força da marca Sem Parar e sua penetração no mercado, ampliamos o portfólio com cartões de combustível, voltados para pessoa ju-

rídica, e que já são sucesso de vendas. Estamos também estendendo o uso da TAG do Sem Parar para os postos, permitindo o abastecimento rápido e seguro aos clientes pessoa física”, declara César Righetti, presidente da unidade de combustível da FleetCor no Brasil.

A empresa montou uma equipe dedicada à negociação de preços com os postos e também fez um mapeamento das rotas dos clientes, delimitando as áreas que precisam de uma melhor cobertura. Assim, a CTF pode identificar novos postos para credenciamento no sistema e mostrar aos clientes quais estabelecimentos têm os valores mais baixos. Para o frotista, esse serviço elimina a necessidade de manter contato com cada posto em busca de condições mais favoráveis. Com a negociação centralizada, a empresa pode garantir melhores condições do mercado.

Em 2012, a CTF foi adquirida pela Fleetcor e ampliou o seu portfólio. O grupo, que no Brasil é dono da Sem Parar, da CTF e da VB Serviços, está presente em 80 países e atende mais de 800 mil empresas. Em 2018, criou três unidades de negócios: pedágio, combustíveis e benefícios. O mercado brasileiro de combustíveis movimenta cerca de 120 bilhões de litros por ano, segundo dados da Agência Nacional do Petróleo (ANP). Desse total, estima-se que metade refere-se ao mercado de frotas corporativas. Segundo estimativas, 25% das empresas já possuem alguma ferramenta de gestão de abastecimento, mas o potencial desse segmento de negócios é bem maior, na avaliação da empresa.

A CTF, que foi criada em 1998, desenvolveu uma nova tecnologia

para controle de abastecimento, conhecida como tecnologia dos anéis que registra, sem a interferência humana, as principais informações sobre a operação. Atualmente, a empresa monitora 4,3 mil clientes em todo o país, fazendo a gestão de 3,5 bilhões de litros de combustível, com uma rede de mais de 16 mil postos credenciados.

O sistema CTF é oferecido em parceria com a BR Distribuidora e rede Ipiranga. A solução automática registra, sem a interferência humana, a quilometragem do veículo, a quantidade e o valor do combustível abastecido, eliminando desvios de rotas e extravios. Além disso, elimina a burocracia e captura dados como quantidade e tipo de combustível, valor e quilometragem.

Os veículos são equipados com um equipamento chamado unidade de veículo (UVE) que é conectado ao hodômetro e ao tanque. As bombas dos postos têm dispositivos de controle na mangueira onde são instaladas antenas que enviam dados para a unidade computadorizada do estabelecimento. A comunicação entre os dois sistemas permite registrar automaticamente as informações relevantes, que são coletados e disponibilizados no site da CTF.

## CARTÕES

A companhia tem dois cartões em parceria com a Petrobras e com a bandeira Good Card, que são utilizados por diferentes segmentos do mercado como rodoviário, urbano, veículos leves, caminhões e ônibus. Os cartões possibilitam que o gestor defina regras e parâmetros para controlar o abastecimento da frota e eliminar os desvios. De acordo com a CTF, os cartões trazem uma economia de até 20%. O

sistema também permite o acompanhamento diário de gastos com diesel por veículo e centro de custo, com a eliminação de comprovantes de abastecimentos.

Além de soluções para controle de consumo de combustíveis, a CTF oferece os produtos Rodocred Frete, uma solução completa para gestão do pagamento de frete. Com o sistema, as empresas têm total controle financeiro e operacional dos serviços de transportes, gerenciando todo o processo de forma integrada, em um único portal, que permite o gerenciamento completo da operação do cliente na contratação e pagamento eletrônico do frete e na emissão do vale-transporte.

O Rodocred Frete programa, gerencia e monitora todas as etapas do pagamento a terceiros, como adiantamento, valores para o abastecimento, antecipação do vale-pedágio, programação para outras despesas e o pagamento referente à quitação. No Portal Web Rodocred, o cliente cadastra a viagem para geração do Código Identificador da Operação de Transportes (CIOT), cumprindo as obrigações da legislação e da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT).

O aplicativo CTF, usado pelo motorista e pela empresa, permite que o gestor acompanhe online todo processo de abastecimento, incluindo preço, volume, posto e veículo. Com o app é possível filtrar os extratos por data, subfrota, cartão, motorista ou veículo, e enviar mensagem por WhatsApp para o motorista que está no posto abastecendo. Outro recurso é a localização no mapa do posto em que está sendo realizado o abastecimento.

Na página inicial do aplicativo, o gestor consegue visualizar informações sobre os cartões, motoristas da frota, abastecimentos e dados financeiros. Com um simples toque na tela do celular, o gestor pode realizar o bloqueio e desbloqueio de cartão e motorista e definir limites e regras de bloqueio para o abastecimento, como definição dos dias da semana, horários, distância mínima, limite para abastecimento.

**CTM**

**César Righetti:**  
“Queremos aumentar  
nossa participação  
de mercado entre  
20% e 30%  
nos próximos  
dois anos”







*Em 2018 a empresa transportou 921 milhões de toneladas de cargas*

## Latam Cargo projeta transportar volume maior em 2019

Para acompanhar a demanda do mercado, a empresa está ampliando a capacidade de cargas nas rotas de Guarulhos para Recife e Manaus

SONIA MORAES

A Latam Cargo Brasil, unidade de cargas do grupo Latam Airlines, projeta transportar em 2019 um volume de mercadorias superior ao de 2018, ano em que a empresa começou a recuperar a baixa demanda do mercado, após a intensa crise enfrentada pelo país, e conseguiu crescer 2,8%, com o transporte de 921 milhões de toneladas de cargas, ante 896 milhões de toneladas que foram transportadas em 2017. Com este resultado, a empresa garantiu um aumento

de 6% na receita de cargas no ano passado.

“Em janeiro o mercado começou a melhorar e já é possível assegurar que os volumes de cargas crescerão ao longo do ano, pois há sinais positivos e maior perspectiva para o transporte aéreo de carga”, disse Diogo Elias, diretor-geral da Latam Cargo Brasil, durante a Intermodal, feira internacional de logística, transporte de cargas e comércio exterior, realizada em São Paulo.

Para acompanhar a demanda do merca-

do, a Latam Cargo está ampliando a capacidade de cargas nas rotas de Guarulhos (SP) para Recife (PE) e Manaus (AM). O objetivo da companhia é aumentar a eficiência no atendimento da demanda do transporte aéreo de cargas em rotas importantes para o desenvolvimento econômico do país. “O aeroporto de Guarulhos, principal hub de carga da América do Sul em volume e distribuição, vem registrando crescimento da malha desde 2017. Isso é muito bom,

porque o maior gerador de carga aérea está em São Paulo”, comentou Farias.

Com o investimento, a rota Guarulhos-Manaus-Guarulhos passou, a partir de março, a ter um acréscimo de 310 toneladas de cargas por semana, o que representa um aumento de 45% na oferta atual de serviço cargueiro. Para conseguir este aumento, a Latam Cargo passou a oferecer 17 frequências semanais em aeronaves cargueiras modelo Boeing 767-300F, que comportam até 55 toneladas por frequência.

A rota Guarulhos-Recife-Guarulhos recebeu, a partir do dia 2 de abril, o acréscimo de 66 toneladas de capacidade por semana. A operação está sendo realizada nos porões das aeronaves comerciais às terças e quintas-feiras. Esta atividade servirá para redistribuir as encomendas a outras regiões do Nordeste e levar também os produtos dessas regiões a partir da capital pernambucana para Guarulhos, de onde serão encaminhados para os demais destinos do Sudeste e do Sul do país.

