

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com

Ano 57 - n° 497 - R\$ 25,00

SETOR DE TRANSPORTE AVALIA IMPACTO DA PANDEMIA

Sequoia assume o controle da transportadora TA

Volvo lança na Europa nova linha de caminhões

Indústria de caminhões na expectativa dos efeitos da crise

Começa a fabricação da Sprinter elétrica na Alemanha

Maersk espera expansão modesta no segmento de contêineres

Pandemia interrompe recuperação do mercado de implementos

Mercedes-Benz apresenta novas versões do caminhão Accelo

Paranaguá se prepara para receber a nova safra

Empresa dinamarquesa DSV adquire a Panalpina

Latam inaugura câmara fria no aeroporto de Guarulhos



Frotas conectadas

iCaminhões

18 e 19 de AGOSTO 2020

Auditório InvesteSP

Parque Tecnológico do Estado de São Paulo (USP)

ENTENDER O CLIENTE PARA ATENDER COM QUALIDADE.



Era 1956. Depois de trabalhar em diversas atividades, um imigrante português, radicado em Mogi das Cruzes, começou a transportar café para o Paraná e hortifrutigranjeiros para o Rio de Janeiro em seu caminhão Ford F8 1951. Seu nome era Julio Simões, e ele começava ali a escrever uma grande história de sucesso! Hoje com mais de 24 mil colaboradores, a JSL é a maior operadora logística rodoviária do País. Possui a maior e melhor estrutura para atender os clientes com excelência, criando soluções customizadas na medida exata de suas necessidades. Tudo o que vivemos até aqui nos dá muito orgulho e a certeza de que temos muito mais a fazer no futuro.

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS / LOGÍSTICA DE COMMODITIES / FRETAMENTO / SERVIÇOS DE ARMAZENAGEM
DISTRIBUIÇÃO URBANA / LOGÍSTICA INTERNA



SIGA-NOS EM NOSSAS
REDES SOCIAIS OU
ACESSE NOSSO SITE: www.jsl.com.br

[f /OficialJSL](https://www.facebook.com/OficialJSL)

[i /OficialJSL](https://www.instagram.com/OficialJSL)

www.jsl.com.br



O impacto do coronavírus no transporte rodoviário



Diante das medidas de restrição adotadas pelas autoridades em decorrência da pandemia do coronavírus que atingem o consumo geral da população com o fechamento de serviços não essenciais e a quarentena da população das grandes cidades, o transporte de cargas vem sofrendo as consequências.

Segundo dados de pesquisa compilados pela Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística) desde 16 de março, o impacto causado pelo coronavírus às transportadoras de carga ao longo dessas cinco semanas (até 22 de abril) indicam uma redução de 45% no volume de cargas movimentadas. A pesquisa fez o acompanhamento de mais de três mil empresas de transporte rodoviário de vários tamanhos e segmentos de todo o Brasil ligadas à entidade e suas coligadas.

Além da variação total negativa de 45%, a nova apuração demonstra também que as cargas fracionadas, de pequenos volumes, sofreu uma queda de 47,5%, número que corresponde a entregas para pessoas físicas, distribuidores, lojas de rua e de shoppings, além de supermercados e outros estabelecimentos, segundo a NTC&Logística. Para cargas fechadas, que ocupam toda a capacidade dos veículos e são utilizadas basicamente nos abastecimentos industriais e no escoamento de safras, a pesquisa mostra um recuo de 43,3%, com o enfraquecimento do comércio geral, indústria automobilística, eletrônica, da linha branca, combustíveis, alimentos e outros segmentos. O percentual de empresas que registraram queda significativa na receita passou de 66% na primeira semana de acompanhamento para 89% segundo os dados coletados.

Desde o início da crise, o setor de transporte rodoviário de carga assumiu o compromisso de não parar o abastecimento das cidades, uma vez que foi reconhecido por decreto como atividade essencial. Como não consegue prever até quando essa crise continuará, o que a NTC&Logística pode fazer é acompanhar a evolução dos negócios das associadas e passar as informações aos órgãos governamentais para que eles fiquem sabendo como as empresas de transporte de cargas estão sendo atingidas e para que as ajudem conforme as reivindicações apresentadas, como a abertura de crédito para capital de giro com prazos maiores, suspensão de impostos e de contribuições e a suspensão dos vencimentos dos financiamentos do BNDES enquanto durar o estado de calamidade.

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
carloscrisculo@otmeditora.com

Raul Urrutia
raulurrutia@otmeditora.com

Gustavo Lauria
gustavolauria@otmeditora.com

FINANCEIRO
Vidal Rodrigues
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING
Barbara Ghelen
barbaraghelen@otmeditora.com

PUBLICIDADE
Karoline Jones
karolinejones@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/assinaturas
Tânia Nascimento
tanianascimento@otmeditora.com

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

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)

otmeditora@otmeditora.com

Filiada a:



SUMÁRIO

PANDEMIA

NTC&Logística e CNT avaliam o impacto causado pela pandemia do coronavírus no setor de transporte rodoviário de carga 6

MERCADO

A disseminação do novo vírus no país começou a frear as vendas de veículos comerciais, que permanecem estáveis até março 10

MONTADORAS

MERCEDES-BENZ
Chegam ao mercado novas versões da linha de caminhões Accelo que proporcionam economia no consumo de combustível 12

VOLKSWAGEN

A montadora de Resende está reavaliando o comportamento do mercado de veículos pesados diante das novas turbulências no país 14

VOLVO

Com resultado recorde alcançado em 2019 a empresa anunciou no início do ano novos investimentos em todas as suas áreas de atuação no Brasil 16

SCANIA

A montadora desenvolve tecnologias para caminhões movidos com combustíveis alternativos, que começam a ser entregues a partir de abril 18

JOINT VENTURE

Grupo Daimler e Grupo Volvo formam parceria para fabricar células de combustível destinadas a veículos pesados e outras aplicações 20

INTERNACIONAL

Vendas do Grupo Traton crescem 4% em 2019, com 242,2 mil veículos vendidos das marcas MAN, Scania e Volkswagen 22

LANÇAMENTO

A Volvo Trucks apresenta para o mercado europeu a nova geração de caminhões pesados dos modelos FH, FM e FMX 24

ELÉTRICOS

A fábrica da Mercedes-Benz de Dusseldorf, na Alemanha, começou a produzir a Sprinter elétrica para cobrir a variedade de aplicações em mobilidade urbana 26

EMPRESAS

Sequoia expande operação com a aquisição da tradicional transportadora paulista TA para entrar no segmento B2B fracionado e aéreo 28

LOGÍSTICA

A Pacer Logística passa a gerenciar as operações de armazenagem e distribuição da Verisure e da Laces and Hair no Brasil 30

EXPANSÃO

A operadora logística OnTime Log conclui a compra das transportadoras BGS e Solis, especializadas em cargas pesadas 32

NEGÓCIOS

Transbens compra 320 caminhões Volvo dos modelos FH e 70 da linha VM, que começaram a ser entregues no primeiro trimestre 34

INTEGRAÇÃO

A aquisição da Panalpina pelo grupo DSV, concluída em 2019, movimentou 37 bilhões de coroas dinamarquesas 35

IMPLEMENTOS

A paralisação dos negócios ocasionada pela crise de saúde interrompeu o movimento favorável iniciado no primeiro bimestre do ano 36

STARTUPS

A chinesa Lalamove atua como plataforma online em São Paulo e Rio de Janeiro, conectando clientes a motoristas parceiros 39

CRÉDITO

O Banco Mercedes-Benz disponibilizou R\$ 5,58 bilhões para o financiamento de veículos em 2019, 46% acima de 2018 40

AUTOPEÇAS

Meritor vai construir uma nova fábrica em Roseira, no interior de São Paulo, com investimentos de R\$ 200 milhões 42

CONECTIVIDADE

Cobli lança tecnologia que monitora qualquer tipo de frota, seja de ônibus, caminhões ou motocicletas para monitorar os indicadores 43

AÉREO

Latam Cargo inaugura câmara fria no aeroporto de Guarulhos, reduzindo em até 20% a exposição da carga perecível a temperaturas não controladas 44

MEIO AMBIENTE

Azul Linhas Aéreas Brasileiras amplia o serviço de reciclagem de resíduos recolhidos nos voos domésticos, com o programa ReciclaAzul 46

COMÉRCIO EXTERIOR

Para o Brasil, a armadora Maersk prevê um crescimento modesto no comércio de contêineres, após desaceleração das importações 50

MARÍTIMO

Porto de Santos apresentou lucro em 2019, além de atingir recordes em movimentação geral de carga e contêineres 52

PORTOS

Porto de Paranaguá, com seus dez terminais, comemora os resultados positivos de 2019 e se prepara para receber a próxima safra 54

CABOTAGEM

A companhia de navegação Posidonia apresenta novidades como o navio multipropósito Posidonia Bravo e soluções logísticas ao mercado 58

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 48

PAINEL DE INDICADORES TRUCKS CONTROL

SUA FROTA
TODA EM
UM SÓ LUGAR



INTELIGÊNCIA
INTELIGÊNCIA DO SEU NEGÓCIO
INTELIGÊNCIA

INDICADORES PARA TOMADA DE **DECISÕES**
DECISÍVEIS


inmarsat
Comunicação via Satélite
de Alta Órbita

ORBCOMM™
Equipamento

**TRUCKS
CONTROL**

O impacto da pandemia no transporte rodoviário de cargas

Bahia, Mato Grosso do Sul e Pernambuco registraram as maiores reduções no de volume de carga transportada e as perdas chegam a 43,9% em quatro semanas, segundo pesquisa da NTC&Logística

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Departamento de Custos Operacionais da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística) monitora diariamente o impacto da epidemia do Covid-19 no setor de transporte de cargas. Após quatro semanas de acompanhamento, registrou-se queda de 43,9% no volume de cargas movimentadas. Bahia (-55,8%), seguido do Mato Grosso do Sul (-55,7%), Pernambuco (55%) e Pará (-54,4%) foram os estados que tiveram maior retração.

Para cargas fracionadas, aquelas que contêm pequenos volumes, o índice chegou a -46,2%, número que corresponde a entregas para pessoas físicas, distribuidores, lojas de rua e de shoppings, além de supermercados. Para as cargas fechadas, que ocupam toda a capacidade dos veículos e são utilizadas basicamente nos abastecimentos industriais e escoamento de safras, a pesquisa demonstra diminuição de 41,8%, revelando a desaceleração do comércio geral, da indústria automobilística e do setor de combustíveis.

Para o presidente da NTC&Logística, Francisco Pelucio, as perspectivas são péssimas. "É uma situação que preocupa, principalmente porque a cada semana estamos vendo esse número aumentar e sabemos o quanto de fato vem causando prejuízos ao setor. Estamos torcendo para que a retomada aconteça, mesmo que aos poucos, dando atenção às devidas precauções de higiene para manter a saúde de todos os envolvidos."

Pelucio acredita que as maiores dificuldades dos transportadores é não

conseguir fazer todas as entregas. "Há setores que estão parados, como os shopping centers, por exemplo. Isso gera um grande problema, inclusive nas questões de segurança, pois os armazéns estão cheios e aumentam os riscos de roubos. O Brasil precisa voltar a trabalhar, de forma planejada, para não haver uma quebra na economia", diz.

O presidente da NTC&Logística acredita que é difícil fazer projeções, neste momento. "Tudo depende da contenção desse vírus. Já enfrentamos momentos de crise no passado, mas o que está ocorrendo agora é sem precedentes. É importante destacar que a responsabilidade do transporte rodoviário de cargas. O setor deve ser valorizado, pois os transportadores e seus colaboradores é que estão levando os itens essenciais à população nesse período crítico. Sem caminhão, o Brasil fica parado", enfatiza.

Segundo a NTC&Logística, as medidas restritivas para a população brasileira, que incluíram o fechamento do comércio, a diminuição da circulação das pessoas pelas cidades e as orientações de trabalho à distância, fizeram com que muitas empresas diminuíssem ou até mesmo parassem suas atividades. A atividade transportadora corresponde a cerca de 65% de tudo o que circula no país e tem influência tanto no abastecimento de cidades quanto na circulação.

Para reduzir os prejuízos das empresas do setor, Pelucio pede que o governo federal emita uma medida provisória para que a desoneração da folha de pa-

gamento seja mantida por mais dois anos. "A desoneração vence em dezembro de 2020, seria importante que ela seja estendida. Outra reivindicação nossa é que sejam oferecidos financiamentos a juros sustentáveis para as empresas de todos os portes e não apenas para as micro e pequenas empresas", afirma.

O setor de produtos farmacêuticos é um dos que têm registrado menores reduções no volume de cargas (-5,07%). A indústria automobilística apresentou a maior retração (-64,13%). O presidente da NTC observa que o setor de embalagens, que na primeira semana sofreu uma retração forte, acima de 50%, já apresentou reação. "No último levantamento, o segmento registrou contração de 32,4%. Isso é um sinal positivo, já que a produção de embalagens acompanha o setor produtivo", informa.

A pesquisa mostra também que 87% das empresas sofreram diminuição do faturamento. Os dados estão sendo apurados desde o dia 16 de março com empresas de vários tamanhos e segmentos de todo o Brasil ligadas à NTC&Logística. A entidade permanecerá acompanhando a baixa no volume de cargas até a volta da normalidade ou fim da crise como forma de apoio às demandas do setor apresentadas às autoridades públicas.

A NTC&Logística acredita que esses resultados deverão sofrer mudanças, provavelmente negativas, durante o período de crise. "O número ainda pode aumentar, uma vez que esse índice considera apenas a partir do início da mudança de rotina

das empresas. Esses dados impactam de forma considerável as empresas, que trabalham com altos custos para manter suas operações”, enfatiza a NTC&Logística.

CNT

A Confederação Nacional do Transporte (CNT) divulgou o Painel Impacto no Transporte – Covid-19, uma pesquisa realizada entre 1 e 3 de abril pela entidade. Além dos dados referentes aos impactos em cada modal, o painel mostra quais são as principais ações que as empresas esperam que sejam adotadas pelo poder público durante a pandemia.

Foram ouvidas 776 empresas que atuam nas seguintes áreas: rodoviário de cargas, rodoviário de passageiros regular, fretamento, urbano de passageiros por ônibus, ferroviário, navegação interior, metroferroviário, aéreo de passageiros, portuário, operadores logísticos e agentes marítimos. As empresas ouvidas afirmam que os maiores reflexos negativos da pandemia são: queda no faturamento e da produtividade, paralisação das atividades, dificuldade de circulação e de acesso a insumos.

No transporte rodoviário de cargas, 53,7% das empresas declararam que têm recursos para, no máximo, um mês de operação, sendo que 28,2% não suportam 30 dias sem apoio financeiro

adicional. Para 57,4%, o impacto da pandemia é considerado muito negativo, enquanto 44,5% avaliam que a demanda se retraiu muito. Para 82%, haverá redução significativa no faturamento.

Para 69,6% dos empresários consultados, os efeitos da crise serão percebidos por mais de quatro meses. A pesquisa mostra que 34,1% das empresas alternaram os empregados em turnos de trabalho; 32,1% concederam férias coletivas; e 29,5% utilizaram banco de horas. Entretanto, 22,2% já realizaram demissões em março.

Para 51,9%, a medida mais importante para aliviar o problema de fluxo de caixa durante a crise é a disponibilização de linhas de crédito com carência estendida e taxas de juros reduzidas (incluindo capital de giro) de forma ampla e sem restrição ao porte da empresa. Também foi lembrada por 43,3% das transportadoras a suspensão da cobrança do PIS e da Cofins.

Vander Costa, presidente da CNT, ressalta a necessidade de serem implementadas as medidas econômicas já anunciadas. “É importante que o setor transportador receba todo o socorro possível para garantir o funcionamento das atividades e o pagamento dos salários dos empregados. Nós levamos o abastecimento a todo o país”, afirma.

De acordo com Costa, desde o início da pandemia, a confederação encabeçou por volta de 30 ações para reduzir o impacto econômico da crise no setor transportador. A entidade reivindica a liberação de linha de crédito de longo prazo para suportar a queda de receita, junto ao Banco do Brasil, Caixa e BNDES; criação de fonte de custeio para manter em funcionamento as empresas de transporte público; e a solicitação para que passagens canceladas no transporte terrestre a pedido do usuário sejam devolvidas em 12 meses, conforme modelo aplicado às empresas aéreas.



Francisco Pelucio: “Sem caminhão, o Brasil fica parado”

“É inegável que a crise da Covid-19 deixa os transportadores em uma situação de extrema dificuldade. Por isso, é urgente que o governo apresente planos de retomada gradual da economia – sempre conciliando a preservação da vida dos brasileiros com a sobrevivência das empresas, que são a base da sustentação socioeconômica do país”, avalia o presidente da CNT.

No caso das transportadoras, segundo Costa, as ações governamentais precisam ter uma atenção especial. “Iniciativas como disponibilização de linhas de crédito às empresas de transporte e flexibilização na cobrança de impostos são imprescindíveis para que não haja interrupções na prestação dos serviços. Esse é o principal caminho para assegurar o abastecimento das cidades e a mobilidade das pessoas durante a pandemia.”

ABASTECIMENTO

O transporte de cargas é considerado um serviço essencial pelo governo federal, portanto, as recomendações e determinações de fechamento de empresas em virtude da pandemia causada pelo coronavírus, assim como a suspensão dos serviços prestados, não se aplicam às transportadoras. A NTC&Logística, jun-



Vander Costa: “É urgente que o governo apresente planos de retomada gradual”

tamente com outras entidades do setor, tem buscado orientar os transportadores sobre como proceder diante de tantas medidas que determinam o isolamento das pessoas para que se evite uma proliferação ainda maior do vírus.

A NTC&Logística, a Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp) e o Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp) desenvolveram em conjunto uma cartilha para orientar as ações que podem ser adotadas pelas empresas na questão trabalhista. Francisco Pelucio, o presidente da NTC, ressalta que “em um momento de crise como este, o transporte de cargas se torna ainda mais importante para o abastecimento das cadeias de suprimento, e ter informações corretas com certeza ajudará a todos. Precisamos dar continuidade às nossas atividades, mas de forma segura e responsável”, afirma.

“Não podemos permitir que aconteça o desabastecimento, principalmente de alimentos e medicamentos. É nossa responsabilidade social continuar operando da melhor maneira possível, sempre atento às leis trabalhistas e às orientações das autoridades e órgãos de saúde, para que essa pandemia seja combatida o mais rápido possível e nossas atividades voltem à sua normalidade”, complementa.

Narciso Figueirôa Junior, assessor jurídico da NTC&Logística e responsável pela elaboração da cartilha, destaca: “O material que produzimos trata-se de um panorama sobre as possibilidades hoje existentes na legislação de adequação dos contratos de trabalho a essa realidade nova e preocupante que o setor produtivo está enfrentando. Algumas das medidas sugeridas são de simples aplicação e outras são de maior complexidade”.

Em nota oficial divulgada pela entidade, a entidade sugere que “as atividades das empresas de transportes prossigam, mas que sejam evitadas aglomerações no interior dos estabelecimentos e que sejam adotadas as boas práticas de higiene e

distâncias entre si, além das demais regras repetidas na mídia e pelas autoridades de saúde. Essas medidas poderão manter o transporte rodoviário de cargas em funcionamento, tendo em vista que quase 6% de todas as pessoas empregadas no mercado inteiro trabalham no setor, principalmente em pequenas e médias empresas que, devido ao seu tamanho, não conseguem lidar facilmente com choques externos, como os impactos econômicos trazidos com a Covid-19”.

“Neste momento, o transporte rodoviário de cargas é extremamente necessário para assegurar o abastecimento da população, principalmente dos produtos essenciais como medicamentos, materiais hospitalares, alimentos, produtos de higiene e limpeza”, observa Tayguara Helou, presidente do conselho superior e de administração do Setcesp, que no momento também integra o Comitê de Abastecimento do Estado de São Paulo.

CENÁRIO

Pelucio foi eleito, em novembro de 2019, para presidir a NTC&Logística nos próximos três anos. “Nossa gestão tem como objetivo continuar avançando em questões que atingem diretamente a atividade das transportadoras em todo o Brasil. O meu papel será dar continuidade ao excelente trabalho desenvolvido pela gestão anterior, com foco em fazer ainda mais pelo setor. Para isso, vamos analisar todos os pontos e conduzir esse processo visando questões mais urgentes, e com um novo olhar, unindo o que foi feito e acrescentando novas ideias para contribuir e alcançar os resultados que todos precisamos e esperamos para o transporte rodoviário de cargas”, declara.

Para 2020, além dos impactos da pandemia, existe uma série de fatores políticos e econômicos que devem afetar o setor. “A questão política, um ponto crucial para o país, está sendo desenvolvida aos poucos. Estamos torcendo para que em 2020 possamos conseguir aprovar as

reformas que são necessárias e que foram indicadas por essa nova composição política”, espera Pelucio.

No ano passado, as dificuldades persistiram. “Segundo a última pesquisa do departamento de economia da entidade, 39% das empresas tiveram um desempenho inferior a 2018, enquanto 35% obtiveram resultado superior e outros 26% relataram desempenho semelhante. O mercado, em 2019, continuou basicamente o mesmo que o ano anterior olhando de forma geral”, avalia.

Entre os principais entraves ao setor, Pelucio cita a falta de infraestrutura, “mesmo com todos os esforços do atual ministro”, roubo de cargas e pedágios. “Por outro lado, a leve melhora da economia e a expectativa criada em cima dela, têm sido pontos mais positivos, além das reformas estruturais no país. Acreditamos que as próximas reformas devem agilizar e melhorar os processos no setor de transportes”, observa.

Pelucio lembra que a NTC&Logística trabalha há quase 60 anos conhecendo de perto as necessidades dos empresários e ouvindo suas demandas por meio de suas entidades locais. “Sempre dialogamos com eles por meio de nossas reuniões e eventos em todo o Brasil, além disso, levamos todas as solicitações às autoridades em nível estadual e federal”, ressalta.

Em fevereiro, a entidade promoveu a primeira edição do ano do Conselho Nacional de Estudos em Transporte, Custos, Tarifas e Mercado (Conet & Intersindical), que contou com mais de 400 empresários. “Durante o evento, discutimos temas como a Lei de Abuso de Autoridade e suas consequências para o TRC, o piso mínimo de frete e a evolução da nova tabela, as ações do Instituto ComJovem de desenvolvimento mercadológico para recuperação tarifária do TRC, além de divulgarmos o Índice Nacional de Custos do Transportes e apresentarmos a Pesquisa sobre Defasagem dos Fretes e Tendências”, aponta Pelucio.

