



## GRUPO DHL MANTÉM NO PANAMÁ CENTRO ESTRATÉGICO PARA CARGAS EXPRESSAS

A Volkswagen investe R\$ 110 milhões em eletrificação de caminhões e ônibus

Líder de mercado, Mercedes-Benz obteve aumento de 45% nas vendas

Com investimentos constantes, a Braspress amplia a receita

Solística definiu como objetivo assumir a liderança no setor logístico

Anfavea projeta mercado de caminhões acima de 100 mil veículos

Maiores do Transporte e Melhores do Transporte: as empresas vencedoras

Canal do Panamá bate recorde em movimentação de cargas

Mercedes-Benz e Bosch criam centro de testes veiculares

Iveco Daily 2020 conta com sistema para reduzir consumo e emissões

Terceiro integrante da família Embraer E-Jets E2 realiza o seu primeiro voo





Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



Mais capacidade de carga

Direção elétrica de série

Assistente ativo de frenagem - ABA



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

Para se dedicar 100% ao seu negócio você precisa de uma van que também pense 100% nas suas necessidades. Conheça a Nova Sprinter. Design inovador, mais robusta, mais segura e mais interativa. 100% pra você. Vá até um concessionário de veículos comerciais Mercedes-Benz do Brasil e faça um test drive.

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

**Mercedes-Benz**  
Vans. Nascidas para rodar.



## Panamá: um centro de operações logísticas e comércio eletrônico



Chave para o comércio marítimo internacional, o Canal do Panamá permitiu que as regiões banhadas pelo oceano Pacífico integrassem mais à economia internacional por reduzir a extensão das rotas de navegação até a costa leste das Américas e a Europa.

Para o Brasil, os benefícios dessa travessia ainda não foram totalmente explorados devido às elevadas taxas cobradas pelo uso do canal. Por esse motivo, os produtores de milho e soja de Mato Grosso assinaram em 2018 um convênio com a Autoridade do Canal do Panamá, que administra a passagem marítima entre os oceanos Atlântico e Pacífico, visando promover a utilização dessa via interoceânica para o transporte dos grãos produzidos no Brasil com destino aos mercados da Ásia.

O Canal do Panamá é uma parte importante da logística dos grãos do Brasil, porque encurta o caminho para acessar o grande mercado consumidor dos produtos de exportação brasileiros, que é o asiático. Mas os efeitos dessa parceria ainda precisam ser avaliados.

As possibilidades de ganhos e as perspectivas da ampliação da utilização do Canal do Panamá pelo Brasil levaram a diretoria da Associação de Terminais Portuários privados em dezembro a uma conferência internacional para discutir a redução das atuais taxas cobradas, que inviabilizam o uso de navios graneleiros em direção à China, principal mercado consumidor, já que as commodities agrícolas têm baixo valor agregado. A alternativa é passar pelo Cabo da Boa Esperança, um trajeto mais demorado e que exige maior consumo de combustível quando comparado com a passagem pelo Canal do Panamá.

Apesar da importância crescente do Canal do Panamá desde sua expansão e modernização, concluída em 2016, a Cidade do Panamá e área adjacente é palco de outras atividades lucrativas para o país da América Central. Pela importância de sua localização geográfica, é sede de diversas operações internacionais. Um exemplo é a instalação do centro logístico estratégico do grupo alemão DHL para as Américas na região da capital panamenha, tema da matéria de capa desta edição. Em recente avaliação pelo Banco Mundial, o Panamá registrou a pontuação mais alta como um potencial centro de comércio eletrônico.

**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. Criscuolo  
carloscrisuolo@otmeditora.com

Raul Urrutia  
raulurrutia@otmeditora.com

Gustavo Lauria  
gustavolauria@otmeditora.com

FINANCEIRO  
Vidal Rodrigues  
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING  
Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com

Barbara Ghelen  
barbaraghelen@otmeditora.com

PUBLICIDADE  
Karoline Jones  
karolinejones@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/assinaturas  
Tânia Nascimento  
tanianascimento@otmeditora.com

Representante região Sul (PR/RS/SC)  
Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva  
Tel.: (41) 3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

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, cartões de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições. As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.



**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)

Filiada a:  
otmeditora@otmeditora.com

## SUMÁRIO

### PREMIAÇÃO

Em sua 32ª edição, as Maiores do Transporte e Melhores do Transporte homenagearam as empresas que se destacaram no setor 6

### VOLKSWAGEN

A VW Caminhões e Ônibus faz investimentos de R\$ 110 milhões em mobilidade elétrica e realiza testes do protótipo do e-Delivery 14

### MERCEDES-BENZ

A fabricante mantém a liderança em 2019, com crescimento nas vendas de 45,7% até novembro, atingindo 27.700 veículos emplacados 16

### ANFAVEA

O mercado de caminhões avançou 35,7% nos primeiros onze meses do ano, em relação a 2018, e totalizou 92.737 veículos licenciados 18

### TRANSPORTADORAS

Com investimentos constantes, a Braspress termina 2019 com um incremento de 8% em faturamento e volume de cargas 20

### PARCERIA

Mercedes-Benz e Bosch criam centro de testes, com pistas para desenvolver tecnologias de segurança, eficiência energética e tecnologia 22

### COMÉRCIO ELETRÔNICO

Pesquisa DHL mostra que o e-commerce deve crescer 22% anualmente até 2021 na América Latina e no Brasil, uma expansão de 17% 24

### INTERNACIONAL

O Canal do Panamá bate recordes em volume de cargas e investe em tecnologia e infraestrutura, o que melhora a produtividade 28

### HUMANITÁRIO

A DHL disponibiliza equipes treinadas para dar suporte à movimentação de suprimentos de apoio em catástrofes naturais 30

### COMERCIAIS LEVES

Iveco Daily 2020 conta com o sistema EcoSwitch, que reduz o consumo de combustível e as emissões de poluentes 32

### OFF-ROAD

A Transgrãos adquire 120 Mercedes-Benz Axor para o transporte de milho em espiga destinado à produção de sementes 34

### MONITORAMENTO

A Autotrac ofereceu café de manhã a executivos do mercado segurador e embarcadores para apresentar suas novidades 36

### VEÍCULOS ESPECIAIS

A Magirus apresenta na Europa caminhão de combate a incêndios, tipo autobomba tanque, movido a gás natural comprimido 40

### LOGÍSTICA

Abol e OTM premiam os operadores logísticos mais bem avaliados pelos embarcadores: TCP Logística Inteligente, DHL Supply Chain e Coopercarga 42

### SUSTENTABILIDADE

Quatro transportadoras receberam o Prêmio Setcesp de Sustentabilidade que homenageia as ações para reduzir o impacto ambiental 44

### ELETRIFICAÇÃO

A Meritor testa eixo elétrico para se preparar para a tendência de eletrificação de veículos comerciais no Brasil e no mundo 48

### MOTORES

A FPT Industrial apresenta seu motor conceito Cursor X que funciona a gás natural, a hidrogênio e a bateria elétrica 50

### IMPLEMENTOS

Anfir projeta produção de 115 mil implementos rodoviários em 2019, 25% acima dos resultados do ano anterior 52

### EMBRAER

O terceiro integrante da família E-Jet E2 realiza o seu primeiro voo, dando início a um período de testes de 24 meses 54

### AVIAÇÃO COMERCIAL

A Flybondi, empresa aérea argentina de baixo custo, inaugura rotas entre Buenos Aires e Rio de Janeiro, São Paulo e Florianópolis 56

### FM LOGISTIC

Operadora logística de origem francesa, a FM Logistic vai retomar a operação de transporte e planeja ampliar a capacidade de armazenagem 58

### SOLÍSTICA

A subsidiária do grupo mexicano Femsma definiu como objetivo assumir a liderança entre os operadores logísticos na América Latina 60

### SIMEFRE

O Seminário Simefre 2019 marcou a posse da nova direção, novamente sob a presidência de José Antônio Fernandes Martins 66

### REFRIGERAÇÃO

Fabricante chinesa pretende iniciar suas operações no Brasil, no primeiro trimestre de 2020, e em seis meses ter sua rede de serviços 70

### APLICATIVOS

Novo recurso do Uber mostra informações em tempo real de linhas de ônibus, trens e metrô de São Paulo para o usuário escolher sua opção de transporte 72

### SEGURANÇA

O aplicativo Eu Rodo Seguro, da Volvo, que alerta motoristas sobre pontos de alta acidentalidade, passou de 12 mil downloads 73

### MARÍTIMO

Maior navio boiadeiro do mundo passa pelo porto de São Sebastião e segue viagem com 21 mil animais para a Turquia 74

## SEÇÕES

Editorial 3 Novas 62



# TEGMA LEVA PRÊMIO

MAIORES DO TRANSPORTE &  
MELHORES DO TRANSPORTE 2019  
**PELA 10ª VEZ**

A Tegma orgulhosamente anuncia que leva o **Prêmio Maiores do Transporte & Melhores do Transporte**, uma publicação da OTM Editora.

Pela 10ª vez recebe o prêmio na categoria **Transporte Rodoviário de Carga**, e nesta edição conquista também o prêmio na categoria **Melhores Operadoras de Transporte**.

Estas conquistas só reforçam o compromisso da **Tegma** em atender, com qualidade e eficiência, a demanda logística de empresas de todos os segmentos.

Conte com a experiência de um dos principais operadores logísticos da América Latina, que trabalha em sintonia com o seu negócio. **Conte com a Tegma.**



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

Siga a Tegma nas redes sociais:



/tegmagestaologistica



# Em clima de otimismo

O evento da entrega do prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2019 reuniu mais de 560 empresários e executivos do setor de transportes no Hotel Transamérica, em São Paulo

MÁRCA PINNA RASPANTI



Em sua 32ª edição, o prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte homenageou as empresas que se sobressaíram em diversos segmentos do transporte de passageiros e de carga, e de logística. O encontro, promovido pela revista Transporte Moderno da OTM Editora, apresentou os destaques do setor, com base na análise dos balanços financeiros de empresas de 38 categorias. Apesar de a recuperação econômica estar em um ritmo mais lento do que o esperado, a maioria das empresas, todavia, está confiante em uma retomada mais consistente em 2020.

Para Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e da MF Produções e Eventos, a realização de mais uma edição da premiação é uma vitória não apenas para a OTM e sua equipe, mas para todo o setor. “Mais uma vez, conseguimos trazer representantes das principais empresas dos diferentes segmentos de transporte e logística. Temos a alegria de promover esse evento anualmente, com o reconhecimento e parceria das entidades setoriais, empresários, executivos e profissionais da área”, declarou.

Nesta edição de Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, foram analisados

os balanços de 1.451 empresas que, de forma conjunta, obtiveram uma receita operacional líquida da ordem de R\$ 2,42 trilhões, o que equivale a 35,5% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2018. O lucro líquido, conjunto, dessas empresas atingiu o valor de R\$ 211,52 bilhões. Tais indicadores evidenciam o peso dessa análise para o mercado de transportadores e operadores logísticos, indústria e serviços (incluindo serviços financeiros) ligados ao transporte no Brasil. O número de empresas participantes foi 21% superior à edição anterior.

Em média, 69,1% das empresas apre-



**Gennaro Oddone, presidente da Tegma, recebeu trófeu entregue por Flávio Benatti, ex-presidente da NTC&Logística**



**Carlos Alberto Carloni (à esquerda), diretor de frota da Norsul, e Flávio Benatti (ao centro), ex-presidente da NTC&Logística**



**Ermínio Casadei (à direita), gestor de contrato da ViaQuatro, e Flávio Benatti, ex-presidente da NTC&Logística**



**Joaquim Constantino Neto (ao centro), acionista da Viação Piracicabana, e Flávio Benatti (à esquerda), ex-presidente da NTC&Logística**



**Marcelo Fontana: a realização de mais uma edição da premiação é uma vitória não apenas para a OTM e sua equipe, mas para todo o setor**

sentaram lucratividade, resultando em um aumento de 4,3% sobre 2017, e 7,4% sobre 2017. Na prática, as empresas estão

conseguindo fechar as suas contas no azul, apesar do cenário difícil que está sendo a retomada do crescimento econômico. Porém,

essa dificuldade fez com que a rentabilidade patrimonial das empresas diminuísse. Na média, esse indicador fechou 2018 com 3,5%. Em 2017, tinha sido 11,2%. Sem dúvida um sinal de alerta a ser monitorado pelos acionistas das empresas.

O endividamento geral das empresas diminuiu em relação ao ano anterior. Fechou 2018 com 57,8%. Em 2017, foi de 64,6%. Esses números refletem um quadro de gestão cautelosa, por parte das empresas, principalmente no que se refere aos investimentos. Em uma análise mais detalhada, é possível verificar que alguns setores obtiveram resultados acima da média. Com uma base de 344 empresas, nessa edição, a categoria de transportadores e operadores

## MAIORES DO TRANSPORTE E MELHORES DO TRANSPORTE



**Rodrigo Verardino de Stéfani (ao centro), gerente de relações governamentais da Rumo, Flávio Benatti (à esq.), ex-presidente da NTC&Logística, e Francisco Christovam, presidente da SPUrbanuss**



**Paulo Afonso da Cruz Silva (ao centro), gerente executivo da Transpetro, Flávio Benatti (à esq.), ex-presidente da NTC&Logística, e Francisco Christovam, presidente da SPUrbanuss**



**Joaquim Domingos de Oliveira (à esq.), gerente comercial da Azul, e Flávio Benatti, ex-presidente da NTC&Logística**



**Fábio Albuquerque M. Velloso (ao centro), diretor executivo da JSL, Flávio Benatti (à esq.), ex-presidente da NTC&Logística e Francisco Christovam, presidente da SPUrbanuss**



**Moisés Gomes Pinto (à esq.), vice-presidente da Transwolff, e Flávio Benatti (ao centro), ex-presidente da NTC&Logística**



**Tatiane Viana, gerente de assuntos regulatórios da Latam, Flávio Benatti (à esq.), ex-presidente da NTC&Logística, e Francisco Christovam, presidente da SPUrbanuss**

logísticos registrou uma receita operacional líquida de R\$ 284,38 bilhões. O montante é 17,4% superior ao do ano anterior.

O setor de operador logístico e armazenagem também apresenta números favoráveis:

67,9% de empresas lucrativas (muito próximo da média e 3,1% acima do ano anterior); 10,6% de rentabilidade patrimonial (7,1% acima da média); 47,3% de endividamento geral (10,5% melhor do que a média); e 1,8

de liquidez corrente (índice próximo da média). Com uma base de 213 empresas, nessa edição, a categoria indústria do transporte registrou uma receita operacional líquida de R\$ 371,43 bilhões. O montante é 57%



**Alfredo Falchi Neto (ao centro), diretor presidente do Metrô-SP**



**Ricardo Rodrigues Canton (ao centro), diretor geral da Breda, Flávio Benatti (à esq.), ex-presidente da NTC&Logística, e Francisco Christovam, presidente da SPURbanuss**



**Luciano Pirillo Neto (à dir.), gerente comercial da Marcopolo, e José Antônio Fernandes Martins, presidente do Simefre**



**Alexandre Dias (com o troféu), diretor de vendas da Renault, e José Antônio Fernandes Martins (à esq.), presidente do Simefre**



**Roberto Oliveira Pinto de Almeida (à dir.), executivo da Vale, e Flávio Benatti, ex-presidente da NTC&Logística**



**Emerson Imbronizio (à esq.), presidente da Rimatur, e Flávio Benatti (ao centro), ex-presidente da NTC&Logística**

superior ao do ano precedente.

Gennaro Oddoni, presidente da Tegma, que recebeu o troféu de melhor empresa de transporte rodoviário de carga destacou a importância do prêmio. "Para

a Tegma o prêmio é muito importante. Este é um mercado que tem empresas de primeiríssima qualidade, são empresas grandes, bem estruturadas. É sempre um grande desafio estar se destacando

operacionalmente e poder oferecer coisas novas para os clientes e isso também pode trazer resultados positivos para os clientes e os acionistas. É um motivo de orgulho e também de responsabilidade de continuar



**Estéfano Rossi Facchini e Leonardo Mahfuz Facchini, diretores da Facchini, ao lado de José Antônio F. Martins (ao centro) presidente do Simefre**



**Amit Louzon (à dir.), CEO da Ituran Brasil, e Francisco Pelucio, presidente da NTC&Logística**



**Alessandre Toso (à dir.), diretor financeiro da Ctrens, e José Antônio F. Martins (ao centro) presidente do Simefre**



**Gustavo Alberto Fonseca Teixeira (à dir.), diretor de vendas Aviação Executiva da Embraer, e José Antônio F. Martins (ao centro) presidente do Simefre**

caminhando nesta direção”, afirmou.

Angelo Baroncini, CEO da Companhia de Navegação Norsul, a melhor do transporte marítimo e fluvial também comemorou o reconhecimento. “A premiação muito nos orgulha e aproveitamos para agradecer a todos os nossos colaboradores, no mar e em terra pelo obtido, aos acionistas pelo contínuo suporte, aos clientes pela confiança sempre depositada e também aos nossos demais stakeholders”. Quem recebeu a premiação foi Carlos Alberto Carloni, diretor de frota.

Indicada pela primeira vez, a Transwolff foi o destaque no segmento de transporte metropolitano de passageiros. “O prêmio é de extrema importância para os nossos colaboradores, usuários, para todos que fazem a Transwolff funcionar no dia a dia. Gratidão é a palavra que não se deve deixar nunca de lado, ainda mais quando se trata de uma

revista tão conceituada e tão respeitada em nosso meio. Portanto, a companhia se sente extremamente feliz e espera que nos próximos anos possa honrar mais ainda esta premiação”, ressaltou o diretor de relações institucionais da companhia, José Nivaldo Azevedo. Também marcou presença no evento Moisés Gomes Pinto, vice-presidente da companhia.

A ViaQuatro, concessionária responsável pela operação e manutenção da Linha 4-Amarela de metrô de São Paulo, foi eleita, pelo terceiro ano consecutivo, a melhor operadora de transporte ferroviário de passageiros. “A conquista desse prêmio é fruto do esforço e dedicação de todo o time da ViaQuatro que transporta com qualidade, conforto e segurança cerca de 800 mil de passageiros por dia útil. Continuaremos empenhados no aprimoramento da ope-

ração, no desenvolvimento de tecnologias inovadoras e na prestação de serviço de excelência, marca registrada da empresa durante os oito anos de operação comercial plena da Linha 4-Amarela”, afirmou Francisco Pierrini, diretor-presidente da empresa.

No transporte aéreo de passageiros, a Latam atingiu a maior receita operacional entre as participantes. Jerome Cadier, CEO da companhia, acredita que a premiação vem coroar a estratégia de sucesso da Latam. “O prêmio significa que estamos no caminho certo para seguirmos como a melhor opção para o cliente do Brasil e da América Latina na hora de voar”, observou. A melhor da categoria de transporte aéreo de passageiros foi a Azul Linhas Aéreas Brasileiras, representada pelo gerente comercial da empresa, Joaquim Domingos de Oliveira.



**Rubens Gil Filho (à dir), CEO da Autopass, e Francisco Pelucio, presidente da NTC&Logística**



**Kleber Rocha, gerente de operações da Prodata Mobility, e Francisco Pelucio, presidente da NTC&Logística**



**André Nedeff, gerente de frota da Vipal, e José Antônio F. Martins (ao centro) presidente do Simefre**



**Marcelo Morgon, chefe de marketing da Mahle e José Antônio F. Martins (ao centro) presidente do Simefre**

Roberto Oliveira Pinto de Almeida, executivo do departamento regulatório de Portos e Ferrovias da Vale, representou a empresa na premiação de melhor operador logístico e armazenagem. “A Vale agradece o prêmio, em meio à sua jornada para transformar-se em uma empresa mais segura, sustentável e humana. Sob a perspectiva do negócio, a companhia seguirá trabalhando para garantir um portfólio ainda mais ajustado às demandas do mercado, especialmente por produtos premium, e manter sua disciplina na alocação de capital”, declarou a companhia.

No segmento de carrocerias para ônibus, a Marcopolo foi a vencedora, além de considerada a melhor entre as melhores da indústria. “Conquistar o Prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte comprova a excelência no desempenho

e na contínua elevação da qualidade e eficiência dos produtos e serviços”, disse Luciano Piccirillo Neto, gerente comercial da Marcopolo, que recebeu a premiação em nome da empresa.

A Rimatur Transportes registrou a maior receita operacional entre as empresas do setor de fretamento e turismo. Para receber o homenagem, compareceu ao evento Emerson Imbronizio, sócio presidente da companhia.

A Ituran foi considerada a melhor entre as melhores do setor de serviços, sendo a mais bem avaliada entre as empresas de monitoramento e rastreamento. O CEO da companhia, Amit Louzon, recebeu a premiação. “Pelo terceiro ano consecutivo, fomos vencedores do prêmio que é o mais importante do transporte brasileiro. Isso comprova nossa solidez no mercado e é

resultado de um grande trabalho estratégico, além do comprometimento de todo nosso time.”

## DESIGN

Os primeiros colocados do 50º Concurso de Pintura de Frotas e Comunicação Visual receberam a premiação durante o evento “Maiores do Transporte e Melhores do Transporte”. Entre as empresas de transporte de carga, a primeira colocada foi a Reunidas Transporte de Cargas. O vice-presidente da empresa, Selvino Caramori, recebeu o troféu, ao lado de Luiz Antônio Misse Mota, da Missemota Arquitetura e Design, responsável pelo projeto. “Em 2017, com a intenção de externar ao mercado as grandes mudanças pelas quais a companhia estava passando, a nossa empresa



**Selvino Caramori (ao centro), vice-presidente da Reunidas, Luiz Misse Mota (à dir.), designer, e Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora**



**Paulo Sérgio Bongiovanni (à dir.), diretor geral Nossa Senhora da Penha, e Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora**



**Leonardo Reche (à dir.), gerente da Expresso Nordeste, ao lado Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora**

foi contratada para realizar e implantar o novo branding do Grupo Reunidas, visando ao reposicionamento da marca”, detalhou Misse Mota.

No segundo lugar está a Vitlog Transportes, de Porto Alegre. “A identidade visual busca passar a ideia de capacidade de adaptação, movimento e continuidade. Transmitindo assim a concepção de constante inovação que a companhia carrega em todos os seus projetos para clientes e para o seus colaboradores. O design é de fácil utilização em diferentes tipos de veículos, visto que é baseado em faixas nas cores azul e vermelho, mantendo e fortalecendo a identificação da marca. É de fácil manutenção pelo espaço que ocupa nos veículos”, resumiu Marcus Vinicius, diretor administrativo financeiro.

Segundo o designer, a base do projeto é

branca por diferentes motivos: menor custo, manutenção mais simples e segurança na estrada. “Além do branco, a aplicação da identidade conta com adesivos refletivos, em composição com a pintura, o que também atende ao quesito segurança. As cores (vermelho e azul) foram mantidas, porém os tons foram alterados para acompanhar a revitalização geral”, comentou Misse Mota.

O design é baseado na estrutura, linha e nas duas cores que tradicionalmente compõem a comunicação visual da Vitlog. “Acreditamos ainda que uma frota identificada é importante para a segurança da empresa, motoristas e trânsito, pois traz credibilidade para a marca e facilita em prevenção de acidentes e roubos se comparado a uma frota sem identificação. As cores principais da empresa foram manti-

das”, destacou Vinicius. “As linhas e traços dão a ideia de movimento e continuidade. No baú, o logo foi usado de forma destacada na parte traseira, seguido de duas linhas azul e vermelha.”

A Expresso Nordeste também ganha o terceiro lugar no segmento de transporte de cargas. “A ideia é diferenciada, de fácil identificação, manutenção simples, e se destaca das outras carretas que circulam pelas estradas por sua pintura arrojada e moderna, sem perder a força do grupo”, opinou Flávio Costa, que reforçou a importância da combinação do preto com amarelo para prevenir acidentes.

A vencedora no segmento de transporte rodoviário de passageiros é a empresa Nossa Senhora da Penha, do Paraná. O design é de Marcelo Luiz, analista de marketing da companhia, que desenvolveu o projeto em 2018. A identidade da frota foi pensada para evidenciar a marca e criar um visual polido e elegante. O diretor geral da empresa, Paulo Sérgio Bongiovanni, recebeu o troféu na ocasião.

Na categoria de transporte metropolitano de passageiros, a Expresso Nordeste Linhas Rodoviárias, também do Paraná, ficou com o primeiro lugar. A pintura em prata, grafite e amarelo se destacou das demais pela combinação inusitada em frotas urbanas. Para receber o prêmio, Leonardo Reche, gerente da companhia, esteve presente.

**OTM**



## **O TRANSPORTE MOVE O BRASILEIRO**

*O brasileiro trabalha, produz e se encontra. Cuida da família, administra a rotina, cumpre seus compromissos.*

*E quer chegar longe.*

*Por isso, faz do presente a batalha diária para alcançar o que deseja. Quando tudo isso acontece, uma coisa é certa:*

***tem o movimento do transporte.***

*O transporte move a indústria, o agronegócio, o comércio.*

***O transporte move o futuro.***

***O transporte move a vida.***

# **O TRANSPORTE MOVE O BRASIL**

***CNT / SEST SENAT / ITL***

# Volkswagen investe R\$ 110 milhões em mobilidade elétrica

Até o fim de 2019 realizará o maior teste de validação de 17 protótipos do caminhão e-Delivery e no segundo semestre de 2020 inicia a produção

SONIA MORAES



**A Volkswagen vai adaptar o centro de desenvolvimento e produção à montagem do e-Delivery**

A Volkswagen Caminhões e Ônibus vai investir R\$ 110,8 milhões para dar início à nova fase do plano de negócios e-Mobility. O valor, proveniente de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES), com recursos próprios advindos do ciclo atual de investimentos de R\$ 1,5 bilhão, serão aplicados na fábrica de Resende (RJ) para adaptar o centro de desenvolvimento e produção à montagem do e-Delivery, além de pesquisa, desenvolvimento e lançamento do novo produto.

Até o fim de 2019 a empresa fará o maior teste de validação e avaliação de engenharia do Brasil de 17 protótipos elétricos do caminhão e-Delivery, com o objetivo de viabilizar a homologação e o início da produção previsto para o segundo semestre de 2020.

Os testes serão realizados no campo de

provas da montadora, onde engenheiros especializados da marca conduzem simulações que permitem agilizar o resultado das avaliações. Com um projeto altamente eficiente e a expertise dos profissionais da fabricante a pista pode representar, em um período de seis meses, o equivalente a dez anos de condições normais de rodagem.

“Estamos muito avançados no desenvolvimento do nosso portfólio elétrico. Alcançamos grande maturidade com o conceito modular para elétricos, o que vai nos possibilitar entregar o desempenho operacional exigido pelos nossos clientes. A fase agora foca na validação estrutural, de durabilidade e outros requisitos funcionais para, então, expandirmos nossos testes em parceria com clientes”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da

Volkswagen Caminhões e Ônibus.

O caminhão e-Delivery, que já opera na distribuição de bebidas da Ambev em São Paulo, faz parte deste total de veículos elétricos. Em um ano, o modelo rodou mais de 15 mil quilômetros em testes de engenharia e condições reais de aplicação, deixando de emitir mais de 11 toneladas de CO<sup>2</sup> e economizando o equivalente a mais de 3.300 litros de diesel.