O crescimento dessas frequências representará um aumento de mais de 10% nos voos partindo do aeroporto de Guarulhos. “Mesmo diante de um cenário desafiador, a companhia optou por seguir investindo no desenvolvimento do mercado de transporte de cargas aéreas no Brasil e trabalhando para ampliar a capacidade de atendimento”, afirmou o diretor-geral da Latam Cargo. “Como líderes de mercado no país, temos todos os esforços voltados a aprimorar nossos serviços e oferecer o melhor produto, de acordo com as necessidades e perfil dos nossos clientes”, complementou o executivo.

No aeroporto de Guarulhos, a Latam Cargo está finalizando a construção do novo cooler para o serviço de transporte internacional de itens que necessitam refrigeração. A previsão é que o novo terminal refrigerado entre em operação no segundo semestre de 2019. Os mais de 5.370 metros quadrados construídos proporcionarão 33% a mais de capacidade de armazenamento de cargas perecíveis, como salmão, aspargos, manga, cerejas, bagas, pescada e flores.

A companhia também inaugurou recen-



**A Latam Cargo aumentou as frequências semanais de aeronaves cargueiras em Guarulhos**

temente o terminal de cargas no aeroporto de Confins, em Minas Gerais. Com este espaço, o estado passou a ser servido por três bases de distribuição. Juntos, os aeroportos da Pampulha, de Uberlândia e de Confins movimentam mais de 750 toneladas de cargas por mês. “Em cinco anos, a Latam Cargo investiu muito em infraestrutura para aumentar a cobertura em toda a cadeia de valor, melhorar a segurança e a infraestrutura de acesso de transporte”, informou Elias.

## ESTRUTURA

A Latam Cargo possui 48 terminais de carga, dos quais 42 em aeroportos das principais capitais brasileiras, cobrindo as cinco regiões do país. A empresa também trabalha com parceiros terrestres para recepção e entrega de cargas em mais de três mil cidades no território nacional.

Para as suas operações domésticas, a Latam Cargo utiliza os porões dos aviões

em todos os voos da companhia e três cargueiros puros Boeing 767-300F. Os produtos transportados são fármacos, eletrônicos de alto valor (tablet, celular e laptop), geladeiras, televisão e autopeças.

Como forma de manter-se alinhada ao padrão mundial da indústria de transporte aéreo, a companhia iniciou em junho de 2018 a implementação de um novo software que permitirá controlar diversas funcionalidades do seu negócio em um único sistema operacional, o WIPRO, que vai integrar todas as funcionalidades das operações, desde a etapa de planejamento até a cobrança.

Além de fornecer mais e melhores ferramentas aos clientes, o WIPRO converterá a Latam Cargo no grupo de carga com o sistema operacional mais sofisticado na América Latina, segundo a empresa. A expectativa é de que o novo programa esteja disponível para o negócio internacional no fim de 2019 e para os mercados domésticos em 2020.

**CTM**



## Alstom recebe da França primeiro pedido do seu ônibus elétrico



A Alstom recebeu o primeiro pedido para seu ônibus 100% elétrico, o Aptis, da empresa de transportes de Estrasburgo CTS (Communauté des Transports Strasbourgeois). É um contrato para 12 veículos, cada um com 12 metros de comprimento e equipado com três portas. Serão os primeiros ônibus elétricos a reforçar a frota de veículos da CTS.

Com design inovador, o Aptis oferece uma experiência única aos passageiros. O sistema de auxílio à parada para alinhamento com a calçada, o piso baixo e plano e portas duplas largas permitem fácil circulação e embarque para pessoas com mobilidade reduzida e carrinhos de bebê. Equipado com grandes jane-

las panorâmicas, oferece 25% mais superfície de janela do que um ônibus padrão, e uma área de assentos traseira com vista panorâmica. "O Aptis é projetado pelas equipes da Alstom na unidade de Hangenbieten, na Alsácia. Estamos muito satisfeitos com a confiança demonstrada pela CTS", afirmou Jean-Baptiste Eyméoud, presidente da Alstom na França.

Os veículos solicitados por Estrasburgo são projetados para o modo de carregamento noturno das baterias no pátio. O Aptis também está disponível para carregamento no final de cada linha usando soluções de carregamento terrestre (SRS) ou carregamento através do topo (panógrafa invertido).

## Delivery Express da Volkswagen lidera vendas no trimestre

O VW Delivery Express liderou as vendas no segmento de 3,0 a 3,5 toneladas no primeiro trimestre. Com 689 unidades vendidas e 28% de participação de mercado, o modelo comemora ainda suas primeiras duas mil unidades vendidas desde a



chegada às concessionárias de todo o Brasil, em junho de 2018.

Em menos de um ano, o caminhão celebra o ingresso da marca Volkswagen Caminhões e Ônibus no segmento de 3,5 toneladas, um dos mais disputados no Brasil e na América Latina.

"Além de ser o caminhão que todos podem dirigir, o Delivery Express é o veículo que todos desejam dirigir. Ele foi muito bem recebido em nossa rede de concessionárias por combinar o conforto de um carro de passeio à robustez dos veículos de trabalho, numa sintonia que já faz história no transporte de cargas", afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da VW Caminhões e Ônibus.

Sob medida para entregas urbanas, o Delivery Express oferece agilidade em manobras e, ao mesmo tempo, robustez a toda prova característica reconhecida na marca, com a vantagem de poder ser conduzido por motoristas com carteira de habilitação B, além de trafegar em áreas onde a circulação de caminhões é restrita.

Para agilizar sua entrada em operação, o Delivery Express pode sair com implemento de fábrica. O cliente pode escolher entre carga seca ou baú, com todas as garantias desses equipamentos preservadas por seu fabricante, a Randon. Além disso, os caminhões passam a dispor da instalação da câmera de ré pelo parceiro exclusivo da marca, o BMB.

## Braspress inicia operações rodofluvial na Amazônia

A Braspress, tradicional empresa de encomendas, iniciou operações rodofluviais no eixo São Paulo/Manaus/São Paulo. A iniciativa tem como objetivo diversificar as atividades e aproveitar a infraestrutura instalada.

A nova divisão Amazon foi criada para atender à demanda crescente de clientes na região e para se colocar na vanguarda

logística na região Amazônica.

Segundo Urubatan Helou, diretor presidente da Braspress, a nova estrutura irá trazer benefícios imediatos aos clientes, com redução dos prazos e maior acuracidade em todas as fases do processo operacional. "Doravante, diariamente teremos cerca de 20 carretas Braspress da divisão Rodofluvial

navegando sobre as águas do Rio Amazonas, entre Belém/Manaus/Belém", disse Helou.

O objetivo da Braspress é ter 100% do processo de coleta, transferência e entrega feitas pelos veículos e estruturas próprias da empresa. "Nesta primeira etapa do projeto foram adquiridos 60 veículos de grande porte que farão as

transferências dos grandes centros urbanos do Brasil para Manaus e vice-versa", informou o presidente.

Com um terminal de carga de cerca de 7.000 m<sup>2</sup>, a Braspress é hoje a principal transportadora de Manaus no modal aéreo e irá agora verticalizar toda sua operação rodoviária com a divisão Amazon.

## Scania estreia no comércio eletrônico de peças

A Scania iniciou em abril a comercialização de peças originais da marca na internet. A fabricante sueca é a primeira da indústria de veículos comerciais a ter uma loja oficial no Mercado Livre.