A renovação de frota no transporte

rodoviário de cargas, as reformas trabalhista e sindical, além do cenário macroeconômico e situação da infraestrutura de transporte foram outros assuntos abordados, de acordo com Pelucio. O presidente do Setcesp, Tayguara Helou, apresentou o projeto chamado de “logística sem papel”. Narciso Figueirôa Junior comentou sobre o andamento das reformas e como elas vão impactar o setor. “Recebemos o diretor executivo



da Confederação Nacional de Transportes (CNT), Bruno Batista, que comentou o trabalho da confederação que tanto contribui com o setor e o secretário nacional de transportes terrestres do Ministério da Infraestrutura, Marcelo Costa Vieira, que apresentou dados importantes dos investimentos que serão feitos no Brasil para melhorar a malha viária”, conta.

Lauro Valdívía, assessor técnico da NTC & Logística, mostrou a pesquisa sobre defasagem dos fretes e tendências, destacando os impactos do piso mínimo do frete sobre o transportador, principalmente, por conta das indefinições. “Por exemplo, há clientes que não querem pagar a tabela enquanto o STF não julgar a sua constitucionalidade, o que impede que o transportador pague aos seus contratados o piso, outros estão optando em dispensar os seus agregados, em substituição por frota própria. Neste caso, segundo pesquisa da entidade, 37,6% afirmam ter trocado seus contratados por frota própria. Para a realização da pesquisa, contatamos 2.500 empresas, de diversos segmentos do transporte rodoviário de cargas”, diz Valdívía.

“Durante a apresentação da pesquisa, falamos sobre a variação dos principais insumos no ano de 2019, desempenho das empresas durante o ano, reajuste do valor do frete. Abordamos também as empresas que possuem fretes para receber em atraso e as expectativas do mercado com relação ao futuro do setor”, comenta Valdívía. O encontro foi realizado em Curitiba e teve como entidade anfitriã a Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado do Paraná (Fetranspar).

BALANÇO

Apesar da pandemia e dos reflexos negativos nas empresas, o volume de cargas transportadas em março apresentou crescimento, devido ao aquecimento de determinados segmentos. AT&M Tecnologia, empresa responsável pela averbação de 90% do mercado de transporte de cargas, entre 26 mil transportadoras, seguradoras e embarcadores, registrou R\$ 556 bilhões em movimentação de cargas no país, o que significa um incremento de 8,8% em relação a março do ano passado, quando foi contabilizado o valor de

R\$ 511 bilhões.

O diretor de operações da companhia, Thiago Marques, destaca que esse cenário reflete o aquecimento do setor de abastecimento. “Mesmo com a pandemia do Coronavírus (Covid-19), os esforços da indústria, caminhoneiros e transportadoras colaboraram com esses dados positivos impulsionados pela demanda de produtos de beleza, higiene e medicamentos com forte demanda dos setores do varejo

(supermercados) e e-commerce.

Na comparação com fevereiro de 2020, que contabilizou R\$ 531 bilhões em movimentação de cargas, o último mês de março também obteve desempenho positivo com aumento de 4,7% ao registrar R\$ 556 bilhões. Marques acredita que a crise sanitária deve trazer efeitos negativos para a economia brasileira no geral, mas o setor de transporte de cargas continua em crescimento devido a demandas específicas, principalmente do e-commerce, insumos gerais, abastecimento do varejo e até mesmo, transporte de equipamentos e medicamentos hospitalares entre os estados brasileiros, cenário que fez aumentar o ‘PIB do Transporte’, em março. “Além disso, as famílias brasileiras compram mais produtos e alimentos para consumo nas residências”, completa.

O primeiro trimestre de 2020 também obteve resultados positivos, apesar da recuperação lenta da economia nos últimos meses, que totalizou mais de R\$1,6 trilhão em movimentação de cargas, um aumento de 2% em relação ao mesmo período de 2019, quando foram registrados R\$ 1,4 trilhão em todo o país.

CTM

Vendas de caminhões em março continuaram estáveis

Mesmo com a paralisação das atividades na segunda quinzena de março as vendas do mês mantiveram-se equilibradas com as de fevereiro e totalizaram 6.438 veículos

SONIA MORAES



A disseminação do coronavírus no território brasileiro começou a frear o crescimento do setor automotivo. O mercado de caminhões, que havia alcançado a estabilidade e tinha expectativa de atingir um bom desenvolvimento em 2020, também sentiu o impacto desta doença que afeta o mundo e encerrou o mês de março com uma média diária de quase 300 veículos emplacados, ante os 420 veículos que eram comercializados diariamente até o dia 15 de março.

Com esse resultado, as vendas acumuladas no primeiro trimestre apresentaram queda de 6,2%, totalizando 20.135 caminhões, enquanto no mesmo período de 2019 foram comercializados 21.464 veículos no país.

A expectativa de ter um março mais forte para o setor de caminhões também não foi alcançada e os números mantiveram-se equilibrados com os de fevereiro, totalizando 6.438 veículos emplacados, 0,4% superior aos 6.412 veículos registrados no mês anterior, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). "Apesar de também sentir o impacto da crise, as montadoras conseguiram

fazer bons negócios em março por meio de vendas diretas", afirma Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea.

Segundo Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea, os segmentos mais afetados pela crise do coronavírus foram os de semileves, leves e médios, que estavam em processo de renovação de frota e os empresários que trabalham com distribuição optaram por esperar, afetando o resultado final de todo o setor.

No primeiro trimestre a venda de caminhões semileves somaram 1.043 unidades, registrando uma queda de 24,9% sobre o mesmo período de 2019, que teve 1.388 veículos vendidos no país. De modelos leves o setor vendeu 2.205 veículos, 14,4% a menos que em janeiro e março do ano anterior (2.577) e de médios foram comercializados 1.787 veículos no mercado brasileiro, 18,4% abaixo do mesmo período do ano anterior (2.190).

A expectativa de Bonini é que o resultado de abril seja crítico para toda a indústria automobilística, diante da paralisação de 63 fábricas em todo o Brasil. "Se a economia tem uma retração, isto impacta ainda mais

o setor de caminhões, que depende do crescimento do PIB para avançar também", comenta o vice-presidente da Anfavea.

Nas exportações, mesmo com a retração nas vendas para a Argentina, o setor de caminhões fechou março com 969 veículos embarcados, aumento de 8% sobre fevereiro, com vendas de 897 veículos ao exterior. No acumulado do primeiro trimestre as montadoras enviaram 2.759 veículos ao mercado internacional, garantindo um aumento de 9,5% nas vendas sobre o mesmo período de 2019 (2.519 unidades).

Como o processo de exportação iniciou antes da crise, a expectativa de Bonini é que a partir de abril as vendas de caminhões ao mercado externo tendem-se a reduzir drasticamente até que se consiga regularizar a produção. "O setor vem enfrentando restrições acentuadas nas fronteiras e, pelo fato de ser uma crise global, é natural que as exportações que foram negociadas e planejadas com muita antecedência, sejam canceladas ou tenham as entregas adiadas neste período de crise", afirma o vice-presidente da Anfavea. "Sabíamos que haveria risco e a área de logística das montadoras fizeram o possível para tentar mitigar este problema."

O vice-presidente da Anfavea comentou que o setor automotivo nunca enfrentou um problema como este na sua história recente. "Em duas semanas tivemos 63 fábricas paradas em todo o Brasil", diz Bonini.

"E esta não é uma crise estrutural e econômica, que o próprio conserto leva tempo. É uma crise provocada por um vírus e tão grave quanto a sua extensão é a velocidade como apareceu, mas se conseguir ser con-

tido não há porque o setor não retomar da forma como aconteceu no ano passado.”

A maior preocupação da indústria automobilística neste momento, segundo Bonini, é com o fluxo de caixa. “A nossa expectativa é que o governo dê continuidade às medidas estruturais para abrigar a economia como um todo.”

A paralisação das fábricas na segunda quinzena de março afetou o ritmo de produção de caminhões, o que fez o volume do mês cair 7,9% em relação a fevereiro, totalizando a montagem de 8.406 veículos, ante 9.131 veículos fabricados no mês anterior. “Eu havia falado do risco de parada na produção por falta de componentes devido às dificuldades na logística da China, mas não foi isso que aconteceu e sim o impacto da crise do coronavírus no Brasil”, comenta o presidente da Anfavea.

Com o agravamento da crise as montadoras decidiram fazer as paradas a fim de proteger os trabalhadores e evitar a contaminação da doença. “Algumas começaram

a perceber o absenteísmo nas fábricas por causa do coronavírus e decidiram colocar os empregados em home office e tomaram outras medidas para evitar a aglomeração nas fábricas”, comenta Moraes.

Mesmo com a parada nas fábricas a partir do dia 15 de março, a produção acumulada no primeiro trimestre foi pouco afetada porque o mercado de caminhões vinha num ritmo forte de atividades e a queda foi de apenas 0,2%, totalizando 24.706 veículos.

Para 2020, o presidente da Anfavea não revisará as projeções. “Estamos no meio de uma crise, que é muito profunda, afeta o consumidor, a produção, os investimentos e o mercado financeiro. Por isso, não temos condições de fazer com segurança uma nova previsão e tentar quantificar esses impactos para a economia neste ano porque não sabemos qual será a intensidade desta crise.”

Moraes afirma que o segundo trimestre será ruim para todo o setor automotivo. “Vamos ter uma queda substancial no segundo trimestre e esperamos no terceiro

trimestre uma retomada, que poderá se consolidar no quarto trimestre. Já estamos nos reestruturando para voltar às atividades e isso vai depender do comportamento da economia.”

Em seu comunicado a Anfavea destacou que, depois de duas semanas de forte atividade no mercado interno, que apontavam para um robusto crescimento, a paralisação gradativa do comércio e das fábricas na segunda quinzena resultou em queda de quase 90% nas atividades do setor.

“Até na primeira quinzena de março a economia estava rodando em um ritmo normal e no nosso setor não era diferente. Estava em linha com o que estávamos divulgando e na segunda quinzena tivemos forte impacto do coronavírus no Brasil”, afirma o presidente da Anfavea. “Tivemos também dificuldades nos Detrans e mesmo com a ajuda do Contrans em criar mecanismos mais simples de licenciamento não foi possível melhorar os números de emplacamento da segunda quinzena.”

Crise poderá ser a pior da história

A Oica (Organização Internacional dos Construtores de Automóveis), que reúne associações automotivas de 37 países, informa que, após dez anos de crescimento, interrompido pela estagnação de 2019, a indústria automobilística mundial encara no início de 2020 um novo desafio sem precedentes, devido ao alastramento do novo coronavírus. “Esta poderá ser a pior crise que já impactou a indústria automobilística na história”, afirma Fu Binfeng, presidente da Oica.

Segundo a entidade, 2019 foi um ano sombrio, com a produção mundial de 91,8 milhões de veículos, queda de mais de 5%, que interrompeu um período de dez anos de expansão do setor.

Os choques iniciais da Covid-19 começaram em janeiro, com a paralisação da maior parte do parque industrial chinês, causando a redução na produção

de partes e componentes e impactando as indústrias no mundo inteiro. O avanço global do vírus, nas últimas semanas, resultou no fechamento de grande parte da indústria automobilística mundial e de muitos dos seus fornecedores. “A preocupação dos fabricantes e fornecedores do mundo todo com a saúde e segurança dos seus funcionários fez com que medidas sanitárias drásticas fossem tomadas, levando à grande redução da produção e até a paralisação de fábricas, mesmo em locais onde as autoridades não recomendaram ou nem decretaram essa obrigatoriedade”, relata Binfeng.

O dirigente afirma ainda que os fabricantes mundiais de veículos, por meio de suas respectivas associações automotivas e em conjunto com a Oica, continuam comprometidos em manter seus funcionários e clientes protegidos, respeitando integralmente, e até excedendo

as medidas governamentais de restrição ou confinamento.

Ele acrescenta que os associados da Oica continuam trabalhando para defender o setor automotivo da melhor forma possível, e estão prontos para iniciar o complexo processo de retomada da produção e das vendas, assim que a crise terminar.

“As várias associações nacionais das indústrias de veículos automotores, membros da Oica, estão envolvidas de perto com seus respectivos governos e parceiros, num diálogo construtivo com o objetivo de suavizar o impacto desta crise e assegurar a rápida recuperação do setor, que contribui de forma importante para a economia e o bem-estar mundial. Eu não tenho dúvidas que a indústria automotiva mundial, como já fez muitas vezes no passado, irá provar sua importância, sua força e sua resiliência”, diz Binfeng. **CTM**



Linha Accelo da Mercedes-Benz ganha nova relação de eixo-traseiro

A novidade inserida nos modelos leves 1016 e os médios 1316 6x2, com câmbio automatizado, visa oferecer mais economia para o transportador

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz passa a oferecer ao mercado caminhões Accelo com nova relação de eixo traseiro para os modelos 1016, do segmento de leves, e 1316 6x2, da categoria de médios nas versões com câmbio automatizado. A iniciativa, segundo a montadora, visa proporcionar mais economia para o transportador.

Segundo Ari de Carvalho, diretor de vendas e marketing caminhões da Mercedes-Benz do Brasil, a nova relação proporciona menor consumo de combustível nas aplicações mistas que intercalam trechos urbanos e rodoviários com velocidades operacionais

até 90 quilômetros por hora. “Essa mudança também contribui para aumentar a vida útil do motor”, afirma Carvalho.

Segundo o diretor da Mercedes-Benz, esta novidade atende à demanda crescente de clientes que utilizam cada vez mais os caminhões leves e médios Accelo em aplicações mistas e rodoviárias de curtas distâncias, além do uso nas cidades. “Empresas que trabalham com cargas fracionadas, encomendas urgentes, distribuição urbana,

entrega de produtos do comércio eletrônico e transporte de bebidas, por exemplo, estão utilizando essa solução nas operações de

Ari de Carvalho: nova relação de eixo traseiro contribui para aumentar a vida útil do motor



MODELO GANHA TAMBÉM PLANO ESPECIAL DE CONSÓRCIO

retirada de cargas e produtos em centros de distribuição e indústrias para levá-las até os diversos pontos de vendas e aos domicílios dos consumidores”, diz Carvalho.

Os caminhões Accelo nas versões leves 815 (8.300 quilos de PBT) e 1016 (9.600 quilos de PBT) e o médio 1316 (13.000 quilos de PBT) são equipados com motor Mercedes-Benz OM 924 LA de 4,8 litros, o mesmo utilizado nos semipesados Atego de 17 toneladas de PBT, que é referência pela força, economia, robustez e durabilidade, segundo a fabricante. O Accelo 1016 e o 1316 têm o maior torque da categoria, com 610 Nm.

Entre os diferenciais do Accelo no mercado inclui a nova cabine estendida, que oferece melhor ergonomia e mais espaço para os ocupantes e para a acomodação de objetos. A cabine curta continua a ser oferecida em algumas versões.

A cabine estendida se caracteriza por um prolongamento de 180 mm na parte traseira. Com isso, o banco do motorista ganhou nova posição, recuada em 25 mm e com ajuste longitudinal de 210 mm, ampliando o espaço para as pernas. A regulagem do encosto foi aumentada para 25 graus, um ganho de mais 13 graus. Isso resulta em maior espaço e melhor ergonomia, principalmente para pessoas de maior estatura.

O banco pneumático é oferecido como opcional na versão com cabine estendida. Este banco tem várias regulagens e sua suspensão absorve as irregularidades da via, oferecendo alto padrão de conforto e ergonomia.

O câmbio automatizado sem pedal de embreagem também é um item opcional. Para a versão 815 está disponível o modelo Eaton 6106A e para o 1016 e o 1316 o Eaton 6206A. Estes câmbios de seis marchas se caracterizam pelo ótimo escalonamento de marchas. Com este câmbio, a redução de consumo de combustível pode atingir até 3% em operações urbanas.

Outros destaques do Accelo são o freio ABS, EBD (distribuição eletrônica da força de frenagem nos eixos) e ASR (controle de tração das rodas).

CTM



Plano possibilita ao cliente retirar o veículo por meio de antecipação de parcelas pré-definidas

Para os caminhões Accelo, a Mercedes-Benz lança o plano especial de consórcio, que possibilita ao cliente, a partir do 6º e até o 23º mês, retirar o veículo por meio de antecipação de parcelas pré-definidas.

A partir do 24º mês, todos os participantes têm a opção de pegar o veículo a qualquer momento, sem necessidade de qualquer antecipação. “Com essa novidade, oferecemos total previsibilidade de entrega do Accelo aos clientes, que podem programar a renovação ou ampliação de frota de acordo com suas necessidades e capacidade de investimento”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Além disso, os participantes continuam contando com a vantagem da taxa atrativa do consórcio diluída por 60 meses.”

Com créditos entre R\$ 140 mil e R\$ 250 mil, o plano especial para caminhões Accelo foi lançado dia 27 de janeiro e as 120 cotas foram vendidas em apenas três dias. “O segundo grupo já está aberto e a nossa expectativa é que se esgote também rapidamente. Por isso, pretendemos lançar

cerca de seis grupos no primeiro semestre, porque as vantagens são nítidas tanto para os clientes que querem um caminhão para breve, quanto para aqueles que podem esperar um pouco mais, conforme os contratos de transporte que venham a fechar.”

Em 2019, a Mercedes-Benz registrou R\$ 550 milhões em cotas de consórcio, crescimento de 11% sobre os R\$ 490 milhões do ano anterior. Foram 2.105 cotas no ano passado, 2% a mais que as 2.061 de 2018.

Foram entregues 750 veículos comerciais como resultado de diversos grupos comercializados anteriormente. Nos próximos cinco anos, a previsão é entregar cerca de oito mil veículos da marca via consórcio.

“No ano passado, a maior comercialização de cotas de consórcio veio de caminhões extrapesados”, informa Leoncini. “Nosso objetivo agora é avançar em todos os segmentos e o lançamento do plano especial para linha Accelo é um bom exemplo. Aliás, para 2020, estamos trabalhando com a expectativa de 20% de crescimento em valores e em volume de cotas.”

Crise do coronavírus muda as projeções para o mercado

A estimativa da Volkswagen Caminhões e Ônibus feita antes da crise era de o setor crescer 16% este ano, com a comercialização de mais de 116 mil veículos

SONIA MORAES



A pandemia do coronavírus que se alastrou por todo o território brasileiro mudou as expectativas das montadoras para o mercado de caminhão. A Volkswagen Caminhões e Ônibus, que projetava para 2020 um desempenho melhor diante da estabilidade econômica e da perspectiva de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do país, que estaria acima do previsto para o ano, prefere esperar mais um pouco para fazer nova avaliação sobre o comportamento do setor.

Em 20 de abril a fabricante anunciou a retomada da produção na fábrica de Resende (RJ) no dia 27 de abril. As atividades foram interrompidas no dia 25 de março passado.

Na estimativa anterior, feita antes do dia 15 de março, Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-venda da Volkswagen Caminhões e Ônibus, sinalizava um resultado com números próximos da Anfavea. A sua previsão era que o setor cresceria 16% este ano, com mais de 116 mil veículos vendidos no mercado brasileiro.

Alouche recorda que o setor de caminhões chegou ao fundo do poço em 2016 ao registrar queda de 70% nas vendas e vinha apresentando recuperação desde 2018, alcançando um crescimento expressivo em 2019. "Mas estamos longe da estabilidade, com crescimento saudável do setor, porque a indústria ainda trabalha

com 50% de ociosidade e temos grandes desafios para enfrentar em 2020 diante da crise atual e chegar a um patamar ideal de rentabilidade."

Alouche afirma que o extrapesado, que sustentou o crescimento do mercado de caminhão em 2019, começou o ano bastante aquecido e deveria continuar em nível elevado neste ano. "Isolado de todo o setor, a venda deste modelo de caminhão já havia chegado ao volume de 2011, que foi o melhor de todos os tempos", disse Alouche antes da disseminação da crise do Covid-19 no país.

Além da boa movimentação do segmento de extrapesados, Alouche creditava a perspectiva positiva para o mercado de



Ricardo Alouche: *“Temos grandes desafios para enfrentar em 2020 diante da crise atual e chegar a um patamar ideal de rentabilidade”*

caminhões aos modelos voltados à infraestrutura, à distribuição rodoviária e aos serviços de logística, que estavam crescendo em índices menores, e em 2020 deveriam crescer mais em relação ao ano anterior.

A sua estimativa era de que neste ano, com os anúncios do governo federal de investimentos em infraestrutura, em privatizações, além da aprovação da reforma da previdência e das discussões sobre reforma tributária e administrativa, seria construído um cenário importante para os demais segmentos também reagir.

Alouche recorda que consumo estava voltando gradativamente, o que fez aumentar o nível de emprego e a necessidade de caminhões para a distribuição de insumos, de produtos da linha branca e outros itens. Em sua avaliação, o setor de distribuição urbana que vinha crescendo nos últimos anos, poderia avançar ainda mais em 2020.

Alouche havia associado a perspectiva de crescimento do mercado de caminhões leves à necessidade de renovação da frota de veículos pelo setor de distribuição, de construção civil e de logística em geral, que deixaram de adquirir novos veículos durante a crise dos últimos quatro anos. Com o reaquecimento gradativo da economia, as empresas estavam começando a adquirir os modelos leves. Alouche cita o exemplo

EM 2019 VENDAS DA EMPRESA CRESCERAM 40%

A Volkswagen Caminhões e Ônibus obteve em 2019 um crescimento de 40% nas vendas de veículos no mercado brasileiro. Foram 30.237 veículos, sendo 26.740 caminhões e 3.497 unidades do modelo leve o Delivery Express, ante 21.554 unidades emplacadas em 2018.

Segundo a fabricante, os modelos VW seguem favoritos: quatro deles estão no ranking dos dez caminhões mais vendidos do país no ano passado, os Delivery Express, 9.170 e 11.180, além do Constellation 24.280.

Como segundo modelo mais emplacado do ano, o Delivery 11.180 teve 4.642 unidades adquiridas. O resultado representa uma alta de quase 70% em suas vendas, frente ao resultado de 2018, e demonstra o sucesso e potencial da nova família Delivery, lançada no fim de 2017.

Na sexta posição do ranking está o Constellation 24.280, com 3.668 caminhões; seguido de perto pelo Delivery Express com 3.497 unidades. Com 3.411 unidades, o Delivery 9.170 é o oitavo modelo mais vendido no Brasil.

“Estamos confiantes em um 2020 com aumento significativo nas vendas. As projeções são positivas: PIB com alta de 2,5%, juros menores, inflação controlada e melhora no nível de confiança são fatores que nos levam a vislumbrar um cenário de renovação e ampliação das frotas”, avaliava Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus, antes da pandemia.

de empresas da área de logística, que estavam comprando o Delivery Express, dando um sinal claro que estaria havendo investimento em distribuição urbana.

Ao comentar sobre o bom momento que passava o setor de caminhões até o dia 15 de março, Alouche disse que tradicionalmente a Volkswagen se desenvolveu e cresceu observando sempre os nichos de mercado e cada segmento de forma especí-

O executivo reforça que a indústria de caminhões é um termômetro da economia e sua crescente recuperação impacta diretamente no mercado. “Fechamos o ano de 2019 com uma média de emplacamento diário cerca de 50% superior ao que se registrava no fim de 2017. Para 2020, a Anfavea prevê alta de 18,4% nas vendas de caminhões, alcançando as 120 mil unidades, e vamos trabalhar como sempre para acompanhar essa demanda maior”, observou Cortes no começo do ano.