## E-CONSÓRCIO

Para a produção dos veículos elétricos, a Volkswagen Caminhões e Ônibus criou o e-Consórcio, modelo de negócio que prevê desde a montagem até a infraestrutura de recarga e gerenciamento do ciclo de vida da bateria dos caminhões elétricos, alavancando o comprometimento de toda a cadeia de fornecedores de maneira integrada. Os recém-montados protótipos de caminhões elétricos e-Delivery já trazem em sua configuração componentes de parceiros e fornecedores do e-Consórcio. Entre as novidades estão a bateria da CATL, o motor WEG e o módulo de controle da Bosch. Numa próxima etapa, será incorporado o eixo da Meritor.

Em paralelo, a Moura já conduz investigações sobre os processos logísticos enquanto a Siemens estuda a instalação de carregadores na fábrica de Resende. Apoiando todo o processo, a Semcon tem atuado na montagem desses protótipos.

A fabricação dos veículos ainda ocorre no centro de desenvolvimento de protótipos da montadora, enquanto avançam os acordos e preparativos para o começo da operação do e-Consórcio na fábrica em

## O FUTURO DO TRANSPORTE

Durante o evento de apresentação da marca Rio na Fenatran 2019 o presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Roberto Cortes, afirmou não ter dúvida que o futuro do transporte será de veículos conectados, de soluções digitais mais sustentáveis com tecnologia elétrica. “Dependendo do lugar, do país e da aplicação será autônomo. A chegada do veículo do futuro é nesta ordem. Conectividade e digitalização já são uma realidade e a marca RIO foi criada com esse objetivo”, disse Cortes.

Segundo Cortes, os protótipos dos veículos elétricos a partir do ano que vem vão estar nas estradas e ruas do Brasil. “O veículo autônomo ainda vai demorar um pouco a chegar, com exceção de aplicações específicas para a agricultura.”



**Roberto Cortes: “O veículo autônomo ainda vai demorar um pouco a chegar”**

Cortes afirmou que nos próximos 10 a 15 anos o grupo Traton estima que um terço dos veículos (caminhões e ônibus) no mundo tenha drivetrain ou sistema de

tração alternativo, sendo boa parte deles elétrica. Até 2025 o grupo pretende investir um bilhão de euros em pesquisa para a mobilidade elétrica, digitalização, produtos e serviços.

“O grupo está encarando com muita seriedade as alternativas de powetrain e conectividade. No Brasil estamos no meio de um ciclo de investimento de R\$ 1,5 bilhão, que iniciou em 2017 e vai até 2021. Este é o quinto ciclo de investimento desde o anunciado na fábrica de Resende, que foram aplicados em novos produtos, leis de emissões, no novo Delivery e agora compreende novos produtos, como o elétrico, novos desenvolvimentos, plano de internacionalização e desenvolvimento em novas tecnologias”, detalhou Cortes.



Resende. A produção em série começará em 2020, com os e-Delivery.

### ARQUITETURA FLEXÍVEL

O caminhão leve elétrico e-Delivery segue o conceito de arquitetura flexível patenteado pela Volkswagen Caminhões e Ônibus. A configuração concebida pela engenharia da marca no Brasil imprime maior velocidade à adaptação a diferentes plataformas de caminhões e ônibus Volkswagen.

Está aplicada hoje em toda a linha elétrica do VW e-Delivery e do Volksbus e-Flex. É

neste diferencial que a marca se apoia para desenvolver veículos em prazos recordes. Em caminhões, a configuração permite dividir o veículo em três módulos principais: módulo frontal (cabine e auxiliares), módulo central (baterias) e módulo traseiro (trem de força).

A flexibilidade da engenharia da Volkswagen é tamanha que também se pode alterar a composição de cada módulo. Trata-se de um novo conceito para caminhão elétrico, visando flexibilizar sua construção e liberar mais espaço para baterias.

Isso possibilita criar distintos arranjos e

combinar diferentes módulos para derivar do veículo base novos modelos elétricos. Os pacotes modulares são totalmente independentes, flexibilizando de forma simples a utilização de diferentes componentes e conceitos, possibilitando as mais amplas sinergias entre as empresas do grupo e parceiros.

### TESTES

Com a maior diversidade de obstáculos por metro quadrado, o campo de provas da Volkswagen Caminhões e Ônibus tem 35.500 metros quadrados de área, o equivalente a quatro campos de futebol, e 26 condições diferentes de rodagem na pista.

É uma alta concentração por metro quadrado para criar um cenário em que é possível, em casos específicos como da linha Delivery, simular em um quilômetro rodado no campo de provas o equivalente a 50 quilômetros na estrada. A alta intensidade reduz o tempo de realização do teste, concedendo ainda mais eficiência às avaliações e impactando positivamente no projeto do veículo.

**CTM**



## Mercedes-Benz prevê um ano melhor para 2020

A taxa de juros tende a ficar no patamar atual e, com o avanço do PIB, aumentará o nível de emprego, a distribuição de renda e o consumo das famílias, estimulando as vendas de caminhões para 110 mil unidades em 2020

SONIA MORAES

O mercado de caminhões caminha para fechar 2019 com bom resultado de vendas. “Não vamos chegar a 100 mil unidades porque em novembro tivemos um pequeno recuo em relação a outubro por causa da ressaca provocada pela Fenatran e pelo fato de dezembro ter menos dias úteis por causa das festividades do fim do ano, mas vamos chegar próximo de 96 mil unidades, o que será um excelente resultado”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. Comparado aos 75.987

caminhões emplacados em 2018, o setor termina o ano com crescimento de 27%.

Nos resultados de 2019, os modelos pesados mantiveram o destaque do setor, com quase 60% de representatividade nas vendas. “É o primeiro segmento que começou a crescer, após a crise, e continua com uma consistência forte, motivado pelo agronegócio e outros setores do agro com o aumento na exportação de carne que precisa de caminhão com contêiner refrigerado. Há ainda o setor de mineração, de cana-de-açúcar e de madeira que estão

comprando bem”, afirma Leoncini.

Este movimento, segundo Leoncini, deve-se ao aumento do consumo das famílias, que faz crescer o uso de embalagem, puxa o setor de madeira e papel e impulsiona o mercado de caminhões.

Leoncini comenta que os transportadores que utilizam caminhão extrapesado são os primeiros a fazer grandes renovações de frota pelo fato de estar mais atentos ao consumo, ao custo com reparos e à disponibilidade do veículo. “São estes que estão tirando os modelos 2012 e 2013 de

sua frota porque os financiamentos já estão quitados.”

No futuro, a renovação será feita numa velocidade maior e num prazo menor. E esse movimento vai acelerar o mercado, segundo Leoncini. “Com a queda na taxa de juros, com a Selic (taxa básica de juros da economia) fixada em 4% ao ano, os transportadores estão preferindo encurtar o prazo de financiamento para 36 e 48 meses, diferentemente do que faziam antes, quando os juros estavam elevados e eles alongavam o prazo para até 60 meses a fim de diminuir as parcelas mensais e reduzir o endividamento.”

Leoncini comenta que, com a mudança na logística e a melhora na infraestrutura, como é o caso do asfalto na rodovia BR 163, que liga as cidades de Tenente Portela, no Rio Grande do Sul, a Santarém, no Pará, depois de 43 anos de sua inauguração, a velocidade média dos caminhões tende a subir, aumentando o fluxo de veículo neste trecho e a frota dos transportadores.

Sobre o aumento nas vendas de caminhões médios e leves até novembro, Leoncini atribui o crescimento ao aumento do consumo das famílias e a melhora na construção civil, principalmente em São Paulo. “Os pesados estão concentrados na transferência para os centros de distribuição e na exportação e os semipesados faz o transporte do centro de distribuição até o



**Roberto Leoncini: “Temos um céu de brigadeiro pela frente, mas o que pode atrapalhar são as forças externas”**

cliente e o leve o transporte do varejo ao cliente”, esclarece Leoncini.

No mercado de caminhões a Mercedes-Benz manteve a liderança, com crescimento de 45,7% nas vendas no acumulado de janeiro a novembro, ao emplacar 27.700 veículos, ante 19.006 unidades comercializadas no mesmo período de 2018, e supera o resultado do setor que cresceu 35,7% no período com a venda de 92.737 veículos.

“A Mercedes-Benz cresceu mais porque enxergou o que poderia acontecer no mercado ao fazer os investimentos em estratégia, em inteligência, machine learning e se preparou para alguns movimentos e fez

a lição de casa em relação aos produtos”, justifica Leoncini.

Ele recorda que há dois anos a empresa fez várias modificações no Axor, no Atego e entregou o Accelo automatizado. Agora o destaque é o novo Actros. “Esta lição de casa, somada à maior rede de concessionária do Brasil, a movimentação da empresa nos testes, a maior presença no campo, a aproximação com o cliente e o crescimento em serviços ajudaram a empresa a atingir os resultados, ficando com três mil caminhões à frente do segundo colocado, e agora estamos colhendo frutos”, diz Leoncini.

## FUTURO

Para 2020, a expectativa de Leoncini é que será um ano melhor para o país e para a indústria de caminhões, que alcançará a venda de 110 mil caminhões. “Vamos ter um crescimento do PIB e isso vai ajudar a aumentar o nível de emprego, a distribuição de renda, o consumo das famílias e a taxa de juros tende a continuar neste patamar”, prevê Leoncini.

“Temos um céu de brigadeiro pela frente, mas o que pode atrapalhar são as forças externas, com a valorização e desvalorização do real que tem efeito nos negócios dos clientes e na empresa, pois se sobe a cotação do dólar aumenta custo e, se cai, deixa de ser interessante para a exportação.” **CTM**



**Em 2019 os modelos pesados representaram quase 60% das vendas totais de caminhões**

# Vendas de caminhões seguem fortalecidas

Com 92.737 veículos emplacados nos primeiros onze meses de 2019, o mercado de caminhões avança 35,7% e atinge o melhor resultado desde 2014, com média diária de 450 veículos comercializados em novembro

SONIA MORAES

A melhora nas condições macroeconômicas do Brasil garantiu que o mercado de caminhões mantivesse o nível de crescimento esperado para 2019. Até novembro o setor registrou um incremento de 35,7% nas vendas, com 92.737 veículos emplacados, ante as 68.352 unidades comercializadas no mesmo período de 2018, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

“Com a média diária de 450 caminhões vendidos em novembro, o melhor resultado desde 2014, o setor sinaliza que vai fechar o ano com mais de 100 mil veículos comercializados no país, confirmando a previsão feita pela Anfavea”, afirma Luiz Carlos Moraes, presidente da entidade.

Moraes enfatiza que o crescimento das vendas acumuladas até novembro não ficou restrito somente aos caminhões pesados por causa do bom momento do agronegócio. “Notamos também um incremento robusto dos semipesados e dos médios, o que significa que a economia do país está crescendo

de forma organizada”, observa Moraes.

Dos 92.737 caminhões vendidos nos primeiros onze meses de 2019, 47.446 veículos são de modelos pesados, avanço de 53,1% sobre o mesmo período de 2018, cujo total atingiu 30.990 unidades. Os semipesados tiveram um aumento de 32,4%, de 16.081 para 21.285 unidades. As vendas de modelos médios cresceram 34,1%, com 9.296 veículos, ante os 6.932 veículos vendidos de janeiro a novembro de 2018. Os semileves tiveram um incremento de 19%, de 3.754 para 4.466 unidades e os leves um declínio de 3,3%, de 10.595 para 10.244 veículos.

## RANKING

A Mercedes-Benz liderou as vendas de caminhões nos primeiros onze meses de 2019, com 27.700 veículos emplacados, 45,7% a mais que no mesmo período de 2018, cujo volume totalizou 19.006 unidades. A Volkswagen Caminhões e Ônibus, segunda colocada, vendeu 32,3% a mais e somou

24.379 unidades, ante os 18.428 caminhões vendidos no mesmo período de 2018.

A Volvo, terceira no ranking, aumentou suas vendas em 54,5%, de 9.653 para 14.912 unidades e a Scania, quarta colocada, acumulou a venda de 12.040 caminhões, superando em 58,6% os 7.592 veículos vendidos em igual período de 2018.

A Ford, que já anunciou a paralisação na produção de caminhões no Brasil, ficou em quinto lugar no ranking, com 6.232 veículos vendidos, redução de 24,7% sobre o acumulado de janeiro a novembro de 2018, quando vendeu 8.273 unidades.

Na sequência aparece a Iveco, que aumentou em 35,8% as suas vendas, com 3.479 veículos, ante 2.562 caminhões comercializados nos 11 meses de 2018, e a DAF, que teve uma elevação de 39,2%, de 2.087 para 2.906 veículos.

Em sua análise sobre o mercado de caminhões, Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea, afirma que embora os pesados tenham sustentado o crescimento das ven-

das do setor, o bom momento do mercado brasileiro abriu espaço para a expansão de outros segmentos.

“A venda de caminhões começando pelos pesados é um indicador econômico porque ninguém compra caminhão pela cor, mas porque há demanda de transporte. No primeiro momento isso foi puxado pelo agronegócio, mas o efeito cascata abrangeu outros modelos e agora vemos no acumulado de janeiro a novembro um avanço também dos semipesados e dos médios por volta de 30% a 35%, o que é bastante razoável. Se comparado com o ano de 2015, 2016 e 2017 todas as categorias cresceram”, diz Bonini.

“Os caminhões médios, que também são representativos para a indústria, começando a crescer indica que há algum expansão no varejo. Talvez este seja o último dos andares da consolidação do avanço do PIB do país, que está sendo puxado por outras áreas e observamos que este comportamento está bem estável”, assinala.

O aumento das vendas de outros modelos de caminhões, segundo Bonini, mostra que o país começa a ter melhor desempenho da economia. “Diante deste cenário, a Anfavea está confiante em que os indicadores sobre o desempenho econômico do país, como a baixa na taxa de juros e da inflação, continuam incentivando o consumo e, consequentemente, estimulando o setor de transporte”, afirma o vice-presidente da Anfavea.

## EXPORTAÇÃO

Na exportação os negócios não foram positivos, como havia previsto a Anfavea, por causa da crise da Argentina, que é o maior comprador de toda a indústria automobilística.

O embarque de caminhões para o exterior recuou em todos os setores e acumulou até novembro queda de 46,7%, com 12.579 caminhões, ante os 23.587 veículos que foram exportados de janeiro a novembro de 2018.

“Temos o problema da Argentina, que é um importante mercado tanto em tamanho quanto em parceria estratégica e quando se

há uma queda significativa para este país, é difícil que os outros mercados consigam compensar isso”, observa Bonini.

Para 2019, a Anfavea projeta uma queda de 40,7% nas exportações de veículos pesados (incluindo caminhões e ônibus), com 20 mil veículos comercializados no exterior, ante os 33,7 mil veículos que foram exportados em 2018.

Para reverter este resultado, a Anfavea espera que a indústria automobilística tenha um avanço em competitividade para ficar menos dependente de mercados tradicionais e ter potencial para desbravar outros mercados. “A indústria automobilística conseguirá ser competitiva para exportar quando resolver o manicômio tributário, com a simplificação dos tributos do país”, diz Bonini.

O vice-presidente da Anfavea afirma que hoje, com a indústria 4.0, as fábricas são competitivas, têm produtos globais e a mesma tecnologia que as matrizes têm lá fora, com produtividade igualável a qualquer outra fábrica no mundo. Mas quando sai do portão para fora tem dificuldade de infraestrutura, de comércio exterior, complexidade tributária que gera custo.

Apesar das dificuldades enfrentadas no mercado internacional, o bom momento do Brasil sustentou o bom resultado da indústria de caminhões, segundo Bonini. “A expectativa positiva para o Brasil tem ajudado a dar fôlego necessário para ajudar a indústria dar continuidade aos seus investimentos”, afirma.

Bonini comenta que, comparado aos últimos anos que foram terríveis para a indústria de caminhões, principalmente no setor de pesados, quando algumas fábricas enfrentaram a maior ociosidade da história, de cerca de 70%, hoje o segmento está em outro patamar.

“Temos o crescimento do setor de construção civil, com novos empreendimentos surgindo e puxando as vendas de caminhões e a retomada das obras de infraestrutura que, além de melhorar a economia como um todo, deixando o país mais competitivo, pois com estradas, portos e aeroportos



**Gustavo Bonini: em comparação com o ano de 2015, 2016 e 2017, todos os segmentos de caminhões cresceram**

melhores, a indústria consegue intensificar o comércio, reduzir os custos e motivar a exportação”, afirma o vice-presidente da Anfavea.

## PRODUÇÃO

Sustentada pelo mercado interno, a produção de caminhões acumulou até novembro um crescimento de 9,5% com 107.502 veículos, ante 98.155 unidades fabricadas no mesmo período de 2018. O maior volume, de 58.682 unidades, foi de modelos pesados, 30,5% maior que nos onze meses de 2018. Dos demais modelos, a produção ficou menor do que no ano passado. Incluindo caminhões e ônibus, a estimativa da Anfavea é que a produção de veículos pesados termine 2019 com crescimento de 8,2%, com 145 mil unidades produzidas. Em 2018, as montadoras fabricaram 134,1 mil veículos pesados.

Para 2020, a Anfavea mantém o otimismo moderado. “Olhando no retrovisor vemos a melhora do PIB, a queda nos juros, na inflação e o bom resultado da Fenatran e olhando no para-brisa vemos a inflação sob controle, juros em queda, oferta de crédito crescente, investimentos em infraestrutura, programa de privatizações, retomada do mercado imobiliário, continuidade das reformas e gestão orçamentária eficiente”, detalha Bonini.

**CTM**

# Braspress pretende crescer 20% em 2020

A transportadora de cargas fracionadas mantém os investimentos em tecnologia, frota e fortalecimento da rede, com a modernização dos hubs logísticos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Braspress termina 2019 com um incremento de 8% em faturamento e volume de cargas. “Foi um ano excepcional para a empresa. Apesar das incertezas com relação ao novo governo e aos rumos da economia, crescemos dez vezes mais que o PIB do país. Para 2020, devemos manter esse ritmo. Se o PIB crescer cerca de 2%, como é o esperado, a companhia deve ter uma expansão de 20%. As possibilidades de que isso ocorra são muito favoráveis”, afirma Urubatan Helou, diretor presidente da Braspress.

De acordo com Helou, a capacidade de atendimento da Braspress e a fragilidade da concorrência colaboram para resultados tão positivos. “Mesmo nos tempos de crise, a Braspress nunca deixou de investir em ampliação da rede, renovação de frota, melhoria da estrutura, tecnologia e modernização de nossos hubs logísticos. Assim, nos distanciamos em termos de qualidade dos nossos concorrentes”, avalia.

Quanto aos aportes previstos para os próximos anos, o diretor presidente da Braspress é taxativo. “Não temos planejamento de investimento. Investimos tudo que podemos. Nosso Ebitda deve apresentar crescimento de 11,5% a 12% neste ano. Esse será o montante investido nos itens já citados. Nossos investimentos são constantes e substanciais”, explica Helou. O faturamento da Braspress em 2019 deve chegar a R\$ 1,2 bilhão.

A ampliação do portfólio de produtos e serviços também impulsiona o crescimento da empresa. A Braspress atua tradicionalmente com cargas fracionadas e tem explorados novos nichos. “Estamos



**Urubatan Helou: “Foi um ano excepcional para a empresa, apesar das incertezas com relação ao novo governo e aos rumos da economia”**

sempre inovando. Atuamos no e-commerce, um mercado bastante promissor e que se encaixa no nosso perfil de cargas de dez a 30 quilos. No segmento internacional, estamos atuando em lotação, com entregas na Argentina e no Uruguai”, conta Helou.

A Braspress iniciou operações rodofluviais entre São Paulo e Manaus. A divisão Amazon foi criada para atender a demanda crescente de clientes na região amazônica, proporcionando redução dos prazos e maior acuracidade em todas as fases do processo

operacional. Cerca de 20 carretas da empresa navegam pelo Rio Amazonas, entre Belém e Manaus. “É um nicho importante, também em carga lotação. O objetivo 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”, afirma Helou.

Com um terminal de carga de cerca de sete mil metros quadrados, a Braspress já atuava em Manaus no modal aéreo. A capital do Amazonas é hoje o principal centro urbano, financeiro e industrial da região norte do Brasil, com uma região metropolitana que ultrapassa 2,5 milhões de habitantes. O município possui o oitavo maior PIB do Brasil, que é impulsionado pela Zona Franca de Manaus. O polo industrial criado pela Zona Franca tem cerca de 600 indústrias de diversos setores.

Outro segmento que se destaca nas operações da Braspress é o de fármacos. “É um segmento que se consolidou em nossa empresa devido à qualidade dos serviços e a fluidez das informações que os clientes têm sobre a carga, em real time. Hoje, essa divisão responde por 20% de nosso faturamento”, conta o diretor presidente da empresa. Em janeiro, a transportadora adquiriu 30 novos veículos Mercedes-Benz Atego 1419 com baús frigoríficos e equipamentos de refrigeração para a

distribuição de produtos com temperatura controlada, para o transporte de produtos farmacêuticos.

Entre os investimentos recentes da empresa, foram aportados R\$ 260 milhões no hub de Guarulhos, com a instalação de um sistema automatizado de distribuição de encomendas (sorter).

## TESTES

Em tecnologia, a Braspress lançou ainda o aplicativo do motorista para facilitar o trabalho e aproveitar melhor o tempo dos profissionais do volante. Quatro motoristas da companhia utilizaram o aplicativo de maneira experimental durante a fase de testes. O período de testes foi essencial para a realização de melhorias com base na experiência dos primeiros usuários. O aplicativo passará por constantes atualizações e melhorias segundo o apontamento dos usuários e do próprio avanço tecnológico. De acordo com a empresa, a navegação pela ferramenta é simples e intuitiva, além de conter ícones que facilitam a localização das informações. O motorista faz o login com uma senha utilizada pela telemetria. Após o login, o profissional seleciona o ícone de telemetria ou de manutenção de frota.

Em novembro, a Braspress deu início ao período de testes com um caminhão automatizado nas operações urbanas da AeroPress, divisão rodoviária da companhia. O veículo escolhido é o Volkswagen Delivery

9.170 V-Tronic, com seis marchas e 165 cv de potência. Milton Petri, diretor vice-presidente da empresa, avalia os impactos do VW Delivery 9.170: “Buscamos intensamente por soluções inovadoras que possam otimizar e agilizar os serviços, aprimorar a experiência dos nossos clientes e impactar positivamente no trânsito da cidade. O mercado tem apresentado alternativas e cabe a nós testar qual delas possui melhor aderência ao nosso negócio”, afirma.

O superintendente da AeroPress, Jacinto Júnior, informou que o veículo será testado pelo período de um ano, enquanto a companhia analisa seu desempenho na operação. “Mesmo em fase de testes, o VW Delivery 9.170 chegou para marcar uma nova fase cheia de transformações e melhorias”, informa.

O veículo tem capacidade para transportar até nove toneladas e possui controles inteligentes, ar-condicionado e transmissão automatizada conta com sistema de sensores que analisam o funcionamento do motor e fazem a mudança de marcha automaticamente. Sérgio Pugliese, gerente executivo de vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus, comenta: “A Braspress é a primeira empresa que recebe um Delivery 9.170 automatizado. Esse modelo já é um sucesso de vendas e agora fica ainda melhor com a transmissão desenvolvida especialmente para nossa linha. O resultado será maior produtividade nas operações e conforto no dia a dia de seus motoristas”. **OTM**



# Acervo Digital OTM - acesse

1963

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

2019



# Mercedes-Benz e Bosch vão criar um avançado centro de testes veiculares

O centro de testes será construído no campo de provas da Mercedes-Benz, no interior paulista, e terá pistas para desenvolvimento de segurança veicular, eficiência energética e novas tecnologias de assistência ao condutor



**Philipp Schiemer e Besaliel Botelho na apresentação da parceria à imprensa em São Paulo**

A Mercedes-Benz do Brasil e a Bosch firmaram uma parceria para criar um avançado centro de testes veiculares no Brasil, que permitirá a realização de ensaios com automóveis, comerciais leves, motos e máquinas agrícolas. O novo centro será construído no campo de provas da Mercedes-Benz em Iracemápolis, no interior paulista, o maior do Hemisfério Sul para veículos comerciais, que alcançará, deste modo, um importante marco de expansão em pouco mais de um ano de atividades.

O início das obras do centro de testes está previsto para o primeiro semestre de 2020 e a inauguração para 2021. Com pistas para avaliações de segurança veicular, eficiência energética e novas tecnologias, esse centro facilitará o desenvolvimento, por exemplo, de veículos equipados com os modernos sistemas de assistência ao condutor, que

proporcionarão uma mobilidade livre de estresse e acidentes.

“Esse empreendimento está diretamente alinhado ao nosso objetivo estratégico de ‘local for local’, ou seja, ter centros de competência locais para atendimento das demandas de nossos clientes”, afirma Besaliel Botelho, presidente da Robert Bosch América Latina. Desde 2016, a Bosch vem sentindo a necessidade de investir em uma área onde fosse possível testar e validar sistemas de eficiência energética, assim como de segurança e de assistência ao condutor que já estão disponíveis no mercado nacional ou que serão demandados pelas legislações futuras. “Depois de estudar diferentes possibilidades, encontramos na Mercedes-Benz a parceira ideal para esse projeto e juntos construiremos um centro de testes veiculares que beneficiará toda

a cadeia automotiva na América Latina”, acrescenta.

Em mais uma iniciativa pioneira da Mercedes-Benz e da Bosch no mercado brasileiro, a nova estrutura será oferecida para uso por outros fabricantes de veículos, sistemistas, autopeças e demais empresas do setor automotivo. Serão disponibilizados boxes de oficina de protótipos e escritórios individuais, a fim de assegurar privacidade e confidencialidade para todos os usuários e projetos.

“Com essa parceria, nossas empresas se preparam cada vez mais para os veículos do futuro, realçando sua importância como players globais em engenharia e desenvolvimento tecnológico”, salienta Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina. “Investiremos, juntos, R\$ 70 milhões nesse centro de testes, reafirmando a confiança de nossas companhias no Brasil e no potencial do mercado interno e das exportações. Também afirmamos nossa crença no desenvolvimento e evolução dos produtos nacionais, assim como em nossa engenharia e indústria.”

Esse empreendimento vem ampliar a gama de testes veiculares no Brasil e acelerar o desenvolvimento de produtos e tecnologias por meio de uma estrutura similar às existentes em países como Alemanha, EUA, China e Japão. Entre eles, destacam-se ensaios para desenvolvimento de sistemas de segurança veicular e controle de chassi, como Programa Eletrônico de Estabilidade (ESP), Frenagem Automática de Emergência, proteção de pedestres e ciclistas (AEB) e Sistemas de Assistência ao Condutor (ADAS), além de eficiência

energética e de condução autônoma ou semiautônoma. “Vale ressaltar que, ao disponibilizar nossa estrutura para outras marcas do setor automotivo, contribuímos para o desenvolvimento da indústria automotiva brasileira. Com o importante diferencial de que toda a estrutura estará concentrada num único local, assegurando ganhos de eficiência, agilidade e produtividade”, observa Botelho.