A novidade completa mais uma etapa da jornada da marca na transição para um sistema de transporte mais sustentável, em que a digitalização e a conectividade são essenciais para o moderno formato da gestão no transporte.

“Iniciamos uma nova era para a comercialização de peças. O comércio eletrônico abre mais um canal de contato com os clientes, pois traremos



nossa rede ainda mais próxima deles. O parcelamento em até 12 vezes é um grande atrativo”, afirma Fábio Souza, diretor de serviços da Scania no Brasil. “A rede de concessionárias será fundamental neste processo, pois cuidará da operacionalização da venda. Estamos abrindo novas oportunidades com potenciais clientes, especialmente de



veículos mais antigos.”

O sortimento de peças originais disponíveis na loja virtual engloba diversas linhas. “O aumento de opções será ao longo dos próximos meses. Estamos com um planejamento bem direcionado para as necessidades mais requisitadas do dia a dia. Queremos agilizar ao máximo o tempo que o cliente levará

para receber a encomenda”, diz Lincoln Garcia, responsável pelo gerenciamento da loja virtual.

Os pedidos poderão ser feitos de qualquer região do Brasil. O acesso do usuário à loja no Mercado Livre é fácil e os processos de escolha do item e de compra são ágeis. Para maior comodidade ou ganho de tempo há opção de entrega no endereço do cliente ou retirada na concessionária. O cliente pode encontrar as ofertas pelo portal [www.scaniaofertas.com.br](http://www.scaniaofertas.com.br) ou diretamente no site do Mercado Livre: [loja.mercadolivre.com.br/Scania](http://loja.mercadolivre.com.br/Scania)

## Extrapesado Axor da Mercedes agiliza transbordo dentro das fazendas



O extrapesado Axor 3131 8x4, primeiro caminhão Mercedes-Benz com direção autônoma a ser utilizado numa operação diária regular no Brasil, é uma das grandes atrações da marca na Agrishow 2019, uma das maiores feiras de tecnologia agrícola do mundo, a ser realizada em Ribeirão Preto (SP), entre 29 de abril e 3 de maio.

“O Axor 3131 é o caminhão de direção autônoma para transbordo de cana com a maior capacidade de carga líquida do mercado brasileiro, chegando até 20 toneladas de cana picada. Além disso, sua utilização em substituição a tratores agiliza o processo de transbordo dentro das fazendas, trazendo mais produtividade, menos consumo

de combustível e menor custo operacional”, diz Roberto Leoncini, vice-presidente de Vendas e Marketing Caminhões e Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Depois de vários estudos, a empresa de tecnologia Grunner chegou à conclusão de que o caminhão é a melhor solução para acompanhar a colhedora na colheita. Além disso, a tecnologia da direção autônoma trouxe muito mais precisão ao processo de colheita e transbordo.”

Esse caminhão Axor com direção autônoma desenvolvido para aplicações fora de estrada é fruto de uma parceria exclusiva da Mercedes-Benz do Brasil com a Grunner. O modelo já opera 24 horas por dia na colheita de cana-de-açúcar na Agro

Cana Caiana, no interior de São Paulo, região considerada a maior produtora do país, aumentando assim a produtividade no abastecimento das usinas de açúcar e etanol.

De acordo com a Grunner, na safra 2017/2018, a produtividade média da Agro Cana Caiana saltou para 117 toneladas/hectare, frente a 69 toneladas/hectare das safras anteriores à introdução do caminhão autônomo. Ou seja, em apenas uma safra, conseguiu praticamente o resultado de duas.

Segundo a Mercedes-Benz, o uso de caminhão com direção autônoma na colheita de cana assegura até 50% de redução no consumo de combustível e 30% a menos no custo de manutenção em comparação com tratores.



## Truckvan quer aumentar presença no setor de implementos rodoviários



A Truckvan programou para 2019 o investimento de R\$ 3 milhões em máquinas, sistemas de movimentação e criação de um setor de facilities remodelado e tem como meta produzir 50 semirreboques e 120 carrocerias sobre chassis por mês. Como parte do seu plano de expansão, a empresa também ampliará sua rede de assistência técnica e vendas para todo o Brasil.

Após um ano de unificação de três fábricas, realizado em abril do ano passado, na sede de 50 mil metros quadrados na rodovia Presidente Dutra, em Guarulhos (SP), a Truckvan registrou em 2018 um crescimen-

to de 38% no seu faturamento, para R\$ 99,4 milhões, ante os R\$ 72 milhões registrados em 2017.

Agora a empresa pretende reforçar ainda mais sua atuação no mercado de implementos rodoviários. "Além de dobrarmos nossa área física e termos mais sinergias entre os departamentos de unidades móveis, implementos rodoviários, locações, e TI/Energia, esta nova planta nos proporcionou investirmos bastante em infraestrutura para assumirmos uma posição de destaque, principalmente, na linha de pesados (semirreboques)", disse Luiz Carlos Cunha Junior, diretor comercial.

## Volkswagen vende 50 ônibus para a Pêssego Transportes

Com as novas regras de licitação para o transporte público de passageiros de São Paulo, a Pêssego Transportes, empresa que circula na zona leste da Capital, comprou 50 ônibus Volkswagen.

Do total adquirido, foram faturadas 16 unidades, das quais sete são modelos Volksbus 9.160 OD com carroceria Thunder+Neobus e nove nas versões do Volksbus 17.230 com carroceria Caio Apache Vip.

Todos os novos ônibus cumprem as normas da SPtrans, que faz a gestão do sistema de transporte público da cidade de

São Paulo, onde são transportados, em média, 10 milhões de passageiros por dia por uma frota de 14.500 ônibus.

Os ônibus serão entregues até setembro deste ano pela Apta Caminhões e Ônibus, concessionária de São Bernardo do Campo (SP) que comercializa os veículos Volkswagen e MAN.

Os novos ônibus devem atender aos requisitos obrigatórios para operar no sistema de São Paulo, como estar equipados com ar-condicionado, ter acessibilidade, janelas com vidros colados, bloqueio das portas e motor menos poluente.



## Firestone lança novos pneus de carga

A Firestone, marca pertencente à Bridgestone, amplia sua linha de pneus CV5000 com sete novas medidas, cinco já lançadas no início deste ano e duas previstas para chegar ao mercado em maio. Desenvolvido para veículos comerciais de carga

e passageiros, o modelo une a tradição e a confiabilidade da marca Firestone, aliadas à grande capacidade de frenagem e à economia aos usuários graças a sua excelente durabilidade.

O novo modelo foi desenvolvido com o formato do ombro

arredondado para proporcionar maior dirigibilidade e precisão, e conta com desenho de bloco central interligado associado ao ombro reforçado, que além de contribuir para a durabilidade, aumentam a resistência ao desgaste.

"O CV5000 possui um desenho robusto e inovador,

sendo a escolha certa entre custo-benefício, durabilidade, controle e conforto, além da tecnologia aplicada em sua banda de rodagem que promove desgaste uniforme e silencioso até o fim de sua vida útil", afirma Oduvaldo Viana, diretor de marketing da Bridgestone.