A Volkswagen Caminhões tem se destacado em todos os segmentos. Entre os leves, seu Delivery Express atingiu cerca de 3.500 unidades vendidas. Os caminhões 11.180 e 9.170 são os mais vendidos entre seus concorrentes.

A marca ainda lidera as vendas entre os médios e semipesados, com a linha Constellation, que teve aproximadamente 15 mil modelos emplacados em 2019. Entre os extrapesados, a linha MAN TGX também expandiu seus negócios: a elevação das vendas de seus modelos foi de 33%.

“No panorama mundial, o Brasil responde por um dos maiores mercados de caminhões e é também o que tem melhor projeção de crescimento de negócios para o grupo Traton”, afirmou Cortes, que anunciou o início da produção em série do primeiro caminhão elétrico desenvolvido no Brasil, o e-Delivery, além de outras novidades para melhorar as condições do transporte no país.

fica. “O Delivery é hoje o grande foco, mas a empresa está atenta a oportunidades que há também em outros mercados.”

Ele cita o exemplo da linha Constellation, que teve o lançamento de dois novos modelos para nichos de mercado, o Robust de 14 toneladas e de 17 toneladas. São novos caminhões que entraram no mercado para atender o leiteiro, a granja, o atacadista e o fazendeiro.

CTM

Volvo cresceu em 2019 e planeja investir mais R\$ 1 bilhão no Brasil

Com os números históricos na comercialização de caminhões pesados e com boas vendas no mercado de ônibus, o grupo prevê aportes até 2023

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O Grupo Volvo pretende investir mais R\$ 1 bilhão no período entre 2020 e 2023, principalmente para pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e serviços, além de melhoria de processos industriais e de gestão. No ranking por países, o crescimento de 2019 colocou novamente o Brasil como o segundo maior mercado de caminhões da marca no mundo. Os novos recursos anunciados são destinados para todos os negócios da Volvo no Brasil: caminhões pesados e semipesados, ônibus urbanos e rodoviários, equipamentos de construção, motores marítimos e industriais e serviços financeiros.

“O Brasil continua sendo muito importante para a Volvo. A recuperação gradativa da economia foi decisiva para o aumento das entregas e a retomada da liderança no segmento de caminhões pesados”, declara Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina. A marca recuperou a liderança brasileira em caminhões pesados em 2019, com entregas de 14,5 mil unidades, 58% a mais que o ano anterior.

“O crescimento nos dá a confiança para um novo ciclo de investimento para os próximos anos. O ano de 2019 foi o melhor da nossa história em pesados”, afirma Lirmann. “Nós, inclusive, ganhamos participação de mercado”, complementa Alcides Cavalcanti, diretor comercial de caminhões Volvo no Brasil, ao destacar que o crescimento foi bem acima dos 48,7% de incremento médio de todas as marcas que atuam no mercado



de pesados. O market share da marca nesse segmento foi de 28%.

“A retomada da liderança em pesados no ano passado tem um sabor especial. Com isso fechamos como líderes da década nesse segmento”, comemora Cavalcanti ao se referir aos resultados do período entre 2010 e 2019. Nesse intervalo, a Volvo liderou o mercado de pesados por sete vezes. De acordo com a montadora, o pesado FH 540 6x4 repetiu desempenho positivo em vendas, tornando-se mais uma vez o caminhão mais vendido entre todas as classes no Brasil (7,13 mil unidades emplacadas) e também na América Latina (7,27 mil unidades).

“Na linha 2020 introduzimos nova tecnologia que deixou a linha FH até 10% mais econômica, fato comprovado pelos clientes e em testes de imprensa. Tudo isso fez o FH 540 6x4 fechar o ano com mais de 2,3 mil unidades à frente do segundo colocado, que é um caminhão do segmento de médios. Ou seja: é um líder absoluto e isolado em pesados”, conta Cavalcanti.

Outro destaque da Volvo em 2019 foi crescimento em semipesados. Nesse segmento a marca emplacou 2,34 mil caminhões, 55,5% a mais do que no ano anterior, ante uma média de 30% de todas as marcas. “Percentualmente fomos a marca que mais avançou nessa competitiva faixa de mercado. Nosso modelo VM tem altíssimo nível de qualidade e satisfação dos clientes, o que explica nosso crescimento”, avalia Cavalcanti.

“Na verdade, fomos a marca que mais cresceu nas áreas em que atuamos”, co-

Wilson Lirmann: “O crescimento nos dá a confiança para um novo ciclo de investimento para os próximos anos”



Alcides Cavalcanti afirma que a marca foi a que mais avançou na faixa de semipesados

memora Cavalcanti, ao lembrar que a Volvo ganhou participação de mercado em ambas as frentes: juntas, as vendas de pesados e semipesados aumentaram 58%, bem acima da média de 44% registrado nesses segmentos. O mercado total de caminhões no Brasil, incluindo também veículos leves, semileves e médios, cresceu 33,3%.

A marca avançou fortemente em conectividade, com 58 mil caminhões conectados na América Latina e 10,2 mil caminhões cobertos pela Manutenção Inteligente Volvo. Os planos de manutenção continuam a aumentar, atingindo 70% dos caminhões entregues no Brasil.

OUTROS NICHOS

A Volvo ainda apresentou bons resultados nos demais países da América Latina. Mesmo com o mercado em queda na Argentina (1,17 mil caminhões vendidos), a marca ganhou market share (+5%) naquele país. A empresa também teve bom desempenho no Peru (1,29 mil caminhões), e também no Chile, com 1,18 mil caminhões. Na soma de todos os países da América Latina a Volvo entregou 20,66 mil veículos, com o Brasil representando 82% dos volumes.

O segmento fora de estrada também se expandiu. Os modelos chamados vocacio-

nais, voltados para os segmentos de cana de açúcar, madeira, mineração e construção, já representam 10% de todas as entregas da marca. Recentemente, a Volvo vendeu para a Suzano, maior produtor mundial de celulose de eucalipto, 19 caminhões FMX para tracionar hexatrens, composições de 52 metros, com seis semirreboques que levam 200 toneladas por viagem em estradas fechadas, dentro de fazendas de eucalipto.

A Volvo teve 1,5 mil caminhões seminovos vendidos em 2019, uma elevação de 12% em relação ao ano anterior. Os caminhões seminovos são comercializados nas concessionárias e também em uma plataforma digital única. A marca também fortaleceu seu e-commerce de peças. O volume de vendas triplicou no último ano, registrando 42% de vendas para clientes recorrentes, indicando satisfação e confiança na plataforma de comércio eletrônico da marca.

No segmento de ônibus, a Volvo entregou 744 chassis no Brasil, volume 73% superior ao do ano passado. “Em termos percentuais nenhuma outra marca cresceu como nós”, assegura Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America. Em 2019, foram emplacados 389 chassis rodoviários (alta de 62%) e 355 chassis urbanos (87% de aumento).

No segmento de rodoviários, foram realizadas as primeiras entregas de chassis com a nova geração do Sistema de Segurança Ativa Volvo (SSA), com avançados recursos que ajudam a prevenir acidentes. Em urbanos, a marca fez importantes vendas externas para a Colômbia (594 articulados



Ruy Meirelles: “Aumentamos em 80% os volumes de financiamentos no Brasil”

e biarticulados), Chile (120 ônibus) e República Dominicana (50 articulados). Em 2019, as exportações representaram 60% dos volumes de ônibus.

Em Santiago, capital do Chile, entraram em operação 120 novos ônibus da marca. “Tanto em Bogotá como em Santiago os novos Volvo estão rodando com o controle automático de velocidade, uma exclusividade da marca que comprovadamente ajuda a reduzir riscos de acidentes”, afirma Todeschini. Com o auxílio de GPS e conectividade, os clientes Volvo podem ativar redução automática de velocidade dos ônibus em áreas de risco, como próximas a escolas e dentro de terminais, independente da ação do motorista.

FINANCEIRO

O braço financeiro do Grupo Volvo também registrou números importantes no Brasil. A Volvo Financial Services terminou 2019 com participação em 40% das vendas de todos os produtos da marca (caminhões, ônibus e máquinas), apresentou recuperação de 20% na venda de seguros para caminhões e atingiu mais R\$ 1 bilhão em novos volumes de cartas de crédito de consórcio comercializadas, com um aumento de 22%. “Ampliamos em 80% os volumes de financiamentos no Brasil”, afirma Ruy Meirelles, presidente da Volvo Financial Services Brasil.

“Tivemos resultados muito bons em financiamentos, consórcio e também em seguros e contribuimos para impulsionar os negócios do Grupo Volvo e dos clientes ao longo de 2019. Foi um ano de recuperação da economia e acreditamos que o cenário de retomada deve continuar”, diz Meirelles.

“Nossas vendas de seguros para caminhões evoluíram 20%”, informa Ruy Meirelles, ao lembrar que foi um dos melhores do setor. Outra grande conquista foi mais um ótimo desempenho no Consórcio Volvo, que encerrou 2019 acima de R\$ 1 bilhão em novos volumes de cartas de crédito comercializadas. “Crescemos 22% no consórcio comparando com 2018”, explica Meirelles.

CTM

Scania investe em veículos sustentáveis

Montadora desenvolve tecnologias para caminhões movidos com combustíveis alternativos como o GNV e o biometano e inicia as entregas desses veículos sustentáveis a partir de abril

MÁRCA PINNA RASPANTI



Caminhão movido a GNV e biometano é resultado da parceria da Scania com o Grupo HCL e a Solar

O primeiro caminhão movido a Gás Natural Veicular (GNV) e biometano que circula pelo Nordeste brasileiro é da Scania. A iniciativa é resultado de uma parceria com o Grupo HCL e a Solar, a segunda maior fabricante do Sistema Coca-Cola no Brasil. O modelo é o R 410 6x2. Nesta fase, que deve durar de três a cinco meses, serão cerca de 30 toneladas de açúcar transportadas e 200 quilômetros percorridos diariamente na região de Pernambuco, desde o início de dezembro de 2019, quando os testes começaram.

“O investimento nesse teste reforça o quanto a companhia tem seus valores voltados ao meio ambiente. Estamos trabalhando no planejamento desse projeto há um ano e temos grandes expectativas em seus resultados”, pontua Orlando Fiorenzano, diretor de planejamento integrado e suprimentos da Solar Coca-Cola.

Além de ser 15% mais econômico em

relação aos motores a diesel, o novo modelo Scania pode reduzir até 15% as emissões de CO₂ se abastecido com GNV e até 90% se utilizado com biometano, segundo a fabricante. Não se trata de conversão de combustível. “Eles têm garantia de fábrica e tecnologia confiável. Têm desempenho consistente e força semelhante ao caminhão a diesel. Além de serem 20% mais silenciosos”, afirma Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil.

A Solar Coca-Cola pretende, até 2025, chegar a ter a totalidade de suas instalações abastecidas com energia renovável. “Energia renovável faz bem para o meio ambiente, para os negócios e para os consumidores e toda a população e só conseguiremos isso se tivermos ao nosso lado parceiros que possam caminhar nesse mesmo ideal”, afirma Fiorenzano.

Para a Solar, a iniciativa chega para fortalecer a sua cultura de sustentabilidade

de por meio de um ambiente de negócios sustentável. “A Solar quer seguir crescendo de forma sustentável em todos os sentidos. A Scania está conosco nesse objetivo”, diz Orlando Fiorenzano.

Hebert Cordeiro de Carvalho, proprietário do Grupo HCL, observa as vantagens do novo modelo em suas operações de transporte de açúcar para a Solar. “É uma nova tecnologia mais sustentável e mais rentável. Somos os primeiros a trazer para o mercado da nossa região e isso favorece a sustentabilidade da minha empresa e dos meus clientes e parceiros.”

MERCADO

Em fevereiro, a expectativa da Scania para 2020 era de crescimento nas vendas em todos os seus mercados de atuação: caminhões, ônibus, serviços e motores industriais, marítimos e para geração de energia. A Nova Geração de caminhões, que promete 12% a mais de economia em comparação à anterior, registrou mais de 12 mil encomendas.

“Para 2020, ainda existem algumas incertezas sobre os rumos das economias global e nacional, por isto estamos com um otimismo moderado neste momento. Mas a fase da Scania no Brasil é ótima e nossas projeções são de crescimento em todos os segmentos”, afirma Roberto Barral, vice-presidente das operações comerciais da Scania no Brasil. “Vai avançando também nossa jornada liderando o sistema de transporte para ser mais sustentável. Em 2020, temos mais dois importantes passos com a tecnologia de motores a gás e biometano com as entregas dos caminhões a partir de

abril e o início das vendas dos ônibus, no segundo semestre.”

A Scania, parceira líder na transição para um sistema de transporte mais sustentável, acredita que em 2020 o mercado de caminhões em que atua, acima de 16 toneladas (semipesados e pesados), deverá crescer entre 10% e 15% na comparação com 2019. “Vamos seguir comprovando com os clientes a maior rentabilidade que a Nova Geração traz. Muitos clientes estão superando os 12% de economia de combustível”, diz Sílvio Munhoz.

Nos ônibus, a visão é de acréscimo no segmento rodoviário. Em serviços, o novo diretor Marcelo Montanha, acredita numa alta de 33% no portfólio de programas de manutenção, na carteira de planos ativos. “A Scania vem revolucionando as soluções de serviços nos últimos anos, e vamos trazer ainda mais novidades para 2020. Estamos reestruturando alguns programas para dar mais um passo à frente. A conectividade trará ainda mais benefícios à gestão da frota.”

Na área de motores industriais, marítimos e para geração de energia a projeção é de seguir o crescimento da economia em 2020. O portfólio tem opções movidas a diesel, biogás e biometano. “Somos líderes mundiais em tecnologia para estes três segmentos. No Brasil, acreditamos num crescimento econômico e no aumento das demandas em virtude do aquecimento da indústria e pela geração distribuída.



Roberto Barral: para 2020, existem incertezas sobre os rumos das economias global e nacional



Os caminhões da Nova Geração devem impulsionar as vendas da Scania em 2020

Associado à ampliação de necessidade por energia limpa e ao rendimento satisfatório comprovado pelos clientes na comparação com o diesel esperamos superar o dobro dos pedidos de 2019 na aplicação de gás natural e biometano nos grandes equipamentos consumidores de energia. O gás é o futuro para esta indústria”, explica Celso Mendonça, gerente de vendas de motores da Scania no Brasil.

FLORESTA SCANIA

Desde 2018, a Scania mantém uma parceria com a Fundação SOS Mata Atlântica. Até o final deste ano, serão plantadas quase 75 mil mudas. O que vai gerar uma compensação de 12,3 mil toneladas de CO₂, de acordo com a ONG. O acordo consiste no plantio de mudas de árvores nativas da Mata Atlântica para compensar uma parte do CO₂ gerado pelo processo produtivo da empresa em sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP). O local escolhido recebeu o nome de Floresta Scania, e está localizado nas margens da rodovia Dutra em frente ao Santuário Nacional de Nossa Senhora Aparecida, em Aparecida.

A forma de contabilizar a compensação foi definida em duas frentes: pela quantidade de caminhões, ônibus e motores industriais, marítimos e para grupos geradores de energia vendidos (na parte de produtos) e pelo número de financiamentos e cotas de consórcio vendidas

(braços financeiros) no período de um ano. Neste primeiro momento, cada caminhão, ônibus, motor, financiamento ou cota de consórcio vendidos valerá uma muda.

Em 2018, a Floresta Scania recebeu 18 mil mudas, relativas a 15 mil produtos vendidos e três mil financiamentos do Scania Banco. Uma compensação de três mil toneladas de CO₂. Em 2019, a Scania plantou 17,5 mil mudas e o Scania Banco, outras 4,5 mil. E houve mais três reforços. Por parte da Scania, a entrada do Consórcio Scania (três mil) e da Assobrasc (associação das concessionárias da marca), com mais 3,3 mil árvores. O total chegou a 28,3 mil mudas.

“Além disso, a TransMaroni, um cliente muito especial da Scania, conheceu a parceria, se encantou e passou a colaborar. Em 2019, eles plantaram 4,2 mil mudas para compensar o CO₂ de parte de suas operações. É uma jornada que vai ganhar mais componentes ao longo dos anos”, afirma Roberto Barral. “Estamos muito felizes com a Floresta Scania.”

Até o momento, está no planejamento para 2020 o plantio de quase 25 mil mudas, divididas em 15,3 mil alusivas aos produtos vendidos, 5.100 via financiamentos do Scania Banco e 2,8 mil de cotas de consórcio. “Portanto, desde 2018 até o fim de 2020 a quantidade plantada será de quase 75 mil mudas. O que vai gerar uma compensação de 12,3 mil toneladas de CO₂”, conta Barral.

CTM

Daimler e Volvo se unem para produzir células de combustível

A parceria das líderes da indústria de veículos comerciais visa ao desenvolvimento de produção de células de combustível para veículos pesados e outras aplicações



Os dois grupos compartilham a visão Acordo Verde de soluções de transporte sustentável

O Grupo Daimler e o Grupo Volvo assinaram um acordo preliminar não vinculativo para a criação de uma nova joint venture por compartilharem a visão “Green Deal” (Acordo Verde) de soluções de transporte sustentável e de uma Europa livre de emissões de carbono até 2050. A intenção das duas companhias líderes da indústria de veículos comerciais é desenvolver, produzir e comercializar sistemas de células de combustível para veículos pesados e outras aplicações. A Daimler consolidará todas as suas atividades atuais dessa tecnologia na joint venture. E o Grupo Volvo irá adquirir 50% desta joint venture por aproximadamente 600 milhões de euros à vista e livre de dívidas.

“O transporte e a logística mantêm o mundo em movimento e essa necessidade continuará crescendo. Transporte verdadeiramente neutro

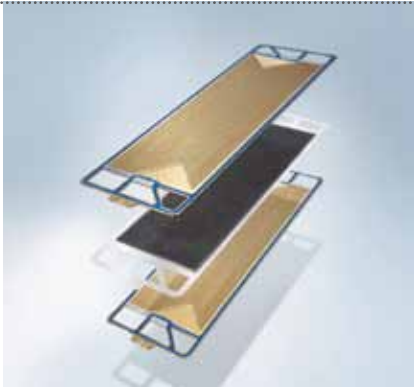
quanto a emissões de CO₂ pode ser viabilizado com trens de força elétricos que utilizam energia proveniente de baterias ou por meio da conversão de hidrogênio em eletricidade. Para que os caminhões possam trabalhar com cargas pesadas em longas distâncias, as células de combustível são uma resposta importante e uma tecnologia na qual a Daimler já adquiriu know-how substancial nas últimas duas décadas, por meio da unidade

Mercedes-Benz de células de combustível. Essa iniciativa conjunta com o Grupo Volvo é um marco de progresso para viabilizar a chegada de nossos caminhões e ônibus movidos por essa tecnologia nas estradas”, afirma Martin Daum, presidente do Conselho de Administração da Daimler Truck AG e membro do Conselho de Administração da Daimler AG.

“A eletrificação do transporte rodoviário é um elemento chave para a viabilização do chamado Green Deal, uma Europa livre de emissões de carbono e, em última análise, um mundo livre de emissões. Usando o hidrogênio como meio de produção de eletricidade verde para mover os caminhões elétricos nas operações de transporte de longo percurso é uma parte importante do quebra-cabeça, além de ser um complemento para os veículos elétricos movidos por baterias e por combustíveis renováveis. Combinar o Grupo Volvo com a experiência da Daimler para acelerar o ritmo de desenvolvimento é algo muito bom, tanto para os clientes, quanto para a sociedade. Ao formar essa joint venture, demonstramos claramente que acreditamos em células de combustível de hidrogênio para veículos comerciais. Porém, para que essa visão se torne realidade, outras empresas e instituições também precisam apoiar e contribuir para esse desenvolvimento, no mínimo visando estabelecer a infraestrutura de combustível necessária”, declara Martin Lundstedt,



Martin Daum, presidente do Conselho de Administração da Daimler Truck, e Martin Lundstedt, presidente do Grupo Volvo



presidente e CEO do Grupo Volvo.

Os grupos Volvo e Daimler serão parceiros com participação 50%-50% nessa joint venture, que funcionará como entidade independente e autônoma, com as duas companhias continuando a ser concorrentes em todas as outras áreas de negócios. Juntando forças, é possível reduzir os custos de desenvolvimento para ambas e acelerar a introdução dos sistemas de células de combustível nos produtos usados para as aplicações de transporte pesado e de longa distância. No contexto da crise econômica atual, a colaboração se tornou ainda mais necessária, visando atingir os objetivos do Green Deal dentro de um prazo viável, comentam as fabricantes.

A meta comum é que ambas as empresas produzam, em série, veículos pesados com células de combustível na segunda metade da década. Além disso, outros usos automotivos e não automotivos também fazem parte do escopo da nova joint venture.

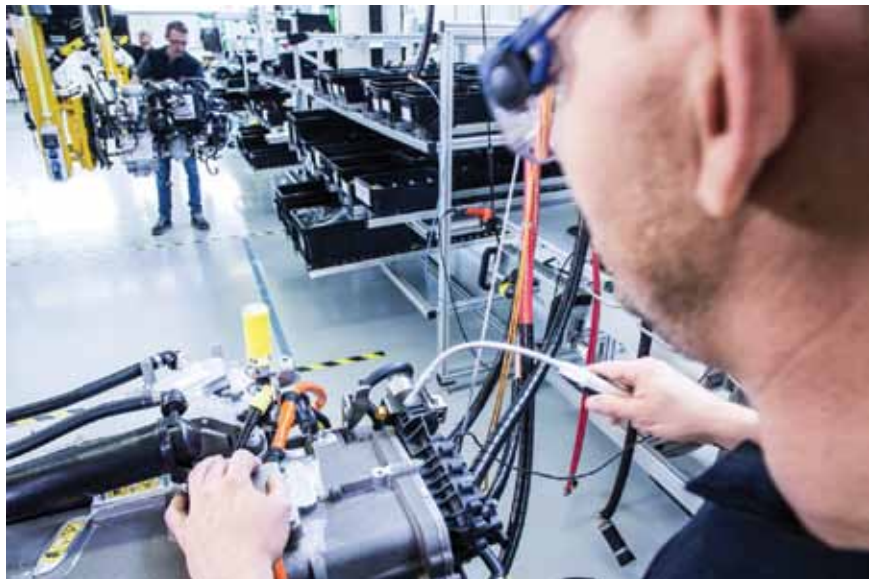
Para viabilizar a joint venture, a Daimler está reunindo todas as atividades relativas a células de combustível do grupo inteiro em uma nova unidade específica na Daimler. Nesse contexto, inclui-se a alocação das operações da Mercedes-Benz Fuel Cell GmbH, que tem ampla experiência no desenvolvimento desses sistemas e armazenamento de hidrogênio para várias aplicações de veículos.