Atualmente, o Campo de Provas da Mercedes-Benz de Iracemápolis dispõe de 16 pistas, numa extensão total de 12 quilômetros: são 14 pistas para verificação de durabilidade estrutural, uma de conforto acústico e térmico e uma de terra. As 14 pistas de durabilidade são de uso exclusivo da Mercedes-Benz para testes de caminhões e ônibus da marca.

O centro de testes veiculares de Iracemápolis contará com o amplo conhecimento da Bosch em projetos de campos de provas ao redor do mundo e agregará mais cinco complexos, ocupando 400 mil m<sup>2</sup>, elevando assim para 21 o número de pistas em Iracemápolis, que possibilitará realizar muitos tipos de avaliações. O espaço contará ainda com boxes de oficina conjugados a escritórios individualizados, estacionamento para protótipos confidenciais de veículos em desenvolvimento, além de outras dependências de apoio, como áreas para refeições, apresentações e eventos.

A pista Oval de Alta Velocidade (High Speed Oval - HSO) é um dos destaques do centro de testes. Essa área será composta por duas retas paralelas de 960 metros cada e duas curvas completando o circuito oval num total de 2,6 mil metros de extensão, três faixas de rolagem, além de superfícies irregulares para medições de estabilidade, suspensão e outros itens. Esse recurso permitirá verificações em alta velocidade, consumo de combustível, autonomia, arrefecimento, ruído, conforto veicular e dirigibilidade.

Com 70 mil m<sup>2</sup> de asfalto perfeitamente plano, a Área de Dinâmica Veicular (Vehicle Dynamic Area - VDA) possibilitará um grande número de manobras com total



segurança e em condições ideais para os experimentos de ESP e AEB. Além disso, será utilizada para desenvolvimento de veículos híbridos, elétricos e autônomos.

A Pista de Medição de Frenagem (Brake Measurement Track – BMT) terá uma configuração inédita no Brasil. Suas sete faixas paralelas e irrigáveis propiciarão diferentes coeficientes de aderência, que poderão ser usadas em manobras de aprimoramento para sistemas de segurança ativa, como o ABS e o ESP.

Destinada às manobras de estabilidade e dirigibilidade, a Pista de Dirigibilidade Pavimentada (Paved Handling Course - PHC) será composta por curvas e sinuosidades de diferentes raios e estará disponível para testes de veículos de passeio e comerciais leves.

O consórcio irá construir e administrar o centro de testes com divisão de investimentos, custos, receitas e lucros. Ao disponibilizar essa completa estrutura também para locação, os parceiros colaboram com outras marcas e fabricantes na melhoria da competitividade da indústria nacional, em sintonia com as tendências tecnológicas dos mercados mais maduros.

“A criação do centro de testes chega no momento certo ao Brasil, a fim de atender às futuras legislações de segurança veicular”, afirma Philipp Schiemer. “O ESP, por exemplo, será obrigatório para todos

os automóveis zero quilômetro em 2022, incluindo veículos comerciais. O AEB, que será obrigatório na Europa em 2022, ainda não tem data para ser exigido no Brasil, mas já está em estudo por grupos de trabalho do Contran.”

De acordo com o executivo, quando o mercado brasileiro demandar por tecnologias hoje consideradas do futuro, as duas marcas permanecerão lado a lado dos clientes, do mercado e do país. “No horizonte da nossa parceria olhamos para os veículos autônomos e também para os híbridos e elétricos, todos conectados, digitais e compartilhando informações que visam trazer mais segurança e conforto aos motoristas e passageiros. Nesse sentido, o centro de testes é mais um passo marcante da Mercedes-Benz do Brasil no desenvolvimento de veículos cada vez mais seguros e inteligentes”, conta Schiemer.

Botelho acrescenta que esse passo marcante possibilitará às engenharias de ambas as empresas maior acesso à infraestrutura de desenvolvimento e, com isso, poderão trabalhar em soluções em benefício da sociedade em um menor tempo. “Esse será um espaço não somente para Mercedes-Benz e Bosch, mas para que toda a engenharia brasileira possa desenvolver seus projetos com redução no tempo e maior eficiência logística por não precisar recorrer a outras dependências fora do país”, diz. **CTM**

# E-commerce deve crescer 17% no Brasil ao ano até 2021

Estudo realizado pela DHL para a América Latina mostra que o e-commerce deve decolar em toda a região, mas infraestrutura deficiente, dificuldades em logística reversa e burocracia ainda são entraves

MÁRCIA PINNA RASPANTI,  
ESPECIAL DA CIDADE DO PANAMÁ



**Estudo da DHL indica que e-commerce deve crescer 22% por ano até 2021 na América Latina, e 17% no Brasil**

A DHL desenvolveu um estudo sobre o comportamento do e-commerce em toda a América Latina. Segundo o levantamento, a previsão é que esse segmento cresça, anualmente, 22% até 2021 na região e que o Brasil tenha uma expansão de 17%, ficando atrás apenas do México, com 25%. A média de expansão mundial deste tipo de comércio deve se manter em 15% por ano. Hoje, o comércio eletrônico representa menos de 10% das vendas mundiais de varejo e, no entanto, já reescreveu as regras de como os produtos são comercializados, distribuídos e vendidos em todo o mundo.

A pesquisa divide a região em três seg-

mentos: mercados maiores, como Brasil e México, que são a porta de entrada para muitos players de e-commerce; os de médio porte, como Colômbia, Argentina, Chile e Peru; e os menores, localizados na América Central e no Caribe. Os dois últimos oferecem um potencial significativo para o crescimento do comércio eletrônico cross-border, entre países, com capacidade para estocar produtos e atender a várias localidades de forma rápida e com baixo custo.

Os dados reforçam que a América Latina deve ser a próxima para a fase de revolução do e-commerce. “O setor continua relativamente em desenvolvimento na

região, por isso, ainda há espaços para os varejistas estabelecerem uma base e para os operadores de logística os apoiarem, construindo cadeias de suprimentos para um e-commerce eficiente”, afirma Matthias Heutger, chefe global de Inovação e Desenvolvimento Comercial da DHL.

As empresas que se conectam emocionalmente ao consumidor final têm o poder de sucesso em suas vendas online, observa o estudo. Os grandes players costumam abrir caminho, facilitando a transação online para consumidores e vendedores, permitindo que as tecnologias vinculem vários aspectos da venda digital, enquanto as mídias sociais



**Luiz Moreira: cada país tem suas especificidades, mas o potencial de expansão é grande**

se tornam cada vez mais importantes para influenciar as decisões de compra.

A logística, entretanto, ainda é um dos principais desafios para um crescimento mais dinâmico na América Latina. De acordo com a pesquisa, entre os principais problemas estão: os entraves e a lentidão do desembarço aduaneiro, congestionamentos e infraestrutura abaixo do ideal para entrega no last mile, além da complexidade dos processos de logística reversa para devoluções.

A logística reversa é apontada como um dos maiores obstáculos para o desenvolvimento do segmento, devido aos altos índices de trocas e a falta de lucro e rentabilidade quando isso acontece. Nos Estados Unidos, algumas categorias, como moda, possuem taxas que chegam a 50% nas lojas online, enquanto as unidades físicas respondem por 9%. Já no Brasil, as devoluções respondem por 25% das compras totais, sendo o volume mais alto da região.

No Brasil, as três unidades da DHL se complementam para cobrir a cadeia do e-commerce de ponta a ponta, com soluções customizadas e eficientes. Para DHL Express, o e-commerce é uma das quatro principais tendências globais e por isso faz parte da estratégia corporativa até 2025. "Continuaremos a investir em diferentes recursos e áreas, o destaque dá-se a tecnologias para flexibilizar as entregas direta-

## O PANAMÁ COMO CENTRO LOGÍSTICO DAS AMÉRICAS

No século 16, cerca de 60% do ouro enviado do Novo Mundo para a Espanha passavam pelo Panamá, devido à sua posição estratégica. Além do ouro e da prata andinos, especiarias asiáticas seguiam pelo mesmo caminho. Compradores de Lima, o centro da América do Sul espanhola, visitavam o local em busca de produtos da Espanha, como vinho, tecido e armas. Assim, nasceu o setor de logística do Panamá.

Hoje, a maioria das exportações da Ásia para a América Latina passa pelo país. No entanto, o comércio eletrônico e o tráfego de distribuição que ele pode gerar prometem injetar muito mais valor agregado para o Panamá, em relação ao investimento econômico que o comércio de carga oceânica pode oferecer. Perto de 135 milhões de consumidores que fazem uso do e-commerce vivem em mais de 40 pequenas economias da América Central e do Sul e do Caribe. Esses mercados começaram sua busca por locais que possam ser hubs logísticos para comércio eletrônico cross-border.

De acordo com o estudo da DHL, com base na avaliação de oito centros comerciais importantes nas Américas, contra esses cinco elementos e outros critérios, como conectividade de frete e o Índice de Desempenho Logístico do Banco Mundial, o Panamá registrou a pontuação mais alta como um potencial centro de comércio eletrônico. O país tem quatro zonas de livre comércio com regras e ofertas variadas, boa conectividade com outros mercados latino-americanos, abertura leis de imigração para atrair talentos internacionais com experiência em comércio eletrônico, custos competitivos de mão de obra, e a infraestrutura comercial estabelecida e o transporte de cargas oceânicas do Canal do Panamá.

O documento também aponta áreas em que o Panamá poderia aumentar sua disponibilidade para comércio eletrônico, e ainda

mente aos consumidores finais, atendendo diferentes necessidades de entrega, sem aumentar o custo logístico", afirma Patrícia

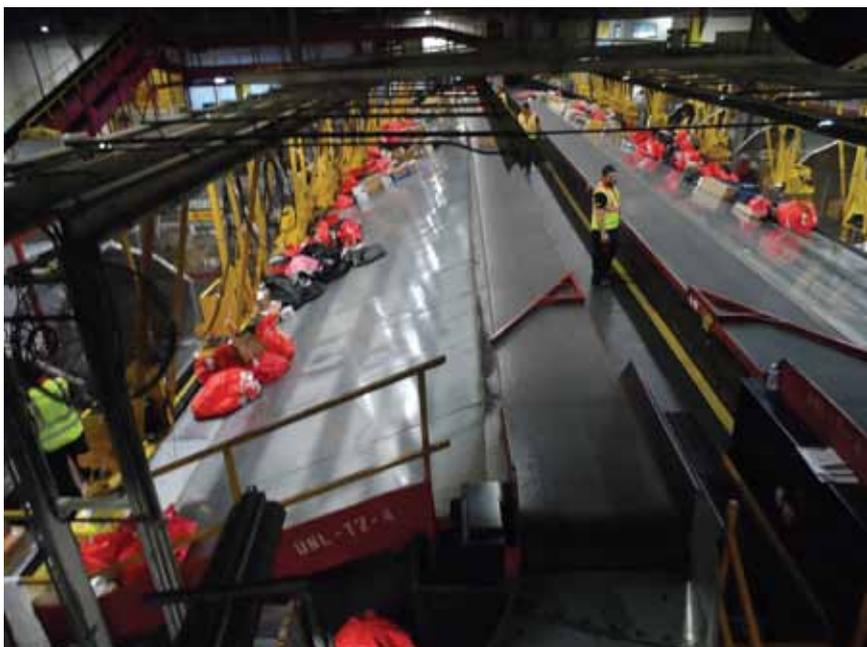
como o país pode expandir sua conectividade aérea, investir em infraestrutura logística específica para B2C (Business to Consumer) e simplificar os processos de exportação. "O Panamá já está bem estabelecido como um centro comercial B2B para a América Latina, e nosso objetivo é desenvolver nossa experiência comercial e infraestrutura para ajudar as empresas da região a aproveitar as oportunidades de comércio eletrônico", disse Richard Kilborn, diretor nacional de promoção de investimentos do Panamá Ministério do Comércio.

A DHL e o Ministério do Comércio e Indústria do Panamá lançaram um Centro Global de Excelência (GCOE) em janeiro de 2018, com o objetivo de cumprir os objetivos centrais da National Logistics Strategy do Panamá até 2030, para aumentar o investimento internacional no Panamá nas áreas de logística e transporte. O GCOE está focado em promover o Panamá como uma porta de entrada para a América Latina e um centro estratégico de logística por meio de atividades conjuntas de desenvolvimento comercial, educação e treinamento em toda a cadeia de suprimentos e orientação técnica para empresas que desejam desenvolver seus negócios na América Latina.

O grupo DHL conta com um importante hub logístico no aeroporto internacional de Tocumen, nos arredores da capital panamenha, com capacidade de triagem de cinco mil peças por hora. "A DHL Express possui o maior market share de carga expressa do Panamá, com 65% do total, enquanto o seu concorrente mais próximo tem 21%. Entre as vantagens logísticas do país, podemos citar as conexões noturnas para a América Central, Estados Unidos e mercados-chave na América do Sul, além disso, as remessas de Hong Kong e China podem chegar ao Panamá em 48 horas", enumera Sandra Miró, gerente nacional da DHL Express Panama.

Starling, diretora de comercial e marketing da companhia para o Brasil.

No trecho internacional, para cargas aci-



**O hub logístico da DHL no aeroporto internacional de Tocumen tem capacidade de triagem de cinco mil peças por hora**

ma de 500 quilos, a DHL Global Forwarding oferece embarques aéreos e marítimos, nos modelos carga fracionada (LCL) ou completa (FCL). O serviço Miami Multimodal Express (MMEX) movimenta cargas da China para o Brasil utilizando diversos modais, o que propicia um tempo de trânsito menor e custos competitivos. A companhia ainda auxilia aos varejistas a realizar o desembaraço aduaneiro de carga, tanto no Brasil como internacionalmente.

A DHL Supply Chain, especializada em armazenagem e distribuição, trabalha com a solução de e-fulfillment, que gerencia toda a logística entre compradores, o marketplace e os vendedores online. Essa unidade é responsável pela gestão do maior projeto logístico de e-commerce na América Latina e trabalha com outras soluções de transportes e distribuição omnichannel B2B (Business to Business).

Luiz Moreira, CCO da DHL Supply Chain para a América Latina, destaca que cada país latino-americano tem suas especificidades. “No Brasil, por exemplo, é importante disponibilizar diversos meios de distribuição dos produtos, não se pode depender de uma só estratégia de entrega das mercadorias”, explica. “A América Latina é o continente com maior consumo de internet e mais alto número de usuários de redes sociais. Isso

mostra o grande espaço que o e-commerce tem ainda para se expandir.”

De acordo com uma pesquisa global da Nielsen em 2018, 54,6% dos compradores da América Latina que usam o comércio eletrônico fazem compras em sites do exterior. Na região, apenas o Brasil possui fornecedores nacionais suficientes para suprir a maioria da demanda de e-commerce. Embora o México possua a maior produção industrial da América Latina, mais da metade de seu valor de produção é exportada, principalmente para os Estados Unidos. Muitas vezes, quando um cliente mexicano compra online um laptop ou televisão, o produto é montado no México, mas o produto é enviado para um armazém central nos EUA antes da entrega. Todos os outros mercados latino-americanos dependem de importações para fornecer a maior parte de suas vendas físicas de comércio eletrônico.

### AMÉRICA LATINA

Segundo o estudo da DHL, os mercados latino-americanos oferecem oportunidades e desafios específicos para seu desenvolvimento, e a logística pode ser um catalisador para um crescimento acelerado do setor. A companhia identifica o comércio eletrônico entre os diferentes países como uma oportu-

tunidade particularmente forte, graças à menor densidade do espaço físico de varejo, alta penetração de telefones inteligentes, disponibilidade limitada de produtos e economia em toda a região.

Prevê-se que o comércio eletrônico cresça a uma taxa de crescimento anual de 22% na América Latina até 2021. Entre 2016 e 2018, a região foi a que mais cresceu no mundo para Uber, Netflix e Air BnB. A adoção rápida dessas plataformas disruptivas de comércio eletrônico, aceleradas por menos variedade, infraestrutura desafiadora e um menor nível percebido de atendimento ao cliente das operadoras tradicionais nos segmentos, sugere que os consumidores latino-americanos respondem particularmente a novos modelos de compra digital.

Os mercados de porte médio e os menores oferecem um potencial significativo para o crescimento do comércio eletrônico, com muitos varejistas capazes de manter estoque centralizado em mercados maiores ou hubs cross-border e servir vários mercados relativamente rápido e a baixo custo. “A DHL identificou o comércio eletrônico como uma das quatro principais tendências globais em nosso novo plano Estratégia 2025, e este estudo apoia essa visão. Nossas divisões da DHL continuarão a fazer investimentos em recursos de atendimento ao comércio eletrônico, operações de entrega internacionais e de última milha em toda a região da América Latina para ajudar nossos clientes a aproveitar essa oportunidade”, diz Heutger.

Ao mesmo tempo, o estudo identificou cinco elementos-chave que compõem um centro de logística regional bem-sucedido para apoiar o comércio eletrônico cross-border: recursos da zona de livre comércio, infraestrutura eficiente de portos e aeroportos, ambiente favorável aos negócios regulamentos comerciais e aduaneiros, logística específica de comércio eletrônico, e cooperação intersetorial, com comerciantes, fornecedores de tecnologia e logística trabalhando em sincronia.

**CTM**

**DAF XF105**

# Acelere o rendimento dos seus negócios.



Conheça o DAF XF105 com motor PACCAR MX produzido no Brasil. A DAF uniu qualidade e eficiência com o melhor custo/benefício para você acelerar o crescimento do seu negócio. Caminhões robustos, confortáveis e com alta disponibilidade.

**5**  
ANOS DE BRASIL



**DAF MULTISUORTE**

- > Disponível nas versões 4x2, 6x2 e 6x4
- > PACCAR MX-13: 460cv ou 510cv
- > Cabines: Comfort Cab, Space Cab ou Super Space Cab

 DAFcaminhoes  DAF Caminhões  dafcaminhoes

Acesse [dafcaminhoes.com.br](http://dafcaminhoes.com.br) e encontre a Concessionária DAF mais próxima de você.

**A PACCAR COMPANY** DRIVEN BY QUALITY

**DAF**

# Canal do Panamá bate recordes em volume de cargas

Em constante modernização, o canal tem conseguido melhorar a sua produtividade e atrair embarcações de todas as partes do mundo

MÁRCIA PINNA RASPANTI, ESPECIAL DA CIDADE DO PANAMÁ



**De 13 a 14 mil embarcações transitam anualmente pelo Canal do Panamá**

Navios de todas as nacionalidades transitam diariamente pelo Canal do Panamá, que atende a mais de 144 rotas marítimas conectando 160 países e 1,7 mil portos em todo o mundo. De 13 a 14 mil embarcações usam o canal todos os anos. O complexo conta com aproximadamente dez mil funcionários e opera 24 horas por dia, 365 dias por ano, prestando serviço de trânsito a navios de todas as nações. Inaugurado em 1914, passou por um intenso programa de ampliação e modernização, de 2009 a 2016. As eclusas de Cocoli e Água Clara adicionaram uma terceira via à estrutura para o trânsito de navios Neopanamax.

Desde a sua inauguração em 26 de junho de 2016, o canal expandido não apenas superou as expectativas de tráfego, mas também reafirmou sua importância ambiental no setor marítimo, priorizando a

economia de água e contribuindo para a redução de CO<sub>2</sub>, passando a oferecer uma rota mais curta com maior capacidade de carga. Os contêineres representam mais da metade do tráfego através do canal, seguido pelos transportadores de gás liquefeito de petróleo (GLP) e transportadores de gás natural liquefeito (GNL). Outros segmentos, como graneleiros, navios-tanque, transportadoras de automóveis e embarcações de passageiros também se destacam.

Os navios de GNL começaram a usar a hidrovia após a expansão. Desde então, esse segmento registrou um crescimento constante. Mais de 90% da frota mundial de GNL agora podem transitar pelo Canal do Panamá, que abriu as portas para um novo mercado e permite que os produtores de GNL nos Estados Unidos enviem gás natural para a Ásia a preços competitivos.

O tráfego de embarcações de GLP também cresceu exponencialmente e se tornou o segundo maior segmento de tráfego através dos bloqueios Neopanamax.

O Canal do Panamá encerrou o ano fiscal de 2019, em setembro, com um recorde de 469 milhões de toneladas movimentadas, o que representa um aumento de 6,2% em comparação ao exercício anterior. Com esse número, a hidrovia excede a projeção de 450,7 milhões de toneladas, bem como a tonelagem recorde de 442 milhões de toneladas registradas no ano fiscal anterior. “Esses resultados recordes refletem o compromisso da força de trabalho do canal com eficiência e investimentos contínuos em infraestrutura, o que permitirá que a hidrovia atenda à crescente demanda e ofereça um serviço confiável e seguro aos clientes”, informa a Autoridade do Canal do Panamá (ACP), uma entidade legal autônoma da República do Panamá encarregada da operação e administração do complexo.

Em 2019, os trânsitos para os segmentos de gás natural liquefeito (GNL) e gás de petróleo liquefeito (GPL) aumentaram 37,6 e 6,9%, respectivamente, representando o maior ganho em todos os segmentos. Segmentos adicionais com aumentos significativos de trânsito incluíram navios petroleiros com um aumento de 5,6% e transporte de veículos (RoRo) com um aumento de 5,5%, em comparação com o ano fiscal anterior.

Em termos de tonelagem, o segmento de contêineres continuou a dominar com 164,87 milhões de toneladas movimentadas, dos quais 126,2 milhões transitaram pelos bloqueios da Neopanamax. Os principais segmentos também incluem graneleiros com 76,5 milhões de toneladas; transporte



**O Canal do Panamá encerrou o ano fiscal de 2019 com recordes em volume de cargas**

de veículos (RoRo) com 53,1 milhões de toneladas; navios-tanque químicos com 44,3 milhões de toneladas; embarcações de GNL com 43 milhões de toneladas; navios de GLP com 37,8 milhões de toneladas; petroleiros com 22,6 milhões de toneladas e embarcações de passageiros com 9,9 milhões de toneladas.

As principais rotas que utilizaram o Canal do Panamá por tonelage de carga em 2019 incluem o percurso entre a costa leste dos Estados Unidos e a Ásia, seguidas pela costa leste dos Estados Unidos e a costa oeste da América do Sul, e Europa e costa oeste da América do Sul. A rota entre a costa oeste da América Central e a rota costeira leste dos Estados Unidos é outro destaque. Os principais usuários da hidrovia durante o ano foram Estados Unidos, China, Japão, Chile e México.

O canal espera 29 navios de cruzeiro Neopanamax na temporada 2019-2020, incluindo pelo menos um da Norwegian Bliss, que continua sendo o maior navio de cruzeiro a passar pela hidrovia. O seu navio irmão, o Norwegian Joy, com 3,9 mil passageiros já marcou presença nesta temporada. Somente o Canal do Panamá atraiu mais de 900 mil turistas por ano. Suas principais atrações incluem os Centros de Visitantes Miraflores e Água Clara e o Pavilhão Cocoli, que possuem salas de exposições, decks de observação de navios e visitas guiadas.

O governo do Panamá aprovou oficialmente a modificação da estrutura de

pedágio do Canal do Panamá, seguindo uma recomendação do conselho da ACP. As mudanças incluem pedágios cobrados aos navios Neopanamax Dry Granel que transportam minério de ferro; navios Neopanamax Dry Granel que transitam com lastro; o segmento transportadores de veículos (RoRo) e para graneis líquidos, incluindo navios petroleiros, petroleiros, GLP e GNL. Os ajustes não atingem as embarcações de passageiros, que continuarão na atual estrutura tarifária.

## TECNOLOGIA

Em setembro, o Canal do Panamá atualizou a solução VUMPA (Ventanilla Única Marítima de Panamá ou Janela Única Marítima do Panamá). Criada em 2017, a ferramenta é uma plataforma online que automatiza o intercâmbio de informações entre as agências panamenhas envolvidas no processamento da chegada e da partida de navios, tornando mais ágil o transporte internacional nos portos daquele país.

As principais atualizações do VUMPA buscam melhorar a precisão das declarações de carga para as linhas de transporte associadas, bem como avaliações de risco realizadas pelas autoridades do Panamá. Além disso, a taxa única do governo para navios que chegam e partem agora pode ser cobrada eletronicamente por cartão de débito ou crédito.

Outras melhorias incluem a implementação de uma política de privacidade, a exibição de documentos enviados por meio do sistema de inspeção de navios, a criação de alertas eletrônicos com base no tipo de carga, a inclusão de gerenciamento de resíduos e requisitos específicos para principais autoridades panamenhas, que podem ser acessadas pelo inspetor do país.

Antes da adoção do VUMPA, os navios eram obrigados a preencher vários tipos de documentação, como formulários de registro e documentos alfandegários para várias entidades, incluindo o Canal do Panamá, a Autoridade Nacional de Alfândega e o serviço nacional imigração. Estima-se

## COMO FUNCIONA O CANAL

O Canal do Panamá tem aproximadamente 80 km de extensão entre os oceanos Atlântico e Pacífico. Esta via navegável foi cortada através de uma das áreas mais estreitas do istmo que une as Américas do Norte e do Sul. O canal utiliza um sistema de eclusas, que são compartimentos com portões de entrada e saída. As eclusas funcionam como elevadores da água: elevam as embarcações do nível do mar nos oceanos Pacífico ou Atlântico para o nível do lago Gatun, que fica 26 metros acima do nível do mar. Os navios navegam pelo canal através do Continental Divide (Divisória Continental).

Cada conjunto de eclusas leva o nome do local da cidade onde foi construído: Gatun, no lado do Atlântico, e Pedro Miguel e Miraflores, no lado do Pacífico. As câmaras de bloqueio têm 33,53 m de largura por 304,8 m de comprimento. As dimensões máximas dos navios que podem transitar pelo canal são: 32,3 m de viga; profundidade chega 12 m em água doce tropical; e 294,1 m de comprimento, dependendo do tipo de navio.

A água usada para elevar e abaixar embarcações em cada conjunto de eclusas vem do Lago Gatun por gravidade, entrando nas eclusas por meio de um sistema de bueiros principais que se estendem sob as câmaras de eclusa das paredes laterais e da parede central. A porção mais estreita do canal é Culebra Cut, que se estende do extremo norte da eclusa Pedro Miguel até a margem sul do Lago Gatun, na Gamboa. Este segmento, com aproximadamente 13,7 km de extensão, é esculpido nas rochas da Divisória Continental.

que, graças à plataforma, mais de 300 mil formulários e documentos em papel foram eliminados, melhorando a eficiência e a pegada de carbono dos procedimentos de transbordo e economizando até 3,3 mil horas por ano.

As atualizações devem reduzir ainda mais custos, melhorar os itinerários e dar mais transparência e a produtividade ao canal, além de proporcionar economia de tempo substancial para os clientes marítimos.

**CTM**

# Logística do bem

Grupo Deutsche Post DHL disponibiliza equipes treinadas para dar suporte gratuito para a movimentação de suprimentos de apoio, em caso de catástrofes naturais

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Desde 2005, o grupo Deutsche Post DHL fornece ao Office for the Coordination of Humanitarian Affairs (OCHA) da Organização das Nações Unidas (ONU) ajuda na gestão de logística aeroportuária e de armazenagem em catástrofes naturais. Quase 600 voluntários treinados da DHL trabalham em equipes de resposta a desastres (DRT) em todo o mundo, prontos para serem acionados no prazo de até 72 horas após o incidente. Nas Américas, o DRT conta com 390 voluntários, sendo 290 da América Latina. Depois de um desastre natural, é essencial que os aeroportos não criem gargalos e que os suprimentos de apoio cheguem às pessoas que precisam deles o mais rapidamente possível.