# 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



PATROCÍNIO



STARTUP APOIADORA



APOIOS INSTITUCIONAIS





# Porto do Açu: vocação para crescer

Complexo portuário e industrial inicia a amplia o do terminal multicargas em 2019 e comemora os resultados do ano passado

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**O Porto do Açu pode receber embarcações com calado de até 13,1 metros**

Em 2018, o complexo portuário e industrial do Açu, localizado em São João da Barra, no norte fluminense, recebeu 2,5 mil embarcações, 6% a mais do que o movimentado em 2017. Desde que começou a operar, em 2014, o porto já recebeu mais de seis mil embarcações. O empreendimento impressiona pelo tamanho e pelos números que envolvem as suas operações. Ao todo, já foram investidos R\$ 13,5 bilhões na infraestrutura e em unidades das empresas em opera o. A Prumo, grupo econômico multineg cios responsável pelo desenvolvimento do Complexo do Açu, se prepara para novos investimentos e negócios.

O complexo do Açu foi inicialmente idealizado pela LLX Logística, do grupo EBX do empresário Eike Batista. Desde que o grupo Prumo assumiu a administra o e a opera o, em 2013, o projeto tem

caminhado a passos largos. O complexo tem 130 quilômetros quadrados de área, sendo 40 quilômetros quadrados de reserva ambiental, e conta com 13 empresas instaladas: Porto do Açu Opera es, Açu Petróleo, BP Prumo, B-Port (empresa do grupo Edison Chouest), InterMoor, NOV, TechnipFMC, Wartsila, Ferroport, Anglo American, Dome, GNA (Gás Natural Açu) e Esta o Açu.

A expansão do terminal multicargas (T-Mult), com início previsto para este ano, possibilitará a movimentaa o de novas cargas. O projeto prevê a amplia o do pátio de estocagem e constru o de armazenagem coberta. O terminal se apresenta como uma nova op o para cabotagem no Brasil. Com 160 mil metros quadrados de área alfandegada, 14,5 metros de profundidade e homologa o para receber embarcações com calado de

até 13,1 metros, o terminal está apto para a atracaa o de navios Panamax.

O T-Mult está em opera o desde 2016. Hoje, movimentaa bauxita, coque, carvão, gipsita, sucata, carga geral e de projetos, e tem capacidade para receber outras cargas como manganês, sal, minério de ferro e gusa. "Por ser um terminal moderno, localizado em um porto privado e sem fila de espera, o T-Mult também pode reduzir gargalos de outros portos na importa o de insumos para siderúrgicas e cimenteiras localizadas no Sudeste, como de fundentes. Estas características tornam a opera o mais rápida, eficiente e, principalmente, mais barata", afirma Tessa Major, diretora comercial da Porto do Açu Opera es, empresa que administra o terminal.

Tadeu Fraga, CEO da Porto do Açu Opera es, acredita que o terminal tem potencial para ser a soluço portuária das indústrias localizadas no Sudeste e Centro-Oeste do país, tanto para escoar a sua produ o quanto para importar insumos e recursos, desafogando os portos que estão operando na sua capacidade máxima. "A localiza o estratégica e a infraestrutura de ponta já existentes no complexo podem tornar os produtos fabricados nacionalmente ainda mais competitivos, tendo em vista a redu o com gastos logísticos por parte das empresas. E, com a extensão da costa brasileira,   natural que a cabotagem seja considerada uma das principais alternativas", diz.

O projeto de expansão do terminal vai permitir que um leque maior de produtos passe pelo porto. Entre as cargas que poderão ser movimentadas estão granéis

agrícolas, concentrados (cobre e zinco), hidratos, fertilizantes, breakbulk e produtos para siderurgia. O terminal ainda possui licença para operar veículos e está desenvolvendo um projeto para criar a infraestrutura necessária para a movimentação de contêineres. Com acesso às principais rodovias brasileiras e especializado no transporte rodoviário de granéis sólidos, carga geral e de projetos, atualmente o T-Mult já realiza operações integradas de importação e exportação nos estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso do Sul.

Em 2018, o door-to-door foi responsável por 42% do volume que passou pelo terminal. O T-Mult encerrou o ano com 655 mil toneladas de cargas, uma alta de 16% se comparado ao ano anterior e 12 vezes mais do que o movimentado em 2016, quando o terminal foi inaugurado. O terminal recebeu mais de 22 mil carretas e 22 embarcações, operando sete produtos diferentes para um total de 15 clientes, o dobro do atendido no ano passado.

Segundo a Porto Açu Operações, o terminal atingiu níveis internacionais de produtividade, com um recorde de descarregamento de cerca de 22 mil toneladas por dia. Além dos materiais que o terminal já opera, como bauxita, coque, carvão, carga geral e de projetos, em 2018 o T-Mult movimentou cargas inéditas, como pás eólicas, gipsita e sucata. O terminal ainda possui licença para movimentar veículos e está desenvolvendo um projeto para criar a infraestrutura necessária para a movimentação de contêineres.

## OUTRAS AÇÕES

O Porto do Açu se apresenta como uma solução para a instalação de empresas do setor de óleo e gás. A 123 quilômetros da Baía de Campos, responsável por 80% do petróleo produzido hoje no Brasil, próximo das bacias de Santos e Espírito Santo, o porto tem uma localização estratégica. No complexo, poderão ser instaladas bases para movimentação e tratamento do



**A expansão do terminal multicargas prevê a ampliação do pátio de estocagem**

petróleo, base de apoio para as operações offshore de exploração de petróleo e polo metalmeccânico dedicado à indústria de petróleo e gás.

A Prumo está desenvolvendo no Açu o maior parque termelétrico da América Latina, com investimentos de R\$ 8 bilhões na instalação de terminal de regaseificação e duas térmicas a gás que, juntas, vão gerar 3 GW de energia, o que é suficiente para abastecer 14 milhões de residências, que é o equivalente ao consumo residencial dos

estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo. A primeira térmica, que começou a ser construída em março de 2018 e gera atualmente 1,8 mil postos de trabalho, deve iniciar a operação em 2021 e a segunda térmica, em 2023.

Para o CEO da Prumo Logística, José Magela, o hub de gás no Açu pode viabilizar o escoamento da produção do gás associado do pré-sal. "Viabilizar o escoamento do petróleo e do gás é essencial para que o Brasil alcance os números de produção



**No ano passado, o terminal recebeu mais de 22 mil carretas e 22 embarcações**





**Treze empresas já estão instaladas no complexo portuário e industrial**

que estão projetados. Neste contexto, o Complexo do Açú representa uma nova alternativa de segurança energética e abastecimento para o país, dando opções para que o gás e o petróleo cheguem ao mercado e gerando energia”, afirma.

A Açú Petróleo, fruto de uma parceria do grupo Prumo e da Oiltanking, também anuncia novos projetos para os próximos cinco anos. Com a previsão de crescimento de 70% da produção de petróleo nos próximos dez anos, será necessária uma logística eficiente para dar suporte à exportação, que deve mais que dobrar neste mesmo período. Neste cenário, a Açú Petróleo irá desenvolver no Complexo do Açú o primeiro terminal privado de tançagem do Brasil, offshore e onshore, que contará com os serviços de armazenagem, tratamento, blending e dewatering.

A Siemens garantiu um pedido para a construção turnkey de uma nova usina de ciclo combinado para o projeto integrado de GNL-a-energia GNA 1 da Gás Natural Açú no Porto de Açú. A Siemens está fornecendo um investimento de capital e possui um terço da empresa Gás Natural

Açú (GNA), juntamente com a empresa brasileira Prumo Logística e a BP.