A joint venture incluirá as operações em Nabern, na Alemanha (atualmente sede da Mercedes-Benz Fuel Cell GmbH), com instalações de produção na Alemanha e no Canadá.

O contrato preliminar assinado não é vinculativo. Está previsto um acordo final



A célula de combustível de hidrogênio converte energia química do combustível em eletricidade



A joint venture Daimler-Volvo funcionará como entidade independente e autônoma

por volta do terceiro trimestre e fechamento antes do final deste ano. Todas as transações em potencial estão sujeitas a análise e aprovação pelas autoridades competentes responsáveis.

HIDROGÊNIO COMO COMBUSTÍVEL

Uma célula de combustível de hidrogênio converte a energia química do combustível – neste caso, hidrogênio e oxigênio (do

ar) – em eletricidade. Essa energia alimenta os motores elétricos que movem o veículo.

Há duas maneiras principais de produzir o hidrogênio necessário. O chamado hidrogênio verde pode ser fabricado localmente na estação de gás, usando a eletricidade para converter água em hidrogênio. Além disso, está previsto que o hidrogênio azul será produzido a partir de gás natural, usando tecnologia de captura de carbono para criar um combustível neutro quanto ao carbono.

CTM

Vendas do grupo Traton cresceram 4% em 2019

Dos 242 mil veículos comercializados, 205.935 unidades são caminhões, 21.496 unidades são ônibus e 14.788 unidades, vans

SONIA MORAES



O grupo Traton terminou 2019 com resultado positivo de vendas. Foram 242.219 veículos das marcas MAN, Scania e Volkswagen Caminhões e Ônibus, 4% a mais que o resultado do ano anterior.

Do total comercializado, 205.935 unidades são caminhões (1,7% a mais que no ano anterior), 21.496 unidades são ônibus (queda de 5% após forte demanda em 2018) e 14.788 unidades são vans, que apresentou um crescimento expressivo de 87,9% no ano passado.

A fabricante credita o crescimento em 2019 à alta demanda por caminhões na Europa na primeira metade do ano e pelo forte aumento da demanda no Brasil. “Conseguimos aumentar as vendas em um mercado cada vez mais desafiador. Nossas marcas estavam bem preparadas para o declínio

previsto das encomendas na Europa”, disse Andreas Renschler, CEO da Traton e membro do Conselho Administrativo da Volkswagen AG. “A tecnologia de ponta que utilizamos, o contato próximo com os clientes e a nossa excelente equipe de colaboradores são a base sólida para enfrentarmos os desafios que virão.”

As três marcas do grupo contribuíram para o aumento das vendas. A MAN comercializou 104.900 veículos, 2% a mais do que no ano anterior e a grande contribuição foi do furgão MAN TGE. A Scania entregou 99.500 caminhões e ônibus, crescimento de 3%. A Volkswagen Caminhões e Ônibus se beneficiou da retomada econômica do Brasil e avançou 15%, com a entrega de 41.900 veículos, dos quais 30.237 unidades foram no Brasil,

onde terminou o ano com avanço de 40%.

Segundo o grupo Traton, o mercado de veículos comerciais com mais de seis toneladas reduziu bruscamente no segundo semestre do ano passado, especialmente na Europa. As encomendas de caminhões das marcas Traton (excluindo a van MAN TGE) totalizaram 89.500 no segundo semestre de 2019, uma queda de 12% perante o total de 101.500 do primeiro semestre. Para enfrentar este declínio do mercado, a MAN e a Scania já tomaram medidas na Europa, com adequação da produção e redução no número de colaboradores terceirizados.

O grupo Traton atribuiu a demanda mais fraca de caminhões na Europa na segunda metade do ano à antecipação das encomendas que ocorreram no primeiro semestre do ano devido à introdução do tacógrafo digital na Europa, que entrou em vigor em 15 de junho de 2019, além dos efeitos da corrida às compras no Reino Unido motivada pelo Brexit.

O grupo Traton prevê que o mercado europeu tenha queda entre 10% e 20% nas vendas de veículos com mais de seis toneladas em 2020. “O efeito deverá se refletir principalmente no primeiro semestre deste ano, visto que o primeiro semestre de 2019 foi influenciado pelos efeitos da concentração das vendas em resposta à introdução do tacógrafo digital e do debate do Brexit”, disse a companhia em comunicado.

Com base nas expectativas do mercado, as empresas do grupo Traton preparam novas medidas para diminuir o impacto com a retração do mercado e confirma que obteve o retorno operacional de 6,5% a 7,5% sobre as vendas em 2019.

OTM



Participe do maior evento da América Latina que promove a **integração** da indústria automobilística e a indústria de tecnologia criando **soluções inovadoras** para ganhos de **eficiência e competitividade** em Logística e Transporte

Vem aí!

Em Agosto
2020

(Data a ser definida em breve)

Local:

Auditório InvesteSP
Parque Tecnológico do Estado
de São Paulo (USP)

Av. Politécnica, 82, Bairro do
Jaguapé - São Paulo - SP

Veja no mapa



Frotas conectadas
@caminhões 2020

INICIATIVA E REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



APOIO EDITORIAL



CURADORIA TÉCNICA



PATROCÍNIO





Volvo apresenta na Europa nova geração dos caminhões FH, FM e FMX

Os novos caminhões pesados Volvo disponíveis no continente europeu têm novidades na eletrônica embarcada, ergonomia da cabine e segurança; não há previsão para lançamento desta nova linha no Brasil

A Volvo Trucks renovou toda sua linha de caminhões FH, FM e FMX com a incorporação de muitas inovações e novas funções nos veículos em sintonia com os avanços na indústria mundial de veículos pesados. “Nosso objetivo é ser o melhor parceiro de negócios de nossos clientes, tornando-os ainda mais competitivos e ajudando-os a atrair os melhores profissionais para dirigir”, afirma Roger Alm, presidente da Volvo Trucks. A demanda crescente do setor de transportes está gerando uma lacuna de motoristas qualificados na Europa. Naquele continente, cerca de 20% das vagas de profissionais para conduzir os veículos não são preenchidos. Para ajudar as transportadoras a recrutar e reter os melhores profissionais, a Volvo Trucks focou nos motoristas ao desenvolver sua nova geração de veículos.

Um painel inteiramente novo, com interface de informações moderna e intuitiva, monitora todas as funções dos veículos. Os instrumentos agora são totalmente digitais, inseridos numa tela de 12 polegadas que

facilita a visualização. As funções podem ser controladas por meio de botões no volante, por controle de voz ou touchscreen. Há também um display secundário de 9 polegadas para informações complementares, navegação, monitoramento de câmeras e entretenimento.

Em termos de melhorias para o condutor, os principais pontos focais no desenvolvimento das cabines da nova geração Volvo foram: visibilidade, conforto, ergonomia, baixo nível de ruído e elevada segurança. O conforto foi aprimorado com um isolamento reforçado, que proporciona menos trocas térmicas com o exterior (menos entrada de ar frio ou quente) e menos ruído. Uma unidade climatizadora com filtro de carbono garante a boa qualidade do ar em todas as condições.

O exterior das cabines também foi atualizado, com novos faróis e nova grade, criando um design contemporâneo. Os faróis em forma de V agora se alinham com os traços delineados pelas portas na

cabine. As setas também foram movidas para a porta, proporcionando uma aerodinâmica aprimorada e um visual mais imponente. O novo painel frontal traz ainda a logomarca Volvo em tamanho maior, tornando o Volvo FH facilmente reconhecível, mesmo à distância

A nova geração dos modelos Volvo FM e Volvo FMX europeus tem uma cabine totalmente nova. Seu volume chega a ter um metro cúbico a mais do que a anterior, proporcionando mais conforto e melhorando a ergonomia. A visibilidade é ainda melhor, graças a janelas maiores, linha de porta rebaixada e novos espelhos.

RECURSOS INÉDITOS EM SEGURANÇA

Reconhecida por suas inovações em segurança, desta vez a Volvo foi além em sua nova geração de caminhões e criou recursos inéditos que ajudam a evitar acidentes:

O ajuste automático de farol alto é

exclusividade dos caminhões Volvo. Esta função abaixa os faróis automaticamente em rodovias, de acordo com o tráfego contrário ou proximidade com veículos à frente. Ao detectar esses fatores o sistema desativa alguns dos segmentos de Led do farol alto, evitando ofuscamento de outros motoristas.

Outra novidade é o piloto automático é o piloto automático adaptativo, aprimorado para baixas velocidades (até 0 km/h). Em descidas, o piloto automático agora aciona automaticamente os freios para manter a velocidade constante.

A nova geração Volvo possui um sistema capaz de reconhecer a sinalização rodoviária. Avisos de placas de ultrapassagem proibida, limite de velocidade e outros são captados e exibidos também no painel de instrumentos.

A nova câmera de ponto cego fornece visão lateral complementar. Imagens projetadas no display secundário do painel ajudam o motorista a visualizar o ponto cego bem ao lado da cabine, um local que retrovisores não cobrem.

MOTORES EFICIENTES

Meio ambiente e economia são fatores importantes para as empresas de transporte. Como não haverá uma única fonte de energia que atenda a todas as demandas por combustíveis alternativos, vários tipos de motores continuarão sendo oferecidos pela Volvo.

Em muitos países da Europa, o Volvo FH e o Volvo FM estão disponíveis com o motor a gás GNL, com eficiência e desempenho comparáveis aos caminhões Volvo Diesel Euro 6, mas com um impacto climático muito menor.

O motor a gás pode funcionar com biogás, o que reduz as emissões de CO₂ em até 100%, ou gás natural, que reduz o CO₂ em até 20%. Esses valores são referentes às emissões do veículo durante o uso (medição "do tanque à roda").

Na Europa, o novo Volvo FH também pode ser adquirido com o pacote I-Save, equipado com motor diesel D13TC Euro 6 de alta eficiência, com economia de combustível e



Os instrumentos da nova linha de caminhões Volvo agora são totalmente digitais



O novo Volvo FMX tem cabine maior para oferecer mais conforto melhorar a ergonomia

reduções de CO₂ significativas.

A nova geração dos modelos Volvo FH, FM e FMX que está sendo apresentada na Europa chega aos mercados daquele continente ao longo de 2020. Não há previsão para a chegada dos novos modelos ao Brasil e América Latina, região onde os atuais caminhões da marca já se encon-

tram entre os mais modernos do mercado, de acordo com a Volvo. Recentemente a fabricante sueca fez atualizações em sua gama de pesados (modelos 2020), com a introdução de uma nova tecnologia de Aceleração Inteligente que trouxe ganhos de consumo de até 10% em relação aos modelos de anos anteriores. **CTM**



Mercedes-Benz começa a produzir Sprinter elétrica em Dusseldorf

O modelo eSprinter que está sendo oferecido inicialmente no mercado europeu é um furgão de teto alto e peso bruto total (PBT) de 3.500 quilos

SONIA MORAES

A fábrica da Mercedes-Benz em Dusseldorf, na Alemanha, iniciou a produção da Sprinter elétrica. Esta decisão, segundo a empresa, representa o começo de uma nova era, um passo para o futuro da fábrica e para a própria Mercedes-Benz.

Segundo a fabricante, a eSprinter visa cobrir ampla variedade de aplicações na mobilidade urbana. Assim, o modelo está sendo oferecido inicialmente é um furgão de teto alto e peso bruto total (PBT) de 3.500 quilos. O volume máximo de carga é de 10,5 metros cúbicos, o mesmo da Sprinter com motor de combustão. Semelhante ao modelo de entrada com motor a diesel,

a propulsão elétrica na eSprinter aciona as rodas dianteiras com uma potência de 85 kW e um torque máximo de até 300 Nm.

Um conceito flexível de carga útil e bateria permite a adaptação às necessidades individuais para uso prático. Assim, o cliente pode escolher entre três ou quatro unidades de bateria. Com a capacidade de bateria de 55 kWh, a autonomia do veículo é estimada em 168 quilômetros, com carga máxima de 891 quilos.

Uma segunda opção de bateria leva em consideração outras prioridades nos parâmetros de uso: três em vez de quatro unidades de bateria, com uma capacidade

de 35 kWh, permitem uma autonomia de cerca de 115 quilômetros. Além disso, a carga máxima aumenta em cerca de 140 quilos para quase 1.040 quilos. A função integrada de carregamento rápido oferece mais flexibilidade: 80% da capacidade da bateria podem ser recarregados em 30 minutos. A velocidade máxima pode ser definida para 80 quilômetros por hora, 100 quilômetros por hora ou até mesmo 120 quilômetros por hora, caso a velocidade seja essencial.

A Mercedes-Benz Vans aposta na sustentabilidade não apenas dos produtos que ela eletrifica e otimiza de forma consis-

tente, mas também da própria fabricação. O objetivo da empresa é alcançar uma produção neutra de CO₂ até 2022. Para isso, várias medidas foram iniciadas como parte da chamada estratégia de produção verde. A compra de energia na fábrica de Dusseldorf também tem mudado consistentemente para energia verde e, a partir de 2022, a energia elétrica será adquirida apenas a partir de fontes 100% renováveis.

No momento, novos sistemas de mobilidade, como o serviço interno de fretamento, estão sendo implementados em Dusseldorf. Além disso, desde 2012, a fábrica não utiliza mais papel e está confiando cada vez mais em veículos movidos a célula de combustível guiados automaticamente. Todas essas medidas se complementam e promovem a rápida realização dos ambiciosos objetivos estabelecidos pela própria fábrica, de fazer uma contribuição duradoura para a proteção do clima.

Marcus Breitschwerdt, chefe da Mercedes-Benz Vans, afirma que a empresa está no caminho certo e que o início de produção da eSprinter é mais um marco no caminho para a eletrificação. “Nos próximos anos, a propulsão elétrica prevalecerá cada vez mais e se tornará um importante pilar em nosso portfólio de produtos que, acima de tudo, será referência para o setor urbano e comercial.”

Para Ingo Ettischer, chefe de operações da Mercedes-Benz Vans, a propulsão elétrica é a tecnologia-chave para a mobilidade do futuro. “Já estamos prontos para levar essa tecnologia para as estradas. A fábrica de Dusseldorf é de importância central para nós e, conseqüentemente, iniciamos aqui a produção da nova eSprinter.”

Armin Willy, chefe da fábrica Mercedes-Benz de Dusseldorf, diz estar orgulhoso de construir a eSprinter, que considera importante na mobilidade do futuro. “Nos últimos anos, temos demonstrado a nossa eficiência e capacidade de integrar tecnologias e métodos avançados de forma rápida e eficaz em nossa produção. Eu acredito fortemente que nos próximos anos a eSprinter se tornará um dos produtos



A autonomia da eSprinter é estimada em 168 km, com carga máxima de 891 kg

mais importantes e nos ajudará para que a fábrica em Dusseldorf permaneça sendo forte dentro da Mercedes-Benz.”

MAIOR FÁBRICA DE VANS

Fundada em 1962, a fábrica da Mercedes-Benz em Dusseldorf é a maior fábrica de vans da Daimler AG no mundo. Com área de produção de cerca de 188 mil metros quadrados, responde pelos modelos Sprinter do segmento de Large Vans — a produção da nova Sprinter em Dusseldorf teve início em março de 2018. No total, mais de quatro milhões de vans foram produzidas ali.

Como principal fábrica da Sprinter no mundo, a unidade desempenha um papel fundamental dentro da rede global de produção da Mercedes-Benz Vans. Com mais de 6.600 colaboradores e cerca de 145 trainees, é um dos principais empregadores industriais e formadores de profissionais na região.

Ao longo dos últimos anos, antes mesmo da produção da nova Sprinter e de variações do sistema de propulsão, a Mercedes-Benz Vans investiu 330 milhões de euros na expansão técnica da fábrica, levando em consideração o fato de que, no futuro, a produção de veículos com propulsão convencional e totalmente elétrica será feita em uma única linha. O resultado, segundo

a empresa, será uma enorme flexibilidade e a capacidade de satisfazer os requisitos tanto do mercado quanto de clientes.

Além dos investimentos em sistemas de produção, a empresa tem investido fortemente no treinamento básico e avançado dos colaboradores. Desde que a decisão de construir a eSprinter em Dusseldorf foi tomada, a fábrica se tornou o centro de competência para propulsão elétrica e desenvolveu o conhecimento necessário para seus profissionais. Mais de 2.400 colaboradores já foram treinados para manusear e montar as tecnologias de alta tensão.

PRIMEIRAS VANS

A Mercedes-Benz iniciou a produção de vans em Dusseldorf em 1962. Desde então, este complexo industrial tem se desenvolvido continuamente até se tornar a principal fábrica da Sprinter em todo o mundo nos últimos anos, além de servir como referência para outros centros. A implementação de tecnologias e métodos de fabricação voltados ao futuro, assim como os consistentes testes, beneficiam toda a rede de produção da Mercedes-Benz Vans.

Segundo a empresa, mais de 4,6 milhões de veículos foram produzidos em Dusseldorf até hoje. Desde 2018, a fábrica assumiu também a produção da nova Sprinter, com mais de 200 mil unidades produzidas. **CTM**

Sequoia expande operação no país com aquisições

A operadora logística compra a Transportadora Americana (TA) e prevê faturamento de R\$ 1,2 bilhão este ano

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Sequoia, operadora logística com foco no e-commerce e em tecnologia, está ampliando sua atuação nacional com a compra da Transportadora Americana (TA), uma das principais empresas do setor de transporte fracionado de cargas, rodoviário expresso e aéreo. É a terceira aquisição da Sequoia em menos de um ano. "Com essa nova aquisição, entramos de maneira mais relevante no segmento B2B (Business to Business) fracionado e aéreo, completando todos os serviços de logística e distribuição para o mercado brasileiro de consumo e produtos acabados", declara Armando Marchesan Neto, fundador e presidente da companhia.

A empresa se destaca nas entregas B2C (Business to Consumer) e na last mile para consumidor. "Agora, reforçamos as operações de last mile para empresas e pontos de venda, com a possibilidade de maior integração das soluções para o omnichannel", completa Marchesan Neto. Nos últimos quatro anos, a Sequoia cresceu de forma relevante, sendo que a estimativa de faturamento para este ano chega a R\$ 1,2 bilhão, o que significa um incremento de 70% em relação ao resultado de 2019.

Marcos Bagnolesi, diretor executivo comercial da Sequoia, observa que a Transportadora Americana (TA) está consolidada no mercado, atuando há mais de 75 anos. "O objetivo principal da aquisição é o aumento da presença da Sequoia nas regiões sul e sudeste do país. Com a sinergia entre as operações, intensificamos a atuação em segmentos já atendidos e expandimos nossa atuação em novos setores, como o fármaco, possibilitando, assim, a oportunidades para gerarmos novos negócios", explica.

"Com a TA, aumentamos o número de veículos agregados e passamos a atuar com carga fracionada, tanto no modal rodoviário expresso quanto no aéreo. Assim como a aquisição da TA, as aquisições anteriores demonstram o empenho da Sequoia para seguir atuando com



Marcos Bagnolesi: o objetivo da aquisição é aumentar a presença nas regiões sul e sudeste

qualidade em todo o território nacional e prestando serviço de qualidade em todos os segmentos, com possibilidade de ingressarmos no mercado de capitais em breve. Há previsões de novas aquisições para os próximos anos. Para esse ano, os investimentos previstos são de R\$ 20 milhões a R\$ 30 milhões", acrescenta Bagnolesi.

A Sequoia também oferece o serviço de entregas rápidas ou 'same day delivery', como é conhecido no mercado, além de realizar operações dedicadas para entregas entre quatro a seis horas após o pedido do cliente. Nos anos de 2018 e 2019, a empresa investiu mais de R\$ 200 milhões em capacidade, tecnologia e novas aquisições. Para 2020 novos investimentos estão programados e serão concentrados em tecnologia e automação. Em 2019, a companhia adquiriu a Nowlog, uma empresa de logística que atende nove estados do Nordeste, e a TexLog, que se destaca no segmento de entregas no Rio de Janeiro.

Com sede em Embu das Artes, a Sequoia desempenha atividades de logística

integrada, fornecendo serviços de armazenagem, execução e transportes para empresas, consumidores e refurbishment (logística reversa e devoluções), nos setores de varejo, financeiro, cosméticos, educação, e-commerce, telecomunicações e meios de pagamentos. A companhia é responsável pela logística integrada das maquininhas, incluindo armazenagem, instalação, troca, manutenção e logística reversa. A empresa opera atualmente cinco centros de distribuição em São Paulo, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Pernambuco e Minas Gerais, com área de armazenagem de 100 mil metros quadrados.

A Sequoia, investida do fundo americano Warburg Pincus, conta com cerca de 2,8 mil colaboradores, realiza mais de 135 mil entregas por dia, abrangendo mais de 2,6 mil municípios pelo Brasil. Após integração com TA passará a ter aproximadamente quatro mil colaboradores. A Transportadora Americana (TA), sediada na cidade paulista de Americana, teve aproximadamente R\$ 280 milhões de faturamento bruto em 2019. **CTM**

Pacer Logística altera rotinas durante a pandemia

Para preservar a saúde de seus empregados e proteger o emprego, a empresa colocou em prática medidas pontuais; e destaca o contrato firmado com a Verisure para gerenciar suas operações de armazenagem e distribuição

SONIA MORAES



A empresa adotou as medidas para se adequar à nova situação criada pela crise de saúde

Os operadores logísticos estão tendo de adequar seus processos de gestão e até de entregas, para superar os desafios durante a crise da Covid-19.

Com a estratégia de manter sua equipe em atividade durante a pandemia, a Pacer Logística teve de modificar inicialmente as rotinas e o ambiente de trabalho. Entre as ações estão o maior espaçamento entre os funcionários, janelas abertas, distribuição de álcool em gel, estímulo ao home office para algumas funções ou caronas e horários diferenciados a fim de evitar aglomerações. A empresa também antecipou as férias de funcionários de grupos de risco ou que têm familiares nesta condição em suas casas.

A operadora logística também busca equilibrar as medidas de proteção à saúde das pessoas com a preservação da saúde financeira da empresa. “Priorizamos os recursos para a manutenção dos empregos

e pagamento de fornecedores vitais para a operação. Com outros negociamos, um a um, formas de alongamento dos pagamentos. E os investimentos não essenciais foram congelados”, afirma Luciano Guedes, vice-presidente da Pacer.

Devido à crise do coronavírus, a Pacer teve de reduzir alguns custos, sem afetar a produtividade da empresa nem deixar de atender às necessidades dos clientes. “Também é preciso reduzir momentaneamente alguns custos fixos, juros e recorrer ainda mais a alguns pilares da logística, como a consolidação de cargas ou reprogramação de entregas, com a concordância dos clientes, sem causar danos às suas operações”, relata o executivo.

No campo comercial, a Pacer tem conseguido ampliar sua atuação em alguns contratos. “Como somos muito atuantes em telecom e este é um setor estratégico para o

país, principalmente em momentos de crise, esperamos mitigar ao menos em parte os impactos desta pandemia”, acredita Guedes.