A dificuldade, nesses casos, é fazer com que água, mantimentos, remédios e outros suprimentos essenciais cheguem às mãos da população afetada, em meio a um cenário caótico. “Os principais deveres da equipe DRT são fornecer ajuda logística às ONGs internacionais quando ocorre um desastre natural. Auxiliamos a carregar e descarregar aviões

com ajuda humanitária, dando suporte à organização nos armazéns com entrada e saída de produtos, fazendo inventários, packing e re-packing”, explica Gilberto Castro, diretor sênior de operações da Colômbia e diretor da DRT nas Américas da DHL.

Quando as Nações Unidas chamam a DHL para obter ajuda, a empresa aloca a equipe no aeroporto afetado em até 72 horas. A rede de DRT abrange quase todas as partes do mundo consideradas vulneráveis a desastres naturais com três equipes estrategicamente localizadas: Américas, que fica no Panamá, Oriente Médio e África, sediada em Dubai e Ásia-Pacífico, em Cingapura.

A situação em um aeroporto após um grande desastre é bastante agitada. Portanto, pacotes individuais e não solicitados que chegam na área podem criar um gargalo no aeroporto e retardar o processo de assistência. O apoio financeiro é geralmente a melhor maneira de ajudar imediatamente, pois não diminui o fluxo da ajuda humanitária.

Em dezembro de 2003, um terremoto de 6,6 graus na escala Richter atingiu a cidade

iraniana de Bam, deixando a maioria dos edifícios gravemente danificada. Logo após o terremoto, o Grupo DPDHL conseguiu mobilizar rapidamente sua rede e transportar suprimentos de emergência para o aeroporto local. Como a infraestrutura do aeroporto não foi projetada para lidar com o aumento repentino de suprimentos recebidos, grandes desafios logísticos levaram ao fechamento do aeroporto.

Foi no aeroporto de Bam que os funcionários do Grupo DPDHL perceberam que poderiam usar a experiência em logística e a rede global da companhia para atuar nesse tipo de situação. Assim começou a ser formado o programa de equipes de resposta a desastres.

Desde sua organização, as DRT já contribuíram em mais de 30 emergências em todo o mundo. Castro cita alguns episódios, na América Latina, em que as equipes de voluntários da DHL atuaram: Furação Irma, em Barbados; Furação Maria, em Porto Rico; Storm Nate, na Costa Rica, todos em 2017; Volcan de Fuego, na Guatemala, em 2018; e Furação Dorian, nas Bahamas, em 2019. No Brasil, a equipe foi acionada pela primeira vez em Mariana, Minas Gerais, em novembro de 2015, após o ocorrido na barragem da cidade mineira. A primeira equipe de DRT no Brasil foi estabelecida e treinada em 2011.

Em agosto de 2019, quase 60 colaboradores voluntários da DHL e dez representantes da Cruz Vermelha Brasileira participaram do treinamento da DRT em Cotia, Grande São Paulo. O grupo Deutsche Post DHL firmou um Acordo de Colaboração com a Cruz Vermelha Brasileira para fornecer serviços de DRT, quando solicitado, a fim de ajudar a organização na resposta a desastres naturais no Brasil.

CTM

# CABOTAGEM CARBONO NEUTRO

A Companhia de Navegação NORSUL se tornará a primeira Empresa Brasileira de Navegação com operações marítimas neutras em carbono.

Todas as emissões de CO2 da frota mercante da NORSUL começarão a ser compensadas a partir de 1º de janeiro de 2020, através de uma parceria inédita no setor da cabotagem. Por intermédio de créditos de carbono gerados pela conservação da Floresta Amazônica brasileira e em parceria com a Biofílica, empresa líder no desenvolvimento de projetos de carbono florestal, a companhia reforça seu compromisso com a melhoria contínua de sua performance ambiental.

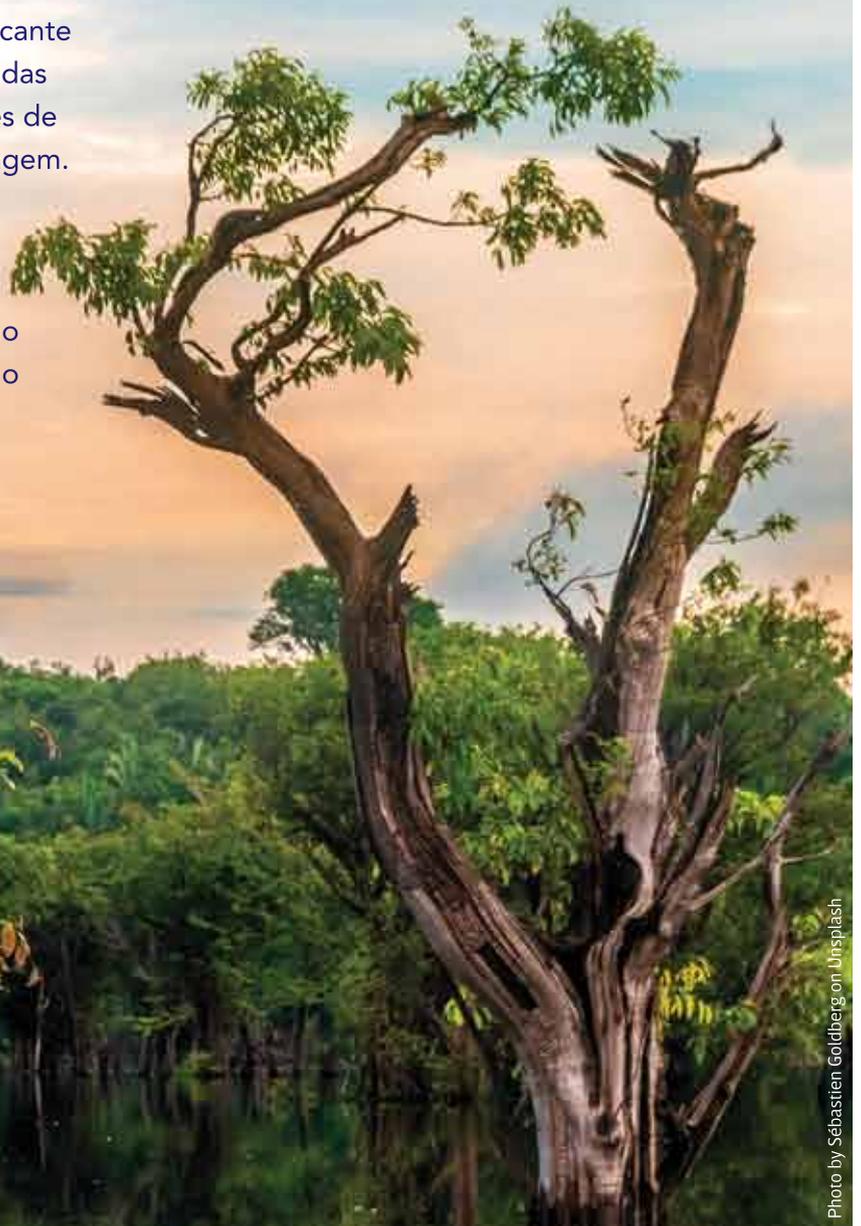


Photo by Sébastien Goldberg on Unsplash



COMPANHIA  
DE NAVEGAÇÃO  
NORSUL



*Linha Daily 2020 incorpora o sistema EcoSwitch, que reduz o consumo e as emissões de poluentes*

## Iveco Daily 2020: mais tecnologia e segurança

Nova linha conta com o botão EcoSwitch, que reduz o consumo e as emissões de poluentes, além de programa eletrônico de estabilidade, assistente de partida em rampa e controle de tração

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Recém-apresentada, a linha 2020 da Iveco Daily possui configurações chassi-cabine, furgão e minibus, de 3,5 a 7 toneladas e cabines simples e dupla. “Pensamos nos clientes que têm um cotidiano cada vez mais exigente, seja pelas restrições de circulação nos grandes centros, seja pelas necessidades ambientais que impõe um uso mais consciente e sustentável do equipamento. O resultado é um veículo com um ótimo custo operacional, o melhor da categoria”, explica Thiago Carlucci, diretor de marketing da Iveco para a América do Sul.

A nova Daily, que começa a ser comercializada no segundo trimestre de 2020, teve

mais de 230 mil horas de desenvolvimento e mais de 150 diferentes tipos de testes, realizados por meio de protótipos na estrutura da montadora em Sete Lagoas, em Minas Gerais. “A Daily está moderna e interativa, mas mantém conceitos de sucesso como a estrutura em chassi com longarinas em perfil C de 5 mm, para proporcionar robustez e durabilidade”, afirma Carlucci.

O interior foi projetado para privilegiar a ergonomia e incluir um pacote tecnológico comparável a um automóvel premium. O veículo mantém o motor FPT Industrial de 130 a 170 cavalos, que promete baixo consumo de diesel. A Daily 2020 é equipada com o

botão EcoSwitch, um sistema que, quando acionado pelo motorista, reduz ainda mais o consumo e as emissões de poluentes por meio da alteração do mapeamento do motor.

A segurança é reforçada com os dispositivos e tecnologias de série: ESP (programa eletrônico de estabilidade), assistente de partida em rampas (hill holder) e controle de tração (ASR). O sistema multimídia, com tela de sete polegadas, amplia a integração entre o motorista e o veículo com funções ativadas pelo reconhecimento de voz e tela touchscreen, que conta com Android Auto e Apple Car

Play e ar-condicionado automático digital.

“Nossa meta, com o projeto da Daily 2020, foi aprimorar um modelo consagrado. Unimos a força e a robustez de um caminhão com a tecnologia e segurança de um automóvel para criar um veículo único, incomparável no segmento”, declara o diretor de marketing da Iveco. O modelo foi lançado em 1978 na Europa, e posteriormente, no Brasil, em 2000, com o início da produção do veículo na fábrica de Sete Lagoas. “Já são mais de três milhões de Daily fabricados, em três continentes, que estão nas ruas de 110 países”, diz Carlucci.

A versão Daily Minibus possui todas as tecnologias disponíveis para as versões de carga, e ganhou um entre-eixos alinhado com a Daily Furgão, para proporcionar melhor dirigibilidade e maior espaço para os passageiros. O modelo tem vidros laterais colados e ar-condicionado no teto com difusores ao longo do salão. O bloqueio automático maximiza a tração, fornecendo 50% do torque e potência para cada uma das rodas motrizes. O sistema é projetado para manter as rodas em um modo de direção constante e capacidade de, automaticamente, desbloquear para permitir a diferenciação de velocidade em curvas ou manobras. Essa solução é ideal para o aumento da tração em terrenos irregulares e escorregadios, com lama e pedras.

As mudanças estruturais também permitem ampliar a oferta nos furgões de carga que agora vão de 7,3 a 18 metros cúbicos. A Daily Minibus e a Daily Furgão têm sensor de estacionamento traseiro de série.

## PERSPECTIVAS

Ricardo Barion, diretor comercial da Iveco, afirma que nas projeções da montadora o mercado de transportes deverá crescer 15% em 2020. “Para nós, será um momento de retomada dos negócios, dos investimentos e das conquistas porque agora estamos completos”, afirma o executivo, que ressalta que o mercado deverá crescer mais de 30% em 2019, em comparação ao ano passado.

Em 2019, o segmento de leves está crescendo 47%, e é nele que está o modelo campeão de vendas da marca: a Daily, que já passou dos 40 anos de serviços prestados aos clientes no mundo nas versões furgão, chassi-cabine e minibus.

No segmento de caminhões médios, que deve ter um incremento de 15% em 2019, a marca apresentou recentemente os novos Tectors de nove e 11 toneladas. “Desenvolvemos esses modelos pensando nas necessidades do cliente, com o melhor trem de força, cabine e custo operacional da categoria. Destaco o baixo consumo de combustível e o conforto da cabine, que foi projetada para proporcionar uma melhor experiência a bordo para nossos clientes”, revela Barion.

Já no segmento dos semipesados, que apresenta uma expansão de 32% no ano, o destaque é Tector Auto-Shift, com transmissão automatizada de dez velocidades e funções exclusivas desenvolvidas pela marca. A linha Tector também é nova, seu visual está alinhado com o design de produtos global Iveco. O Tector 17-300 T tem cavalo mecânico desenvolvido para aplicações de até 36 toneladas, com carreta de dois eixos, tendência no transporte rodoviário de cargas volumosas. A família Tector vai de nove a 31 toneladas, com diferentes configurações de transmissão (automatizada e mecânica), de cabine (curta, leito, baixa e alta), e também de tração (4x2, 6x2, 6x4, 8x2 e trator).

Os pesados Hi-Road e Hi-Way fazem parte do segmento que mais cresce no mercado neste ano, com 63% de alta. O Hi-Road, com potências de 360 cv a 440 cv, uma cabine moderna e um visual semelhante ao seu irmão Hi-Way, com uma cabine maior e potência de até 560 cavalos. “Ambos passaram por mudanças que fizeram desses produtos equipamentos ideais para o cliente que roda longas distâncias, precisa ter disponibilidade do equipamento e a garantia de que terá sempre um serviço de qualidade onde estiver. São veículos extremamente adequados e competitivos para as demandas atuais do

transportador”, acredita o diretor comercial da marca.

“Estamos encerrando um importante ciclo de investimento no país, com a ampla reformulação da linha de produtos. No auge da crise mantivemos nossa crença no mercado brasileiro. A retomada do crescimento no setor mostra que estávamos corretos, e tenho certeza que o Brasil continuará sendo um dos mercados mais importantes do mundo para a Iveco”, afirma Marco Borba, vice-presidente da montadora para a América do Sul.

Borba informa que, até o final de 2019 a marca atingirá 84 pontos de atendimento e que, atualmente, 95% dos veículos que entram nas concessionárias Iveco para serviços de manutenção têm o problema resolvido em menos de 24 horas.

## TECNOLOGIA

A marca também apresenta inovações tecnológicas. O Iveco Connect é uma solução de telemetria e conectividade inteligente. A ferramenta monitora, minuto a minuto, o desempenho, as funções do veículo e até o comportamento do motorista. A central, que fica localizada no complexo industrial de Sete Lagoas, monitora 24 horas por dia, sete dias na semana, as informações recebidas pelos dispositivos, e é responsável por antecipar a demanda dos clientes em um eventual problema com o produto, contatando o motorista, e sugerindo soluções. O objetivo da marca é proporcionar a redução de custos, um melhor gerenciamento da frota e estar cada vez mais próxima e conectada com os clientes.

O Banco CNH Industrial desenvolveu o aplicativo de crédito automático +Capital. Esta ferramenta digital cujo principal objetivo é tornar mais ágil o processo de vendas, assim como facilitar e simplificar o envio de documentação. O app oferece as opções de CDC, Finame TLP e Finame TFB.

O +Capital e possui funcionalidades de simulação de financiamentos, captura de documentos, autopreenchimento de dados e análise de crédito.

**CTM**

# Transgrãos compra 120 Mercedes-Benz Axor

Os veículos começam a ser entregues no início de 2020 e serão utilizados no transporte de milho em espiga para produção de sementes

SONIA MORAES



Com a nova aquisição, a Transgrãos passa a contar com 530 caminhões Mercedes-Benz

A Mercedes-Benz conclui a venda de 120 caminhões Axor 2536 6x2 para a Transgrãos, da cidade de Patos de Minas (MG), contribuindo para a grande participação deste segmento nas vendas totais de caminhão no país. A empresa utilizará estes veículos para o transporte de milho em espiga para produção de sementes de alta tecnologia. As entregas estão previstas para o início de 2020, com programação mensal até agosto. Com isso, o cliente passa a contar com 530 caminhões da marca na frota, o que significa 90% do total.

Com 28 anos de atuação no mercado, a Transgrãos tem como principal atividade o transporte de milho em espigas para beneficiamento, sementes prontas para entrega ao produtor, cereais e insumos agrícolas. Impulsionada pelo crescimento do mercado e pela demanda de clientes por terceirização de serviços na agricultura, a empresa diversificou sua atuação disponibilizando diversos serviços, entre eles a colheita mecanizada de semente de milho em espiga

e em grãos, o plantio, a pulverização, a condução de campos, o despendoamento mecânico, a secagem, a classificação de sementes e a armazenagem climatizada.

Além de seu estado de origem, a Transgrãos atua no Mato Grosso, maior produtor de milho do Brasil, e também em Goiás, São Paulo, Paraná, Bahia e Rio Grande do Sul.

Há três anos, a Transgrãos tem executado o plano de renovação de sua frota, recebendo em média 120 veículos por ano. Para Elias Caixeta, presidente da empresa, o Axor 2536 6x2 mostrou-se a melhor solução para o transporte de milho em espiga do campo para as unidades de beneficiamento, o chamado milho semente, que depois é utilizado no plantio. "Com este caminhão, utilizamos um semirreboque graneleiro de 13,6 metros de comprimento, o que nos dá uma excelente capacidade volumétrica de carga, que é o que precisamos", diz o executivo. "Assim, o Axor 2536 6x2 oferece ótimo custo-benefício dentro do nosso modelo de operação de transporte de milho em espiga."

Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, afirma que os caminhões Axor oferecem muito mais aos clientes. "Essa nossa linha de extrapesados é reconhecida no agronegócio, bem como em diversos outros setores, pelo reduzido custo operacional, alta produtividade e ampla disponibilidade para o transporte rodoviário e fora de estrada", diz o executivo. "Além disso, os clientes contam com o maior portfólio de peças e serviços e cobertura da rede de concessionários, presente em todos os estados do país junto às principais rotas de transporte e logística, favorecendo empresas como a Transgrãos, que opera em vários estados". Esta nova venda à Transgrãos envolveu o concessionário Prodoeste, com participação do Banco Mercedes-Benz.

Segundo a fabricante, os caminhões Axor combinam força, extrema robustez e resistência com alto nível de conforto e economia. Isso resulta em elevado padrão de desempenho e produtividade, assegurando rentabilidade nas atividades de transporte e logística para os clientes.

Entre os destaques do Axor estão o túnel do motor rebaixado para cabines estendida e leito, banco pneumático para o motorista, volante multifuncional, tacógrafo digital, freio a tambor para operações mistas, eixos sem redução nos cubos, câmbio totalmente automatizado Mercedes PowerShift com funções EcoRoll, Power e manobra para modelos rodoviários, distribuição da força de frenagem (EBD), sistema de controle de tração (ASR), freio ABS, retarder (opcional), auxílio de partida em rampa (HSA), ar-condicionado, climatizador e chineleiras para guarda de calçados.

CTM

# TORA ENTRE AS MAIORES E MELHORES DO TRANSPORTE\* OUTRA VEZ!

Ser um dos maiores operadores logísticos do Brasil reforça nosso compromisso em entregar, cada vez mais, soluções logísticas integradas e customizadas para cada tipo de negócio, garantindo segurança, qualidade, agilidade, redução de custos e produtividade aos nossos clientes.

**Agradecemos a todos que estão nessa trajetória conosco!**



*\*Segundo o Anuário Maiores e Melhores do Transporte do Brasil, da OTM Editora.*

Com 47 anos de história, a Tora está sediada em Minas Gerais e possui 65 filiais distribuídas pelo Brasil e Mercosul (Argentina, Uruguai e Chile). A empresa atua no transporte rodoviário de cargas, nas operações de terminais multimodais e terminais alfandegados. Entre em contato e conheça o que temos a oferecer para o seu negócio.

**www.tora.com.br**  
**(31) 2191-2575**  
comercial@tora.com.br  
Avenida Ápio Cardoso, 20 - Cincão  
Contagem/MG  
f in /toralogistica



**TORA**  
SOLUÇÕES LOGÍSTICAS  
INTEGRADAS



## Novidades na prateleira

A Autotrak ofereceu um café da manhã na capital paulista para executivos do mercado segurador e embarcadores para apresentar novidades nas soluções de monitoramento e gerenciamento de risco

VALERIA BURSZTEIN

A Autotrak realizou um evento exclusivo na Câmara Americana de Comércio de SP (Amcham) para apresentar suas novidades em primeira mão para as seguradoras, corretoras, gerenciadoras de risco e embarcadores.

O encontro foi conduzido pessoalmente pelo fundador e presidente da Autotrak, Nelson Piquet, e teve como principal objetivo apresentar um conjunto ainda mais completo de soluções tecnológicas para gestão de risco, focadas no combate ao roubo de cargas e na redução dos acidentes rodoviários. "Sempre fazemos esse evento em paralelo com a Fenatran para aproveitar a mobilização do setor e facilitar a participação dos convidados. A ideia é ajudar o mercado segurador e os embarcadores a entenderem o estágio da nossa tecnologia e isso acaba ajudando muito aos nossos clientes transportadores na hora de fechar

contratos de frete e também de seguros. Este ano percebemos que o mercado está mais animado porque a economia ganhou mais vida. Nós sentimos essa reação durante os dias de evento: recebemos o dobro de visitas comparada à versão anterior do evento e fechamos negócios de fato", disse Piquet.

A empresa, especializada no desenvolvimento de equipamentos, softwares e na prestação de serviços de comunicação móvel de dados voltados principalmente para o setor de transporte e logística, tem mais de 25 anos de atuação. "Muitos nos conhecem pela atuação no transporte rodoviário de cargas, mas na verdade atuamos em diversos outros segmentos, como ferroviário, hidroviário, utilities, maquinário pesados, automóveis de passeios e um segmento que ganha cada vez mais importância para os embarcadores que é

o de rastreadores de carga, as chamadas "iscas", comentou Piquet.

Com uma carteira de 45 mil clientes, entre pessoas jurídicas e autônomos, a Autotrak investiu este ano perto de R\$ 40 milhões em iniciativas para aumentar a oferta de soluções e serviços prestados. Inaugurou a sua segunda estação terrena de comunicação de dado (hub), sendo a única no mercado brasileiro a contar com hubs próprios, um no Distrito Federal e o novo em Anápolis (GO). Estas estações de telecomunicações utilizam canais exclusivos e redundantes em satélites geoestacionários, além de backbones dedicados com as principais operadoras de telefonia celular do país e são responsáveis por garantir a conectividade de dados entre as empresas clientes e seus veículos. "O segundo hub ampliará sobremaneira a redundância do sistema de comunicação, m

garantindo níveis de serviço ainda mais elevados para os clientes”, avaliou o diretor de marketing, vendas e pós-vendas, Márcio Toscano.

Outro investimento da empresa é referente à expansão da sua rede autorizada de atendimento a clientes, que agora passa a contar com 44 concessionárias, além de uma unidade na Argentina. A meta da empresa é chegar em 70 unidades nos próximos três anos. “É a rede autorizada que presta o atendimento direto aos clientes, principalmente comercial e de pós-vendas e isso é essencial para assegurar a satisfação dos nossos clientes”, explicou Toscano.

O executivo contou que a Autotrak fecha o ano de 2019 com crescimento em vendas de equipamentos e em receita. “Até agora registramos aumento em torno de 25% em relação a 2018, ano em que crescemos 54% em relação a 2017, em vendas de equipamentos novos. Foram mais de 20 mil equipamentos vendidos em 2018, o que é muito importante para nós, porque ampliamos nosso parque instalado e isso nos permite ser ainda mais competitivos em termos de preços para os clientes”. Toscano afirmou, ainda, que os resultados positivos são cruciais para a empresa, uma vez que “no segmento de atuamos é muito importante a empresa ter uma saúde financeira sólida, porque as tecnologias evoluem e as demandas dos clientes também e a empresa deve ter a capacidade de acompanhar essas evoluções e responder às novas demandas rapidamente.”

## NOVIDADES

A empresa apresentou funcionalidades novas para os produtos em portfólio, como o Autotrak Prime, segundo a empresa o mais completo sistema de comunicação e telemetria de frotas do mercado, operando via celular e satélite, voltado para empresas de transporte com atuação rodoviária e urbana. E o Autotrak Híbrido, para operações que não demandem um tráfego tão intenso na rede de satélites. Este sistema utiliza o mesmo computador de bordo



**Nelson Piquet: “Muitos nos conhecem pela atuação no transporte rodoviário de cargas, mas atuamos em diversos outros segmentos”**

da versão Prime, contando com todas as funcionalidades de telemetria, controle de jornada, gerenciamento de risco e logístico, mas por utilizar uma antena satelital de menor porte e com um pouco menos de capacidade de tráfego tem como grande atrativo o seu preço.

Citando agora as novidades, Toscano apresentou um lançamento que visa levar mais inteligência para a cabine do caminhão. “Trata-se do aplicativo ‘Terminal Móvel’, uma incrível solução da Autotrak que traz mais mobilidade, agilidade e conforto para o motorista executar as tarefas diárias”, disse o executivo. Com o Terminal Móvel, o motorista pode efetuar login no sistema para ligar o veículo, enviar e receber mensagens, registrar a jornada de trabalho, operar os acessórios de segurança, receber alertas e visualizar o status de funcionamento do rastreador de forma simples e rápida, mesmo quando estiver fora da cabine, já que o equipamento é portátil e mantém comunicação com o rastreador do veículo via wi-fi. A solução já está disponível para venda.

## ISCAS

A empresa lançou também opções na linha de iscas de carga SmartBox da Autotrak. Somada à versão tradicional – em papelão (retornável ou descartável) –, agora a empresa oferece versões envelopadas, em duas opções de tamanho, para cargas úmidas. Além da posição da carga, o sistema possui sinal de radiofrequência, com acionamento automático em caso de uso de jammer, com serviço de pronta-resposta com antenistas em todo o país. A bateria é programável para até 30 dias.

“Era um pedido dos embarcadores, gerenciadores de risco e seguradoras. Outro diferencial é o software Supervisor Smartbox, que permite ao cliente operar de que forma a isca vai funcionar e como será monitorada, além de verificar remotamente a posição da carga e o nível da bateria da isca”, explicou o responsável na Autotrak pelo atendimento do mercado segurador, Adilson Mota.

## JORNADA BUSINESS

A Autotrak apresentou um software para controle de jornada dos motoristas e do tempo de direção contínua, integrado aos equipamentos de rastreamento da empresa, com novos diferenciais, entre eles o armazenamento dos dados por cinco anos, cadastro de motoristas na nuvem, controle de jornada de um mesmo caminhoneiro – mesmo que utilize veículos diferentes ao longo do dia – controle de mais de um motorista no mesmo caminhão, painéis de gestão reformulados e integração com folha de pagamento.

Para agilizar o registro das atividades do motorista, como início e fim de jornada, descanso, refeição e espera, a Autotrak lançou, também, o aplicativo Autotrak Motorista, que permite inserir dados diretamente pelo aparelho celular. O aplicativo é gratuito para Android e funciona mesmo fora do veículo ou em um veículo equipado com rastreador Autotrak sem teclado (por

exemplo, os localizadores). Todas as informações geradas pelo aplicativo são sincronizadas no software Jornada Business para facilitar a gestão pela transportadora em um único software.