Além disso, a Siemens assinou um contrato de serviço de longo prazo e operará e manterá a fábrica para ajudar a garantir confiabilidade, disponibilidade e desempenho operacional. O pedido é a primeira aplicação para a turbina a gás Siemens H altamente eficiente e comprovada no Brasil. Com uma capacidade de aproximadamente 1,3 gigawatts (GW), a usina fornecerá energia acessível e limpa para o Brasil. A construção do projeto já começou em 2018. Prevista para operar no início de 2021, a GNA 1 será capaz de fornecer energia para uma cidade com até quatro milhões de habitantes.

Em operação desde 2016, a Açú Petróleo realiza operações ship to ship em seu terminal no Porto do Açú. Somente em 2018 foram 40 operações deste tipo, o que representa uma alta de 235%, se comparado com o resultado do ano anterior. Com isso, a empresa totalizou 61 operações desde o início das suas atividades. Entre as operações, nove foram realizadas com navios do tipo VLCC (Very

Large Crude Carrier), que tem capacidade de armazenagem de até dois milhões de barris de petróleo bruto. Para poder operar com este tipo de navio, a empresa investiu R\$ 400 milhões em dragagem para aprofundar seu terminal para 25 metros e passou a ter o único terminal privado no país (T-OIL) com capacidade para receber navios tipo VLCC.

Já a Dome, joint venture entre o grupo Prumo e a GraniHC, reforçou em 2018 sua vocação para ser um cluster de subsea. Um dos exemplos foi a parceria com a Technip-FMC para a instalação de uma spoolbase para construção de linhas rígidas. A base, que começa a ser construída no primeiro semestre deste ano, será um importante ativo para o atendimento das demandas de subsea. Na unidade, serão realizadas atividades de recebimento dos tubos rígidos, armazenagem, movimentação, soldagem e revestimento das linhas.

Além disso, a Porto do Açú Operações e o grupo Aeropart Participações Aeroportuárias assinaram contrato para a instalação do Heliporto do Açú. Com área total de 210 mil metros quadrados e destinado especificamente para o uso de helicópteros que atenderão às plataformas offshore na região, incluindo as bacias de Campos e Espírito Santo, o heliporto contará com 20 posições para o estacionamento de aeronaves.

Como o Complexo do Açú planeja expandir cada vez mais suas atividades, foi lançado o Doing Business do Porto do Açú, um guia que traz informações detalhadas sobre como investir e participar do empreendimento. “Somos um porto sem gargalos e fila de espera, o que torna as operações mais eficientes, rápidas e competitivas. Além disso, vale destacar que nos desenvolvemos com base no moderno conceito de porto-indústria e contamos com retroárea disponível para a instalação imediata de novas empresas. Dos 17 quilômetros potenciais de cais, 40% já estão ocupados”, afirma Tadeu Fraga, o CEO da Porto do Açú Operações.

**CTM**

# FENATRAN

22º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

EVENTO SIMULTÂNEO:



**VOCÊ  
NA ROTA  
DOS MELHORES  
NEGÓCIOS**

**14 A 18**

**OUTUBRO 2019**

**SÃO PAULO EXPO**

**SÃO PAULO/SP - BRASIL**

Consolidado como o principal evento voltado ao segmento de transporte rodoviário de cargas na América Latina, a Fenatran é vitrine completa de soluções integradas. Além de estar representada por 100% das marcas de fabricantes de caminhões, a feira reúne implementos rodoviários, serviços, sistemas de segurança, ferramentas, tecnologia e autopeças para uma intensiva agenda de negócios com os principais compradores do setor.

**+350**

MARCAS  
EXPOSITORAS

**+50 MIL**

VISITANTES

**+ DE 4  
BILHÕES**

GERADOS NA  
ÚLTIMA EDIÇÃO



[WWW.FENATRAN.COM.BR](http://WWW.FENATRAN.COM.BR)

/FENATRAN

Iniciativa:

Apoio Institucional:

Organização e Promoção:





# MSC abre novas rotas de transporte de carga refrigerada

Empresa apresenta ao mercado sul-americano uma nova tecnologia de traslado de frutas do Brasil para o Mediterrâneo e Oriente Médio

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A MSC e sua subsidiária Medlog, parte da divisão de carga do grupo MSC, empresa global que atua no setor de transporte e logística, anunciam novas rotas para transporte de frutas, além de um dispositivo para rastreamento de cargas secas. A partir de setembro, os portos do Oriente Médio e da região do Mediterrâneo, como Espanha e Itália, também passam a ser servidos pela MSC.

O porto de Pecém, localizado próximo a Fortaleza, no Ceará, é o principal ponto de carregamento das frutas frescas. A região de Mossoró, no Rio Grande do Norte,

concentra uma das maiores áreas de produção de melão do mundo. Em Petrolina, Pernambuco, a safra de manga é o grande destaque. "Além dessas frutas, transportamos uva, melancia e alguns cítricos. A região é um importante polo produtor", conta Érika Jamas, gerente sênior de reefer da MSC Brasil.

A exportação é possível devido à utilização de gensets, geradores que mantêm a energia do contêiner refrigerado ativa durante todo o trajeto, assegurando chegar ao destino final com as frutas frescas para

comercialização. Jamas explica que há uma série de cuidados especiais com este tipo de mercadoria para que os produtos cheguem com a qualidade ideal aos compradores. "A fruta precisa ser acondicionada no contêiner previamente refrigerada, já na temperatura ideal para a viagem. Há também a necessidade de que as embalagens sejam ventiladas, pois as frutas exalam um gás





que afeta a maturação”, afirma.

A MSC tem se especializado no transporte de mercadorias delicadas. “Nos destacamos nesse tipo de serviço por disponibilizar mais espaço para o mercado com contêineres reefers capacitados, além de oferecer um tempo de entrega no destino mais rápido. Isso é importante para que o consumidor adquira a mercadoria fresca, porque a fruta em geral é sensível ao transporte e à armazenagem”, detalha a gerente.

A empresa está se preparando para a implementação das novas rotas. “Fizemos investimentos em equipamentos específicos para armazenar e transportar tais produtos. Estamos trabalhando junto aos produtores e clientes, promovendo workshops e treinamentos, para que a carga receba o tratamento correto desde a colheita. Também atuamos junto às autoridades portuárias tanto na origem quanto nos destinos para obter todas as licenças necessárias”, diz Érika Jamas.

O objetivo da companhia é transportar 30% da safra de frutas da região. Em 2018, a MSC Brasil exportou sete mil TEU por meio do porto de Pecém, sendo que 60% eram frutas. “Registramos um



**Érika Jamas: “No Brasil, a MSC transporta principalmente cargas refrigeradas, sendo a maior parte de proteína animal”**

crescimento de 23% neste porto. No Brasil, a MSC transporta principalmente cargas refrigeradas, sendo a maior parte de proteína animal (carnes suína, bovina e de frango). Essa é uma característica do mercado nacional. No segmento de frutas, queremos transportar 100% das frutas exportadas por essa região para

Espanha, Itália e Oriente Médio”, resume a executiva.

## RASTREAMENTO

Outra novidade apresentada pela MSC é o contêiner inteligente desenvolvido pela Traxen, especialmente voltado para cargas secas. O contentor é equipado com dispositivos eletrônicos que transmitem dados como posição, temperatura, movimento, choques, abertura da porta, quase em tempo real. Também é possível instalar sensores de dentro da carga. De acordo com a companhia, o sistema coleta, consolida, enriquece e transforma dados em informações relevantes para a operação.