A operadora logística informa que está buscando, junto às instituições financeiras, recursos para manter os investimentos importantes, de modo que a empresa possa estar preparada para atender a uma demanda maior quando houver uma retomada da economia. “Acreditamos que, quando tudo isso passar, vamos mostrar ao mundo, mais uma vez, que a resiliência dos empreendedores brasileiros é maior que a de qualquer vírus”, afirma o vice-presidente da Pacer.

NOVOS CLIENTES

Nas suas operações logísticas a Pacer destaca o fechamento de contrato com a Verisure, empresa que atua com soluções de segurança monitorada, para gerenciar suas operações de armazenagem e distribuição no Brasil.

Mariana Maaze, diretora de marketing da Verisure, afirma que a operadora logística venceu a concorrência por estar pronta para atender aos requisitos de serviço exigidos para um negócio que cresce de forma vertiginosa no Brasil e por ter capacidade para cumprir as metas estabelecidas pelo cliente para os próximos anos.

Também foi fundamental para a escolha a larga experiência da Pacer no segmento de telecomunicações. “Isso permite uma atuação em sinergia com as operações da Verisure, que também envolvem equipamentos com tecnologia de ponta”, afirma a diretora de marketing.

A diretora comenta que a operação da



Os principais clientes da empresa são indústrias dos segmentos de cosméticos, telecomunicações, varejo e staturps, além do farmacêutico

Verisure cresceu mais de 40% nos últimos três anos. “Por isso precisávamos escolher um operador logístico com muita expertise em armazenagem, logística reversa e, principalmente, com potencial para ser nosso parceiro em vários estados do Brasil.”

Além de realizar, no seu centro de distribuição em São Paulo, os serviços de armazenagem, montagem de kits e distribuição de materiais para os técnicos e filiais Verisure em todo o país, a Pacer será responsável pelas operações de logística reversa e devoluções, recebimento de importações e atendimento aos técnicos para retiradas de produtos no CD da Anhanguera (SP).

A operação para a Verisure envolve todos os produtos comercializados pela empresa no Brasil, como câmeras, centrais de monitoramento, sirenes e, ainda, peças de reposição, equipamentos de tecnologia para as bases e clientes, bem como uniformes e materiais promocionais.

Embora a operação para a Verisure tenha começado em outubro do ano passado, a Pacer já estuda o desenvolvimento de novas soluções, com o objetivo de proporcionar melhorias contínuas ao processo. “Nossa meta é otimizar os recursos e suprir com mais agilidade as necessidades de campo, apoiando com qualidade o crescimento do cliente”, relata Alexandre Galvão, diretor

operacional da Pacer.

A Verisure possui cerca de três milhões de clientes e 17 mil colaboradores em 16 países da Europa e América Latina. Seu modelo de negócios integra desenvolvimento, design e vendas de produtos com instalação, serviço de monitoramento 24 horas por dia.

COSMÉTICOS

Na área de cosméticos o contrato da Pacer é com a Laces and Hair, fabricante de produtos naturais para tratamento de cabelos.

Desde julho do ano passado a empresa realiza o gerenciamento de estoques de produtos, com a montagem de kits, separação de itens para lojas próprias da marca e para redes de supermercados, além do recebimento da produção da fábrica de cosméticos da marca, que fica em Curitiba (PR).

“Com a operação logística terceirizada feita por uma empresa especializada, a equipe da Laces and Hair pode focar na gestão dos seus negócios e produção de sua linha de cosméticos”, diz o diretor de operações. Na área de cosméticos a Pacer tem parcerias desde 2014 com marcas como Payot, Klasmé, Miami e Brands.

O mercado global de cosméticos orgânicos deve atingir US\$ 25 bilhões até 2025,

segundo a consultoria Grand View Research. Essa onda gera desafios logísticos para os fabricantes destes produtos. Uma dessas empresas, que vem crescendo no Brasil, é a Laces and Hair.

A empresa iniciou suas atividades como um salão de beleza em São Paulo, com a cabelereira Cris Dios desenvolvendo produtos orgânicos para cuidados capilares. Hoje, a empresa conta com sua própria linha de cosméticos naturais. Com cinco unidades na capital paulista, seus produtos são comercializados por um canal de vendas online e em grandes redes do varejo, como Pão de Açúcar e St. Marche.

Com 16 anos de atuação no mercado, a Pacer Logística opera em três linhas de negócios: transportes, armazenagem e gestão de peças de reposição. Os principais clientes da empresa são indústrias dos segmentos de cosméticos, telecomunicações, varejo e staturps, além do farmacêutico.

Como operadora logística, a Pacer possui licenças para armazenagem e transporte de cosméticos, produtos de higiene pessoal, perfumes e alimentos.

Para suas operações logísticas, a empresa conta com centros de distribuição no Sudeste (São Paulo), Sul (Curitiba) e Nordeste (Recife), além de 28 postos avançados em todos os estados do país. **CTM**

OnTime Log adquire as transportadoras BGS e Solis

Processo faz parte dos planos de crescimento e diversificação de serviços da companhia, que apresentou crescimento de 30% em 2019

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Após um processo que durou quatro meses, a OnTime Log, uma empresa com foco no e-commerce, finaliza a aquisição das transportadoras BGS e Solis. A primeira, especializada em logística de pesados e médio-rodos e a segunda, em transferência de carga fechada. “Com a aquisição, a OnTime fortalece seu serviço de entrega de produtos pesados e passa a operar no segmento de transferência de cargas ponto a ponto. O objetivo maior foi acelerar o crescimento no segmento de pesados, iniciado pela empresa em abril de 2019, com a incorporação da BGS, uma transportadora especializada na modalidade e com uma carteira de clientes atrativa”, informa Carlos Figueiredo, diretor presidente da OnTime Log.

Em um primeiro momento, foi acertado um acordo operacional, que permitiu à OnTime Log operar como subcontratada das empresas, assumindo todas as atividades operacionais e de gestão. “A BGS e a Solis são empresas consolidadas no setor logístico e possuem vasta experiência em serviços que pretendemos expandir e aprimorar. A concretização dessas aquisições permite mais competitividade à OnTime Log e mais solidez em nosso portfólio de serviços”, explica Figueiredo.

Em abril de 2019, a OnTime iniciou sua operação de pesados, com a abertura de um hub dedicado em Cajamar, na Grande São Paulo, e ampliação de sua operação no Rio de Janeiro, com um novo centro de operação localizado na Pavuna. Cajamar



A empresa realiza mais 5 milhões de entregas por ano no país

possui 7,4 mil metros quadrados, 15 docas e capacidade de expedição de oito mil encomendas por dia.

A OnTime Log conta ainda com hubs em Itapevi (SP), que concentra a operação de leves, com 3,2 mil metros quadrados, quatro docas e capacidade de expedição de 15 mil encomendas por dia. A unidade de Jaguaré (SP) é voltada na operação de entregas super expressas (para o mesmo dia), com 100 metros quadrados, uma doca e capacidade de expedição de mil encomendas expressas por dia. “No Rio de Janeiro, a operação é dedicada ao cliente MadeiraMadeira, e as instalações contam com 2,2 mil metros quadrados de área, seis docas e capacidade de expedição de 800 encomendas por dia”, diz Figueiredo.

Entre a frota própria e agregada, a OnTime conta com 200 veículos, sendo 30 próprios e os demais terceirizados. As duas empresas recém-adquiridas trabalham com frota terceirizada, bem como com a contratação de transportadores autôno-

mos. “Atendemos 30 varejistas brasileiros, fazendo a entrega porta a porta de encomendas de produtos como celulares, vestuário, móveis, eletrodomésticos e bebidas. A empresa atua principalmente no segmento B2C (Business to Consumer), realizando mais cinco milhões de entregas por ano, em todos os estados da federação”, conta Figueiredo.

A OnTime Log apresenta um portfólio de serviços voltado para o e-commerce, compreendendo serviços de entrega

de encomendas leves (celulares, vestuário), pesados (móveis, eletrodomésticos), entregas para o mesmo dia da compra, além do serviço de logística reversa. “Operamos também no segmento O2O (on-line to offline), com os serviços de retirada na loja”, informa Figueiredo.

Em julho de 2019, a OnTime Log anunciou um aporte de capital, direcionando recursos para ampliação das operações da empresa, além de investimentos em automação e tecnologia. “Investimos muito em estrutura. Iniciamos o processo de automação com a instalação de uma esteira de indução em Itapevi, modernizamos o nosso sistema de gestão de transporte, além de realizar uma parceria com a Vamos Locação”, diz Figueiredo.

Como consequência das movimentações, a OnTime Log apresentou crescimento de 30% entre janeiro e dezembro de 2019, quando comparado com o mesmo período de 2018, e um faturamento de R\$ 100 milhões.

CTM

somos 

Completar 25 anos de mercado nos torna experientes para enfrentar as adversidades, mas foi na cooperação que encontramos força para crescer com sustentabilidade.



Carga Iotação

Operações Dedicadas

Transit Point

Gestão de Pequenos Transportadores



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

Cootravale **25**
TRANSPORTES ANOS

Transben compra 320 caminhões Volvo

Os 250 modelos FH e 70 da linha VM começaram a ser entregues no início deste ano vão reforçar a operação logística dos seus grandes clientes

SONIA MORAES



A Transben encerrou 2019 com quase um milhão de toneladas de cargas transportadas

A Transben, empresa de Brusque (SC), adquiriu 320 caminhões Volvo – 250 modelos FH e 70 da linha VM. O negócio foi fechado no final do ano passado e as primeiras entregas começaram em 2020, segundo Alcides Cavalcanti, diretor comercial de caminhões da Volvo.

Com este negócio a Volvo passa a ter 80% de participação na frota da transportadora, que é especializada no segmento logístico. “Acompanhamos a evolução do mercado e investimos sempre em inovação em nossos caminhões. Isso nos ajuda muito em nossa estratégia de ser uma empresa ágil, segura e de tecnologia avançada”, diz

Adriano Benvenuti, diretor-administrativo da Transben, transportadora que possui 562 veículos na sua frota.

Entre as muitas inovações e tecnologias, o empresário destaca o controle da condução dos caminhões Volvo. “Diesel é nosso maior custo e a Volvo permite monitorar onde o motorista acerta, erra e o que pode ajustar”, diz Benvenuti.

“A Transben é um cliente tradicional Volvo e essa aquisição consolida ainda mais essa parceria”, afirma Wilson Lirmann, presidente do grupo Volvo América Latina. A montadora oferece uma série de produtos e serviços, como financiamento do banco,

consórcio, planos de manutenção e peças.

Para mostrar a elevada integração com a Transben, a Volvo cita o exemplo da construção de uma oficina com três mil metros quadrados feita pela transportadora, onde a Dicave, concessionária Volvo que atende a empresa, terá uma base para fazer as revisões nos veículos.

Os novos caminhões Volvo vão reforçar a operação de logística da Transben para grandes clientes como Havan, Klabin, GDC Alimentos, TBM Fios e Britânia. A Transben opera no sistema de fretamento completo. Transporta todos os tipos de carga da fábrica ou centros de distribuição até o cliente final com veículos dedicados com exclusividade à mercadoria das empresas que operam em todo o Brasil.

A Transben encerrou 2019 com quase um milhão de toneladas de cargas transportadas, média de 80 mil por mês. Seus veículos rodaram 36 milhões de quilômetros. Os números são 35% superiores a 2018 e, para 2020, a empresa projeta crescer mais 40%. O faturamento em 2019 alcançou R\$ 250 milhões. Com frota total de 882 veículos após o novo lote Volvo, o empresário afirma que a Transben Transportes está entre as maiores transportadoras de Santa Catarina.

Além da matriz em Brusque, a Transben tem dois centros de apoio em Três Lagoas (MS) e Rondonópolis (MT) e dez filiais por todo o país. “Essa estrutura nos dá agilidade e rapidez nas entregas. Somos uma empresa 100% dedicada às necessidades de nossos clientes num modelo praticamente customizado. E a compra do lote de caminhões Volvo reforça nossos valores como empresa”, diz Benvenuti. **CTM**

DSV adquire a Panalpina

Com a fusão, a empresa dinamarquesa torna-se uma das maiores fornecedoras de soluções logísticas para a cadeia de suprimentos do mundo e o processo de unificação no país deve se estender por dois anos

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Com a aquisição da Panalpina, a DSV amplia seu portfólio de serviços para soluções logísticas

A aquisição da Panalpina pelo grupo DSV foi concluída em agosto de 2019, em um negócio que movimentou 37 bilhões de coroas dinamarquesas. A marca adotada para todas as unidades de negócios é a DSV, inclusive no Brasil. Com as operações já em integração, a expectativa é de que todo o processo de unificação no país dure de dois a três anos, com a maior parte sendo concluída em até 24 meses.

No Brasil, com relação às estruturas físicas, além do escritório sede permanecer em São Paulo, as seguintes filiais já estão fisicamente integradas e com a adoção da marca DSV: Campinas, Santos, Rio de Janeiro, Curitiba, Porto Alegre e Manaus. Os hubs localizados nos mais importantes aeroportos de cargas de Guarulhos e Viracopos também já foram

adequados à marca DSV Brasil.

Além das integrações de equipes e unidades, estão em processo de unificação também os sistemas, tecnologias e culturas de ambas as empresas. Com a incorporação da Panalpina, a DSV amplia substancialmente seu portfólio de serviços para soluções logísticas que envolvam também os modais aéreo e marítimo, além de armazenagem, desembarço aduaneiro, distribuição e logística em geral.

A empresa conta com três unidades de negócios. A DSV Air & Sea é voltada para o transporte internacional de cargas via modais aéreo e marítimo. Anualmente, a unidade opera no mundo uma média de três milhões de TEU por via marítima e dois milhões de toneladas no aéreo. A DSV Road,

no segmento de transporte internacional rodoviário, é uma das principais operadoras de frete da Europa, com redes de distribuição na América do Norte e na África, com mais de 20 mil caminhões.

A DSV Solutions, que atua em armazenagem, distribuição e soluções logísticas em geral, conta com centenas de instalações logísticas em todo o mundo, totalizando aproximadamente seis milhões de metros quadrados de armazenagem. A companhia disponibiliza serviços de valor agregado, tais como montagem de kits, embalagem e etiquetagem de mercadorias, além da movimentação especializada, envolvendo produtos perigosos, de temperatura controlada, de alto valor.

No modal aéreo, a DSV oferece transporte de cargas fracionadas e de cargas totais. No marítimo, os transportes de cargas fracionadas e o de cargas totais também constam do portfólio de serviços, nas versões LCL (Less Container Load) e FCL (Full Container Load). Os principais setores de atuação são: automotivo, healthcare, industrial, tecnológico, químico e varejista. A companhia conta com 60 mil colaboradores em mais de 90 países. Hoje, a empresa fornece e gerencia soluções da cadeia de suprimentos para milhares de empresas de todos portes.

Em 2008, com a aquisição da ABX Logistics, a DSV ganhou espaço também na América do Sul e passou a marcar presença em todos os continentes. Além disso, no mesmo período, aproveitou para reforçar sua posição na Europa, principalmente na Itália, Alemanha, França e Espanha. Já em 2016, a companhia adquiriu a UTI Worldwide Inc., fortalecendo a posição em todo o mundo, principalmente nos Estados Unidos e na África.

CTM

Um ano decisivo

Fabricantes de implementos rodoviários esperam consolidar a recuperação que se desenhou em 2019, com crescimento contínuo e significativo

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Após um período de dificuldades, o mercado de implementos rodoviários começou 2020 com sinais positivos: o volume de implementos rodoviários emplacados no primeiro bimestre de 2020 foi de 17 mil unidades, o que representou um incremento de 4,12% acima do apurado nos primeiros dois meses de 2019, quando a indústria entregou ao mercado cerca de 16,5 mil produtos. Entretanto, a paralisação dos negócios causada pela pandemia de Covid 19 atingiu o setor, interrompendo o movimento favorável que se desenhava nos dois primeiros meses do ano. De janeiro a março, o total de emplacamentos foi de 25.351 unidades, o que representa recuo de 0,77%.

“Os emplacamentos de abril deverão trazer com mais força os efeitos da queda no desempenho da economia causada pela pandemia”, explica Norberto Fabris, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir). “Entendemos que todas as medidas para combater o vírus são necessárias e aceitamos as perdas materiais em vez da perda de vidas. Teremos um período difícil pela frente”, completa Fabris.

O segmento pesado (reboques e semirreboques), que completou sua recuperação em 2019, registrou variação negativa. Nos primeiros três meses de 2020, foram emplacados 13.171 implementos rodoviários, contra 13.969 produtos no mesmo período do ano passado, o que representa retração de 5,71%. O segmento leve (carrocerias sobre chassi) apresentou variação positiva no primeiro trimestre de 2020, de 5,2%. No período o mercado adquiriu 12.180 unidades, em comparação a 11.578 produtos distribuídos no primeiro trimestre de 2019.

O Departamento Nacional de Trânsito (Denatran) suspendeu a obrigatoriedade

de Autorização Especial para transporte de carga. A decisão acata um pedido feito pela Anfir. A autorização é uma permissão provisória emitida antes do licenciamento definitivo. Porém, com a paralisação dos serviços de emissão, não é possível obtê-la.

A ausência de documentação poderia comprometer a circulação de mercadorias. “O combate ao vírus desorganizou bastante a sociedade e com isso surgem novos desafios. O Denatran foi bastante ágil em atender nosso pedido e autorizar em caráter emergencial essa medida que contribui para a circulação de todo tipo de mercadoria pelo território nacional”, avalia Fabris.

A indústria de implementos rodoviários tem feito sua parte para enfrentar a crise causada pelo coronavírus. O foco principal tem sido apoiar seus colaboradores e suas respectivas famílias e comunidades. “Nosso pessoal é bastante consciente e atua como multiplicador de ideias no combate à pandemia”, afirma o presidente da Anfir. O setor emprega 45 mil colaboradores em 138 empresas associadas presentes em 17 dos 26 estados brasileiros.

TRUCKVAN

Para conseguir ampliar o atendimento da população que mais carece de cuidados médicos em momentos como esse e desafogar as filas do SUS, uma alternativa tem se mostrado muito eficaz: unidades móveis. “As carretas e caminhões customizados



Norberto Fabris: os emplacamentos de abril deverão trazer os efeitos da queda no desempenho causada pela pandemia

como consultórios e clínicas médicas móveis são instrumentos fundamentais para levar informação e atendimento às comunidades que não têm acesso a médicos e hospitais, preenchendo vazios assistenciais e evitando o deslocamento e o gasto no orçamento das famílias”, destaca Alcides Braga, sócio-diretor da Truckvan.

A fabricante de implementos rodoviários entregou em março quatro Unidades Básicas de Saúde Móveis (UBS Móveis) para a prefeitura de Manaus. Todas com ampla estrutura e preparadas para atender e direcionar possíveis casos do Covid-19. Segundo Braga, a companhia está recebendo mais consultas do que o habitual e precisou, inclusive, adaptar uma carreta da sua frota de locação em dois dias para atender uma situação emergencial no Guarujá, no litoral paulista.

O executivo também reforça que a Truckvan possui, em seu portfólio de locações, uma solução muito importante para detecção do coronavírus. Trata-se da unidade móvel de tomografia computadorizada, a primeira produzida totalmente no Brasil com capacidade para realizar exames de alta complexidade.

Em abril de 2018, a Truckvan unificou as

suas três fábricas, concentrando toda sua operação em uma planta de 60 mil metros quadrados, com 20 mil metros quadrados de área construída, em Guarulhos, na Grande São Paulo. Com um ganho significativo em estrutura, produtividade, agilidade e sinergia entre os departamentos, a empresa decidiu reforçar sua atuação no segmento de implementos rodoviários pesados e fechou 2019 com recorde de faturamento: R\$ 148 milhões, crescimento de 49% em comparação com o ano anterior, quando encerrou com R\$ 99 milhões.

“Aproveitando nossa expertise na fabricação de unidades móveis especiais, resolvemos focar nosso olhar no segmento de transportes pesados até mesmo pelo fato de ter uma demanda recorrente e o mercado necessitar de mais players competentes, que têm capacidade para oferecer produtos com mais qualidade, tecnologia, segurança e acabamentos diferenciados”, afirma Alcides Braga.

Ele destaca a produção de 829 implementos sobre chassi, sendo 390 carrocerias para transporte de bebidas, um nicho de mercado em que a Truckvan atua tradicionalmente. A companhia tem se tornado também uma importante fornecedora de semirreboque, bitrem e rodotrem sider, furgão, carga seca, piso móvel e transporte de valores.



Alcides Braga: “Resolvemos focar nosso olhar no segmento de pesados”

LIBRELATO

As empresas do setor iniciaram o ano com perspectivas positivas, e a maioria delas ainda não divulgou previsões de como a pandemia irá alterar esses resultados. A Librelato apresentou crescimento de 66% em sua receita em relação a 2018, alcançando cerca de 950 milhões no período. A empresa comercializou um total de 9,5 mil implementos para os mercados interno e externo. Para o CEO da Librelato, José Carlos Sprícigo, o ano 2019 foi um dos melhores da história da empresa. “Completamos 50 anos e alcançamos vendas e resultados que nos levaram a garantir a continuidade de investimentos e desenvolvimento de produtos e componentes que tornam a logística brasileira mais competitiva e eficiente”, comenta.

“Alguns bons exemplos são a nossa linha ProNio, que são graneleiros mais leves e resistentes, desenvolvidos com a utilização do Nióbio em sua composição; o Sider Grid, ideal para operações logísticas e permite que a carga seja acessada em apenas 30 segundos, gerando maior flexibilidade e agilidade ao usuário. E não vamos parar por aí, pois as pesquisas e desenvolvimentos de produtos continuam.” Os implementos que lideraram as vendas da marca, em 2019, foram as linha graneleira e a basculante. Houve também um crescimento relevante nas linhas de carga fechada (lonado e alumínio) e tanques para transporte de combustível.

A Librelato atingiu 14.1% de participação de mercado em 2019. “Diante das inovações e dos novos produtos lançados, que são características da marca, além das ações comerciais, a perspectiva é de chegar a 15% de market share ainda este ano. Acreditamos que 2020 será tão promissor quanto foi 2019”, afirma Sprícigo. A fabricante mantém a expectativa de atingir 15% de participação de mercado, projeção que será reavaliada no mês de maio.



José Carlos Sprícigo: “O ano 2019 foi um dos melhores da história da empresa”

RANDON

As Empresas Randon trabalham em ações preventivas que auxiliam no combate à proliferação do Covid-19. A empresa com sede em Caxias do Sul iniciou a distribuição de 50 mil frascos de álcool em gel para caminhoneiros. A entrega será feita em parceria com outras organizações além da Rede de Distribuidores Randon, presente em 14 estados brasileiros. A empresa apoiará a Empresa Gaúcha de Rodovias (EGR) na montagem de postos de triagem e conscientização no combate ao vírus.