Ainda para o motorista, mas agora com foco no autônomo, a empresa destacou o Autotrak Caminhoneiro, uma funcionalidade disponível no site da empresa. Trata-se de um banco de dados de caminhoneiros autônomos equipados com a tecnologia Autotrak, que permite à transportadora ou embarcador selecionar motoristas e veículos, com informações detalhadas sobre o histórico do caminhoneiro e do caminhão e quais equipamentos de segurança dispõe para eventuais contratações de fretes online. “A transportadora seleciona o caminhoneiro diretamente pelo site, confere todas as informações dele e do caminhão, e negocia o frete pela internet sem ligar para ninguém. O motorista, por sua vez, recebe todas as informações no terminal de bordo do caminhão, via satélite, e passa a trabalhar para muito mais empresas sem pagar nada por isso”, afirmou Piquet. Hoje, mais de 25 mil profissionais autônomos estão cadastrados neste sistema da Autotrak.

### TELEMETRIA AVANÇADA

Outro lançamento da Autotrak é o Telemetria Avançada, um sistema eletrônico de controle das condições de uso do veículo e do comportamento do motorista, que possibilita controlar e reduzir custos com consumo de combustível e pneu, manutenção do veículo e prevenção de acidentes.

O acesso aos dados do veículo é feito pelos barramentos CAN e OBD, o que elimina a necessidade de instalação de sensores externos. O sistema faz a aferição da velocidade, RPM, freadas bruscas, banguela, consumo médio e instantâneo, marcha lenta excessiva, pressão do óleo, temperatura do motor, faixa verde do motor, uso de freio motor, entre outros itens.

Ainda sobre ganhos de eficiência no



**Márcio Toscano: “Foram mais de 20 mil equipamentos vendidos em 2018 e isso amplia nosso parque instalado”**

controle operacional, a Autotrak apresentou uma solução nova para padronizar o ciclo de operações: a ferramenta Ciclo Operacional. Com ela, a empresa desenha visualmente todas as etapas do transporte (início de viagem, parada para entrega, reinício de viagem, pernoites, paradas para alimentação, final de viagem, ) e o sistema automaticamente controla cada passo, não permitindo que o motorista inicie uma etapa antes de concluir a anterior, na sequência definida pela empresa.

### MENSAGEM EM ÁUDIO

Um dos lançamentos que mais chamaram a atenção foi o Rotograma Falado, ferramenta que permite o cadastramento de pontos de risco da viagem, como descidas de serra, entrada em perímetro urbano, curvas acentuadas, para alertar automaticamente o motorista com mensagens de

voz pré-gravadas pela empresa, com o objetivo de reduzir os riscos de acidente e auxiliar a condução do motorista. O cliente pode cadastrar os pontos de risco no próprio mapa, utilizando polígonos e pode gravar as mensagens de voz que desejar, diretamente no software.

Além disso, o cliente pode definir os limites de velocidade para cada área mapeada, diferenciando limites para pista seca e molhada, com registros automáticos na telemetria em caso de violação. “É uma solução que previne acidentes e também alerta para áreas de alta incidências de roubos de carga, por exemplo. E é possível gravar o áudio da forma que a empresa achar mais adequada”, diz Toscano.

Outra funcionalidade é a mensagem falada, que converte as mensagens escritas enviadas pela empresa para o motorista, em mensagens de voz, utilizando a tecnologia text-to-speech. Com isso, o motorista não precisa parar o veículo para acessar as mensagens no teclado. O áudio é reproduzido em caixas de som instaladas na cabine, fornecidas juntamente com os rastreadores.

A última novidade do pacote de lançamentos da Autotrak diz respeito à funcionalidade das câmeras. Agora, o sistema de gravação de vídeos está integrado aos rastreadores Autotrak com DVR (digital video recorder) com capacidade de utilização de até quatro câmeras e com envio automático dos vídeos em caso de eventos não programados, como uma freada brusca. “Uma exclusividade da Autotrak é que os vídeos são acessíveis pelo mesmo software de rastreamento, SuperVisor Web, o que facilita a operação do cliente, já que em um mesmo ambiente ele pode verificar mensagens, alertas, rota do veículo e vídeos da viagem”, informou Toscano.

Segundo ele, “o fato de estarmos levando mais inteligência para a cabine, com reconhecimento de voz, terminais móveis, câmeras, faz abrir um mundo novo para desenvolver novas funcionalidades para monitorar o comportamento do motorista. O primeiro passo já fizemos”, assinalou. **CTM**

# Temos orgulho em dizer que a **BBM** chegou entre as maiores para ficar

Sabemos que tudo isso só foi possível graças aos nossos colaboradores e clientes. Obrigado à todos que estão juntos conosco nessa estrada!



5º lugar como melhores empresas em desempenho no transporte rodoviário de carga



9º lugar como maiores empresas do transporte rodoviário de carga e receita operacional líquida

**Norteados pela inovação e qualidade, a BBM Logística é sinônimo de excelência em operações logísticas.**



Não importa o tipo de carga, nós temos a solução ideal.  
**Descubra o que a BBM pode te oferecer.**

Acesse o site [bbmlogistica.com.br](http://bbmlogistica.com.br), conheça as nossas soluções!

Siga-nos no LinkedIn  e facebook 



# Magirus apresenta caminhão de combate a incêndios movido a gás

O veículo é construído em um chassi Eurocargo Natural Power 4x2 da Iveco com 420 litros de gás natural comprimido (GNC) e transmissão automática de conversor de torque da Allison



**Marc Diening: “A Magirus traz a solução técnica viável e tática adequada para a produção em série”**

A Magirus lança no mercado europeu o caminhão (H) LF 10 movido a gás natural comprimido (GNC), para combate a incêndios, ampliando seus modelos com tecnologia de propulsão alternativa. A marca, que pertence à Iveco, já havia introduzido pequenos veículos de bombeiros elétricos. O modelo, que utiliza como fonte de energia o GNC, expande a série iDL ou linha de propulsão inovadora.

A Magirus foi a primeira fabricante mundial de veículos para combate a incêndios e catástrofes a apresentar um veículo tipo autobomba tanque movido a gás natural. Com a iDL, a empresa busca transformar os mais recentes desenvolvimentos no campo da tecnologia de propulsão alternativa em veículos que

possam ser usados de forma eficiente em aplicações cotidianas.

Embora o primeiro motor a GNC do (H)LF 10 tenha sido disponibilizado recentemente aos bombeiros alemães, diversas autoridades locais europeias já estão trocando suas frotas por veículos movidos a gás natural há anos, reduzindo, com sucesso, as emissões de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>). “Com a linha de propulsão inovadora, a Magirus traz a solução técnica viável e tática adequada para a produção em série”, resume Marc Diening, CEO da Magirus.

O (H)LF 10 é construído em um chassi Eurocargo “Natural Power” 4x2 da Iveco com 420 litros de gás natural comprimido (GNC) e uma transmissão automática de

conversor de torque da Allison. De acordo com o fabricante, o veículo está em total conformidade com os padrões atuais do mercado, com autonomia de até 300 quilômetros ou funcionamento da bomba de até quatro horas, sem comprometer a carga. Uma atenção especial foi dada à segurança, e a instalação de GNC foi testada e homologada.

O interior do veículo da Magirus também conta com tecnologia ecologicamente correta. Um exemplo é o aquecimento da cabine,

operado a gás. Além disso, um novo tipo de gerador de energia híbrida, movido a hidrogênio, ventiladores alimentados por bateria e dispositivos de salvamento estabelecem a maior redução possível de emissões.

Com a “linha de propulsão inovadora”, a Magirus quer destacar sua competência no desenvolvimento de veículos de combate a incêndios sustentáveis e diferenciados. A série oferece soluções para a grande demanda em cidades, empresas e corpos de bombeiros por soluções ecológicas, operacionais e econômicas. A combinação de um chassi potente, testado, com sistemas de acionamento alternativos, e um design flexível cria um caminhão de combate a incêndio customizável.

CTM

# A TPC FOI ELEITA O MELHOR OPERADOR LOGÍSTICO DO ANO. É HORA DE CELEBRAR.

A ABOL (Associação Brasileira de Operadores Logísticos), em parceria com a OTM Editora, promoveu a 3ª edição do prêmio Melhores Operadores Logísticos do Ano, na qual a TPC foi a campeã. Uma honra que nos deixa muito felizes e que nos dá a certeza do trabalho bem-feito. Agradecemos aos clientes pelo reconhecimento e aos colaboradores pelo empenho e dedicação. Esse prêmio é todo nosso.



**Maiores & Melhores**  
DO TELEFONE DO TELEFONE

**TPC**  
LOGÍSTICA INTELIGENTE

# Os melhores da logística

Abol e OTM Editora premiam os operadores logísticos mais bem avaliados pelos embarcadores: TCP Logística Inteligente, DHL Supply Chain e Coopercarga

MÁRCIA PINNA RASPANTI

**III** PRÊMIO DE OPERADOR LOGÍSTICO

**ABOL**  
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE OPERADORES LOGÍSTICOS

**OTM**  
EDITORA

A Associação Brasileira de Operadores Logísticos (Abol), presidida por Carlos Cesar Meireles Vieira Filho, em parceria com a OTM Editora, sob o comando de Marcelo Fontana, promoveu a 3ª edição do Prêmio Melhores Operadores Logísticos do Ano. Os premiados foram homenageados durante o evento de premiação das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, que ocorreu em novembro, no Hotel Transamérica, em São Paulo. A primeira colocada foi a TPC Logística Inteligente, seguida pela DHL Supply Chain, e pela Coopercarga, no terceiro lugar.

Para mensurar o desempenho do setor, as empresas associadas à Abol indicaram dez dos seus mais importantes clientes embarcadores, os quais receberam um

questionário no qual pudessem avaliar os serviços prestados, no ano de 2018. Desta forma, os embarcadores avaliam seus operadores logísticos em relação aos cinco aspectos: atendimento, cordialidade e confiabilidade, rastreabilidade, acuracidade de estoque, cumprimento de prazos, e modicidade de preços.

Com mais de 18 anos de atuação no mercado, a TPC Logística Inteligente é um dos principais operadores logísticos do Brasil, presente em 24 estados, que conta com 850 mil metros quadrados de área de armazenagem, três milhões de entregas por ano e 280 mil posições pallets. A TPC destaca que a pesquisa utilizada como base para a premiação tem por objetivo obter o feedback dos embarcadores

daqueles que teriam, ao olhar deles, o melhor desempenho. “Chegar ao topo da lista significa excelência operacional e o melhor, a satisfação dos nossos clientes”, comenta Leonardo Barros, presidente da companhia.

“Ser reconhecido pelo universo dos clientes como o melhor operador logístico do Brasil é muito significativo e muito gratificante e engrandece a nossa trajetória. Devemos celebrar e agradecer aos nossos colaboradores, base de todo o nosso sucesso” ressalta Sergio Faria, vice-presidente da empresa. Com mais de 18 anos de atuação no mercado, a TPC é um dos principais operadores logísticos do Brasil, presente em 24 estados, que conta com 850 mil metros quadrados de área de armazenagem, três milhões de entregas por ano e 280 mil posições paletes.

Esse mérito se dá pelo alto investimento e total capacidade de oferecer excelência, redução de custo e risco, aumento de competitividade e sustentabilidade às cadeias produtivas de seus clientes embarcadores, aportando o que há de melhor em tecnologia e inovação. “Fomos reconhecidos pelos nossos clientes com o primeiro lugar e eu diria que isso tudo é fruto de um trabalho de 18 anos com qualidade, sempre em busca do mais alto nível de produtividade, de uma melhor gestão e melhores indicadores operacionais. É um prêmio que vem coroar todo esse trabalho feito pelos nossos 4,7 mil colaboradores”, comemora o vice-presidente comercial da TPC, Luis Eduardo Chamadoiro.

A direção da empresa e a equipe comercial estiveram presentes no evento de homenagem. “Para nós é uma honra gigante receber este prêmio. Neste ano complicado para o Brasil, caminhamos bastante com



**Carlos Meireles Vieira Filho, presidente da Abol, Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, e Leonardo Barros, presidente da TPC (a partir da esquerda)**

vários novos contratos, um time novo de vendas e marketing, além de importantes investimentos em pessoas, tecnologia e inovação. O prêmio é o corolário destas ações, que confirma o caminho escolhido de atuar como agentes de negócios para nossos clientes e que, ao mesmo tempo, nos desafia a buscar sempre mais”, ressalta Eduardo Leonel, diretor corporativo da TPC.

A DHL Supply Chain, que foi a primeira colocada na edição anterior da premiação, também destaca a importância da iniciativa da Abol e da OTM Editora. “Receber o prêmio de Melhores Operadores Logísticos do Ano é uma grande satisfação e mostra que nossas estratégias estão na direção certa. Este reconhecimento vem ao encontro de dois importantes movimentos: o fortalecimento de nossa área de transportes e um mergulho mais profundo na inovação, tendo sempre o cliente como foco de nossas ações. Com isso, além do reconhecimento, aumentamos nossos índices de satisfação e aceleramos a chegada de novos negócios, tendo como objetivo oferecer as melhores soluções de armazenagem e transporte para nossos clientes”, afirma Fábio Miquelin, diretor sênior de transportes da companhia.

A DHL Supply Chain é uma empresa do Grupo DPDHL, sendo uma das principais fornecedoras de contratos logísticos do mundo. A companhia atua em diversos setores como automotivo, de consumo, químico, energia, engenharia e manufatura, life sciences e healthcare, varejo e tecnologia.

A terceira colocada é a Coopercarga. O vice-presidente e diretor comercial da empresa, Paulo Simioni, considera o prêmio uma resposta positiva dos clientes, que demonstram sua satisfação com os serviços da cooperativa. “O compromisso com os nossos embarcadores sempre será uma prioridade. Prezamos muito os cinco aspectos avaliados e estamos colhendo os frutos da nossa gestão eficiente e séria. Com essa premiação, não vamos nos acomodar. Muito pelo contrário, é um estímulo para sermos ainda mais atuantes



**Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, Carlos Meireles Vieira Filho, presidente da Abol, e Ronny Almada, diretor de transportes da DHL (a partir da esquerda)**



**Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, Carlos Meireles Vieira Filho, presidente da Abol, e Osni Roman, presidente da Coopercarga (a partir da esquerda)**

e prestativos para alcançarmos uma colocação ainda melhor no prêmio do próximo ano”, declara.

Em fevereiro de 1990, a Coopercarga foi fundada por 143 pequenos transportadores. Atualmente, a cooperativa conta com mais de 60 unidades, entre filiais e pontos de apoio, no Brasil e em alguns países do Mercosul, mais de 2,5 mil cooperados e em torno de 600 colaboradores diretos, gerando mais de quatro mil postos de

trabalho diretos e indiretos.

A Abol congrega 32 grandes operadores logísticos em atividade no Brasil. De um universo composto por 269 empresas, as quais são responsáveis por R\$ 81,4 bilhões de receita bruta anual, geração de mais de 1,4 milhão de empregos diretos, indiretos e cadeias periféricas, com arrecadação em tributos e encargos na ordem de R\$ 24,1 bilhões por ano, a entidade representa cerca de 25% deste mercado. **OTM**

# Quatro empresas de transporte são premiadas

A Cesari venceu na categoria Responsabilidade Ambiental e de Segurança Viária e do Trabalho, a T.O.C. Terminais na Gestão Econômica Sustentável e a Patrus e a Transpanorama na área de Responsabilidade Social

SONIA MORAES



## 5º Prêmio de Sustentabilidade

A quinta edição do Prêmio de Sustentabilidade, promovida pelo Setcesp em parceria com a revista Transporte Moderno, teve o destaque de quatro empresas de transporte rodoviário de carga pelas suas práticas sustentáveis no setor. A entrega do troféu foi realizada junto com a premiação Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, realizada pela OTM Editora em São Paulo.

Na categoria Responsabilidade Ambiental o prêmio foi para a Cesari Logística pelo desenvolvimento do projeto Catre – redução, reaproveitamento e gerenciamento de resíduos –, com a criação de um local destinado ao gerenciamento de resíduos, onde ocorre o reaproveitamento dos materiais descartados ou a destinação correta deles, incluindo a de produtos perigosos. A Catre foi idealizada por uma necessidade interna da empresa, mas hoje atende também a comunidade.

A Cesari Logística também recebeu o troféu de Responsabilidade de Segurança Viária e do Trabalho pelo programa Segurança 4.0, que leva em conta a utilização de novas tecnologias de prevenção de acidentes. Entre os equipamentos usados pela empresa está a telemetria avançada, videomonitoramento, sensor de fadiga, game como plataforma de treinamento, pulseiras inteligentes para a medição da quantidade e da qualidade do sono.

Na categoria Gestão Econômica Sustentável o prêmio foi para a T.O.C Terminais, com

a criação do bitrem customizado. O projeto é uma solução logística com a utilização de um conjunto de bitrem diferente do modelo padrão de mercado, no qual há o remonte do segundo equipamento com toda a segurança sobre a carroceria do primeiro veículo, quando vazio após a entrega do contêiner.

“O projeto surgiu para servir uma necessidade de nossos clientes, especialmente o transporte de grãos, e resultou no aumento da produtividade com ganhos ambientais, operacionais e estratégicos. Este modelo é único no Brasil e temos orgulho em sermos o pioneiro nisto”, relata Ricardo Lattanzi, diretor de operações da TOC Terminais.

A empresa concorreu com outros dez cases de empresas inscritas nessa categoria, e foi considerada a vencedora após a análise de um júri técnico e acadêmico.

A concepção do projeto proporcionou uma redução direta de 24% do consumo de diesel, uma vez que utiliza um equipamento a menos no retorno do trajeto e, por consequência, também uma diminuição do desgaste de pneus e na emissão de CO<sub>2</sub>.

Além disso, a redução nos custos de pedágios foi de 55%, pois ao regressar com um número menor de eixos, paga-se uma cobrança a menos no preço do pedágio, e com isso um abatimento de 11% no valor do frete repassado ao cliente.

“Nós acreditamos que adotar projetos

sustentáveis nos credencia a desenvolver novas soluções que agreguem valor ao cliente. Faz parte da nossa missão, que é a de prover soluções logísticas”, afirma o diretor de operações da TOC Terminais.

A vitória na categoria Responsabilidade Social foi compartilhada pela Patrus Transportes e pela Transpanorama Transportes. No projeto Um dia Patrus para Reformar, a Patrus promoveu a reforma de casas de funcionários em situação de vulnerabilidade como uma forma de dignificar a moradia de colaboradores que residem em condições precárias. Critérios sociais foram adotados e nove casas escolhidas para serem totalmente reformadas e entregues. “A responsabilidade social é de todos nós, não dá para delegar apenas ao outro. É necessário fazer a diferença na vida das pessoas”, afirma Olga Mendes, gestora administrativa do Instituto Marum Patrus, que coordenou as ações.

Na Transpanorama o foco foi Missão Acolhida – Um Novo Lar para os Venezuelanos. Este projeto envolveu uma ação humanitária, com a contratação pela empresa de 37 motoristas venezuelanos. Além de oferecer suporte para se adaptarem ao Brasil, concedendo alojamento, treinamento de língua portuguesa, consultas clínicas, houve a integração deles na cidade de Maringá (PR), onde fica a sede da empresa.

Para Claudio Adamuccio, diretor administrativo da Transpanorama, cuidar do meio ambiente e da economia é importante, mas pensar no ser humano é fundamental. Ele conta que ver pela televisão como estava precária a situação dos venezuelanos em Pacaraima (RR) o comoveu profundamente



**Marina Barbosa, sócia administrativa, e Sérgio Ricardo, diretor de vendas da T.O.C Terminais**



**Giovanni Borlenghi, gerente de negócios da Cesari**



**Cláudio Adamucho, da Transpanorama, e Marcelo Patrus, presidente da Patrus**

e daí surgiu o plano de trazê-los para trabalhar na transportadora. “Estamos muito felizes com o desdobramento desta história. Permitir ao ser humano dignidade e trabalho é muito gratificante para a gente”, diz o diretor da Transpanorama.

Os dois projetos foram considerados vencedores na categoria porque tiveram a mesma pontuação dos jurados, tanto na primeira quanto na segunda rodada de votação, até que o conselho superior e de administração do Setcesp analisou o caso de empate, considerando os dois finalistas como ganhadores.

Em sua quinta edição o Prêmio de Sus-

tentabilidade homenageia as ações das empresas do transporte rodoviário voltadas a reduzir tanto o impacto ao meio ambiente causado pela sua operação quanto iniciativas que colaboram para o desenvolvimento social e econômico, prezando também pela segurança viária e do trabalho.

Nesta edição, houve a participação recorde de inscritos. “Foi o maior número de participantes, de cases e de patrocinadores”, afirma Tayguara Helou, presidente do conselho superior e de administração do Setcesp.

Ao todo 24 empresas concorreram com

44 cases na disputa pelo prêmio, dos quais oito finalistas foram selecionados, sendo dois em cada categoria. São eles: T.O.C Terminais, Transpanorama, Expresso Mirasol, Cesari e Patrus. As últimas três foram inscritas em mais de uma categoria.

Os cinco vencedores foram eleitos por um grupo de jurados composto por especialistas e acadêmicos. Os projetos inscritos disputaram em quatro categorias: Responsabilidade Ambiental, Responsabilidade Social, Gestão Econômica Sustentável e Responsabilidade da Segurança Viária e do Trabalho. Este último é a nova modalidade inserida no prêmio deste ano

“Vivenciamos em nosso país a maior tragédia da falta de segurança no trabalho com o que ocorreu em Brumadinho (MG). Isso nos trouxe uma reflexão que nos motivou a criarmos essa nova categoria, porque precisamos estar comprometidos no cuidado com os nossos colaboradores”, afirma o presidente do Setcesp.

Ana Carolina Ferreira Jarrouge, presidente executiva do Setcesp, comenta a contribuição do TRC para a sustentabilidade: “Aqui fica muito claro que as empresas de transporte de carga já estão se empenhando para a mudança dos seus negócios, e que suas boas práticas reverberam espelhando outras atitudes exemplares.”

**CTM**

# SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2020



# LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana  
do Transporte



Iniciativa



Organização



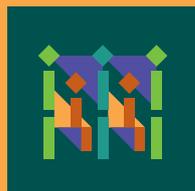
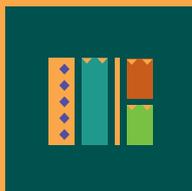
Apoio editorial



NTUrbano

11 — 13 AGOSTO — 2020

SÃO PAULO TRANSAMERICA EXPO CENTER SP



Marque na agenda!



11 5096-8104



[eventos@otmeditora.com](mailto:eventos@otmeditora.com)



[www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com)

# Meritor testa eixo elétrico

Com o 14Xe, primeiro produto da marca global Blue Horizon, a fabricante diz estar preparada para a eletrificação de veículos comerciais no Brasil

SONIA MORAES

Atenta à necessidade de utilizar outras fontes para substituir o combustível fóssil, a Meritor começa a testar na sua sede, em Michigan, Estados Unidos, o eixo elétrico 14Xe, primeiro produto desenvolvido pela recém-criada marca Blue Horizon dedicada ao desenvolvimento de novas tecnologias em todo o mundo.

O eixo elétrico 14Xe foi construído com um conceito diferenciado que poderá proporcionar maior eficiência aos veículos comerciais. Conta com um motor elétrico central de duas velocidades, integrado ao eixo diferencial trativo, liberando espaço para alocar a bateria, inversores e demais hardwares necessários aos veículos elétricos. Outro diferencial é que utiliza a carcaça de um modelo convencional,

o que possibilita fácil integração com o veículo.

Indicado para caminhões médios, a partir de 16 toneladas de peso bruto total (PBT), o 14Xe foi desenvolvido para as versões 4x2, com capacidade de carga de 9 a 26 toneladas e 6x4 (tandem), com capacidade de 26 a 40 toneladas de carga. Possui três faixas de motorização: 150 kW, 180 kW e 200 kW. “Os eixos elétricos

Meritor estão incluídos em 16 projetos de desenvolvimento de veículos elétricos na América do Norte”, afirma Kleber Assanti, diretor de vendas e marketing da Meritor.

Na avaliação de Assanti a eletrificação de caminhões é uma tendência também para o mercado brasileiro e, em um futuro próximo, será essencial para caminhões que rodam em curtas e médias distâncias, com forte atuação em entregas urbanas. “Quando a eletrificação se tornar reali-





### **O eixo elétrico Meritor 14Xe foi desenvolvido para caminhões médios 4x2 e 6x4**

dade no Brasil nós já estaremos prontos para atender a demanda”, diz o executivo.

Adalberto Momi, diretor geral da Meritor do Brasil, considera a Fenatran, onde o eixo elétrico foi apresentado, o ambiente ideal para discutir a eletrificação e outros avanços tecnológicos para o setor. “Deixamos para trás o período de crise e enxergamos pela frente um cenário promissor”, afirma o diretor

## **FORA DE ESTRADA**

Além da eletrificação, a Meritor investe em novos segmentos. Com a aquisição recente da AxleTech – que pertencia ao

grupo The Carlyl –, a companhia aprimora sua plataforma de crescimento adicionando um portfólio de produtos complementares, incluindo uma linha completa de suspensões independentes e eixos.

No mercado brasileiro a empresa passará a oferecer componentes para operações fora de estrada, segmento que conta com oferta pequena de produtos e de novos desenvolvimentos. “Vamos unir o portfólio da AxleTech à forte estrutura da Meritor no que diz respeito à engenharia e serviços”, diz Assanti.

Este avanço da Meritor na eletrificação e em novos nichos de mercado, ocorre em um momento de expansão da marca

no mercado brasileiro de caminhões. Assanti prevê que a empresa termine 2019 com crescimento de 16%. “Avançamos mesmo diante de algumas dificuldades que impactaram no volume de produção, como o anúncio de fechamento da Ford Caminhões e a redução de vendas de caminhões médios”, comenta.

Para Assanti, o aumento da produção de caminhões pesados compensou este cenário e contribuiu para o crescimento. “Além disso, algumas ações da Meritor que consistem em uma proximidade maior com os clientes também contribuíram para isso.”

Para 2020, a expectativa é de expansão. “O que deverá puxar isso são os novos projetos para caminhões com motores Euro 6, que demandará novas tecnologias; a retomada do fornecimento de eixos para o Volkswagen New Delivery também será importante para esta equação”, diz Assanti.

O constante esforço em ampliar seus serviços e portfólio de produtos para o mercado de reposição, além do cuidado em entender às necessidades dos seus clientes, fazem com que a Meritor experimente avanços constantes nesta área de pós-venda. “Tivemos um recorde histórico de vendas com aumento de 25% no último ano fiscal que terminou em setembro”, afirma Luis Marques, gerente sênior de marketing e aftermarket da Meritor no Brasil.

**CTM**



**No mercado brasileiro a Meritor passará a oferecer componentes para operações fora de estrada**

# FPT apresenta seus motores conceito

O Cursor X funciona com gás natural, células de combustível de hidrogênio ou bateria elétrica e F1C gás etanol com gás natural, biometano e etanol

SONIA MORAES

A FPT Industrial, empresa do grupo CNH Industrial, apresenta o Cursor X, motor conceito que pode ser abastecido com gás natural, células de combustível de hidrogênio ou bateria elétrica. Este propulsor permite combinações de operação em modo puramente elétrico a híbrido paralelo ou serial.

Este conceito pode ter o mesmo tamanho de um motor tradicional de combustão interna e ser aplicado em furgões de carga, ônibus, tratores de esteira, escavadeiras, tratores agrícolas e colheitadeiras. Também pode ser equipado com processadores e sensores capazes de reconhecer anomalias, analisando desgastes e prevendo necessidades de manutenção.