A tecnologia de internet das coisas (IoT) fornece informações abrangentes para gerenciar ativos de logística em qualquer parte do mundo. O sistema da Traxen é o único projetado para proporcionar os benefícios da IoT e Big Data em todo o ecossistema de transporte, segundo a MSC. A plataforma de dados escalável foi construída para gerenciar milhões de contêineres e é facilmente integrada à estrutura corporativa de TI das empresas. **CTM**





# Maersk cria serviço de logística integrada para América Sul

Empresa oferece novo serviço de transporte de cargas em contêineres por terra e por mar a clientes brasileiros, argentinos e uruguaios

SONIA MORAES



**Com a plataforma Twill da Maersk, as pequenas, e médias empresas podem facilmente mover as mercadorias da origem ao destino**

A Maersk, empresa que tem tradição no transporte marítimo, passou a oferecer para os seus clientes brasileiros, argentinos e uruguaios, o serviço integrado de logística de ponta a ponta, com o transporte de cargas em contêineres por terra e por mar.

O novo serviço é resultado da fusão da Maersk Line com o negócio de gerenciamento da cadeia de suprimento, anunciado em setembro do ano passado, e faz parte da estratégia da companhia de transformar a maior empresa de transporte de contêineres em integradora de logística global.

Com o serviço integrado, a empresa passa a oferecer aos seus clientes um conjunto de soluções, gerenciamento e serviços da cadeia de suprimentos, incluindo despachos alfandegários, rastreamento de

mercadorias, gerenciamento de estoques e manuseio de terminais.

“Agora somos uma empresa de logística, e não apenas uma linha de transporte”, disse Antonio Dominguez, diretor-geral da Maersk na Costa Leste da América do Sul, durante a Intermodal, feira internacional de logística, transporte de cargas e comércio exterior, realizada em São Paulo. “Reformulamos completamente nossa empresa e desenvolvemos uma rede integrada de caminhões, ferrovias, terminais e navios. Nosso objetivo é continuar construindo essa rede no Brasil, na Argentina e no Uruguai para fornecer soluções personalizadas aos clientes.”

Dominguez informou que em 2018 a Maersk cresceu 30% na operação intermo-

dal. “Esse incremento teve a contribuição também da greve dos caminhoneiros, que paralisou o transporte em todo o Brasil no ano passado, e levou muitas empresas a procurar um serviço que integrasse todas as soluções.”

O executivo afirmou que a Maersk está atenta a potenciais oportunidades de parceria, investimento ou aquisição para construir sua rede integrada de terra e mar em toda a região da Costa Leste da América do Sul. No Brasil, a empresa fez vários investimentos e desinvestimentos, de navios a portos, que totalizaram mais de US\$ 4 bilhões desde 2008. O valor não inclui a aquisição da Hamburg Süd, no fim de 2017, por 3,7 bilhões de euros.

“Temos equipes especializadas em todas

as áreas de gestão da cadeia de suprimentos. Então, se um cliente quer apenas o serviço de despachante aduaneiro, nós temos uma equipe dedicada para isso. Porém, se um cliente quer que a gente cuide de todo o planejamento logístico e necessidades de sua empresa, bem como gerenciar suas finanças comerciais, temos uma equipe para isso também”, declarou Gustavo Paschoa, diretor comercial da Maersk Costa Leste da América do Sul.

A Maersk estima que o mercado de logística global, envolvendo transporte de contêineres, logística de contratos, agenciamento de carga tradicional e gerenciamento da cadeia de suprimentos, alcance anualmente uma receita de US\$ 615 bilhões.

Outra novidade da empresa para o Brasil é o Twill, provedor digital de logística, cuja finalidade é eliminar a complexidade do comércio internacional e oferecer às empresas melhor controle de embarques, cotações, reservas e serviços de rastreamento. “Vamos ajudar os clientes de pequeno e médio portes a colocar o seu produto no mercado internacional”, disse Fabio Britto, gerente de vendas do Twill no Brasil.

“Ao transportar produtos pelo Twill, as pequenas e médias empresas terão acesso à nossa plataforma global e poderão mover as mercadorias da origem ao destino pela ponta dos dedos. É uma ferramenta poderosa e representa uma vantagem global diante da maneira que muitas dessas empresas fazem negócios atualmente”, observou Britto. Na sua opinião, “essas empresas são muito importantes para a economia do país, tendo em vista que empregam mais de 56 milhões de pessoas e são responsáveis por 20% do Produto Nacional Bruto”. E completou: “Com o Twill, queremos simplificar o jeito que as companhias brasileiras lidam com o comércio global e fazer com que elas tenham mais participação globalmente e, como consequência, fomentar o crescimento econômico do país. Além disso, com o plano do governo de investir mais em infraestrutura, esperamos contribuir para que o Brasil seja mais competitivo na escala global.”

Troels Stovring, CEO da empresa, comen-

## MAERSK PARTICIPA DE PROJETO PILOTO DE BIOCOMBUSTÍVEIS

Convencida da urgência de agir em relação ao clima, a A.P. Moller-Maersk unirá forças com um grupo de multinacionais holandesas – FrieslandCampina, Heineken, Philips, DSM, Shell e Unilever, todos membros da Dutch Sustainable Growth Coalition (DSGC) – para dar um passo tangível em direção à descarbonização do transporte marítimo.

O projeto piloto usará até 20% de biocombustíveis sustentáveis de segunda geração em uma grande embarcação tripla e, navegará 25.000 milhas náuticas de Roterdã para Xangai (incluindo o retorno), utilizando apenas misturas de biocombustíveis, economizando 1,5 milhão de kg de CO<sub>2</sub> e 20 mil kg de enxofre. A viagem ocorre entre março e junho de 2019.

Os membros da DSGC e a Maersk concordam que o combate às emissões nocivas relacionadas ao transporte marítimo é uma necessidade urgente, e que a colaboração intersetorial é necessária para desenvolver, testar e implementar novas soluções. Os membros do DSGC, muitos dos quais são clientes da Maersk, desempenharam um papel fundamental, pois iniciaram e patrocinaram o projeto piloto. A Shell atua como fornecedora de combustível para o piloto e a Maersk desempenha o papel de parceira operacional.

O chamado biocombustível de ‘segunda geração’ usado neste piloto é produzido a partir de fontes de resíduos, neste caso óleo de cozinha usado (UCOME). O biocombustível de segunda geração significa que

o biocombustível vem de resíduos: podem ser óleo usado de cozinha, resíduos florestais, resíduos de aparas de madeira e outros.

Biocombustíveis de segunda geração sustentáveis são apenas uma das soluções possíveis para a descarbonização do transporte marítimo. A longo prazo, avanços em combustível e desenvolvimento técnico (e-combustíveis) e o investimento em cadeias de fornecimento comerciais são necessários para alcançar reduções significativas de emissões.

Søren Toft, diretor operacional AP Moller-Maersk, comentou: “Para alcançar nossa meta zero de CO<sub>2</sub> até 2050, nos próximos dez anos precisamos de grandes avanços. A Maersk não pode fazer isso sozinha. É por isso que esta colaboração com a DSGC e seus membros é um passo tão importante para identificar e trazer soluções de baixo carbono para a vida. Ele estabelece a base para como parceiros inter-indústria podem trabalhar juntos para dar passos em direção a um futuro mais sustentável. Nós damos as boas-vindas a outros para participar de nossos esforços, como esta jornada é apenas o começo.”

Søren Toft acrescentou: “Os biocombustíveis são uma das soluções viáveis que podem ser implementadas a curto e médio prazo. Através deste piloto, pretendemos aprender mais sobre o uso de biocombustíveis em geral, e entender as possibilidades de aumentar seu uso de forma sustentável e econômica”.