No início do ano, a Randon Implementos ampliou a capacidade e a produtividade da planta instalada em Interlagos, Caxias do Sul (RS), sem aumentar a área construída no complexo industrial. Com recursos de alta tecnologia e conceito de indústria 4.0, a empresa agora está habilitada a fabricar até 130 implementos por dia, considerando. A média anterior de 100 produtos por dia foi elevada também por conta de outras providências, como o sistema de pintura e-coat acrílico de peças, da segunda linha de montagem e pintura em Araraquara, da linha adicional de basculantes em Caxias do Sul e da nova linha de furgão carga geral com tecnologia clinch dos painéis em Chapecó.

A companhia apresentou inovações como



Osmar Oliveira: “Aumentamos nosso quadro em 10% no segundo semestre de 2019”

montante garantiu à implementadora um crescimento de 55% em relação a 2018 e uma participação total de 22% no mercado que, encerrou 2019 com 120.557 unidades comercializadas em todo o país.

No segmento de carrocerias sobre chassi, os implementos do tipo furgão alumínio com um total de 5.585 unidades comercializadas se destacaram como os mais vendidos pela marca em 2019. Na categoria de reboques e semirreboques, os implementos do tipo furgão lonado lideraram as vendas da empresa com 3.060 unidades comercializadas. Segundo a Facchini, a liderança pelo quinto ano consecutivo do mercado brasileiro de implementos e os números significativos registrados em 2019 são resultados dos constantes investimentos em novos produtos e melhorias nas linhas já existentes.

Para 2020, a empresa paulista projeta um crescimento na ordem de 25%. “Em 2020 a expectativa da empresa é finalizar a ampliação da fábrica de componentes, aumentar a produtividade das unidades de produção, e continuar investindo em melhorias em todas as linhas de produtos”, destaca a diretoria da empresa.

FACCHINI

A Facchini colocou todo seu pessoal administrativo em regime de home office. Todos têm recebido orientações constantes a respeito dos cuidados cotidianos para ajudar no combate à virose. Foram instituídos mais turnos de almoço, diminuindo o fluxo de pessoas, e ampliada a distância dos assentos das mesas de refeitório para o padrão de um metro.

A Facchini encerrou 2019 liderando pelo quinto ano consecutivo o mercado brasileiro. De acordo com o balanço oficial da empresa, ao longo dos 12 meses de 2019 foram comercializados 26.183 implementos sendo, 11.053 carrocerias sobre chassi e 15.130 reboques e semirreboques. O

até precisaram intensificar as entregas”.

Em março, mês de comemoração do oitavo ano de operação, a empresa lançou o serviço Entrega Rápida, voltado para baús de alumínio, que vem ajudando transportadores com necessidades urgentes. “Para esse período de demandas pontuais tão necessárias, é uma ótima oportunidade para transportadoras”, observa o executivo. O novo serviço da garante a implementação de baús de alumínio em um prazo de até cinco dias, a contar a partir da entrada do veículo na empresa.

Enquanto alguns setores se mantêm atentos em virtude de necessidades essenciais da população confinada, a 4Truck percebe que outros tiveram queda significativa na procura de implementos nas últimas semanas. “O varejo, as empresas de mudança, de produtos eletrônicos, construção civil, indústrias de itens não essenciais, estes praticamente sumiram”, observa Oliveira.

A indústria sediada em Guarulhos vem alcançando resultados expressivos desde 2017. A empresa, que fechou 2019 com aumento de 25% nas vendas, precisou de uma nova sede, inaugurada há alguns meses e que agora conta com 12 mil metros quadrados, três vezes maior do que a anterior.

A mudança foi necessária em virtude das vendas, que cresceram de tal forma que deixou o antigo espaço pequeno para a produção e estocagem de veículos prontos para implementar. “Para se ter uma ideia, até o final de dezembro, nossa produção anual cresceu 88% em comparação a 2017”, observa Oliveira. Já a produção de unidades móveis cresceu 192% em relação a 2018.

E os números só não foram melhores, segundo o CEO, porque houve, durante a mudança para a nova sede, a necessidade de diminuir o ritmo da produção por conta da desmobilização do imóvel antigo e investimentos no novo espaço. “Em suma, 2019 foi um ano muito bom, mas acreditamos que, diante de toda uma conjuntura atual, em 2020 poderemos, de fato, alcançar um resultado ainda melhor. Estamos confiantes”, garante Oliveira.

CTM

Startup chinesa de entregas rápidas chega ao Brasil

Lalamove está presente nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, conectando clientes a motoristas parceiros em motos, comerciais leves e caminhões

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Lalamove foi fundada em 2013 e já se tornou um unicórnio, com valor de mercado acima de US\$ 1 bilhão. Neste ano, a startup levantou US\$ 300 milhões em uma rodada de investimentos liderada pelos fundos Hillhouse Capital e Sequoia China. A Lalamove é uma plataforma online de soluções em entregas que intermedia o contato entre empresas e consumidores com os entregadores, que chega ao Brasil com a proposta de entregas no mesmo dia.

“A prioridade, no momento, é o segmento B2B (Business to Business). Atendemos empresas de todos os portes e as ajudamos a entregar o que elas precisam com utilitários, carretos e motos. Atuamos no segmento B2C (Business to Consumer), mas com menor presença. Nosso objetivo, no fim, é ajudar qualquer pessoa ou empresa que tenham necessidades de entrega”, conta Philippe Rambaud, gerente de expansão da Lalamove.

A companhia trabalha por meio de frota de parceiros composta por motos, vans e carretos. Os preços iniciais variam de R\$9 a R\$100, dependendo do serviço contratado, acréscimos das variações de quilometragem, paradas extras, adicional noturno ou de ajuda do motorista. Por tempo indeterminado, a companhia não está cobrando nenhuma taxa dos entregadores.

No Brasil, a Lalamove está presente no Estado de São Paulo, na capital, região metropolitana e em cidades como Campinas,

Jundiaí, São José dos Campos e Santos, e no Estado do Rio de Janeiro, incluindo a capital, Baixada Fluminense e municípios como Petrópolis e Volta Redonda. No total, a startup tem mais de três mil motoristas parceiros no país. O comércio eletrônico é um dos nichos de mercado da empresa. “Atendemos pequenas empresas que estão no e-commerce. Não temos um número exato, mas entre 20% e 30% dos nossos pedidos vêm de negócios do e-commerce”, diz Rambaud.

A companhia atua na entrega de coisas pequenas como chaves e documentos e de lotes de mercadorias de vários tipos, incluindo móveis. Atualmente, o limite de peso das entregas é de 1,5 mil quilos. “Temos planos de, em breve, incluir veículos maiores, com limites de peso de 2,5 mil quilos ou 3 mil quilos em nossa plataforma. É importante destacar que a Lalamove apenas intermedia o contato entre pessoas e empresas e motoristas parceiros em utilitários, carretos e motos”, lembra Rambaud.

Na América Latina, a Lalamove iniciou suas atividades na Cidade do México, mas o Brasil é considerado um mercado importante. “Estamos muito otimistas com o Brasil. Em relação à expansão, não há

nada confirmado, mas estamos fazendo estudos de viabilidade para começarmos a operar em Belo Horizonte e Curitiba até o fim de 2020. Temos bons resultados no país e acreditamos que, ao mostrar isso para nosso fundador, ampliaremos nosso investimento e nossa atuação no país de forma sustentável”, informa Rambaud.

“Nós somos a única startup do mercado brasileiro que está usando a tecnologia para mudar a forma que entregas em veículos grandes são feitas. Com a Lalamove, é possível se conectar a um motorista parceiro rapidamente, em poucos cliques. Além disso, recursos, como o rastreamento em tempo real, tornam muito mais fácil a gestão das entregas de última milha. Antes, só era possível conseguir um utilitário ou carreto de forma muito informal, procurando indicações de motoristas com amigos, ou gastando muito com transportadoras”, comenta Rambaud.

Além do serviço de entrega no mesmo dia, a plataforma permite o agendamento, disponibiliza diversos meios de pagamento, protocolo eletrônico por meio de assinatura digital, conta de negócios, gerenciamento e melhoria de rotas, rastreamento em tempo real e relatórios mensais consolidados para clientes corporativos. A sede da empresa no Brasil fica em São Paulo, com escritório também no Rio de Janeiro.

O nome da empresa é formado pela palavra cantonesa “lala”, que significa agora, mais “move” do inglês, que significa mover. Presente em mais de 260 cidades, o unicórnio asiático tem cinco mil funcionários em todo o mundo, mais de 15 milhões de usuários e uma base de mais de dois milhões de motoristas parceiros, contabilizando mais de um bilhão de quilômetros rodados. **CTM**



Philippe Rambaud: “Estamos muito otimistas com o Brasil. Temos bons resultados no país”

Banco Mercedes-Benz elevou o financiamento em 2019

Dos R\$ 5,58 bilhões de novos negócios registrados, R\$ 2,81 bilhões foram para caminhões, R\$ 1,74 bilhão para ônibus e R\$ 295 milhões para vans

SONIA MORAES



O Banco Mercedes-Benz disponibilizou R\$ 5,58 bilhões para o financiamento de veículos em 2019. Com este valor, que é 46% superior ao resultado de 2018, a instituição superou o recorde de 2014 liberado para novos negócios, que totalizou R\$ 4,79 bilhões.

O que colaborou para o bom desempenho da instituição foram os veículos comerciais, que demandaram R\$ 4,85 bilhões em financiamento, um aumento de 53% sobre os R\$ 3,17 bilhões liberados em 2018, e representou o maior volume já financiado pelo banco para este setor.

O crédito direto ao consumidor (CDC) liderou o financiamento de veículos comerciais, com 76% de representatividade no ano passado, ante 38% registrados em 2018. A participação do Finame reduziu de 39% para 15%, o leasing de 2% para 1% e o Refrota, modalidade que utiliza o recurso do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), teve uma redução de

21% para 8%.

Para o segmento de caminhões o banco liberou R\$ 2,81 bilhões, um aumento de 55% sobre os R\$ 1,81 bilhão registrados em 2018. Do total, R\$ 2,62 bilhões foram contratos fechados por meio do CDC, R\$ 140 milhões pelo Finame e R\$ 47 milhões pelo leasing.

O setor de ônibus obteve a liberação de R\$ 1,74 bilhão em novos financiamentos, aumento de 46% em comparação com 2018, que registrou R\$ 1,19 bilhão. Foram R\$ 1,33 bilhão por meio do CDC, R\$ 300 milhões pelo Finame, R\$ 98 milhões pelo Refrota e R\$ 16 milhões pelo leasing.

Para o financiamento de vans o Banco Mercedes-Benz liberou R\$ 295 milhões, 78% a mais que em 2018, cujo valor totalizou R\$ 166 milhões. Foram R\$ 292 milhões pelo CDC e R\$ 3 milhões pelo leasing. O segmento de automóveis somou R\$ 290 milhões em novos negócios.

No mercado de veículos usados o Banco

Mercedes-Benz também teve participação expressiva, com R\$ 165 milhões em contratos fechados em 2019, aumento de 90% em relação aos R\$ 87 milhões registrados em 2018.

A instituição credita a boa performance à forte parceria com a SelecTrucks, em que o banco respondeu pela maior parte dos financiamentos dos caminhões comercializados em suas lojas. "Os bons resultados obtidos foram impulsionados pelo crescimento dos segmentos de transporte de grãos, cana-de-açúcar, mineração, bebidas e comércio eletrônico em 2019, e são também fruto do esforço conjunto entre a fábrica, a rede de concessionários e banco em atuar com foco total nas necessidades dos clientes, com planos comerciais assertivos e taxas competitivas", afirma Christian Schüller, presidente e CEO do Banco Mercedes-Benz. "Esse conjunto positivo de fatores, aliado à nossa expertise em financiamentos e seguros da marca e à criação de produtos inovadores e inéditos no setor, fez com que pudéssemos atingir novos públicos e incrementar ainda mais nosso portfólio de produtos."

No ano passado o Banco Mercedes-Benz contabilizou o maior número de clientes da sua história, com recorde de R\$ 12,53 bilhões e mais de 104 mil unidades financiadas. Este valor representou um aumento de 30% em relação a 2018, quando tinha em sua carteira R\$ 9,63 bilhões. "Este resultado foi alcançado graças ao nosso amplo leque de soluções financeiras e de seguros, e da busca incessante por soluções digitais que levem mais agilidade e conveniência aos nossos clientes", diz Schüller.



Christian Schüller: conjunto positivo de fatores fez com que o banco atingisse novos públicos e aumente o portfólio de produtos

SEGUROS

Por meio da Mercedes-Benz Corretora de Seguros, o Banco Mercedes-Benz também foi competitivo em seguros, com boa performance em seguro casco, que teve aumento de 40% de contratos fechados em 2019 em relação ao ano anterior.

Em seguro prestamista o resultado foi ainda melhor, com um crescimento de 128% sobre 2018. Com esses números, a corretora de seguros teve o melhor ano da sua história.

Para endossar os números favoráveis, o Banco Mercedes-Benz reforçou o compromisso de relacionamento com a rede e alcançou ótimos níveis de satisfação: 92% entre os concessionários de veículos comerciais e 94% entre os concessionários de automóveis. "Sinto muito orgulho de trabalhar com uma equipe focada, que tem paixão no que faz e que sempre pensa no cliente. A chave do sucesso é a motivação do time, e isso ficou evidente no resultado da pesquisa Great Place to Work realizada no ano passado, com o recorde de 94% dos colaboradores considerando o Banco Mercedes-Benz como um excelente lugar para trabalhar", comentou o executivo.

O lançamento de novos produtos que se ajustam às demandas do mercado também

PRIMEIRA VENDA NA MODALIDADE CDC FLEXIBILITY

O Banco Mercedes-Benz realizou em dezembro a primeira operação de CDC Flexibility para caminhões usados, que oferece parcelas até 54% menores do que um financiamento convencional.

A venda foi realizada pela SelecTrucks Mauá, loja da Mercedes-Benz destinada exclusivamente à comercialização de modelos de caminhões usados. Dois veículos foram adquiridos pela Evidência Logística Transportes: um Mercedes-Benz Actros 2651 e um Volvo VM 270. O principal objetivo da compra, segundo a transportadora, foi aumentar a frota de terceiros.

"Ao conhecer com mais detalhes o CDC Flexibility, percebi que seria uma ótima alternativa para que pudéssemos manter uma boa gestão do fluxo de caixa da empresa, uma vez que as parcelas são mais acessíveis. Além disso, a ausência de reajustes no final do contrato e a possibilidade de financiar outros veículos nos permite ter mais opções e nos preparar melhor para futuras

possibilitou o alcance de novos públicos e clientes com os mais variados perfis.

Entre as novidades estão o CDC Flexibility para veículos comerciais novos e usados, lançado em 2019 na Fenatran. Com este produto, o Banco Mercedes-Benz pretende dar ao cliente mais flexibilidade na compra de van ou furgão da marca, além dos caminhões Atego e Accelo com parcelas menores que as do CDC convencional. Nesta modalidade de CDC, o cliente contrata o financiamento com uma entrada mínima, parcelas fixas reduzidas ao longo do contrato e uma parcela final correspondente ao valor de recompra do bem. Ao final do contrato, mantendo as condições do veículo de acordo com as premissas do guia de condições de revenda, poderá revendê-lo pelo valor previamente definido, facilitando a compra de um novo Mercedes-Benz.

Outra novidade lançada na Fenatran no ano passado foi o CDC decrescente

necessidades", afirma Venceslau Sousa Neto, consultor de negócios da Evidência Logística Transportes.

Segundo Luiz Augusto Pereira, gerente de veículos seminovos da SelecTrucks, a principal vantagem da modalidade, que chama atenção do público, são as parcelas menores do que as praticadas pelo CDC convencional. "O cliente, no momento da compra, teve a segurança de que obteria vantagens ao contratar este tipo de empréstimo, principalmente em relação a possibilidade de adquirir novos veículos ao final do contrato com a garantia de recompra", diz Pereira.

O CDC Flexibility está disponível para prazos de 24 a 60 meses. "Com o lançamento deste produto inédito no segmento de veículos comerciais, estamos reafirmando o compromisso do Banco Mercedes-Benz em oferecer um portfólio completo de financiamento para nossos clientes", afirma Cristina Rensi, gerente de marketing e produtos do Banco Mercedes-Benz.

com parcelas que vão ficando menores a cada mês, possibilitando um desembolso ainda menor para o cliente, que pagará menos juros no valor total do contrato em comparação com o CDC convencional. Este produto tem o mesmo sistema de amortização constante do Finame, com parcelas decrescentes ao longo do contrato. A aceitação do CDC decrescente foi imediata, com 13% dos contratos de CDC negociados entre novembro e dezembro na nova modalidade.

"Com o evidente interesse do mercado pelo CDC no segmento de veículos comerciais, promovemos o lançamento de dois produtos de financiamento inéditos, reforçando o nosso foco em ouvir os clientes, entender suas necessidades e propor soluções que atendam às suas demandas, aumentando o valor de sua experiência conosco", afirma Diego Marin, diretor comercial.

CTM

Meritor vai construir nova fábrica no Brasil

A unidade fabril será instalada na cidade de Roseira, interior paulista, com investimentos de R\$ 200 milhões e inauguração prevista para abril de 2021

SONIA MORAES



Adalberto Momi: a empresa quer expandir o portfólio de produtos e vender mais

A Meritor, fabricante americana de eixos, cardãs e componentes para veículos comerciais e fora de estrada, vai construir nova fábrica no Brasil, na cidade de Roseira, interior de São Paulo. O empreendimento terá 30 mil metros quadrados de área construída, em um terreno de 160 mil metros quadrados, e vai demandar investimentos de R\$ 200 milhões, um dos maiores realizados mundialmente pela companhia nos últimos 15 anos.

O lançamento da pedra fundamental aconteceu no final de março e a construção da nova fábrica deverá demorar 13 meses, com planos de ser inaugurada em abril de 2021. Para este empreendimento, a Meritor contou com o apoio da Invest SP, agência criada pelo governo de São Paulo para fomentar o desenvolvimento do Estado.

“O projeto de expansão da Meritor vinha sendo discutido há alguns anos, mas foi adiado por causa da recessão econômica do Brasil. Agora, com o crescimento do país e a perspectiva da empresa expandir seus negócios, conseguimos a aprovação da matriz nos Estados Unidos para fazer o investimento”, afirma Adalberto Momi, diretor geral da Meritor no Brasil.

A construção do novo complexo industrial no Estado de São Paulo foi definida pela Meritor porque a fábrica de Osasco, que tem 54 mil metros quadrados de área e foi inaugurada em 1956, apresenta dificuldades de expansão por estar localizada no centro da cidade e ainda enfrenta obstáculos na logística. “Como a Meritor está investindo em novas tecnologias e em novos produtos não faz sentido ficar em uma fábrica que tem limitações para expandir”, diz Momi. Mas Osasco continuará produzindo eixos para veículos de carga, segundo o diretor-geral.

A fábrica de Roseira irá dispor de conceitos modernos de produção, tendo como base a indústria 4.0, cujo foco da automação será a segurança, a qualidade, a ergonomia e a produtividade, recursos que estão sendo implementados mundialmente pela Meritor.

Terá também sistema eficiente de climatização, iluminação 100% em Led e sistema de tratamento de efluentes no mesmo padrão da fábrica de Osasco e Resende (RJ), onde monta eixos exclusivos para a Volkswagen Caminhões e Ônibus. “Vamos ter um data center que já é espelhado pelos Estados Unidos, com a integração total entre as fábricas do Brasil e

do exterior”, explica Alexandre Marien, diretor geral de operações da Meritor América do Sul.

Internamente o fluxo de materiais será planejado para reduzir o lead time de abastecimento da linha de produção. Na parte externa a estrutura irá facilitar a movimentação de carga e descarga e o estoque será controlado pelo WMS (Warehouse Management System), sistema que faz o controle eficiente de armazéns”, detalha Marien.

A Meritor buscará nesta nova fábrica a verticalização de alguns componentes para evitar problemas na produção como ocorreu durante a crise quando a sua base de fornecedores foi muito reduzida. “Estamos dando um passo inicial arrojado para nos prepararmos para o futuro. A empresa quer expandir o portfólio de produtos e vender mais aqui e o que tem lá fora”, diz Momi.

A escolha da cidade de Roseira para construir a terceira fábrica ocorreu devido à localização no Vale do Paraíba. “Esta região liga os estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais e está próxima de aeroportos e os portos de Santos, São Sebastião e Rio de Janeiro, além de ter ampla oferta de mão de obra, escolas técnicas e universidades”, diz Marien.

A nova fábrica inicia a produção com eixos convencionais mecânicos e depois serão incorporados na linha os eixos elétricos para veículo 4x4 e fora de estrada. Terá capacidade para fazer dois mil eixos por mês, podendo chegar até oito mil unidades mensais.

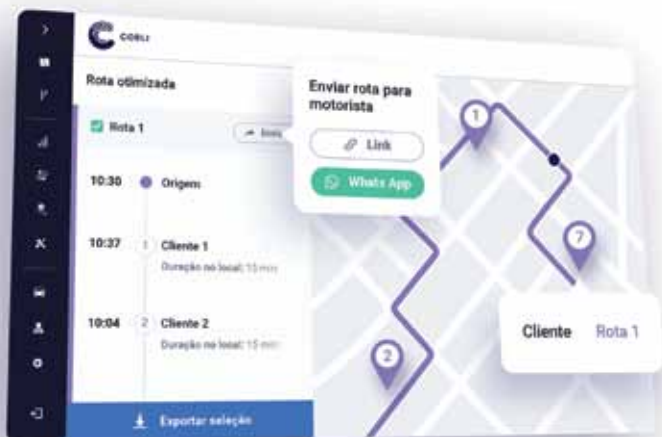
A Meritor vai priorizar a contratação de pessoas que moram em Roseira para incentivar a economia local. “O treinamento da mão de obra começa no segundo semestre deste ano”, afirma Nathalia Molina, diretora de Recursos Humanos.

CTM

Cobli lança tecnologia que monitora todo tipo de veículo

Por meio de um dispositivo, as empresas podem conectar sua frota, seja ela de ônibus, caminhões, carros ou até motocicletas, e avaliar os indicadores mais relevantes

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Cobli é uma startup que desenvolveu uma solução para digitalizar as informações referentes à frota, tornando-as acessíveis para os gestores. Isso permite que as empresas criem processos e tomem decisões melhores, com base em dados concretos. “As empresas atualmente não têm informações sobre parada média, paradas por dia, atrasos, visitas não realizadas, rotas ineficientes. Elas não conseguem gerenciar o que não conseguem ver. Estamos resolvendo isso para eles”, explica Rodrigo Mourad, COO da Cobli.

De acordo com pesquisa realizada junto a executivos do setor automotivo pela KPMG, cerca de 75% acreditam que uma maior conexão entre os veículos pode gerar um faturamento dez vezes maior, o que mostra a importância da tecnologia nesse segmento. Tendo isso em vista, a Cobli criou um dispositivo de monitoramento e informatização, que promete revolucionar o conceito de conectividade no mercado.