A configuração a gás natural, com opção híbrida elétrica, é ideal para veículos de transporte de passageiros metropolitanos e regionais, reduzindo as emissões de CO<sub>2</sub> em até 30%. A configuração elétrica a bateria é para veículos de entregas urbanas, com autonomia estimada em 200 quilômetros. A célula de combustível de hidrogênio é uma tecnologia elétrica para longa distância e transporte pesado, com autonomia estimada de 800 quilômetros.

O Cursor X foi projetado pela equipe de desenvolvimento de produto da FPT Industrial em conjunto com o centro de design da CNH Industrial, mesclando capacidades técnicas e funcionalidades de uma fonte de energia 4.0 para novos combustíveis.

Outra novidade da FPT é o F1C gás etanol, motor conceito em fase de desenvolvimento ainda sem previsão de chegar ao mercado brasileiro. Pode ser abastecido com gás natural comprimido, biometano e etanol.

Segundo a FPT, o F1C gás etanol, de 3,0



litros, 136 cv de potência e 350 Nm de torque, atinge os menores níveis de emissões, sendo a solução adequada para grandes centros urbanos, compatível com a fase L7 do Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve) – também chamada de Euro 6. Este motor reduz em até 30% os custos com combustível.

“O etanol é o combustível renovável mais importante da matriz energética do Brasil, com alta disponibilidade de abastecimento, elevada produtividade a partir de cana-de-açúcar, além de não emitir material particulado, como o diesel. Com a inovação em seu DNA, a FPT Industrial não poderia deixar de apostar no potencial dessa nova configuração, que se soma à nossa experiência de mais de 25 anos no desenvolvimento de motores a gás natural”, afirma André Faria, especialista de marketing produto da FPT Industrial para a América do Sul.

A FPT Industrial lidera o segmento de gás natural, com mais de 50 mil motores comercializados em todo o mundo nas últimas décadas. A empresa tem em seu portfólio motores a gás natural de 3 litros a 12,9 litros e potências de 136 cv (100 kW) a 460 cv (338 kW), que equipam veículos comerciais, caminhões leves, médios e

pesados, e ônibus.

Com o novo conceito gás etanol, a FPT Industrial amplia o portfólio em inovação, impulsionando o desenvolvimento de soluções em propulsões alternativas. “Com o FPT F1C gás etanol, um motor próprio para a realidade brasileira, apresentamos ao mercado um conceito que mescla baixas emissões de poluentes do gás natural com toda a versatilidade do etanol, uma das

bases da energia brasileira. O resultado é o aumento da autonomia associada à robustez e menores custos operacionais dos motores FPT Industrial”, diz Faria.

A FPT apresentou também o Cursor 13 movido a gás natural. É o mais potente propulsor movido a gás natural comprimido, gás natural liquefeito e biometano da sua categoria, com potência máxima de 460 cv (338 kW) a 1.900 rpm e torque máximo de 2000 Nm a 1.100 rpm. É o primeiro motor on-road para longa distância.

Seu nível de emissão de CO<sub>2</sub> é até 9% mais baixo do que o equivalente movido a diesel e pode chegar a quase zero com biometano. O Cursor 13 movido a gás natural também permite uma redução de emissões de 98% de material particulado e de 48% de NOx. Além disso, assegura uma economia de custos com combustível de até 40%, em comparação com o motor a diesel, e menor ruído de funcionamento.

“Os motores a gás oferecem todas as vantagens dos motores tradicionais, inclusive a confiabilidade comprovada, seu custo total de propriedade é competitivo, e o biometano pode ser gerado como combustível renovável”, afirma Marco Rangel, presidente da FPT Industrial para a América do Sul.

CTM

Somos o  
cooperativismo  
no Brasil

somos  
coop



A 2ª MAIOR  
COOPERATIVA  
BRASILEIRA  
NO TRANSPORTE  
RODOVIÁRIO DE  
CARGAS

## LOTAÇÃO

carga seca

frigorífico

metalúrgica

container reefer e dry

## GESTÃO DE PEQUENOS TRANSPORTADORES

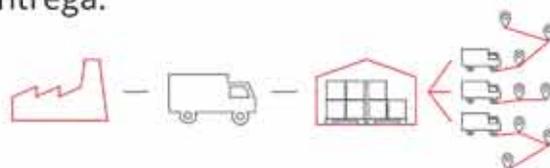
Fazemos o intermédio entre transportador e cliente, realizando acompanhamento e controle, otimizando a operação, treinando motoristas e profissionalizando a administração do transporte.



Telefone: (47) 3404-7000  
www.cootravale.com.br  
comercial@cootravale.com.br

## TRANSIT POINT

Transportamos carga consolidada para posteriormente a dividirmos em veículos menores localizados em um ponto estratégico, próximo aos locais de entrega.



## OPERAÇÕES DEDICADAS

Temos veículos à disposição exclusiva do cliente de forma flexível para circuitos dinâmicos, estáticos, inbound e logística colaborativa.



**Cootravale** 25  
TRANSPORTES ANOS

# Produção deve ficar acima das expectativas

O setor mostra sinais de recuperação e deve terminar 2019 com 115 mil implementos entregues ao mercado

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O volume de emplacamentos de implementos rodoviários em 2019 deverá ultrapassar em 25% o total apurado no ano precedente, sobrepunhando as projeções anteriores do setor. De janeiro a novembro deste ano, o total registrou 110.515 unidade emplacadas, o que corresponde a um volume 34,7% acima do registrado no mesmo período do ano passado. “Os números de mercado estão acima de nossas projeções, o que mostra que nossa economia segue em recuperação”, afirma Norberto Fabris, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir). “Pela média mensal de emplacamentos talvez o resultado fique acima dos 115 mil produtos”, estima.

Fabris diz que os resultados mostram o reaquecimento do mercado. “Embora o desempenho ainda esteja abaixo dos números do biênio 2012-2013, é um bom sinal de recuperação da nossa economia”. A projeção anterior da entidade indicava entre 108 mil e 110 mil produtos, representando 20% de crescimento. “Estamos otimistas para 2020 e projetamos um crescimento de dois dígitos para o próximo ano, atingindo a recuperação do mercado que tínhamos nos anos anteriores a crise de 2014 a 2017”, afirma Fabris.

No entanto, o executivo lembra que ainda é cedo para considerar que o setor superou definitivamente as dificuldades e se encontra em crescimento real. Fabris destaca que o segmento de carroceria sobre chassis (linha leve) ainda está aquém de seus resultados tradicionais. “O histórico de mercado aponta para



**Norberto Fabris: “Os números de mercado estão acima de nossas projeções, o que mostra que a economia segue em recuperação”**

uma relação de 1,8 a 2 produtos leves para cada implemento pesado (reboques e semirreboques). A relação atual está em menos de um para um”, sublinha.

Em 11 meses do ano, foram vendidos 52 mil produtos de carrocerias sobre chassis (representando um incremento de 25,4% em relação a 2018) e 58,5 mil reboques e semirreboques (expansão de 44,2%), segundo a Anfir. “Isso é reflexo do desempenho mais fraco da economia nos centros urbanos”, diz Fabris. O mercado registrou, ao longo do ano, um desequilíbrio entre a linha de carroceria sobre chassis e o segmento de reboques e semirreboques, como resultado da lenta

recuperação de alguns setores da economia. O agronegócio, que segue em ascensão, continua a impulsionar a produção da linha de reboques e semirreboques.

Na avaliação dos fabricantes, essa diferença de desempenho deve persistir, mas já existem indícios de retomada que se refletem nas vendas de alguns produtos do segmento leve. “A betoneira, por exemplo, passou de 137 produtos em dez meses de 2018, para 437 emplacamentos em 2019. Trata-se de uma venda ligada integralmente à construção civil, portanto reflexo direto das atividades no segmento leve”, observa Fabris. Na linha pesado, os destaques são basculantes, porta-contêiner e graneleiro (carga seca).

“É bom não esquecer que passamos, frente a uma crise de mais de três anos, com o mercado em volumes muito baixos e a frota nacional envelhecendo. Então, esta retomada traz consigo uma reposição de frota, além obviamente do desempenho da economia como um todo. Os negócios estão voltando, e isso tem se refletido em nossos números acima do que esperávamos”, complementa o presidente da Anfir.

As exportações tiveram retração de 30%, de janeiro a outubro de 2019, com 2.241 produtos entregues ao mercado externo. Na avaliação da Anfir, esse decréscimo se deve a diferentes situações enfrentadas pelos países compradores, principalmente na América do Sul. “A queda acontece porque são vários países, cada um com suas particularidades e situações econômicas próprias, e todos esses mercados sofrem suas oscilações.” **CTM**



# CONNECTIVIDADE

## BEM VINDO AO TRANSPORTE DO FUTURO



VENHA PARA O FUTURO DO TRANSPORTE, NOS SIGA NAS REDES

@TRUCKSCONTROL



**inmarsat**  
Comunicação via Satélite  
de Alta Órbita

**ORBCOMM™**  
Equipamento

**TRUCKS  
CONTROL**

(43) 3377-5222

VENDAS@TRUCKSCOMERCIAL.COM.BR

WWW.TRUCKSCOMERCIO.COM.BR



## Embraer realiza primeiro voo do jato E175-E2

O terceiro integrante da família E-Jets E2 decolou da fábrica de São José dos Campos, São Paulo, dá início a um período de teste de 24 meses

SONIA MORAES

A Embraer realizou o voo inaugural do jato E175-E2, o terceiro integrante da família E-Jets E2. Com a decolagem das instalações da empresa em São José dos Campos (SP), o primeiro voo dá início a uma rigorosa campanha de testes durante 24 meses.

“O voo do E175-E2 simboliza a realização de nossa visão de produzir uma família de aeronaves comerciais de nova geração que traz economia de custos incomparável aos nossos clientes, conforto excepcional aos passageiros e menos emissões para o planeta”, diz John Slattery, presidente e CEO da Embraer Aviação Comercial.

O E175-E2 decolou às 11:07 da manhã, no horário local, da pista adjacente ao complexo Faria Lima da Embraer e voou por duas horas e dezoito minutos. A aeronave decolou e pousou com controles fly-by-wire

(FBW) no modo normal.

A Embraer utilizará três aeronaves na campanha de certificação do E175-E2. O primeiro e o segundo protótipos serão utilizados para testes aerodinâmicos, de desempenho e de sistemas. O terceiro protótipo será usado para validar as tarefas de manutenção e será equipado com interior.

Em comparação ao E175 de primeira geração, o E175-E2 possui uma fileira adicional de assentos, podendo ser configurado com 80 assentos em duas classes ou até 90 em classe única. O avião economizará até 16% em combustível e 25% nos custos de manutenção por assento em comparação ao E175. Assim como o E190-E2 e o E195-E2, o E175-E2 terá os intervalos de manutenção mais longos na categoria de jato de

corredor único, com dez mil horas de voo para verificações básicas e sem limite de calendário para operações típicas do E-Jet. Isso significa 15 dias adicionais de utilização da aeronave por um período de dez anos em comparação com os E-Jets da geração atual.

O E175-E2 apresenta novos motores Pratt & Whitney GTF PW1700G de alto desempenho, uma asa completamente nova, controles completos fly-by-wire e novo trem de pouso. Comparados ao E175 de primeira geração, 75% dos sistemas de aeronave são novos.

### PRESENÇA MUNDIAL

A Embraer é líder mundial na fabricação de jatos comerciais de até 150 assentos e conta com mais de 100 clientes em todo

## OUTROS AVIÕES SEGUEM FORTALECIDOS NAS NEGOCIAÇÕES

Para o modelo E175, a Embraer assinou com a Congo Airways um pedido firme de dois jatos, com direitos de compra de duas unidades adicionais do mesmo modelo.

O contrato está avaliado em US\$ 194,4 milhões, nos atuais preços de lista, com todos os direitos de compra sendo exercidos. A encomenda entra na carteira de pedidos (backlog) da Embraer no quarto trimestre de 2019. “Esses novos jatos substituirão nossa frota atual de turboélices e nos permitirão servir rotas tanto na República Democrática do Congo quanto regionalmente para a África Ocidental, Central e Sul a partir da nossa base em Kinshasa. Agora, teremos a flexibilidade e aeronaves de tamanho adequado para servir nosso mercado, que está crescendo tão rapidamente que um pedido adicional pode ser necessário, para o qual o E2 é uma opção particularmente atraente”, afirma Desire Bantu, CEO da Congo Airways.

As aeronaves serão configuradas em duas classes, com um total de 76 assentos, sendo 12 na classe executiva. As entregas começarão no quarto trimestre de 2020.

Do modelo E195-E2, a Embraer recebeu da Binter, companhia aérea da Espanha, um pedido firme para cinco jatos. A empresa é a primeira cliente europeia a receber a maior das três aeronaves da família E-Jets E2 de jatos comerciais. “Estamos extremamente orgulhosos em entregar o primeiro E195-E2 na Europa para uma companhia aérea regional tão bem-sucedida. A Binter exibirá o melhor da aeronave enquanto expande sua rede para mais cidades”, afirma John Slattery, presidente e CEO da Embraer Aviação Comercial.

A Binter celebrou a incorporação do seu

primeiro jato E195-E2 à sua frota em cerimônia realizada na sede da Embraer em São José dos Campos (SP). “Esta aeronave Embraer E195-E2 é um passo importante na história de nossa empresa que se tornará também uma operadora de jatos. Este novo marco, que coincide com a comemoração dos 30 anos da Binter, agrega mais avanços aos que já fizemos nos últimos anos e que ajudam a perseguir nosso principal objetivo: a melhoria da conexão das Ilhas Canárias, entre as ilhas e também com destinos externos”, diz Pedro Augustín del Castillo, presidente da Binter.

A aquisição do E195-E2 é parte da iniciativa geral de modernização de frota da Binter. Cada aeronave tem uma configuração de classe única com 132 assentos. O novo avião será empregado em uma rede de rotas que incluem oito cidades nas Ilhas Canárias, nove cidades na África e duas em Portugal.

A Embraer informa que o E195-E2 recebeu, em abril, o certificado de Tipo de três órgãos regulatórios: a Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), a Administração Federal de Aviação (Federal Aviation Administration – FAA) e a Agência Europeia para a Segurança da Aviação (European Aviation Safety Agency – EASA).

Testes em voos confirmaram que a aeronave é ainda melhor do que a especificação original. O consumo de combustível é 1,4% menor do que o esperado, chegando a 25,4% de economia por assento comparado



**A Congo Airways um pedido firme de dois jatos E175**

com o E195 da primeira geração. Os custos de manutenção são 20% menores. O E195-E2 opera com o menor nível de emissões e de ruído externo. A margem cumulativa para o limite de ruído ICAO Stage IV varia de 19 a 20 EPNdB, 4.0 EPNdB menor do que seu concorrente direto. Assim como o E190-E2, o E195-E2 também possui os intervalos de manutenção mais longos no mercado de aeronaves com corredor único, com 10 mil horas de voo para atividades básicas de manutenção e sem limite de calendário para operações típicas do E-Jet. Isso significa 15 dias a mais para a utilização da aeronave em um período de dez anos, comparado à atual geração de E-Jets.

O E195-E2 tem novos motores de alto desempenho, asas completamente novas, fly-by-wire completo e um novo trem de pouso. Em comparação com a primeira geração do E195, 75% dos sistemas da aeronave são novos. O E195-E2 tem três fileiras adicionais de assentos. A cabine pode ser configurada com 120 assentos em duas classes ou até 146 em classe única.

o mundo. Somente para o programa de E-Jets, registrou mais de 1.800 pedidos e 1.500 aeronaves foram entregues. Atualmente, os E-Jets estão voando na frota de 80 clientes em 50 países. A família de 70 a 150 assentos voa com companhias aéreas

de baixo custo, bem como com operadoras regionais e tradicionais.

Desde que foi fundada, em 1969, a Embraer já entregou mais de 8 mil aeronaves. Em média, a cada 10 segundos uma aeronave fabricada pela Embraer decola de algum

lugar do mundo, transportando anualmente mais de 145 milhões de passageiros. A empresa mantém unidades industriais, escritórios, centros de serviço e de distribuição de peças, entre outras atividades, nas Américas, África, Ásia e Europa. **CTM**

# Flybondi inaugura novas rotas no Brasil

A empresa iniciou a operação com voos para Florianópolis e Rio de Janeiro e São Paulo será a terceira cidade brasileira a ser servida pela companhia argentina, seguida de Porto Alegre

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A nova rota entre São Paulo e Buenos Aires será inaugurada no dia 24 de janeiro de 2020

A Flybondi, a primeira linha aérea low cost ou de baixo custo da Argentina, inaugurou, em dezembro, uma nova rota que liga Buenos Aires a Florianópolis. Com quatro frequências semanais, a linha liga o Aeroporto Internacional El Palomar e o Aeroporto Internacional de Florianópolis Hercílio Luz, às terças, quintas, sábados e domingos. A capital de Santa Catarina se torna o segundo destino operacional de Flybondi no Brasil. Em outubro, a companhia aérea começou a voar para o Rio de Janeiro e, em janeiro de 2020, será a vez de em São Paulo. Em março, a companhia inclui Porto Alegre, no Rio Grande do Sul.

“Estamos muito satisfeitos com a inauguração desse voo. Os argentinos continuam sendo a principal fonte de visitantes do

Brasil, devido à sua proximidade geográfica, riqueza cultural e paisagem. Com a Flybondi, temos orgulho de contribuir para torná-lo um destino ainda mais acessível e também de incentivar todo o Estado de Santa Catarina a viajar para a Argentina a tarifas mais baixas”, afirma Esteban Tossutti, presidente da companhia. “Estamos convencidos de que a nova rota se tornará um marco para a empresa, pois representa uma combinação perfeita entre a preferência dos argentinos por esse destino e a possibilidade de realizar um voo direto e de baixo custo”, completa.

Floripa Airport, concessionária do novo Aeroporto Internacional de Florianópolis, comemora a nova linha da Flybondi. “A chegada de uma companhia aérea low cost naturalmente expande o mercado, tornando

a opção de viajar de avião mais acessível. Estamos muito felizes em ter a Flybondi conosco, especialmente neste momento em que temos um novo aeroporto, com um terminal de classe mundial e uma praça de lazer, compras e serviços. Viajar para a Argentina, e receber os argentinos nesta nova infraestrutura, será uma experiência ainda mais prazerosa”, Ricardo Gesse, diretor geral da concessionária.

Em outubro, a Flybondi lançou todo o seu itinerário de rotas para o próximo ano, com a possibilidade do consumidor adquirir passagens até dezembro de 2020. Esse lançamento de rotas está relacionado com a taxa de crescimento sustentado que a empresa teve em seus 23 meses de operação. Em novembro, e pelo sexto mês

consecutivo, a empresa aérea argentina foi uma das companhias com o melhor nível de ocupação do país, com 89%. Durante o fim de semana prolongado de feriado naquele país, de 11 a 13 de outubro, por exemplo, a empresa registrou níveis de ocupação da aeronave entre 86% e 94%.

Além disso, graças à sua consolidação em 2019, já é a terceira maior companhia aérea da Argentina, com um market share de 8% em voos de cabotagem e 15% nas rotas em que atua. Para o próximo ano, a empresa continuará com a expansão regional, objetivo iniciado em 2019 com o Brasil: em janeiro começará a operar em São Paulo e em março em Porto Alegre. A companhia informa que, no acumulado do ano, vem melhorando constantemente seu índice de pontualidade, conquistando um nível recorde para a empresa, de 92% em setembro.

A nova rota entre São Paulo e Buenos Aires será inaugurada no dia 24 de janeiro de 2020, um dia antes do aniversário de 466 anos da capital paulista. “Estamos muito contentes com o lançamento do nosso terceiro destino brasileiro em tão pouco tempo de operação no Brasil. Temos grande expectativa, porque será a única conexão low cost entre São Paulo e Buenos Aires, duas das cidades mais importantes da América Latina. Agregamos assim mais conectividade para a região, mais oferta acessível para o turismo e um incentivo para a geração de emprego e o desenvolvimento econômico”, afirmou Sebastian Pereira, CEO de Flybondi.

Também já estão à venda as passagens para a linha Buenos Aires-Porto Alegre, o quarto destino da companhia no Brasil e o sexto internacional. A partir de 3 de março de 2020 a nova rota passa a ligar o Aeroporto Internacional El Palomar e o Aeroporto Internacional Salgado Filho, com três frequências semanais, às terças, quintas e sábados.

“Para Flybondi é uma alegria poder anunciar nosso quarto destino ao Brasil, pois isso demonstra um grande compromisso nosso em seguir garantindo a liberdade

**Sebastian Pereira: “Somos a primeira alternativa de baixo custo a conectar nosso país com o Rio de Janeiro, de maneira direta”**

de voar a mais pessoas e a mais destinos da região. Porto Alegre é uma cidade muito atrativa para o turismo e também para as viagens de negócios”, acredita Pereira. “Desde outubro somos a única linha aérea low cost que une Argentina e Brasil. Estamos certos de que nossa proposta será muito bem recebida pelo mercado, tanto em virtude dos destinos que elegemos quanto pelos preços das tarifas dos nossos voos. No caso de Porto Alegre, nossas passagens se encontram 60% abaixo da concorrência”, acrescenta.

## CRESCIMENTO

No Rio de Janeiro, o início da operação da Flybondi no Brasil, em outubro, foi marcado pela cerimônia de batismo da primeira aeronave da companhia a operar a rota. “O Brasil sempre foi um mercado natural para os argentinos, e vemos muito potencial nesse destino. Somos a primeira alternativa de baixo custo a conectar nosso país com o Rio de Janeiro, de maneira direta e com os melhores preços do mercado”, afirma Pereira. “Apostamos em um projeto de longo prazo por uma presença regional cada vez maior e por isso seguiremos acrescentando novos destinos e oferecendo conectividade ao alcance de todos”, completa.

A Flybondi anunciou a abertura desta rota em julho de 2019, mesmo momento em que iniciou as vendas das passagens. Atualmente, são três frequências semanais conectando a capital argentina ao Rio de Janeiro. Devido à altíssima aceitação, uma quarta frequência será adicionada no fim deste ano. Os preços são a partir de R\$ 220 por trecho (tarifa básica), variando de acordo com a antecipação com a qual se adquire os tíquetes e a temporada escolhida para a viagem.



“A grande procura de passageiros pela rota mostra o acerto da estratégia do RIO-galeão de trazer cada vez mais companhias aéreas que ofereçam opções a todos os tipos de público, variando preços e destinos. São empresas que praticam tarifas mais acessíveis ao passageiro que prioriza o preço na hora da compra. Ao atrair companhias internacionais deste modelo, colaboramos para ampliar o fluxo de turistas no Rio de Janeiro”, afirmou o presidente do RIOgaleão, Luiz Rocha.

Desde o início da operação, a Flybondi transportou mais de dois milhões de passageiros, dos quais 400 mil são pessoas que voaram de avião pela primeira vez na vida. Na proposta comercial que a companhia oferece para o próximo ano, foram colocadas à venda mais de 120 mil passagens para 17 destinos, dos quais 14 são argentinos e três são internacionais.

A Flybondi gera mais de 570 empregos diretos e tem uma frota de cinco aviões Boeing 737-800 NG com 189 assentos, conectando 20 destinos conectados por meio de 29 rotas. A empresa é a primeira companhia aérea de baixo custo na Argentina que oferece os preços mais baixos graças a vários fatores: uma única frota, alta utilização diária de cada aeronave, melhor aproveitamento dos tempos de parada, capacidade máxima de assentos em cada aeronave e segmentação de produtos e serviços.

OTM

# Pronta para crescer

Operadora logística de origem francesa, a FM Logistic anuncia retomada da operação de transporte rodoviário e planeja aumentar a capacidade de armazenagem no país

VALERIA BURSZTEIN



**A FM planeja investir na locação ou aquisição de novos centros de distribuição no Brasil**

“É a primeira vez que, depois de 2015, o Brasil nos dá dinheiro. Estamos confiantes no país. Nossa estratégia é de longo prazo”. A afirmação é do CEO de logística e supply chain da FM Logistic, Jean-Christophe Machet, que esteve no Brasil recentemente.

O executivo veio ao país para acompanhar de perto a evolução das operações da empresa no mercado brasileiro, onde opera desde 2013. A empresa é especialista em serviços para a cadeia de suprimentos (armazenagem, transportes e co-packing) para os segmentos de bens de consumo, cosméticos e beleza, saúde, varejo e industrial.

Para dimensionar a FM Logistic, no ano fiscal de 2018-2019 (finalizado em 31 de março), a companhia registrou receitas de mais de 1,3 bilhão de euros, aumento de quase 12% em relação ao período anterior, com um Ebit de 35,1 milhões de euros, cerca de 32% acima dos 26,5 milhões de euros

em 2018. “Nosso aumento da receita foi exclusivamente orgânico. A melhoria da rentabilidade reflete os primeiros resultados do nosso plano estratégico, chamado Focus Plan, iniciado em 2017 e que tem quatro objetivos centrais: definir preços adequados para os serviços, aumentar a eficiência operacional, desenvolver recursos humanos e ser mais seletivo do ponto de vista comercial”, observa o executivo.

“Começamos a operar no cenário internacional em 1994, para a Europa Central, China e Rússia e fomos crescendo. Na China, precisamos adaptar nosso modelo, assim como no Brasil e na Índia, países com dimensões continentais. Optamos aqui por adquirir empresas locais para verdadeiramente compreender o mercado”, afirma Machet. Entre 2018 e 2019, a empresa registrou 190 milhões de euros em novos contratos, sendo que países fora do merca-

do francês representam 61% das receitas. Dos mais de 27 mil colaboradores, 20 mil estão fora da França.

O Brasil representa 2% do faturamento mundial, mas o plano é dobrar a participação em três anos, apostando na introdução de novos serviços. “No mercado brasileiro temos a armazenagem e queremos voltar a oferecer transporte, o que deve acontecer já no próximo ano”, diz o presidente da FM Logistic do Brasil, Ronaldo Fernandes da Silva. Além do segmento de cosméticos – um dos mais fortes para a empresa – a FM Logistic espera crescer também no omnichannel e no e-commerce, além de acompanhar o desenvolvimento que vem na casa dos dois dígitos anualmente. “Estamos muito atentos ao comportamento do varejo. Queremos atender os segmentos B2B e também o B2C, ofertando logística reversa, que é parte do escopo da logística B2C”, complementa Silva.

## RETOMANDO O TRANSPORTE

No ano passado, a empresa interrompeu as operações em transporte para focar em armazenagem e co-packing, mas está remontando a estrutura para passar a operar, em abril de 2020, com transporte em longas distâncias e também no perímetro urbano, fazendo inclusive a última milha, a entrega propriamente dita. Quando interromperam a operação, o transporte faturava R\$ 10 milhões para a FM Logistic. No grupo, o serviço representa um terço do faturamento. “A decisão de interromper o serviço veio em virtude da crise econômica vivida no país. Naquele momento, tivemos uma demanda muito intensa dos clientes, faltaram cami-

nhões e estrutura. Interrompemos em abril de 2018, operando por um ano”, conta Silva.