“O Twill é perfeito para empresas que estão tentando vencer a complexidade de importar e exportar produtos. Vemos uma oportunidade fantástica com pequenas e médias empresas, que ou têm um número baixo de pessoas tomando conta de logística ou sequer têm um departamento de logística, mas precisam ser competitivas globalmente.”

Stovring observou que o Twill, como o nome “Trançar” em inglês sugere, é

como um tecido fortemente trançado que consolida diferentes filamentos de supply chain para tornar o transporte marítimo simples. “É um momento animador para estar no Brasil, especialmente olhando para o comércio brasileiro, que deve crescer mais rápido em 2019 do que no ano passado.”

O Twill é uma plataforma digital multitarefas que permite fazer reserva on-line dos envios a qualquer momento e oferece um atendimento dedicado a partir do Brasil.

**CTM**



# Wilson Sons Logística: expansão com planejamento

Companhia registra bons resultados em 2018, sendo que a estação aduaneira de interior, em São Paulo, apresentou alta de 52% na receita

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Wilson Sons Logística, empresa do grupo Wilson Sons, encerrou o ano passado com crescimento de 19% na receita bruta, em comparação a 2017, evoluindo de R\$ 121,5 milhões para R\$ 144,7 milhões. A companhia, que completou 20 anos em 2018, opera por meio de suas duas plataformas nas regiões nordeste, em Suape, Pernambuco, e sudeste, em Santo André, no ABC paulista. As unidades são compostas por estação aduaneira de interior, centro de distribuição e serviços de transporte. Para 2019, a meta é manter o ritmo de expansão, seguindo as mesmas estratégias que levaram aos números positivos do ano passado.

O grande destaque de 2018 foi a estação aduaneira de Santo André, que registrou alta de 52% na receita bruta, aumentando de R\$ 41,9 milhões em 2017 para R\$ 63,8 milhões no ano passado. O terminal é considerado um dos maiores portos secos do Estado de São Paulo, localizado próximo a importantes elos logísticos, como o porto de Santos e os aeroportos de Guarulhos e de Viracopos. A plataforma sudeste,

que inclui ainda o centro de distribuição, também apresentou resultado expressivo, com aumento de 29% em receita bruta, entre janeiro e dezembro de 2018, em relação ao mesmo período do ano anterior.

De acordo com Rodrigo Rocha, gerente-geral da Wilson Sons Logística, a estratégia adotada pela companhia é a grande responsável pelo incremento significativo nos últimos

meses. “Estamos optando por trabalhar de forma mais intensa com cargas de maior valor agregado, como produtos eletrônicos, farmacêuticos, automotivos e ligados ao setor de tecnologia. Damos mais enfoque a estes segmentos, utilizando os ativos dos terminais, o que nos leva a um horizonte de crescimento mais amplo”, explica Rocha.



**Rodrigo Rocha destaca que a estratégia correta trouxe resultados positivos**

Isso não significa que a Wilson Sons deixa outros setores de lado, mas que está apostando na diversificação planejada de seus serviços. As outras cargas que têm forte presença nas plataformas da empresa foram dos segmentos de bens de consumo, equipamentos médicos, eletroeletrônicos e bebidas, sendo provenientes, principalmente, da Ásia e Europa. Em 2018, o modal marítimo registrou crescimento de 20%, enquanto o aéreo teve evolução de 39%, em comparação ao ano anterior. “A multimodalidade é fundamental para atingir maior produtividade”, lembra Rocha.

Em relação à plataforma de Suape, a Wilson Sons tem buscado uma maior rentabilização do modelo de negócios. “Crescemos 150% em cinco anos, o que é muito significativo, com a mesma ênfase na diversificação de mercadorias. Nessa unidade, destacam-se ainda equipamentos hospitalares, produtos congelados e cargas de projeto, boa parte para os parques eólicos da região”, informa Rocha.

A empresa também tem investido em serviços acessórios, como etiquetagem, repaletização e combinação de cargas. “Isso nos traz uma receita adicional importante. Temos um portal que congrega todos esses serviços em um único sistema, o que simplifica o acesso, minimizando o risco de extravios e danos das mercadorias”, diz Rocha.

“Por meio de suas duas plataformas regionais, a Wilson Sons Logística oferece soluções integradas para os principais segmentos de mercado. Essa integração dos serviços traz vários benefícios para os clientes, como a possibilidade de manter no mesmo local as cargas após o desembarço aduaneiro”, complementa Patrícia Iglesias, diretora comercial da Wilson Sons Logística.

CTM

Ícone de fone de ouvido | Ícone de Wi-Fi | Ícone de @ | Ícone de antena | Ícone de smartphone | Ícone de globo

# FÓRUM DE GESTÃO E CONECTIVIDADE DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



**Dias 09 e 10 de  
setembro de 2019**

AMCHAM BUSINESS CENTER | SP



Realização:



Organização:



Apoio editorial:





# Mercosul Line lança serviço de cabotagem no Brasil

A nova linha semanal e direta, com um tempo de trânsito reduzido de três dias entre Santos e Suape, foi desenvolvida para ser uma alternativa sustentável ao transporte rodoviário

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Mercosul Line, uma subsidiária do grupo CMA CGM, especializado em transporte e logística, apresenta o serviço Suape Express (Supex), uma nova conexão direta entre o porto de Santos, no litoral paulista, e o porto de Suape, em Pernambuco, com escalas semanais e um tempo de trânsito reduzido de três dias. O novo serviço começa a funcionar em maio deste ano e oferecerá aos clientes uma opção para as empresas que querem evitar as restrições e custos do transporte rodoviário, além de ser uma alternativa menos poluente.

A cabotagem no Brasil cresceu 2,9% em 2018, com 161,2 milhões de toneladas transportadas, em comparação a um volume de 156,6 milhões de toneladas registrado no ano anterior, de acordo com dados da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq). Uma embarcação de cabotagem com capacidade de 1,3 mil TEU

será dedicada a esta nova linha da Mercosul Line. O Supex vem fortalecer as conexões existentes Braco e Plata, que ligam São Paulo a Recife, com três saídas por semana entre Santos e Suape e reforçando a atuação da companhia, que dispõe serviços completos de produtos multimodais por via ferroviária ou rodoviária.

Fundada em 1996, a Mercosul Line juntou-se ao grupo CMA CGM em 2017, com o objetivo de continuar expandindo suas ofertas e criar soluções personalizadas para seus clientes como parte da estratégia de foco no cliente do grupo. De acordo com a companhia, a Mercosul Line possui escritórios estrategicamente distribuídos

em todo o Brasil e emprega mais de 300 funcionários.

A Mercosul Line atua no mercado de transporte de contêineres no Brasil e disponibiliza serviços de cabotagem e logística integrada, levando a carga para mais de dois mil destinos no país. A companhia possui uma frota própria de quatro navios de 2,5 mil TEU e escritórios regionais em Santos,



São Paulo, Manaus, Recife, Fortaleza, Itajaí, Rio Grande e Buenos Aires. A empresa é considerada parte fundamental da estratégia da CMA CGM de aumentar sua presença no mercado de cabotagem brasileiro, desenvolver conexões de transporte marítimo intrarregional e serviços logísticos complementares, agregando valor à cadeia logística de seus clientes.

## AQUISIÇÃO

Após o encerramento da oferta pública lançada em 12 de fevereiro de 2019, o grupo CMA CGM anunciou que passou a deter 97,9% das ações em circulação e os direitos

de voto da Ceva quando da liquidação das ações da empresa, com data marcada para 16 anos. A união das operações fortalecerá a posição da CMA CGM como uma das principais companhias globais em transporte marítimo e logística. Presente em 160 países, o grupo terá 110 mil funcionários e mais de US\$ 30 bilhões em receita.