Por meio do dispositivo, uma espécie de rastreador do futuro, a empresa conecta

os veículos, que podem ser caminhões, ambulâncias, ônibus e até motocicletas, à internet. Isso possibilita a coleta de uma grande quantidade de informações, de forma muito rápida. Com esses dados, criam-se panoramas e diversas ferramentas que ajudam a avaliar com mais precisão cronogramas e rotas, além de permitir

uma visão mais ampla do setor, em comparativos com demais empresas, em diversos aspectos como custos de combustível, manutenções corretivas e preventivas. De acordo com a startup, isso permite ao gestor da frota um controle sobre tudo o que envolve a locomoção de seus veículos.

As informações são coletadas e organizadas em um software intuitivo para o cliente, uma espécie de dashboard. Com esses dados, a Cobli elabora relatórios e traz orientações para tornar eficientes os



Rodrigo Mourad: “As empresas não conseguem gerenciar o que não podem ver”

processos, com base em análises que ficam visíveis nesse painel. A solução oferece ainda ferramentas adicionais que permitem que os gestores se organizem melhor. Segundo a empresa, o diferencial é que o serviço é disponibilizado em um modelo que utiliza coleta e entrega de dados, de forma intuitiva, e que fornece ao cliente esse tipo de relatório detalhado.

Alavancada por aporte de US\$ 17 milhões captado por meio de diversos fundos de investimentos dos Estados Unidos, a Cobli, fundada em 2018, já cresceu quase 500% desde então, e tem projeção de expansão em um grau semelhante ao registrado em 2019. A companhia tem crescido devido ao pouco desenvolvimento de tecnologia que existe no mercado de logística, mobilidade e serviços.

A Cobli atua em mais de 100 cidades em todos os estados brasileiros, e já soma mais de mil clientes, de mais de 100 tipos diferentes de indústrias. “Nossos clientes costumavam usar ferramentas que não foram feitas para gerir frotas, como WhatsApp, telefone, Excel. Por isso, nosso diferencial está em usar ferramentas desenhadas em cima da experiência deles. A gente entende que o dia a dia de quem tem um time de campo é muito corrido, então fazemos tudo para mandar alertas e avisos quando algo importante acontece, deixando tudo esclarecido por meio de registros, relatórios e ascensões. Somos fortes com dados, ajudamos o cliente a compilar grandes volumes de informação, tornando tudo mais simples. Temos que disponibilizar o máximo de informação útil para que o cliente possa focar em atividades mais complexas”, explica Parker Treacy, fundador da Cobli.

OTM

Latam Cargo inaugura câmara fria no aeroporto de Guarulhos

Com este espaço, a empresa irá reduzir em até 20% o tempo de exposição da carga perecível a temperaturas não controladas, mantendo os produtos frescos em conexões internacionais

SONIA MORAES



A nova câmara fria reduz a exposição da carga perecível a temperaturas não controladas

O grupo Latam Cargo inaugurou no aeroporto de Guarulhos, em São Paulo, sua câmara fria. O objetivo é garantir a qualidade e o frescor dos produtos perecíveis transportados de diferentes países da América do Sul com conexão no Brasil para a América do Norte e Europa.

Segundo o grupo Latam Cargo, o aeroporto de Guarulhos possui importância especial para a companhia, uma vez que 85% das cargas que passam pela localidade são de perecíveis. Por isso, a decisão de posicionar este aeroporto como hub (centro de conexões) mais importante da empresa também foi uma das motivações para o investimento de US\$ 3,5 milhões na construção das novas instalações no local.

A câmara fria possui 1.637 m² de área total, dos quais 50% (825 m²) contam com espaços de refrigeração com faixas de temperatura que variam entre 0° e 2° C e entre 2° e 12°C, para armazenagem e repaletização. Além disso, o sistema permite aumentar a temperatura de qualquer uma de suas câmaras até 22°C. Com a nova câmara fria, o grupo Latam Cargo aumentou em 33% sua capacidade de arma-

zenamento de cargas perecíveis em Guarulhos.

“Nossa nova câmara fria é um exemplo concreto do compromisso que assumimos como parceiros estratégicos dos nossos clientes. Estamos conscientes de que os países da América do Sul são produtores e exportadores de perecíveis e que seu desenvolvimento econômico está ligado ao reconhecimento internacional da qualidade de seus produtos. Diante desse desafio, como companhia líder no transporte aéreo na região, assumimos a responsabilidade de oferecer um serviço de excelência, com infraestrutura inovadora para garantir o frescor dos produtos com os altos padrões que caracterizam nossa proposta de valor”, afirma Andrés Bianchi, CEO do grupo Latam Cargo.

Do total de salmões transportados pela companhia, 19% que passam por Guarulhos seguem para os Estados Unidos e a China; do total de aspargos peruanos, 14% têm como destino, principalmente, o Reino Unido e a Alemanha; e do total de mangas vindas do Peru, 22% conectam em Guarulhos para seguirem até a Espanha, França e outros países. Também

passam por Guarulhos cerejas, amoras, trutas, merluzas austrais e flores, com necessidades distintas de temperaturas de armazenamento.

“Com a nova câmara fria iremos reduzir em até 20% o tempo de exposição da nossa carga perecível a temperaturas não controladas, tanto pela capacidade de oferecer diferentes faixas de temperatura quanto por sua localização estratégica mais próximas dos aviões no pátio do aeroporto. Nossa constante preocupação para desenvolver serviços de acordo com as necessidades dos nossos clientes, somada à nossa ampla e robusta rede de destinos atendidos, nos posiciona como a melhor alternativa para conectar os produtos da América Latina com o mundo”, comenta Claudio Torres, diretor comercial internacional da América do Sul no grupo Latam Cargo.

A abertura da nova câmara fria é para o grupo Latam Cargo o marco do lançamento de seu produto Fresh, uma evolução do produto Perishable, que permite um serviço mais robusto no controle da temperatura em toda a rede.

Com o produto, a companhia irá oferecer armazéns com controle de temperatura em toda a rede – a câmara fria em Guarulhos é um deles. Entre as vantagens estão o sistema de monitoramento online para checar desvios de temperatura nos armazéns, o tempo reduzido de exposição à rampa e o uso de medidas para manter o frescor dos produtos.

“Nosso esforço está direcionado para conhecer em profundidade as necessidades dos nossos clientes, entender a natureza dos produtos que transportamos e fornecer uma solução de excelência para levá-los da América Latina aos centros de consumo do mundo com seu frescor ideal, aumentando sua vida útil”, diz Torres.

HUB ESTRATÉGICO

Nos últimos anos, uma das estratégias que o grupo Latam implementou foi fortalecer seu centro de conexão em Guarulhos, de onde a companhia voa para mais de 33 destinos na América do Sul e para mais de 14 cidades na América do Norte, Europa, África e Ásia.

O aeroporto de Guarulhos conecta mais da metade (57%) da carga perecível em trânsito que a empresa transporta nos porões das aeronaves de passageiros, número que o torna importante no objetivo da empresa de maximizar o uso de sua frota de aviões que transportam passageiros.

Santiago (Chile), Lima (Peru), Bogotá (Colômbia), Buenos Aires (Argentina), Assunção (Paraguai), Montevideu (Uruguai) e Santa Cruz da Serra (Bolívia) são as sete fontes de carga perecível que têm conexão em Guarulhos, para que os produtos cheguem aos seus destinos finais na América do Norte, Europa e África.

A Latam Cargo Brasil informa que evoluiu continuamente seus serviços para oferecer o melhor produto de acordo com as necessidades e o perfil de seus clientes. Desde 2014, a empresa investe em um plano de negócios que envolve a reforma e construção de novos terminais, além de segurança e tecnologia. Além disso, foi proposto expandir sua oferta de capacidade de transporte de carga em diferentes rotas, tanto no mercado nacional quanto internacional.

A companhia relata ainda que está realizando a reforma de diversos terminais de carga no país e, alinhada ao grupo Latam Airlines, inaugura constantemente rotas e frequências nacionais, como a nova rota Guarulhos-Maringá, inaugurada em dezembro de 2019.

Em 2019, a Latam Cargo Brasil adicionou duas frequências diárias de aeronaves wide body (com dois corredores) na rota Guarulhos-Manaus, gerando um aumento de capacidade de 200 toneladas de cargas transportada por mês. Também iniciou o serviço regular de aeronaves wide body na rota Guarulhos-Fortaleza, com cinco frequências por semana, permitindo o transporte de 800 toneladas de carga por mês.

CTM



InnoTrans 2020

22-25 SEPTEMBER · BERLIN

International Trade Fair for Transport Technology



THE FUTURE OF MOBILITY

CONTACT

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

Messe Berlin

Azul amplia o serviço de reciclagem nos voos domésticos

Com o programa ReciclAzul criado em 2014, a empresa recolheu cerca de 30 toneladas de latinhas até 2019 nas bases de Campinas, Belo Horizonte, Guarulhos e Recife

SONIA MORAES



Com o ReciclAzul, a Azul recolheu a bordo de suas aeronaves cerca de 30 t de latinhas até 2019

A Azul Linhas Aéreas Brasileiras intensifica as atenções para o serviço de bordo. Além de dar continuidade à sua estratégia de renovação da frota, com a substituição de aeronaves menores por modelos maiores de nova geração, a companhia amplia o ReciclAzul para os voos de Belém (PA), Curitiba (PR), Congonhas (SP), Porto Alegre (RS), Salvador (BA) e Rio de Janeiro (Santos Dumont). “Estamos implantando neste ano o programa de coleta de latinhas em mais seis bases de uma só vez e no futuro pretendemos incluir outros resíduos e mais bases, mas ainda não temos a data definida”, afirma Raquel Keiroglo, coordenadora de gestão ambiental.

Com o programa ReciclAzul criado em 2014, a Azul recolheu a bordo de suas aeronaves cerca de 30 toneladas de latinhas até 2019 em quatro das suas maiores bases de operação no país – Campinas (SP), Belo Ho-

zonte (MG), Guarulhos (SP) e Recife (PE).

No mercado nacional a Azul tem em operação cerca de 950 voos diários com uma frota de 146 aeronaves, atingindo cerca de 60% dos voos domésticos com o programa de reciclagem. “Todos os materiais recolhidos a bordo são descartados nas bases locais e para a reciclagem dos produtos a Azul mantém parceria com a administradora aeroportuária e com as cooperativas locais”, comenta a coordenadora de gestão ambiental.

A decisão da Azul de investir no programa de reciclagem, segundo Keiroglo, ocorreu porque a empresa entendeu que a quantidade de resíduos gerados nas operações causa impacto ao meio ambiente. “Nas nossas operações de solo (como manutenção e escritórios administrativos) fazemos o gerenciamento dos resíduos de modo a minimizar e destinar adequadamente.

Achamos que fazia sentido replicar aos voos. A latinha tem alta capacidade de reciclagem no Brasil e conseguimos garantir que ela de fato seja reciclada, por isso focamos nesse item. Além de que a Azul é a única empresa que serve refrigerante em latas individualmente e a reciclagem delas promove um ciclo completo deste material”, explica a coordenadora.

O ReciclAzul, programa que proporciona o gerenciamento e a reciclagem dos resíduos gerados a bordo das aeronaves, promove a imagem da empresa no aspecto ambiental e socialmente responsável, segundo Keiroglo. “O objetivo é gerenciar os resíduos gerados nas operações de voo, garantindo a destinação final adequada a 100% deles. Além de coletar e reciclar os resíduos recicláveis provenientes do serviço de bordo de snacks e bebidas, de forma seletiva, em aeronaves da Azul em voos comerciais domésticos”, explica a coordenadora.

Na avaliação da executiva, a reciclagem aumenta o ciclo de vida útil dos produtos, o que diminui a produção de lixo, eleva a vida útil dos aterros, diminui a poluição, o risco de contaminação dos solos e águas e a necessidade de extração de recursos naturais. “Para a comunidade local as cooperativas são o ponto inicial do ciclo de reciclagem, pois são seus cooperados que fazem a separação dos materiais corretamente e os vendem às indústrias recicladoras. Apoiando as cooperativas com o envio dos seus resíduos, a Azul promove o fortalecimento da cooperativa, gerando emprego e renda a comunidade local”, afirma Keiroglo.

A coordenadora afirma que, além de garantir o correto descarte dos resíduos,

o programa traz um ganho imensurável em imagem positiva para a empresa. “A destinação adequada dos resíduos, principalmente para cooperativas locais, mostra a Azul como uma empresa ambientalmente responsável e socialmente equitativa, que pensa e atua de forma a promover o desenvolvimento sustentável em suas bases de atuação. Do ponto de vista econômico, em alguns locais é possível a venda dos recicláveis, o que gera renda, ainda que pequena, que retorna a Azul, e é usada ou para investimentos na melhoria do programa ou para apoio às causas sociais apoiadas pela companhia.”

LOGÍSTICA

Para abastecer seus aviões a Azul conta com uma equipe que planeja a compra e a distribuição dos alimentos com base no consumo diário de snacks, sanduíches e refeições por base e rota. “Os materiais de consumo são enviados para as bases em que contamos com uma estrutura de catering. Algumas entregas são diretas no prestador de serviço (catering), como refrigerantes e água, enquanto outros produtos são enviados do nosso centro de distribuição (CD) para os caterings por via terrestre”, afirma Marcelo Ferrari, gerente geral de catering e handling.

Os caterings preparam as cestas e trolleys de acordo com as determinações da Azul. “Após a montagem, as cestas e trolleys seguem em caminhão ou veículo de pequeno porte para abastecimento da aeronave”, detalha Ferrari.

O abastecimento dos aviões é feito por meio de um caminhão nos voos domésticos e dois nos voos internacionais, que são cumpridos com as aeronaves Airbus A 330. Em média são consumidos 270 mil snacks e 120 mil bebidas nos voos diários.

As empresas que fornecem os alimentos e bebidas são a LSG, RA Catering e a Quality. O controle do estoque e a distribuição dos produtos é realizado por meio de um sistema desenvolvido internamente. “Diariamente fazemos um acompanhamento da situação dos estoques das bases. Temos uma equipe dedicada para essa análise e os prestadores de serviços de catering obrigatoriamente devem atualizar as entradas e saídas”, afirma Ferrari.

ESTRATÉGIA

A coordenadora Keiroglo comenta que a Azul tem em sua estratégia a renovação contínua da frota com o uso de aeronaves mais eficientes e com menor consumo de combustível por passageiro transportado, o que reduz o impacto em emissões de gases de efeito estufa.

O avião E195-E2, que até 2023 vai representar cerca de 30% da frota da companhia, é o maior para operação comercial já desenvolvido pela Embraer e pode embarcar 134 passageiros. Consome por assento cerca 30% menos combustível em relação ao modelo anterior, o E1, e menos de três litros de combustível a cada 100 passageiros-quilômetro, o que os torna mais ecoeficientes que carros compactos.

O A320neo, que até 2023 representará



Raquel Keiroglo: o objetivo é garantir a destinação final adequada a 100% dos resíduos gerados nos voos

47% da frota, comporta 174 passageiros, e tem média de redução de consumo de combustível por assento de 32% comprado com o E1. Além disso, as novas aeronaves são mais silenciosas e emitem menos poluentes atmosféricos secundários, como os compostos de enxofre (SOx) e óxido de nitrogênio (NOx).

Keiroglo conta que em 2019 a Azul trabalhou junto ao Departamento de Controle do Espaço Aéreo (Decea) – órgão responsável pelo espaço aéreo brasileiro – para recalcular e otimizar rotas, mantendo sempre o foco em segurança, o que tornou suas operações mais eficientes e curtas, beneficiando tanto os clientes quanto o meio ambiente.

“Para encurtar as rotas e emitir menos gases na atmosfera, a diretoria de operações de voo realiza análises para entender como oferecer percursos mais sustentáveis. Cabe então ao Decea receber, analisar e aprovar os pedidos, autorizando a Azul a percorrer os novos caminhos. O trabalho, que começou em 2016, trouxe resultados em 2019 com 22 pedidos de alteração já aceitos pelo órgão”, comenta a executiva.

“Por meio desta iniciativa, a Azul evitou a emissão de cerca de 2.100 toneladas de carbono. Para 2020, a estimativa é de alcançar até 1.200 toneladas a menos por mês, com a entrada de novas rotas”, diz Keiroglo. **CTM**



O E195-E2 consome por assento cerca de 30% menos combustível do que o modelo anterior



Fras-le amplia presença na reposição com a compra da Nakata

A Fras-le, divisão de autopeças do grupo Randon, expande sua atuação no mercado de reposição com a compra integral das ações da Nakata Automotiva, sediada em São Paulo, que fabrica e vende componentes para veículos leves, pesados e motocicletas, incluindo um amplo portfólio de produtos para suspensão, direção, transmissão, freio e motor.

A transação, no valor de R\$ 457 milhões, envolve todas as operações e negócios. Tanto a gestão quanto os 416 funcionários serão mantidos. A expectativa da companhia é de que o negócio seja consolidado no segundo trimestre de 2020.

Segundo Sergio de Carvalho, CEO da Fras-le e COO da divisão autopeças das Empresas Randon, a aquisição reflete a

sinergia com os planos estratégicos de crescimento da empresa. “Com a Nakata, a Fras-le adiciona itens de suspensão, direção e powertrain aos produtos do sistema de frenagem que já integram o atual portfólio, podendo aumentar significativamente sua penetração no mercado de reposição nacional. Isso beneficia tanto a empresa, que ganha diferencial competitivo, quanto o cliente, que conta com maior diversidade de produtos”, declara.

Embora atue mais focada na reposição da linha leve, a Nakata também tem opções para a linha pesada. Seus principais produtos incluem amortecedores, terminais e barras de ligação e direção, juntas homocinéticas, juntas universais, bombas, componentes de eixos, de tração leve e sistemas de direção.

Veículos Mercedes-Benz rodam mais de um milhão de quilômetros

A Lotrans Logística e Transportes, de Mogi Guaçu (SP), e a empresa de ônibus São Gonçalo (MG), já ultrapassaram um milhão de quilômetros rodados com os veículos Mercedes-Benz, realizando apenas as manutenções preventivas e corretivas.

Na Lotrans, de um total de 50 caminhões Axor 2035, adquiridos entre 2009 e 2010, dez já ultrapassaram a marca de 1,28 milhão de quilômetros rodados. A empresa atua no transporte de carga fechada e fracionada e de madeira, prestando serviços aos setores de papel e celulose, siderúrgico, automobilístico, de bens de consumo e transformação. Realiza o transporte entre Mogi Guaçu (SP) e Três Lagoas (MS), passando por mais de 30 cidades. Também atua com fretamento de ônibus, exclusivamente com 80 modelos

Mercedes-Benz.

A empresa São Gonçalo possui três ônibus Mercedes-Benz em sua frota com mais de um milhão de quilômetros sem abrir o motor: são dois modelos OF 1418 e um OF 1722. Com 62 anos de atividades, dispõe de uma frota de mais de 300 ônibus, sendo aproximadamente 290 da marca Mercedes-Benz. Transporta mensalmente cerca de 1,5 milhão de passageiros em linhas municipais e intermunicipais da região metropolitana de Belo Horizonte. “Visando assegurar a rentabilidade operacional desejada pelos clientes, a Mercedes-Benz está cada vez mais presente no dia a dia das empresas de transporte, oferecendo soluções para todas as suas demandas”, afirma Silvio Renan, diretor de peças e serviços ao cliente da Mercedes-Benz do Brasil.



VW Caminhões e Ônibus investe R\$ 8 milhões em CD de Vinhedo

A VW Caminhões e Ônibus aprovou novo ciclo de investimentos para o centro de distribuição de peças de Vinhedo, no interior de São Paulo. O valor de R\$ 8 milhões será utilizado até 2022 para a ampliação da

área em mais quatro mil metros quadrados, passando assim dos atuais 32 mil m² para 36 mil m², além de novos processos para avançar ainda mais em eficiência logística. O ciclo de investimento anterior, de R\$ 6

milhões, foi aplicado no período de 2014 até 2019.

“Realizamos um aprimoramento constante das operações do centro logístico. No ciclo anterior, modernizamos equipamentos e processos.

Agora o objetivo é crescer e avançar ainda mais na excelência no atendimento aos clientes dos veículos MAN e VW. Os resultados são peças com o melhor custo-benefício e que chegam rapidamente aos mais

Azul e TAP fecham acordo de cooperação comercial



A Azul fechou acordo de cooperação comercial com a Transportes Aéreos Portugueses (TAP). Com esta parceria, as empresas poderão vender indistintamente seus voos e compartilhar receitas nas rotas entre Brasil e Europa, assim como realizar conjuntamente vendas e ações de marketing, harmonizar ofertas e serviços, e planejar uma malha aérea ampliada e eficiente, oferecendo mais e melhores opções de viagens e destinos para seus clientes.

“Estamos muito satisfeitos com o fortalecimento de nossa parceria com a TAP. Por meio deste acordo, oferecemos mais opções de voos, tarifas competitivas e maior

acesso a destinos europeus e brasileiros para nossos clientes”, disse Abhi Shah, vice-presidente de receitas da Azul.

O acordo comercial entre a Azul e a TAP contribuirá para o aumento da conectividade entre o mercado brasileiro e o europeu, além de oferecer maior conveniência para clientes voando entre o Brasil e a Europa. Adicionalmente, ambas as empresas poderão alinhar seus programas de fidelidade, trazendo maior competitividade e fortalecendo sua presença no mercado. A implementação do acordo está sujeita a aprovações de autoridades de concorrência e regulatórios.

distantes pontos de vendas, seja no Brasil ou no exterior”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da VW Caminhões e Ônibus.

O setor de peças e acessórios é responsável por enviar e comercializar peças e componentes de reposição para abastecer

a rede de mais de 150 concessionárias em todo o Brasil, além dos cerca de 30 países para os quais a empresa exporta seus veículos. Anualmente mais de quatro milhões de peças são embaladas, entre os mais de 32 mil itens disponíveis.

“Antes de chegar nas con-

Foton expandiu vendas no Brasil em 2019

A Foton fechou 2019 com a venda de 135 veículos – 127 comerciais leves e 8 caminhões leves –, segundo dados divulgados no relatório da Fenabrave, entidade que congrega as revendas de veículos no Brasil. Este resultado é superior aos 43 veículos – 34 comerciais leves e 9 caminhões – que foram comercializados em 2018.

Além da expansão das vendas de veículos, o ano passado foi marcado pela ampliação da rede de concessionárias Foton. Diversas revendas que atendiam a marca Ford em veículos comerciais fizeram a transição para começar a comercializar veículos da montadora chinesa.

“Os revendedores Ford que conhecem bem o mercado de leves sabem que há um extraordinário potencial para os produtos Foton no mercado brasileiro, para toda a linha, já que a montadora chinesa possui um amplo portfólio de produtos de última geração”, comenta Ricardo Mendonça de Barros, diretor de desenvolvimento da rede Foton no Brasil.