Com a retomada do transporte no escopo de serviços, a FM avalia investir em frota própria operada pela FM ou por terceiros para poder efetivamente atender aos critérios da logística verde na distribuição urbana da empresa. A FM Logistic tem operação na França, Itália e, na Espanha, o City Login, uma solução logística de distribuição de cargas sustentável no perímetro urbano, com veículos em versões elétrica, híbrida e a hidrogênio. “Esperamos poder lançar este serviço no país em breve”, conta Machet.

A empresa passa agora por uma transformação digital intensa, com a implantação de um ferramental tecnológico moderno e robusto. Foram investidos mundialmente, este ano, 70 milhões de euros em automação dos processos de armazenagem, aumentando a eficiência operacional com a implantação de veículos guiados automatizados digitais (AGVs), robôs colaborativos e drones de estoque. A FM Logistic também segue no processo de digitalização, com a migração de vários aplicativos para a nuvem, a adoção de novos sistemas de gerenciamento de armazém (WMS), a im-



**Ronaldo Silva: “No Brasil temos a armazenagem e queremos voltar a oferecer transporte, o que deve acontecer já no próximo ano”,**

plantação do RH Digital e a introdução do G Suite do Google.

“Fizemos investimentos em canais únicos de distribuição, para oferecer uma solução completa e integrada de forma que todos os 27 mil funcionários da FM no mundo consigam atender seus clientes da mesma forma em todos os países. Essas soluções de tecnologia nos permitem, por exemplo, operar com 1 milhão de SKUs (Unidades de Manutenção de Estoque) em estoque para um único cliente do segmento de cosméticos comercializados via e-commerce”, acrescenta o CEO da empresa.

## AMPLIANDO A ESTRUTURA

O CEO adianta ainda que o plano de investimento para o Brasil é de reinjetar entre 10% e 12% de faturamento anual para financiar melhorias em tecnologia e setup de novos sites. Segundo ele, planeja-se investir na locação ou aquisição de novos centros de distribuição no Brasil. “Se optarmos por adquirir e construir novos sites, o investimento previsto será entre R\$ 150 milhões e R\$ 200 milhões”, informa.

A capacidade total da empresa é de 4 milhões de m<sup>2</sup>. No Brasil, a FM Logistic tem 180 mil m<sup>2</sup> no Brasil, em cinco centros de distribuição, localizados no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. “O nosso nível de ociosidade nas estruturas é baixíssimo. No sistema que temos, de sites multiclientes, precisamos ter áreas para poder incorporar clientes de menor porte, então a aquisição de áreas vazias está no nosso horizonte. Este ano já existe a possibilidade de expansão no nosso site do sul do país e queremos avaliar a expansão, com mais áreas”, conta o presidente da empresa no Brasil.

O próximo passo, segundo Silva, é entrar na região nordeste. “Pernambuco seria o centro, devido à presença de vários CDs. Queremos fincar bandeira lá. Temos um terreno em Recife e podemos aproveitá-lo para essa expansão”, revela. O aumento da capacidade deve acontecer nos próximos



**Jean-Christophe Machet: “Optamos aqui por adquirir empresas locais para verdadeiramente compreender o mercado”**

três anos, com a incorporação de 110 mil m<sup>2</sup>. “Vamos agora analisar se vamos comprar e construir – o que, em um site de 50 mil m<sup>2</sup>, por exemplo, não é um investimento inferior a R\$ 100 milhões – ou se vamos alugar”, diz.

Silva está otimista com relação ao Brasil. “Para o futuro, em termos de resultado econômico do país, não podemos ignorar o que os analistas falam. O mais importante é que o Brasil não entre em uma recessão. Quando se analisa o nosso core business, crescemos mais do que o PIB nesses últimos anos, com exceção de transporte. Em 2019 prevemos crescer 15% em faturamento e o volume deve aumentar proporcionalmente. Em 2018, a expansão foi de 15%, com média de movimentação de 105 mil toneladas”, detalha.

Com o crescimento previsto para os próximos três anos, a unidade no Brasil planeja aumentar a participação no grupo de 2% para 4%. “Queremos ter uma participação maior no grupo. Muita gente quer crescer e esquece a rentabilidade, mas este também é um dos nossos pilares. Queremos crescer de maneira sustentável. Obviamente, hoje não temos caixa suficiente para dar conta dos projetos de crescimento, razão pela qual precisamos de injeção de recursos da matriz, mas queremos criar um crescimento saudável”, afirma Silva.

CTM

# Em busca da liderança

Recém-batizada como Solística, a subsidiária do grupo mexicano Femsa, conhecida por Femsa Logística, definiu por objetivo assumir a liderança entre os operadores logísticos que atuam na América Latina

VALERIA BURSZTEIN



**A Solística conta com uma frota de 2.700 veículos, entre próprios agregados**

Depois de 20 anos operando no Brasil, a Femsa Logística sai de cena para dar lugar à Solística, a nova marca do grupo mexicano Femsa. A mudança, que vem acontecendo gradualmente este ano, indica que o negócio da logística ganhou musculatura para o grupo.

Hoje, a Solística conta com 21 mil profissionais nos países em que atua, sendo que, no Brasil, tem 5.700 colaboradores diretos. A capacidade de armazenagem da Solística no país chega a 100 mil m<sup>2</sup> distribuídos em nove centros de distribuição, localizados na região sudeste, além de uma estrutura em Goiânia. Quanto à frota, a empresa conta com 2.700 veículos, entre agregados e próprios.

O diretor de Operações da Solística, José Manuel Juaréz, sabe que o Brasil é um mercado desafiador. “Mas o México também

é, embora existam diferenças. A principal é que no México o setor de transporte rodoviário só pode ser feito por empresas 100% nacionais. Lá, a Femsa, que tem ações negociadas na bolsa de Nova York, é percebida como uma empresa com investimentos estrangeiros e, por isso, fica restrita a prestar serviços a subsidiárias do grupo. Aqui, além de existir maior concorrência, o que faz com que as empresas melhorem, há também o desafio da insegurança”, avalia o executivo.

Ele conta que as condições brasileiras forçaram o desenvolvimento de uma tecnologia de gerenciamento de risco, que está sendo exportada até para o México. Baseada em tecnologias da Autotrak e a Omnilink, a solução combina a comunicação celular e via satélite. A central de gerenciamento de risco faz a gestão das etapas

da viagem e intervém no caso de qualquer eventualidade. “O nosso sistema considera três componentes: processos, que é o plano de viagem; a equipe de profissionais envolvidas e a tecnologia híbrida. Nossa equipe trabalha por exceção ou por contingências, com protocolos específicos para eventualidades de riscos. O Brasil virou referência.”

## DEMANDAS INTERNAS

Originalmente, a Femsa Logística foi criada em 1998 para atender as demandas das outras divisões do grupo, mas logo percebeu-se que a empresa poderia crescer muito mais se voltasse os olhos para o mercado nacional e internacional. Em 2012, foi definido um plano de crescimento que incluía aquisições em países estratégicos na América Latina.

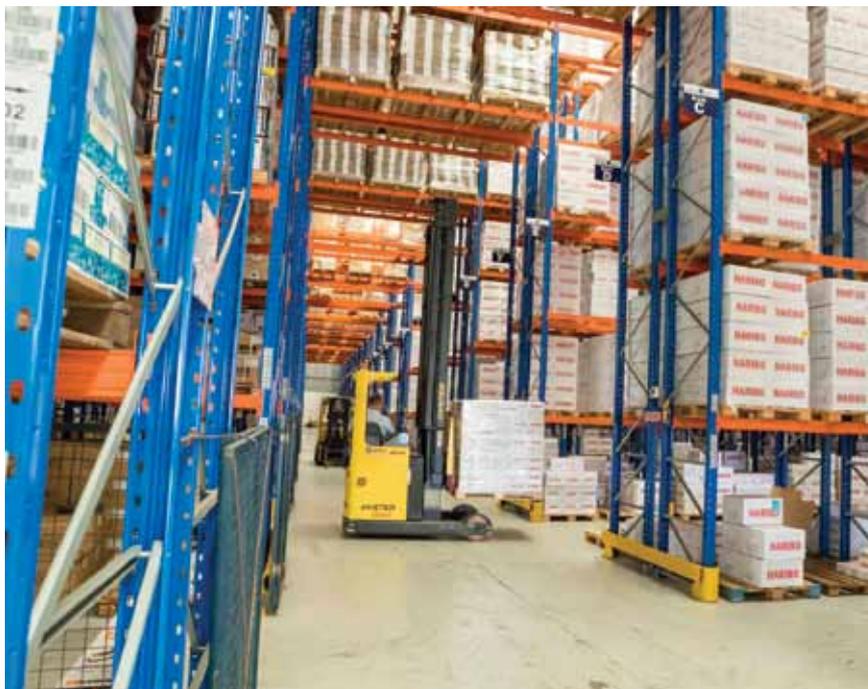
As aquisições garantiram colocar o pé em mercados complexos, como o brasileiro, por exemplo. Além disso, permitiu à empresa ampliar a expertise logística em outros segmentos de atuação, como o cosmético, o eletroeletrônico, de moda, calçadista, automotivo e farmacêutico, que hoje representa 40% da receita da Solística no Brasil. A carteira de clientes da empresa hoje tem mais de 4 mil clientes.

A entrada no Brasil se deu com a compra da Atlas e da Expresso Jundiá; na Colômbia, da OpenMarket; e no México, da Zimag. “A escolha dessas empresas considerou alguns critérios. No caso brasileiro, por exemplo, era importante que fosse uma empresa com estabilidade competitiva e financeira, que tivesse uma presença forte no segmento de carga fracionada e na atividade de armazenagem, que tivesse processos sólidos e uma boa plataforma de TI.

“Hoje, no caso do México, considerando o transporte que fazemos para as subsidiárias da Femsa, a Solística é líder no mercado, fazendo a logística das 18.000 lojas de conveniência e farmácias da Femsa Comércio, em caminhões multitemperatura, além da distribuição da Femsa Coca-Cola. Hoje, a Femsa Comércio é a principal empresa do grupo em termos de faturamento, que chegou a US\$ 24 bilhões em 2018. Na Coca-Cola, a Femsa tem 48% das ações, 29% são da própria Coca-Cola e o restante está no mercado. No caso da Femsa Comércio, 100% pertencem à Femsa, o que garante a integralidade do faturamento. No México, estamos na primeira posição em termos de faturamento.”

Na Colômbia, a Solística não está na primeira posição, mas figura entre os dez maiores 3PL (Third Party Logistics – operadores que assumem todas as atividades de armazenagem e distribuição) e, segundo Juaréz, tem uma operação rentável e bem balanceada, considerando as atividades de transporte, armazenamento e serviços de valores agregados. “No Brasil, estamos entre os cinco maiores 3PLs, mas se isolamos a atividade de cargas fracionadas, estivemos na liderança até o momento da fusão da Fedex e a TNT, que hoje é o nosso principal concorrente.”

Hoje, mais de 90% das operações da Solística estão dedicados às cargas fracionadas e os 10% restantes são armazenagem.



**A Femsa está entre os maiores operadores logísticos no segmento de cargas fracionadas**

“Sempre olhamos para o mercado doméstico, não temos a intenção de fazer freight forwarding, diferente do México, onde o serviço é oferecido”, afirma o executivo.

## SURPRESA

“Temos que reconhecer que foi uma surpresa o que aconteceu em 2019”, avalia Juaréz. “Nossa expectativa para o resultado da economia era bem maior ao 0,8% de previsão para o PIB, mas assim é a América Latina. E a Femsa nasceu neste continente. Não existe negócio que não sofra com crises, mas estas passam. Tudo o que fazemos tem visão de longo prazo e nossas parcerias são assim. A Femsa chegou no setor logístico para ficar. Este é um país muito interessante e agora temos as quatro empresas aqui: a Coca-Cola Femsa, a Solística, a Imbera, a Femsa Comércio. Desde que chegamos ao Brasil sempre geramos lucro, o que vem sendo 100% reinvestido na estrutura local.”

O executivo da Solística identifica alguns desafios para o futuro: o entorno econômico

**José Manuel Juaréz: no Brasil, além existir maior concorrência, há também o desafio da insegurança**

e eventuais mudanças no marco regulatório. “Temos bons concorrentes, o que é um bom incentivo para a nossa empresa melhorar. Vamos ter um crescimento de nosso lucro em relação a 2018, de 10% a 11%. Estou otimista para 2020. Tivemos uma reunião para avaliar Campinas, Porto Alegre, Salvador e Teresina e existe uma boa projeção de expansão. Além disso, estamos procurando em São Paulo um site de 150 mil metros quadrados para consolidar nossas operações e vamos fazer renovação de frota – este ano investimos R\$ 50 milhões em bitrens. Ou seja, estamos muito otimistas. Achamos que estamos na trajetória certa para nos tornar líder aqui no Brasil. Em quanto tempo? Pouco, bem pouco”, diz.

A Solística anunciou recentemente a aquisição da AGV Logística, operadora com grande expertise no segmento da saúde e nutrição e em outros de igual importância estratégica, como varejo, alimentos, agronegócio, químico, tecnologia, serviços bancários e automotivos. No total, as duas divisões de negócios da AGC Logística, a AGV HealthHealth & Nutrition e a AGV FMCG, somam à Solística mais de 250 mil metros quadrados em capacidade instalada e mais de 32 mil pontos de entrega. **CTM**

## Volkswagen entrega 1.500 caminhões para o transporte de bebidas



A Volkswagen Caminhões e Ônibus comemora a entrega de 1.500 caminhões Delivery, Constellation e MAN TGX

para o transporte de bebidas em toda a América Latina ao longo de 2019.

No Brasil, principal mercado

da marca, 1.100 caminhões estão em operação. Os outros 400 veículos rodam em ruas e estradas da região, com destaque para países como Colômbia, México e Paraguai.

“Os clientes deste segmento são extremamente exigentes em relação a metas relacionadas à sustentabilidade, meio ambiente e custo total de operação (TCO). Por isso, liderar esse segmento mostra nosso compromisso com a excelência e robustez dos caminhões VW, itens que os

tornaram os favoritos do mercado”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

A Volkswagen atribui o destaque dos seus caminhões no segmento ao pioneirismo no desenvolvimento de veículos vocacionais para a distribuição de bebidas. Além de veículos sob medida, a fabricante inova no pós-vendas, com contratos de manutenção específicos para a aplicação, aliados para proporcionar o melhor TCO.

## Trucks Control apresenta soluções para segurança no transporte



Os equipamentos com tecnologia LoRa são a revolução e a nova era em comunicação e internet das coisas, pois apresentam alto índice de imunidade aos jammers usados hoje por assaltantes, permitindo a identificação do equipamento.

O selo caminhão amigo representa a comunicação entre equipamentos da mesma linha, mesmo em veículos distintos, o que auxilia a comunicação do veículo com a central no caso de uso de jammer. O equipamento solicita socorro via LoRa para outro equipamento da mesma linha que esteja na região, que envia essa informação automaticamente para central.

“A Trucks Control sempre está um passo à frente rumo ao futuro do transporte. Na feira explicamos como funciona a nossa terceira comunicação, o LoRa, e lançamos dois novos produtos que auxiliarão na proteção da vida e do bem”, diz Leonardo Andreetta, gerente nacional de vendas da Trucks Control.

A Trucks Control, empresa de rastreamento especializada em tecnologias de Safety and Security apresentou na Fenatran 2019 seus equipamentos com tecnologia LoRa e selo caminhão amigo, além do lançar dois novos equipamentos, o sensor de fadiga e a câmera on board.

As novas câmeras auxiliam na preservação da vida e do bem, pois o sensor de fadiga gera alertas ao motorista em caso de sonolência, cigarro, distração, celular ao volante e falta de cinto de segurança e a câmera on board transmite em tempo real imagens do motorista na cabine e da estrada, tudo ao mesmo tempo, na tela do celular ou no computador do gestor da frota.



## Mercedes-Benz amplia vendas do Atego em Pernambuco

Os caminhões médios e semipesados da linha Atego da Mercedes-Benz conquistam a aprovação de caminhoneiros e frotistas de Pernambuco. No acumulado de janeiro e novembro foram emplacadas 416 unidades do modelo no estado, um crescimento de 54% sobre os 271 veículos comercializados no mesmo período de 2018.

“Dos sete modelos de caminhões mais vendidos pela nossa marca em Pernambuco no Estado em 2019, quatro são da linha Atego de médios e semipesados, 1719, 2426 6x2, 1419 e 3030 8x2”, afirma Marcelo Guanais, gerente sênior de vendas ca-

minhões na região nordeste da Mercedes-Benz do Brasil. “Este excelente desempenho do Atego contribui para a retomada da liderança da Mercedes-Benz nas vendas de caminhões em Pernambuco. Emplacamos 1.009 unidades até novembro, 59% a mais em relação às 633 unidades de 2018. Com isso, lideramos as vendas no estado com quase 60% de market share.”

Segundo Guanais, Pernambuco é o terceiro maior mercado de caminhões médios e semipesados do Brasil e a retomada da liderança tem um significado muito importante para a empresa.

A **Ituran** é ganhadora pelo terceiro ano consecutivo do **Prêmio Maiores e Melhores do Transporte** na categoria **Monitoramento e Rastreamento**.



**Conheça nossas soluções para frotas e telemetria**



**Melhor performance do condutor**



**Redução de custos**



**Mitigação do risco de acidentes**



**Monitoramento real time**



**Bloqueio remoto**



**Identificação antecipada dos problemas**



**Controle de fraudes**



**Avaliação da performance do carro**

**Acesse [fleet.ituran.com.br](https://fleet.ituran.com.br)**

## Urbano eCitaro da Mercedes-Benz atinge produção histórica



A Mercedes-Benz atingiu no fim de novembro o marco histórico de produção de 55.555 ônibus urbanos da linha Citaro na Europa. Essa expressiva conquista foi representada pelo modelo eCitaro, totalmente elétrico, que foi entregue à empresa Bergkvarabuss, da cidade portuária de Trelleborg, no sul da Suécia.

Roman Biondi, chefe de vendas da Daimler Buses, afirma que o Citaro é uma referência na história mundial do ônibus. “Com o lançamento do eCitaro, o desenvolvimento dessa linha entrou em uma nova fase. O modelo elétrico é a nossa resposta à necessidade de ônibus urbanos silenciosos e livres de emissões. Como resultado, ele está fazendo com que nossas cidades se tornem lugares muito melhores para se viver”, afirma.

O ônibus que alcançou esse marco histórico faz parte de

uma encomenda de dez unidades do eCitaro para operação em Trelleborg. Essa é a segunda encomenda do modelo elétrico da Mercedes-Benz pela Bergkvarabuss. Equipado com doze grupos de baterias e com capacidade total de 292 kWh, o veículo atinge níveis de autonomia viáveis mesmo no clima severo do inverno da Escandinávia.

A Bergkvarabuss atua em todas as áreas de transporte por ônibus, seja em serviços regulares urbanos, escolares, rotas rodoviárias e traslados para navios de cruzeiro em cidades portuárias. Com matriz na cidade sueca de Kalmar, a operadora conta com mais de 30 filiais na Suécia, Dinamarca e Alemanha, com uma frota de mais de 1.000 ônibus, o que a torna a maior empresa privada do segmento na Europa.

## Corpo de Bombeiros de São Paulo recebe 12 caminhões Volkswagen

O Corpo de Bombeiros do Estado de São Paulo recebeu 12 caminhões Constellation 17.280. Os veículos reforçam a frota de salvamento e combate de incêndios e serão divididos entre municípios de São Paulo.

Os caminhões Constellation 17.280 contam com transmissão automática Allison S3000, motor MAN D08, que dispensa o uso do aditivo Arla. “Os bombeiros são clientes muito importantes para a VW

## Volvo tem novo gerente de engenharia de vendas

Jeseniel Valério é o novo gerente de engenharia de vendas da Volvo no Brasil. Ele assume o cargo em 1º de janeiro de 2020 em substituição a Alvaro Menoncin, que se aposentou depois de 33 anos de trabalho na Volvo.

Valério, que atualmente é gerente de caminhões vocacionais da Volvo, se reportará a Alcides Cavalcanti, diretor comercial de caminhões Volvo no Brasil, coordenando um amplo trabalho de venda técnica de caminhões, especificações de produtos e apoio à rede de concessionárias da marca por todo o país.

“Agradecemos Alvaro Menoncin pelo longo tempo de dedicação e desejamos a ele sucesso nessa nova etapa. E damos boas-vindas a Jeseniel Valério, um profissional que traz uma experiência muito grande em diferentes áreas da Volvo. Ele nos ajudará a continuar promovendo melhorias



contínuas em nossos produtos e nas operações de transporte de nossos clientes”, afirma Cavalcanti.

Com 39 anos, Valério é graduado em engenharia industrial mecânica pela Universidade Tecnológica do Paraná (UTFPR) e tem MBA em gestão empresarial pela Fundação Getúlio Vargas.

No setor industrial Valério tem mais de 20 anos de atuação, dos quais 17 anos no grupo Volvo onde começou como estagiário em 2002 na operação de pós-venda e de serviços, se destacando nas áreas de engenharia de vendas e de serviços da empresa



Caminhões e Ônibus. Estamos sempre no campo, mapeando as necessidades de cada operação para desenvolver veículos especiais”, afirma Vinícius Arantes consultor comercial da VW Caminhões e Ônibus.

“O Corpo de Bombeiros do Estado de São Paulo é um cliente dos caminhões

Volkswagen há muitos anos. É uma grata satisfação contribuir com um produto de alta qualidade e robustez reconhecida, que serve a um propósito tão especial”, comenta Roberto Nasser Junior, diretor comercial da Dibracam, que venceu a licitação para fornecer os caminhões Constellation.

NOVIDADE



SEMIRREBOQUE TANQUE INOX

Transporte de combustíveis e químicos leves

**FACCHINI**®



ISO 9001

# Indústria ferroviária apresentou maior ociosidade

O seminário marcou a posse da nova direção do Simefre, novamente sob a presidência de José Antônio Fernandes Martins, e a comemoração dos 85 anos da entidade

ALEXANDRE ASQUINI



**O encontro teve a participação de Jurandir Fernandes, presidente da UITP América Latina; Jean Pejo, assessor do ministro do Desenvolvimento Regional; deputado Baleia Rossi, José A. Fernandes Martins, presidente do Simefre, e deputados General Peternelli e Mauro Pereira**

A apresentação dos dados da indústria brasileira de equipamentos de transporte feita durante o seminário anual do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), em 29 de novembro de 2019, na sede da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, revelou que, por enquanto, a recuperação registrada na produção de ônibus e em outros segmentos do setor contrasta com maior ociosidade na indústria ferroviária. O seminário marcou a posse da nova direção do Simefre, novamente sob

a presidência de José Antônio Fernandes Martins, e a comemoração dos 85 anos da entidade.

Houve uma parte do seminário voltada às ações de governo e interpretações da conjuntura. Jean Pejo, assessor especial do ministro Gustavo Canuto, do Desenvolvimento Regional, falou sobre programas e ações daquele ministério. Além dos programas Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano – Refrota, Avançar Cidade e ações de parcerias público-privadas, destacou o programa Renovação de

Frota do Transporte Público Coletivo Urbano de Passageiros Sobre Trilhos – Retrem, lançado no final de junho, na própria Fiesp, com participação do ministro Canuto, e considerado uma das principais vitórias de Jean Pejo nos pouco mais de cinco meses que esteve à frente da Secretaria Nacional de Mobilidade e Serviços Urbanos. “Aprimoramos esse instrumento e colocamos o setor de trilhos que não tinha. Hoje as cidades, o setor privado, têm um programa de desenvolvimento muito bom para que possam desenvolver suas redes de VLT

ou redes de transporte metropolitano e mesmo metrô. Enfim, é um programa que permite que os municípios possam ter os trilhos na cidade. Esse trabalho que vamos apresentar vai se chamar 'Como levar os trilhos às cidades'."

O deputado federal paulista Baleia Rossi fez uma apresentação a respeito da reforma tributária, explicitando 12 pontos de uma proposição de sua autoria, a Proposta de Emenda Constitucional (PEC) nº 45/2019, que altera o Sistema Tributário Nacional. O ex-ministro da Fazenda e hoje consultor Mailson da Nóbrega falou sobre quais são, no seu entendimento, as perspectivas da economia brasileira no atual governo. Com relação aos desafios, o ex-ministro diz que o governo deverá evitar a insolvência fiscal, enfrentar a insolvência dos estados e restaurar a produtividade, sendo que para esta última surgem como ações fundamentais a Reforma Tributária, a promoção de investimentos em infraestrutura, a abertura da economia e melhora da qualidade da educação. Participaram também das atividades Jurandir Fernandes, presidente da Associação Internacional de Transportes Públicos – América Latina, e os deputados General Peternelli e Mauro Pereira.

## PRODUÇÃO DE ÔNIBUS SE RECUPERA

Considerando o acumulado de janeiro a outubro de 2019, o diretor do Simefre, Ruben Bisi, mostrou que o Brasil produziu 10,7% mais carrocerias do que no mesmo período do ano anterior. Ele afirmou que o quadro político e econômico observado no final de 2018, com a eleição de um novo presidente, se por um lado trazia certo ânimo para o mercado em geral, também acarretava algumas inseguranças quanto ao mercado de carrocerias de ônibus. De todo modo, recordou que se esperava um crescimento já nos primeiros meses deste novo governo, o que efetivamente se confirmou.

O dirigente informou que a produção para o mercado de exportação registrou diminuição de 19,9%, mas esse fato foi amplamente compensado pela demanda do mercado interno, com crescimento de 21,8% – sempre levando em conta os dez primeiros meses dos dois anos. Considerando o mercado interno, em termos de segmentos específicos, os ônibus urbanos tiveram um aumento de 3.019 unidades ou 46,9% em relação ao ano anterior; os ônibus rodoviários tiveram incremento de 7,4%; os intermunicipais, decréscimo de 10,5% e os micros, queda de 13,3% no período.

Ruben Bisi disse que para o último trimestre de 2019 o mercado interno se mostrava promissor. E informou que em comparação com outubro de 2018, o mês de outubro de 2019 mostrou crescimento de 23,4% e que, nesse ritmo, seria possível chegar a uma produção total de 22.000 a 23.000 carrocerias. "Considerando as 20.400 unidades produzidas no ano passado, teríamos uma expansão próxima a 10%".

Havia uma previsão conservadora de que se fabricariam aproximadamente 18.500 ônibus em 2020. O cenário na verdade deve ser superado em mais de 3.500 veículos. "Esse número poderia ter sido incrementado ainda mais caso projetos como o Caminho da Escola, do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), tivessem maior destinação de recursos pelo governo Federal e se tivesse havido maior celeridade nas definições e na publicação do Decreto Presidencial nº 10.014/2019 que definiu o prazo para implantação da acessibilidade nos ônibus de fretamento e turismo", considerou Bisi.

Para 2020, são feitas projeções otimistas, com o PIB acima de 2%, inflação e juros sob controle, sendo que este último fator teve queda observada já no final de 2019. A expectativa é de que haja crescimento de 1.000 unidades na produção de ônibus. A demanda deverá vir principalmente do segmento de fre-

tamento, que permanece com vendas represadas, e dos urbanos por conta das renovações de frota e também das eleições municipais. As exportações também devem contribuir para o avanço desse segmento, com operações já em andamento para alguns mercados.