Segundo o comunicado da companhia, o grupo agora poderá atender às necessidades logísticas de seus clientes em todo o mundo com um portfólio maior de soluções em toda a cadeia de suprimentos, incluindo LCL, frete aéreo, gerenciamento de pedidos de compras, logística de contratos ou desembarço aduaneiro. A implementação do

novo plano estratégico da Ceva, preparado em conjunto com o grupo, e a estreita cooperação entre as equipes das duas empresas, têm por objetivo impulsionar uma melhora no desempenho financeiro.

Para Rodolphe Saadé, presidente e diretor-executivo do CMA CGM Group, essa transação bem-sucedida é um marco importante na história do crescimento do conglomerado. "Com a Ceva, a CMA CGM confirmou sua posição como líder mundial em transporte marítimo e em logística. Agora, podemos oferecer aos nossos clientes uma gama completa de soluções que atendem a todas as suas necessidades e nos diferenciam da concorrência." **CTM**





# Aliança Navegação compra 50 caminhões Volkswagen

A decisão de ampliar a frota de veículos deve-se à crescente demanda pelo serviço porta a porta na cabotagem e no longo curso da Hamburg Süd e da Maersk

SONIA MORAES



A Aliança Navegação e Logística, empresa que pertence ao grupo Hamburg Süd, comprou 50 caminhões Volkswagen Constellation para executar o serviço porta a porta na cabotagem e no longo curso, que teve aumento de demanda na Hamburg Süd e na Maersk. Nesta renovação de frota a empresa investiu cerca de R\$ 20 milhões e a expectativa é que sejam realizadas, tanto pela frota própria quanto pela dedicada, 37 mil viagens ao longo deste ano, totalizando 15 milhões de quilômetros percorridos.

Os caminhões, modelo Constellation 25.420 Tractor, vão atuar no Estado de São Paulo com motoristas contratados pela armadora. Os veículos foram entregues em março pela Apta, concessionária localizada em São Bernardo do Campo (SP), que comercializa os veículos das marcas Volkswagen e MAN. Os caminhões (cavalo mecânico e semirreboque) estão equipados com transmissão automática V-Tronic de série e o motor é Cummins ISL 9 litros de 420 cv de potência e torque máximo de 1.850 Nm.

O cavalo mecânico com tração 6x2 é destinado ao transporte de cargas em aplicações rodoviárias, utilizando semirreboques de até três eixos espaçados, com

peso bruto total combinado (PBTC) de até 53 toneladas.

Julian Thomas, CEO da Aliança e da Hamburg Süd, observa que, com a greve dos caminhoneiros no ano passado, a cabotagem começou a ser percebida como uma opção interessante por algumas empresas que priorizavam o rodoviário. Com o crescimento da demanda – 192 novos clientes em 2018 –, a Aliança achou que era o momento de investir em um projeto específico para o Estado de São Paulo, que gerou 70 empregos diretos e 124 terceirizados.

“A decisão de aumentar nossa frota própria foi anterior à tabela de frete mínimo, pois sabíamos que era necessário investir em uma nova opção de atendimento na região”, explica Thomas. “Além dos novos caminhões com tecnologia de ponta embarcada, estamos criando uma equipe especializada no modal rodoviário, com foco em otimização e prestação de serviço de excelência, que é uma das grandes prioridades da Aliança, que agora faz parte do grupo Maersk. Nossa frota própria é pequena e manteremos a parceria com as transportadoras com as quais trabalhamos.”

Dentro do serviço intermodal vai funcionar uma célula, denominada Aliança Trucking. “Há possibilidade de investirmos em mais veículos, considerando os volumes projetados para o futuro. Nossa estratégia é continuar operando com vários modelos, e a terceirização continuará sendo a principal fonte de veículos (94%). Ainda neste ano, pretendemos consolidar o projeto em Santos e iniciar os estudos de ampliação e renovação da frota de Manaus, que tem atualmente 15 cavalos mecânicos e 120 semirreboques. Outras regiões também serão avaliadas para receber modelos de

negócios semelhantes”, afirma Francisco Oliveira, gerente de transportes da empresa.

A frota atual da Aliança é composta por 119 conjuntos dedicados (terceirizados), além das contratações sob demanda. Com a nova aquisição, serão 169 conjuntos para suprir as operações no porto de Santos. “Com a Aliança Trucking, seremos responsáveis por toda a frota dedicada, incluindo veículos próprios e terceirizados”, comenta Fernando Camargo, chefe de serviços intermodais da Costa Leste América do Sul da Aliança e da Hamburg Süd.

Segundo Camargo, o projeto também inclui a abertura de um terminal operacional em São Bernardo do Campo, que está bem localizado geograficamente para acessar as duas margens do porto de Santos. Com este terminal, a Aliança espera otimizar as operações, uma vez que terá uma base estrategicamente localizada, onde serão armazenados contêineres vazios, para servir a região, e também os cheios, que poderão permanecer no local até o momento ideal para realizar a entrega no porto ou nos clientes. “Continuaremos trabalhando com as transportadoras parceiras, pois os modelos de negócios se complementam. O que queremos, com a nova frota, é estabelecer padrões de qualidade, que deverão ser replicados pelos parceiros”, comenta o executivo.

Atualmente, os caminhões são fundamentais para o serviço porta a porta da Aliança. “Na cabotagem a empresa coleta o contêiner para levá-lo ao porto mais próximo. Após o transporte marítimo, o contêiner é retirado no terminal e conduzido ao destino final. Em mais de 90% dos casos, a armadora utiliza o transporte rodoviário nas pontas”, diz Camargo.

CTM



26  
NOVEMBRO  
2019

Transamérica Hotel | SP

As Maiores e Melhores empresas do setor de transporte e logística irão se encontrar aqui

para exibir, em números, a capacidade do setor em se reinventar e ser competitivo.

A premiação das **Maiores do Transporte e Melhores do Transporte**, em sua 32ª edição, apresenta, mais uma vez, os resultados e a eficiência do transporte e logística que, no cenário atual de retomada da economia, se reveste de especial importância e realça a capacidade de adaptação e as estratégias das empresas para manterem-se relevantes e competitivas.

**Dia 26 de novembro de 2019 | Transamérica Hotel | SP**

**Maiores & Melhores**  
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE



**transporte**  
MODERNO



[www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com) | [otmeditora@otmeditora.com](mailto:otmeditora@otmeditora.com) | 55 11 5096-8104



# TODA EVOLUÇÃO VEM ACOMPANHADA DE UMA REVOLUÇÃO.



NOVA GERAÇÃO DE CAMINHÕES SCANIA.

A Scania fez uma revolução completa em sua linha de caminhões, com novos veículos sob medida que permitem até 12% de economia de combustível e serviços conectados que otimizam a disponibilidade dos veículos e reduzem os custos de manutenção.

São soluções que aumentam a rentabilidade da sua operação e contribuem para nossa missão de transformar o sistema de transporte em um modelo mais sustentável para os negócios, as pessoas e o meio ambiente.

Você é nosso convidado para participar dessa grande mudança no mundo do transporte, feita para o único negócio que importa. O seu.



## EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

Até 12% de  
economia de  
combustível



## TRANSPORTE INTELIGENTE

Até 16% de  
redução no custo  
de manutenção



## SOLUÇÕES SCANIA

Soluções pensadas  
de acordo com  
o seu negócio