De acordo com Bisi, alguns aspectos que se insinuam no horizonte poderão alterar esse quadro. Ele cita a volta da obrigação do uso do elevador em unidades rodoviárias destinadas ao fretamento e turismo, a aplicação compulsória de novos requisitos técnicos e de segurança que afetam o peso e a quantidade de lugares ofertados e, conseqüentemente, o aumento do custo do veículo, e a desregulamentação do transporte rodoviário de passageiros nas linhas interestaduais e internacionais. Menciona ainda as manifestações de natureza social em países da América do Sul, como Chile, Equador e Bolívia e, também, o fato de a Argentina não estar comprando como de costume.

## O PIOR ANO

O presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), Vicente Abate, informou que se confirmaram as previsões feitas ao final de 2018 de que os baixos volumes de entregas de vagões de carga, locomotivas e carros de passageiros em 2019 seriam os menores dos últimos 10 a 12 anos. Na verdade, a situação se apresentou mais grave do que o esperado, pois os volumes de produção serão ainda menores que os previstos.

Segundo o dirigente, o volume de vagões de carga a ser entregue em 2019 deverá situar-se abaixo das mil unidades, ante 2.566 vagões em 2018. Serão apenas 34 locomotivas, comparadas com 64 em 2018 – cinco das quais exportadas para o Chile. Serão entregues 104 carros de passageiros em 2019, ante 312 carros em 2018, sendo 80 para o Chile. Ele sublinha que a ociosidade da indústria



**Vicente Abate: "Acreditamos e confiamos na aprovação de todas as renovações antecipadas"**

ferroviária situa-se perto de dramáticos 90%, com poucas possibilidades de ser melhorada no curto prazo.

O vice-presidente do Simefre e membro do Conselho da Abifer, Massimo Giavina Bianchi, informou que na área de passageiros a indústria completou seis anos sem qualquer encomenda significativa no mercado doméstico. Ele mostrou que o setor absorveu apenas 48 carros fabricados no Brasil para a SuperVia, do Rio de Janeiro, além de 64 carros importados pela Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM). Atualmente, em suas palavras, a indústria, nesse segmento, tem sobrevivido de algumas exportações. De todo modo, o dirigente disse restar a expectativa de que a encomenda dos equipamentos para a Linha 17 – Ouro do Metrô de São Paulo, em monotrilho, recém-licitados, seja confirmada para a indústria nacional.

O lançamento do programa Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano de Passageiros Sobre Trilhos (Retrem) pelo Ministério do Desenvolvimento Regional, em junho de 2019, trouxe um alento para os fabricantes de carros de passageiros, na esperança de que as concessionárias viessem a adquirir novas frotas ou modernizar as frotas

atuais, o que não se concretizou pela falta de previsão em seus orçamentos. Para 2020, são aguardadas as licitações para 34 trens da CPTM e 44 trens do Metrô-SP.

Massimo Giavina Bianchi salientou o esforço do setor no sentido de obter isonomia tributária entre trens nacionais e importados. "Estados têm aplicado a imunidade tributária na importação, levando a uma concorrência injusta com o produto nacional, suprimindo empregos e renda no Brasil. Estão preterindo o nacional, com ampla base instalada, de melhor qualidade e mão de obra qualificada, em favor do estrangeiro, de pior qualidade e inexistência de assistência técnica ou materiais de reposição", declarou.

Vicente Abate destacou que na área de carga, o Tribunal de Contas da União (TCU) aprovou, em reunião plenária de 27 de novembro de 2019, o Acórdão para a renovação antecipada da Rumo Malha Paulista, "que se tornará paradigma para as demais concessões". Ele avaliou que, com essa decisão, o volume de vagões poderá se elevar para cerca de duas mil unidades em 2020, embora a produção de locomotivas continue com volume baixo, de apenas 40 unidades. A

quantidade de carros de passageiros será de somente 126 unidades, sendo quase 70% delas destinados para exportação ao Chile

No entender dos empresários, o ano de 2020 será, sob todos os aspectos, um divisor de águas para a indústria ferroviária nacional, com a realização de volumes maiores de veículos, componentes e materiais para via permanente, a partir de 2021-2022. "Acreditamos e confiamos na aprovação de todas as renovações antecipadas, nas expansões das vias ferroviárias de carga e de passageiros e no bom senso das autoridades de governo em preservar a indústria ferroviária instalada no país, sob pena de continuarmos a operação de desmonte desta importante indústria, com perda ainda maior de mão de obra qualificada", afirmou Vicente Abate.

## OUTROS SETORES

Outros setores da indústria brasileira de equipamentos de transporte experimentaram crescimento em 2019. As fabricantes de bicicletas instaladas no Polo Industrial de Manaus (PIM) projetaram no seminário do Simefre um crescimento de 10,8% na produção de 2019, que deverá chegar a 857.000 unidades. Já as fabricantes de motos também instaladas no PIM, que atendem a 98% do mercado brasileiro, estimavam em novembro fechar 2019 com a produção de 1.105.000 unidades, correspondendo a um crescimento de 6,6% sobre 2018 (1.036.788 unidades). O setor de peças e partes para esses veículos de duas rodas também projetavam crescimento para 2019. O setor de implementos rodoviários espera fechar o ano 2019 com 115 mil unidades emplacadas, um crescimento de 25% sobre o ano de 2018, além de mostrar otimismo para 2020, projetando expansão de dois dígitos, com o que estima alcançar a recuperação do mercado para os níveis dos anos anteriores à crise de 2014 a 2017.

**CTM**



# UMA PLATAFORMA ESTRATÉGICA PARA NOVOS NEGÓCIOS



**38.000** profissionais  
**68 países** visitantes



**400** marcas  
**37 países** expositores

SEJA UM  
**EXPOSITOR!**

[INTERMODAL.COM.BR](http://INTERMODAL.COM.BR)

[CONTATO@INTERMODAL.COM.BR](mailto:CONTATO@INTERMODAL.COM.BR)

+55 (11) 4632 0200

PATROCINADOR OFICIAL



ASSOCIADO



MÍDIA OFICIAL



PROMOÇÃO E ORGANIZAÇÃO



informa markets

# Fabricante chinesa traz sistemas de refrigeração para o Brasil

Empresa pretende iniciar suas operações no primeiro trimestre de 2020 e em seis meses estar com a sua rede de pós-vendas e serviços estruturada

SONIA MORAES



**Sistema de refrigeração KSD 800**

A Kaixue Cold Chain, fabricante chinesa de sistemas de refrigeração, lança no Brasil equipamentos aplicados nos veículos que transportam mercadorias refrigeradas, marcando a estreia da companhia no território brasileiro.

O primeiro passo da Kaixue para tornar conhecida a marca SuperSnow no Brasil será por meio do mercado de distribuição. A empresa pretende iniciar suas operações no Brasil no primeiro trimestre de 2020 e em seis meses estar com a sua rede de pós-vendas e serviços estruturada nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Minas Gerais. “Vamos trazer da China um sistema de refrigeração de primeira linha para veículos de transporte, além de peças de reposição, para garantir ao cliente rapidez no reparo dos equipamentos”, afirma Paulo Lane, da empresa Market Assess, que está assessorando a fabricante chinesa na América Latina.

Segundo Lane, a estratégia de entrar no mercado de cadeia do frio com as operações no eixo Rio de Janeiro, São Paulo e Paraná deve-se ao fato de a região concentrar

grande parte dos negócios do segmento. Estudos e pesquisas apontam que no mundo 30% a 40% dos alimentos se perdem em todo o processo desde a colheita até o consumo. Uma parte significativa da perda está relacionada à deficiência da cadeia do frio. “O Brasil, por ser um país de grandes distâncias, baseado no modal rodoviário, e clima quente, com certeza é um mercado animador, com grande potencial de crescimento da cadeia do frio”, diz o executivo.

O principal atrativo do produto chinês, segundo Lane, é o preço competitivo e o custo de manutenção acessível. “Temos muitos clientes interessados no nosso sistema de refrigeração e uma negociação avançada com uma empresa distribuidora de alimentos, que presta serviço na rota entre o Rio de Janeiro e São Paulo”, comenta Lane.

No salão Fenatran 2019 a empresa apresentou três modelos de sistema de refrigeração – KX 350, KX 450 e KSD 800 – que, além de conter o know how da marca muito conhecido na China, trazem soluções que asseguram mais espaço útil para a carga.

O KX-350 é um equipamento com com-

pressor acoplado para distribuição de produtos resfriados em baú de até 20 metros cúbicos e congelados até 15 metros cúbicos e o KX-450 é para baú de até 22 metros cúbicos e congelados até 16 metros cúbicos. Os dois têm opção de stand-by elétrico.

O KSD-800 possui motor diesel independente e elétrico auxiliar para viagem de longa distância ou distribuição de produtos resfriados

em baú de até 40 metros cúbicos e congelados até 32 metros cúbicos.

“Os evaporadores são ultrafinos para minimizar o espaço interno no baú e permitir maior espaço útil de carga. Os equipamentos têm controlador microprocessado, com opção de Data Logger e utilizam gás refrigerante 404A”, explica Lane.

O executivo que assessorava a Kaixue no Brasil afirma que a fabricante está muito empenhada em montar no Brasil uma estrutura de pós-venda diferenciada, pois acredita que este é o caminho para garantir a fidelização do cliente. “A SuperSnow utiliza componentes globais de primeira linha e oferece ao dono da frota uma excelente performance, garantindo um custo total de operação (TCO) menor do que os outros fabricantes”, diz Lane. “No pós-venda, a empresa é muito forte e presente em todos os mercados em que atua.”

A expectativa da fabricante é muito grande em relação ao Brasil, segundo Tim Zou, vice-presidente e gerente geral de exportação da Kaixue. “Há um paralelo grande entre a China e o Brasil, que está

recuperando sua economia e tem um amplo potencial para crescer na área de sistema de refrigeração”, compara Zou.

Segundo Zou, a perspectiva da Kaixue é ganhar market-share e ser forte neste segmento. “No Brasil é possível crescer, pois os clientes querem equipamentos com qualidade e preço competitivo”, diz o executivo.

Na China a Kaixue tem mais de 20 anos desde a fundação. Iniciou suas atividades em 1998 como concessionário de vendas e serviços Carrier e Thermo King. Em 2006 começou a produzir baús de refrigeração em uma fábrica de 3.100 metros quadrados e contava na época com 100 funcionários.

Em 2015 abriu a segunda fábrica de 2.500 metros quadrados especializada em equipamentos de refrigeração para transporte e ar-condicionado de ônibus e em 2018 tornou-se um dos maiores fabricantes de equipamentos de refrigeração para trans-



**Sistema de refrigeração KX 450**

porte na China, depois da Carrier.

Hoje a empresa produz e comercializa equipamentos de refrigeração para caminhões, ar-condicionado para ônibus, expositores para supermercados e câmaras frias. Na sua fábrica, localizada na cidade de Zhengzhou, que tem capacidade para produzir 8.000 equipamentos por ano, está fazendo 4.000 aparelhos anualmente.

Em 2006 a fabricante chinesa iniciou o processo de internacionalização com a exportação de seus produtos para a África,

América Central e Sul, Austrália, Oriente Médio e Sudeste da Ásia. Atualmente exporta para mais de 70 países.

## PLANOS

Após o primeiro trimestre de atuação, os objetivos da Kaixue serão de replicar o conhecimento e expertises adquiridos e fazer a expansão para os mercados do México, Chile e Peru.

Segundo Lane, a América Latina e o Caribe compreendem uma região com aproximadamente 650 milhões de pessoas, que representam 8,5% da população mundial, com grande potencial de crescimento e muitas oportunidades de desenvolvimento e melhoria da cadeia do frio. “Na América Latina, o Brasil é o país com maior potencial de crescimento do segmento de produtos perecíveis”, afirma o executivo. **OTM**

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

### transporte

Todos os modais MODERNO

6 edições + 4 Anuários:

Transporte Rodoviário de Carga; Maiores do Transporte & Melhores do Transporte, Brasil, Anuário de Gestão e Conectividade de Frota, Global)



Dirigida ao setor de transporte de carga e logística, aborda as melhores formas de transportar e otimizar equipamentos de transportes, também as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor.

Direcionada a transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

R\$ 250,00

### TECHNI bus

TRANSPORTE COLETIVO E MOBILIDADE URBANA

25 anos

6 edições + 3 Anuários:

Anuário do Ônibus e Mobilidade Urbana; Anuário de Gestão e Conectividade de Frota, Anuário Maiores do Transporte & Melhores do Transporte



Conteúdo específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz ainda artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e cases de sucesso recente no setor.

Publicação especializada para quem atua no mercado, como gestores de frotas, empresários executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes. Nosso público alvo são os fabricantes de carrocerias e chassis, peças e componentes, bancos, seguradoras, oficinas, concessionárias, empresas e órgãos ligados ao setor de transportes de ônibus.

R\$ 225,00

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

ou pelo e-mail:

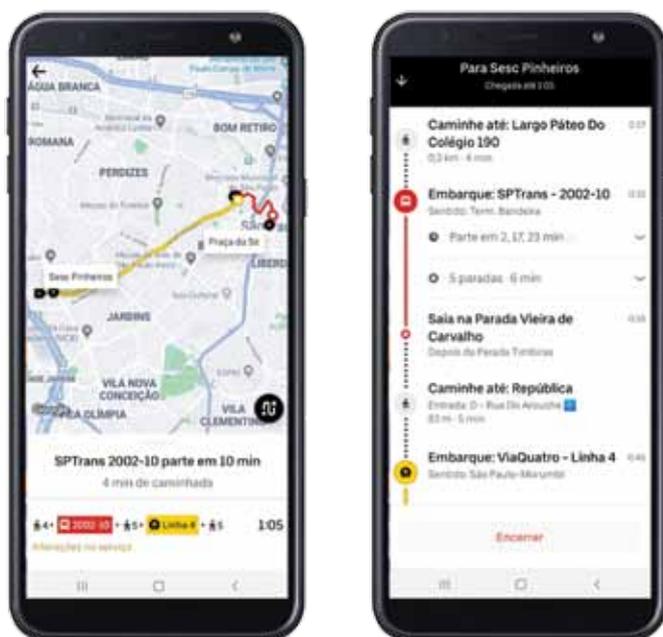
assinaturas: [circulacao@otmeditora.com](mailto:circulacao@otmeditora.com)

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

# Uber Transit chega a São Paulo

Novo recurso do aplicativo mostra informações em tempo real de linhas de ônibus, trens e metrô de São Paulo, para que o usuário possa escolher a melhor forma de se locomover

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O Uber Transit é um recurso que mostra aos usuários diferentes opções de transporte em tempo real, incluindo o transporte público. Assim, mais do que simplesmente pedir um carro, o usuário pode escolher a alternativa mais interessante para cada trajeto que pode ser também por meio de linhas de ônibus, metrô e trens, diretamente no aplicativo da Uber. Já disponível em algumas cidades dos Estados Unidos e também no Brasil, apenas em São Paulo.

O secretário dos transportes metropolitanos, Alexandre Baldy, e a diretora geral da Uber no Brasil, Claudia Woods, anunciaram, em novembro, a chegada deste novo recurso do aplicativo que integra os transportes público e privado

à capital paulista. O serviço fornece instruções passo a passo de como realizar a viagem e detalhes dos itinerários em tempo real.

“A população deseja se deslocar de forma cada vez mais prática e um serviço como esse permite às pessoas planejar melhor suas viagens de ponta a ponta, podendo escolher o transporte público sempre que for mais conveniente e também complementar com viagens de transporte privado no começo ou no final dos percursos, algo que já vemos acontecer hoje em dia”, afirmou Baldy.

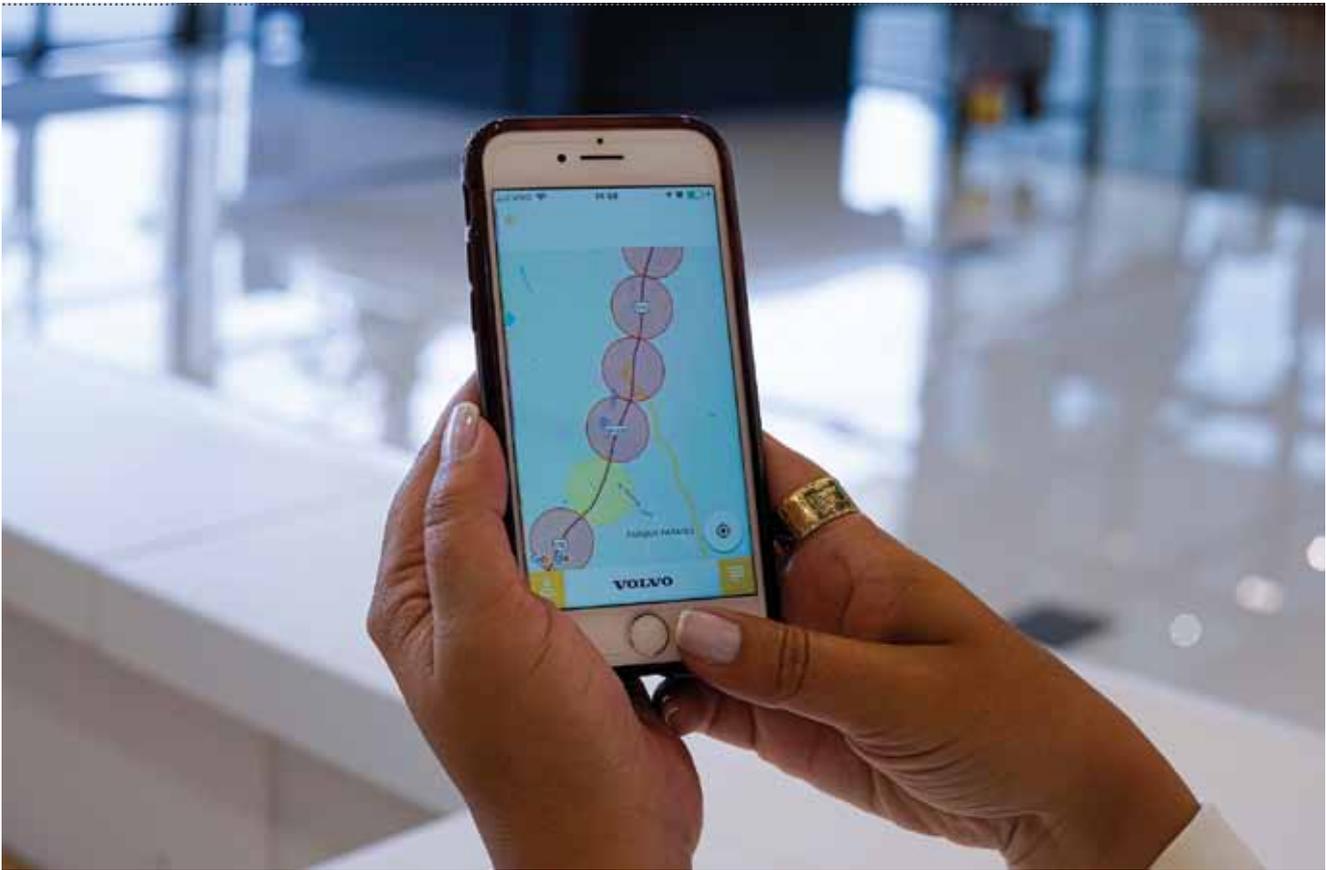
Na prática, depois que o usuário digitar o destino no aplicativo da Uber, ele verá a opção Transporte Público junto com as outras modalidades de trans-

porte privado disponíveis, como UberX ou Uber Juntos. Uma vez selecionada a opção, serão exibidas as melhores rotas para se chegar ao destino usando a rede de transporte público, com horários de partida e chegada atualizados, além de instruções de caminhada para os pontos de embarque e desembarque.

Para facilitar comparações, o app continuará exibindo preços e horários de chegada estimado de todas as opções, inclusive os do transporte público. “A modalidade reforça a estratégia da empresa de adicionar mais serviços à sua plataforma, incluindo novas opções de mobilidade. A verdade é que, em muitas situações, o transporte público é a opção mais rápida e mais barata, então queremos ajudar nossos usuários a tomar decisões informadas. A Uber é um complemento ao transporte público e acreditamos que, mostrando sempre aos nossos usuários a melhor opção, mesmo que não seja uma viagem de Uber, vamos construir sua confiança e ajudar a melhorar a vida nas cidades”, disse Claudia Woods.

São Paulo é a décima metrópole global a contar com a opção de Transporte Público no aplicativo da Uber, ao lado de Washington e Nova York. O serviço já está presente também em cidades como Londres, Sydney, Paris e Denver, onde a integração deu mais um passo e os usuários já podem comprar a passagem de transporte direto no aplicativo. O novo recurso vai aparecer para grupos de usuários da Uber gradualmente, conforme as atualizações do aplicativo.

CTM



## App que alerta sobre trechos perigosos nas rodovias

O aplicativo Eu Rodo Seguro, que alerta os motoristas sobre pontos de alta acidentalidade nas rodovias federais, já passou de 12 mil downloads desde o seu lançamento, em setembro de 2019

O Eu Rodo Seguro é uma iniciativa do Programa Volvo de Segurança no Trânsito (PVST), em parceria com a Polícia Rodoviária Federal (PRF), elaborado e atualizado a partir das bases de dados desta instituição. “Partimos das diversas planilhas de números e aplicamos análises estatísticas para identificar os trechos mais perigosos, onde há maior número de acidentes fatais e feridos”, afirma Anaelse Oliveira, coordenadora do PVST, iniciativa da montadora Volvo do Brasil.

O aplicativo é um desdobramento do portal Atlas da Acidentalidade no Transporte – ([atlasacidentesnotransporte.com.br](http://atlasacidentesnotransporte.com.br)), que desde 2014 disponibiliza a análise compilada dos dados da Polícia Rodoviária

Federal para todos os interessados em gerenciar os riscos das viagens, tornando-as mais seguras. “Agora com o aplicativo estamos indo além, já que o sistema utiliza essa mesma base de dados para alertar os motoristas em tempo real, de forma inteligente e dinâmica”, assegura Anaelse.

De acordo com dados da PRF, no primeiro semestre de 2019 foram registrados 32.068 acidentes que deixaram 37.741 feridos e 2.520 mortos nas rodovias federais brasileiras. O número corresponde a um média de 13,8 mortes por dia.

O aplicativo Eu Rodo Seguro emite alertas sonoros quando o motorista estiver se aproximando dos trechos de maior risco nas rodovias. Os pontos mais perigosos são

atualizados a cada semestre, com base nas estatísticas da Polícia Rodoviária Federal.

O app é um importante aliado para reduzir riscos nas viagens de férias. Antes de iniciar a viagem o motorista deve inserir no app sua origem e destino. O aplicativo aponta os trechos de risco grave e moderado e emite alertas sonoros toda vez que o veículo estiver a 500 metros de um desses locais.

O Eu Rodo Seguro é gratuito e está disponível para os sistemas Android e IOS, nas lojas Google Store e Apple Store. Pode ser usado em conjunto com os apps de navegação favoritos do usuário e também funciona com o GPS, mesmo em áreas sem sinal.

**CTM**

# Maior navio boiadeiro do mundo passa pelo porto de São Sebastião

Embarcação seguiu viagem com quase 21 mil animais, que foram levados para a Turquia, principal mercado de gado vivo brasileiro

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Ocean Shearer, o maior navio boiadeiro do mundo, parte de São Sebastião com 21 mil bois**

O maior navio boiadeiro do mundo, o Ocean Shearer, ficou atracado no porto de São Sebastião por cerca de 20 dias, para o carregamento de oito mil cabeças de gado para engorda. Na embarcação, já estavam 13 mil animais vindos do Rio Grande do Sul, e o destino do gado é a Turquia. Com 189 metros por 33 metros, e disposição para aproximadamente 22,5 mil animais, o navio tem capacidade total de 33 mil toneladas. Dois veterinários irão acompanhar os bois durante o percurso.

Em toda a região sudeste do país, o porto de São Sebastião é a única alternativa para os criadores de gado do Estado de São Paulo, sul de Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e norte do Paraná. Atualmente, apenas outros dois portos operam com gado vivo no Brasil: Barcarena, no Pará, e Rio Grande, no Rio Grande do Sul.

No ano passado, o porto de São Sebastião transportou ao todo 150 mil cabeças de gado. O embarque de animais é realizado em conformidade com as normas estabele-

cidas pelo Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (Mapa). Os animais são transportados no modal rodoviário por um período limitado a doze horas, desde o estabelecimento de pré-embarque até o porto, onde são transferidos diretamente para o interior dos navios especializados no transporte deste tipo de carga. As embarcações para o transporte de animais são aprovadas por vários órgãos mundiais, sendo elas utilizadas na Europa, América do Norte e Oceania.

Atualmente, São Sebastião é referência no embarque de animais bovinos vivos para exportação. De acordo com a secretaria de transportes e logística de São Paulo, responsável pela Companhia Docas de São Sebastião, o porto se destaca "por ser um porto pequeno, limpo e organizado, ambientalmente amigável, de fácil acesso, e agilidade nas tratativas com as autoridades intervenientes no processo de exportação de animais. Isto torna os embarques mais produtivos".

Ainda segundo a secretaria, as regras para o transporte e exportação de animais bovinos no Brasil são regidas pelo Decreto 24.548/1934, que gerou as normas iniciais para criação do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento, e suas instruções normativas, sendo a mais recente de número 46, publicada em 28 de agosto de 2018. Todos os processos estão em conformidade com as diretrizes preconizadas pela Organização Mundial da Saúde Animal (OIE), da qual o Brasil é membro permanente. As normas da OIE regem os procedimentos com animais de pequeno, médio e grande porte pelo mundo.

A Turquia tem sido o principal destino dos embarques atuais, sendo que até novembro deste ano, o mercado turco já importou 150 mil cabeças de gado vivo do Brasil. Egito, Jordânia e Iraque são outros mercados importantes, mas menores. Tais países costumam optar por importar animais vivos por questões religiosas, para garantir que o abate seja feito em conformidade com os preceitos estabelecidos.

No porto, as empresas qualificadas como operadores portuários são responsáveis pelas operações de embarque. Recebem os animais nos caminhões e transferem diretamente para o navio por meio de passarelas devidamente projetadas para este fim. Na outra ponta, existem empresas especializadas que cuidam da logística do transporte dos animais desde a Estação de Pré-Embarque (EPE) até o ponto de egresso. Quanto aos navios, são sempre devidamente certificadas. São vários armadores e a designação normalmente é feita pelo comprador, explica a secretaria.

CTM

# Maiores & Melhores DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE



**24**  
NOVEMBRO  
**2020**

Transamérica Hotel | SP



**Guarde esta data:**

Sua empresa pode ser uma das  
**Maiores e Melhores**  
do setor de transporte e logística



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

ESTAMOS MAIS UMA VEZ ENTRE AS MAIORES & MELHORES  
DO TRANSPORTE E ISSO NOS DÁ MUITO ORGULHO.



A JSL possui a maior e melhor estrutura para atender os clientes com excelência, criando soluções planejadas na medida exata de suas necessidades. Toda essa *expertise* transforma o trabalho e a dedicação da Companhia em resultados. Isso nos garantiu ser reconhecida como a **Maior Receita Operacional Líquida** na categoria Transporte Rodoviário de Carga.

Agradecemos aos nossos clientes, acionistas e colaboradores por mais essa conquista.

SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS • GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS/EQUIPAMENTOS  
TRANSPORTE DE PASSAGEIROS • TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS



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