Segundo Barros, em 2019 a rede Foton recebeu 11 novos grupos oriundos da antiga rede Ford, totalizando 21 novas casas e com novas negociações em andamen-



to, que em 2020 representarão a marca chinesa no Brasil. No total, a Foton conta atualmente com 40 concessionárias. “São grupos altamente profissionais e com forte representatividade nas regiões onde atuam. Entendemos que, com essas novas parcerias, que tendem a crescer mais ainda neste ano, as perspectivas se tornam ainda mais promissoras para os produtos da marca no Brasil.”

O diretor da Foton prevê crescimento de mais de 30% nas vendas da marca neste ano em comparação com o ano passado. “Esta é uma projeção bastante conservadora, considerando indicativos como evolução econômica, ampliação da rede com maior capilaridade e mais especializada no negócio com veículos comerciais. Com essas ações, a marca se posicionará de forma mais ampla e agressiva no mercado brasileiro de comerciais leves e caminhões”, diz Barros.

cessionárias da VW Caminhões e Ônibus, cada componente de reposição segue um percurso estrategicamente estabelecido, que garante que a peça esteja no lugar e tempo certo para os veículos VW e MAN. E a viagem começa no centro de distribuição de peças do gru-

po Volkswagen em Vinhedo, considerado um dos maiores do setor na América Latina: são 132 mil m² de área dedicada à armazenagem de componentes, sendo 32 mil m² exclusivos das marcas VW Caminhões e Ônibus e MAN”, informa a empresa.



Maersk tem expectativas baixas para o Brasil em 2020

Para 2021, a empresa de logística de contêineres espera que o consumo interno melhore, o que deverá favorecer as importações e, conseqüentemente, as exportações

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O comércio global de contêineres registrou um início fraco em 2020 devido ao impacto do Covid-19 na China. Para o Brasil, a Maersk prevê um crescimento discreto neste ano, após a recessão econômica em 2019 e devido aos impactos globais da pandemia. A companhia fornece armazéns de cargas refrigeradas para clientes no sul e norte da China, que foi bastante afetada, mas já volta a recuperar gradualmente seu ritmo econômico.

“Esperamos um crescimento modesto para o comércio brasileiro de contêineres em 2020 e por isso mantemos nossa previsão total de importações e exportações em 3,8%”, diz Roberto Rodrigues, diretor geral da Ma-

ersk para a Costa Leste da América do Sul. “Nosso foco é maximizar o uso de recursos, equipamentos e espaço, desenvolvendo cadeias de suprimentos integradas, incluindo rodovias, caminhões e remessas para clientes brasileiros e internacionais, além de fornecer mercados alternativos como Índia, Rússia ou Turquia a exportadores”, acrescenta.

As importações brasileiras começaram bem em 2020, mas estão desacelerando enquanto as exportações ainda patinam no primeiro trimestre, na expectativa da colheita de soja. “Este será um ano criticamente importante para o Brasil, a moeda local continua se depreciando para novos mínimos

históricos em relação ao dólar e isso é bom para os exportadores, mas o país precisa aproveitar essa oportunidade para melhorar sua competitividade de modo geral, e desenvolver ainda mais sua malha ferroviária, rodoviária, e de transporte marítimo com armazenamento inteligente e distribuição em terminais”, acredita Gustavo Paschoa, diretor comercial da Maersk Costa Leste de América do Sul.

“Os pequenos detalhes fazem uma grande diferença no cenário atual. Por isso as empresas brasileiras têm a oportunidade de economizar tempo, reduzir a burocracia e cortar custos. Isso é realmente importante

para um país que começa a melhorar após quatro anos de desaceleração econômica”, alerta Paschoa.

De acordo com a Maersk, o Natal terminou melhor do que o esperado, com um crescimento de 6% das importações no quarto trimestre, com destaque para maquinários, eletrodomésticos e eletrônicos, que saltaram 25%, e tiveram um desempenho superior aos outros segmentos. Essas importações foram impulsionadas por um aumento de produtos como transistores, dispositivos semicondutores e dispositivos semicondutores fotossensíveis, incluindo células fotovoltaicas. Os produtos eletrônicos são montados em hubs como Manaus, por exemplo. Outro destaque foram os produtos manufaturados e bens de consumo, com incremento de 7%.

“Analisando ano a ano, embora as importações em geral tenham sido melhores em janeiro, é preciso levar em consideração que a base de comparação foi fraca. No primeiro trimestre de 2019, foi registrado um declínio de 3% em relação a 2018. Para 2020, a importação de bens de consumo será fraca, pois os varejistas reabasteceram seus estoques no final de 2019”, diz Matias Concha, diretor de produto da Maersk para a Costa Leste da América do Sul. As exportações em janeiro foram menores do que o esperado, pois a safra de soja ainda está para começar, em meio às expectativas de outra safra recorde.

A Maersk espera que o consumo melhore em 2021, e que isso aumente as importações. Na avaliação da companhia, a recuperação das importações é fundamental para ajudar os exportadores a ganharem mais espaço nos navios e a crescerem ainda mais. Isso será claramente importante para produtores de commodities de rápido crescimento, como produtores de algodão e soja, que ano após ano produzem colheitas recordes. “É importante observar que o Brasil desfrutará de um crescimento modesto em 2020 após um desempenho fraco em 2019, mas que pareceu visivelmente melhor por causa da greve de caminhoneiros em 2018. Com o enfraquecimento da moeda local, há oportunidade de aumentar a competitividade e ajudar os exportadores a encontrarem maneiras mais

inteligentes e baratas de enviar mercadorias para 130 países ao redor do mundo”, afirma Concha.

INTERMODALIDADE

Para melhorar a competitividade dos exportadores brasileiros de algodão em meio a mais uma expectativa de recorde da safra 2019-2020, a Maersk está apostando em serviços intermodais com soluções de ponta a ponta. O Brasil é o segundo maior exportador de algodão do mundo, e segundo Paschoa, o algodão impulsionou amplamente as exportações em 2019, mas o maior custo para os produtores foi o transporte rodoviário.

“Nossa expectativa é que este modal aumente significativamente à medida que mais trens e opções estiverem disponíveis para os produtores do Mato Grosso e da Bahia, por exemplo. Hoje, 40% do movimento total da Maersk em terra no Brasil é ferroviário. O transporte ferroviário é um fator importante para ajudar a aumentar a competitividade nacional. A companhia está buscando intensificar sua presença e parcerias com empresas ferroviárias no Brasil”, acrescenta.

A Maersk também está focada em desenvolver novas maneiras de embalar algodão em contêineres, e em analisar como reduzir custos em toda a cadeia de suprimentos, reposicionando o uso de contêineres de ponta a ponta. “A maior parte da estufagem do algodão é feita nos portos, mas seria mais rápido e eficiente fazê-las mais perto das fazendas. Essa é uma das maneiras de aumentar a competitividade. Evitar acúmulos que causam atrasos é fundamental”, diz Concha, referindo-se às expectativas de que o Brasil entregue outra safra recorde para a colheita 2020-2021.

Atualmente, os produtores de algodão usam cada vez mais a ligação ferroviária entre Rondonópolis, Mato Grosso, e porto de Santos, para reduzir os custos de logística terrestre. “Após a greve dos caminhoneiros em 2018, os fornecedores de logística ponta a ponta tornaram-se cada vez mais importantes para os produtores brasileiros. Uma solução intermodal completa cria segurança,

fornece transparência, aumenta a competitividade e reduz os custos de uma empresa em termos de tempo e pessoal. Para os produtores de algodão, trens com empilhamento duplo representam uma excelente oportunidade”, analisa Concha. No quarto trimestre do ano passado, as exportações de algodão avançam 37%, superando todas as outras exportações de produtos secos no período.

PROTEÍNAS

As exportações de proteínas impulsionaram o crescimento de cargas refrigeradas no Brasil e ajudaram as exportações totais a seco e refrigeradas a crescerem 3% durante os últimos três meses de 2019. As exportações de suínos foram as maiores ganhadoras após a gripe suína africana na China, que levou ao abate de mais de 100 milhões de porcos na região. As exportações de carne suína aumentaram 47%, para 1.830 contêineres no quarto trimestre.

Entre as proteínas, a carne bovina aumentou outros 23% no quarto trimestre, enquanto as aves cresceram 10%, depois que Pequim diminuiu as restrições comerciais para aumentar as importações de carnes no ano passado. “A gripe suína está afetando outras nações da Ásia, incluindo Vietnã, Filipinas e Coreia do Sul, criando mais oportunidades para os produtores brasileiros de proteínas, o que representa uma oportunidade para 2020”, diz Paschoa.

O crescimento de proteínas foi tão forte que ajudou a compensar um declínio de 2% nas exportações secas no quarto trimestre, depois que a demanda europeia por produtos brasileiros caiu 16%. A madeira, por exemplo, apresentou queda de 15%. No entanto, os compradores devem reabastecer os estoques em 2020.

Por outro lado, papel e celulose aumentaram 6% no quarto trimestre, graças ao crescimento das exportações para a China, com forte demanda de países como Coreia do Sul, Cingapura, Tailândia, Turquia e Egito. Isso ocorre em meio às expectativas de crescimento de dois dígitos em celulose e papel para 2020, após as inaugurações de novas fábricas no Brasil.

CTM



A carga containerizada chegou a 4,1 milhão de TEU em 2019, superando em 1,04% o volume registrado em 2018

Porto de Santos obteve resultados positivos em 2019

O empreendimento apresentou lucro em 2019, além de atingir recordes em movimentação geral de carga e de contêineres

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O porto de Santos terminou 2019 com resultados positivo, conseguindo reverter o prejuízo de R\$ 468,7 milhões registrado no ano anterior. No acumulado até novembro, a Santos Port Authority (SPA) alcançou lucro de R\$ 140,6 milhões, mais de 150% acima do apurado no mesmo período de 2018. “Em dez meses promovemos um choque de gestão, com um robusto programa de eliminação de desperdícios e aumento de receita. Viramos o jogo. Estamos comprometidos em preparar Santos para a máxima geração de valor, com mais investimentos, novos negócios e modernização do perfil da mão de obra”, afirma Casemiro Tércio Carvalho, presidente da SPA (antiga Codesp). Os resultados do ano inteiro ainda não foram divulgados devido à pandemia do coronavírus.

Carvalho comenta que o porto ainda precisa se aprimorar em diversos aspectos para chegar ao nível de eficiência que a SPA busca. “Ainda há muito a fazer. Temas como a recepção dos navios de 366 metros, a implantação do Port Community System, a integração das respostas no plano de contingência do porto e dos monitoramentos ambientais, a atualização do sistema de segurança e a entrega do Vessel Traffic Service (VTS) serão assuntos dos próximos capítulos”, enumera.

O reajuste tarifário em junho de 2018, o aumento da movimentação de cargas no último trimestre e a alteração na metodologia de cobrança, que passou a ser paga pelo armador, em vez do operador portuário, garantiram o aumento da receita líquida. Comparando-se a receita líquida obtida nos

onze primeiros meses de 2019 em relação a 2018, houve um crescimento de 9,4%, de R\$ 818,7 milhões para R\$ 895,3 milhões.

O diretor de administração e finanças da autoridade portuária, Fernando Biral, explica que a diretoria executiva da SPA trabalhou para atingir este cenário a fim de fazer frente aos desafios que se apresentam para 2020. “Fizemos a lição de casa em 2019, nos preparamos para atender as demandas de 2020 que envolverão recursos massivos em gastos com dragagem, Plano de Incentivo ao Desligamento Voluntário e Portus (Instituto de Seguridade Social)”.

CARGAS

Em 2019, o porto de Santos atingiu novo recorde de movimentação no total geral e

na carga containerizada. O movimento geral alcançou 134,0 milhões de toneladas e a carga em contêineres chegou a 4.165.248 TEU, resultados que superaram as maiores marcas, verificadas em 2018, em 0,64% e 1,04%, respectivamente.

“Incrementamos a fiscalização e liberamos berços públicos para novas operações com vistas a aumentar a produtividade e maximizar o seu uso. Estas iniciativas refletiram na redução das filas de navios no porto. A média diária de embarcações na barra à espera para entrar caiu de 80, no mês de março, para 55 em outubro, e declinou para o menor patamar em dezembro, ao registrar 45 embarcações”, conclui Marcelo Ribeiro, diretor de operações da SPA.

Quanto aos destinos, China, Estados Unidos e Alemanha lideram, nessa ordem, o ranking tanto em exportações como importações. Em dezembro, a carga containerizada, com alta de 9,8%, alcançou novo recorde para o mês, atingindo 364.390 TEU, superando a maior movimentação até então, ocorrida em dezembro de 2018 (331.730 TEU). O movimento geral no mês chegou a 10,21 milhões de toneladas, consolidando a segunda maior marca para esse mês, abaixo do recorde alcançado em dezembro de 2018 (10,84 milhões de toneladas).

O recorde no total geral do ano deveu-se decisivamente às operações de descarga. Com 39,65 milhões de toneladas, apontaram crescimento de 2,1% sobre 2018 (38,82 milhões de toneladas), enquanto os embarques mantiveram o mesmo desempenho do ano anterior. No total do ano, as principais mercadorias entre as cargas descarregadas que apresentaram crescimento foram adubo (5,6 milhões de toneladas, +23%), óleo diesel e gasóleo (2,5 milhões de toneladas, +33,6%) e fosfato de cálcio (1,0 milhão de toneladas, +28,6%).

Quanto às cargas embarcadas, as operações com milho (16,59 milhões de toneladas, +31,1%), café em grãos (2,27 milhões de toneladas, +85,4%) e carnes (1,68 milhões de toneladas, +116,8%). A movimentação de contêineres, recorde em 2019, também teve excelente desempenho

mensal. Além do crescimento no total de TEU, foram movimentadas 224.922 unidades, alta de 7,2%, atingindo 3,97 milhões de toneladas, quase 40% do total de cargas, com crescimento de 3,6%. No acumulado do ano, além dos 4.165.248 TEU, o recorde histórico também para a tonelagem de carga, com 45,98 milhões de toneladas, 34% do total de cargas movimentadas no porto de Santos em 2019, e alta de 0,3% em relação a 2018.

O fluxo de navios atracados teve ligeiro decréscimo de 0,2% em relação a 2018, com 4,8 mil embarcações. Com a movimentação do ano atingindo crescimento, a consignação média apresentou aumento de 1,26%, com 28,5 mil toneladas por navio.

NOVOS ARRENDAMENTOS

Em agosto, foram realizados leilões para arrendamento de dois novos terminais que garantirão R\$ 147,5 milhões em outorgas do governo federal. Os investimentos nos novos arrendamentos somam R\$ 330 milhões que ampliarão ainda mais a capacidade de Santos. Destinado à operação de fertilizantes e sal, o terminal STS 20 foi arrematado pela Hidrovias do Brasil por R\$ 112,5 milhões, nova entrante no porto. Já a vencedora do leilão referente ao STS 13A foi a Aba Infraestrutura e Logística, que já atua em Santos com os terminais Adonai e Concais. A proposta da Aba foi de R\$ 35 milhões.

Casemiro Tércio Carvalho ressalta a entrada de um novo investidor: “Temos um novo player no porto de Santos, a empresa Hidrovias do Brasil, controlada pelo fundo de investimentos Pátria. É o mercado de capitais entrando no setor de infraestrutura pesadamente. Esse é o movimento que queremos”. Os contratos são válidos por 25 anos com possibilidade de prorrogação até o limite máximo de 70 anos.

Em 29 de janeiro de 2020, a Hidrovias do Brasil assinou contrato referente à outorga para arrendamento da área STS20, destinada à armazenagem de graneis sólidos

minerais, especialmente fertilizantes e sal. O movimento faz parte da estratégia da empresa de suprir uma demanda de negócio importante para os clientes que utilizam este ativo para atender o mercado de São Paulo, pois o terminal é importante para o abastecimento de fertilizantes e sal no mercado paulista. A partir de 2022, o terminal terá a capacidade de operar até 2,6 milhões de toneladas ao ano.

A SPA já foca nos próximos arrendamentos no porto de Santos. Três áreas já foram qualificadas no Programa de Parcerias de Investimentos (PPI): duas para celulose e uma para granéis líquidos, com previsão de irem a leilão em 2020 e 2021. Os dois terminais para celulose são o STS 14 e STS 14A, que serão instalados no Macuco, onde já existe operação desse insumo, compondo um corredor portuário com capacidade para até 12 milhões de toneladas de celulose. A destinação da área para celulose é reforçada pela demanda reprimida destinada ao porto de Santos, o que prejudica a competitividade do empreendimento.

O Brasil é o maior exportador de celulose, tendo encerrado 2018 com 14,7 milhões de toneladas embarcadas para o exterior, alta de 11,5% em relação a 2017. Para os próximos anos está programado o início de produção de fábricas já em construção e em planejamento em São Paulo, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso. Além disso, a celulose é uma carga de alto valor agregado, demanda a utilização de contingente significativo de mão de obra e é transportada principalmente por via ferroviária.

A ampliação da movimentação de celulose se integrará às iniciativas do porto de para atender essa importante cadeia e aumentar suas receitas. A terceira área de Santos qualificada em 2019 no PPI é a do terminal STS 08. Localizada na Alemoa, conta com 480 mil metros quadrados, sendo a maior área para um terminal de granéis líquidos em porto público. Parte dela é operada hoje pela Transpetro. Pelo cronograma do PPI, o edital do STS 08 será publicado no primeiro trimestre de 2021 e o leilão ocorrerá no segundo trimestre. **CTM**



Paranaguá: pronto para crescer

O porto paranaense comemora os resultados positivos de 2019 e se prepara para receber a safra deste ano

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O corredor de exportação do porto de Paranaguá fechou 2019 com mais um recorde na movimentação dos granéis sólidos. Juntos, no ano, os dez terminais que compõem o complexo exportaram mais de 20,2 milhões de toneladas de soja e milho, em grão e farelo. O volume alcançado registra mais uma marca histórica, superando em quase 2,4% o número de 2018, que chegou a 19,7 milhões de toneladas.

“A movimentação e a produtividade alcançadas nos três berços do corredor de exportação é resultado de um trabalho muito focado e alinhado entre a autoridade portuária e os terminais que atuam no complexo”, comenta o presidente da empresa pública Portos do Paraná, Luiz Fernando Garcia.

Em 2019, como informa Garcia, não houve obras de reestruturação do local. O esforço foi em reorganizar o fluxo, alinhar

as regras e a atuar com o máximo de eficiência conjunta entre a equipe da Diretoria de Operações da Portos do Paraná e a dos operadores. “Em 2020, já entramos o ano com a expectativa das obras de repotenciamento do corredor de exportação.”

Segundo Garcia, está sendo finalizada a contratação da empresa que fará o projeto básico da remodelação que vai dobrar a capacidade operacional, com investimentos em novas correias transportadoras e a aquisição de novos equipamentos eletromecânicos. O corredor de exportação do complexo portuário de Paranaguá é um conjunto de terminais, público (um, com dois silos) e privados (nove), interligados por correias transportadoras até seis equipamentos carregadores de navios que operam em três berços, a oeste do cais.

A soja em grão foi o principal granel exportado por Paranaguá. Em 2019, apenas

pelo corredor de exportação mais de 10,6 milhões de toneladas do produto foram comercializadas, principalmente para a China, que recebeu mais de 89% do produto. O porto é o terceiro principal exportador da commodity do Brasil, atrás de Santos e Rio Grande.

O volume de milho exportado pelos três berços do complexo é de 5,36 milhões de toneladas. Os principais destinos do produto são Irã (42%), Japão (29,7%) e Coreia do Sul (7,1%), sendo que Paranaguá é o segundo principal exportador de milho do país, atrás apenas do porto de Santos. De farelo de soja, foram 4,19 milhões de toneladas exportadas pelo corredor em 2019. Os principais destinos do produto foram Holanda (25,6%), França (17,6%) e Coreia do Sul (15,2%). O complexo portuário é também o segundo principal exportador de farelo de soja do país.

MANUTENÇÃO

Em janeiro, a empresa Portos do Paraná realizou as manutenções necessárias para se preparar para o período de safra. Os silos públicos e as estruturas de uso comum aos terminais operadores do corredor de exportação do porto de Paranaguá passaram por uma revisão para estarem aptos a funcionar em toda a sua capacidade em 2020.

“Essa manutenção é realizada em conjunto com as empresas operadoras. Estamos nos preparando para o aumento na movimentação dos grãos de exportação, quando esperamos um volume grande com a entrada da nova safra de soja no mercado”, explica Garcia.

A manutenção preventiva do silo vertical (Silão), dos armazéns e da moega foi feita em cooperação com a Associação dos Operadores Portuários do Corredor de Exportação (AOCEP). Segundo o responsável técnico, Andrey José Dahle Bonaldi, além da limpeza das estruturas fixas, é realizada toda revisão e manutenção mecânica, civil e elétrica.

“Fizemos a revisão mecânica nas balanças e tombadores, manutenção preventiva nas balanças de fluxo, revisão dos painéis além da limpeza e vários serviços de manutenção elétrica e civil, como pintura, troca de chaparia, melhoria no acesso aos tombadores e nas vias da moega como um todo”, informa. As correias transportadoras, as dalas e todas as demais estruturas e equipamentos que compõem a ligação comum entre os terminais e o cais foram revistos.

Além da limpeza das estruturas fixas, toda revisão e manutenção mecânica, civil e elétrica são feitas: desde a revisão mecânica nas balanças e tombadores, manutenção preventiva nas balanças de fluxo, revisão dos painéis além da limpeza e vários serviços de manutenção elétrica e civil, como pintura, troca de chaparia, melhoria no acesso aos tombadores e nas vias da moega como um todo.

Em relação à manutenção eletroeletrônica, são feitas anualmente ações preventivas

NO CAMPO: AGRICULTURA EXPLICA O MOMENTO NAS LAVOURAS DO PARANÁ

Segundo o chefe do Departamento de Economia Rural (Deral), da Secretaria de Estado de Agricultura e Abastecimento do Paraná, Salatiel Turra, são dois os fatores que fazem o movimento dos grãos ficar mais tranquilo no início do ano. “A soja ainda está em fase de desenvolvimento vegetativo, frutificação e maturação, e o milho da segunda safra 2018-2019 já está quase todo comercializado. A primeira safra de milho, que está também na fase de desenvolvimento, não vai tanto para comércio. Fica mais para silagem e consumo interno”, explica.

Segundo o especialista em soja, do departamento, Marcelo Garrido, este ano o plantio de soja atrasou. “Ou seja, a colheita também deve atrasar entre 15 e 20 dias. Em 2018, nesta época, já tinha 5% da área colhida. Este ano o grande volume é esperado para março”, diz. “As atenções dos produtores de milho também estão voltadas para o campo. O movimento

em todas as subestações (são cinco no total), além da revisão de todas as unidades de comandos instaladas no centro de controle de motores, e rearranjo de todo o sistema de comunicação entre comandos e acionamentos das linhas.

O porto não tem filas de caminhões nos períodos de safra há quase dez anos. O sistema Carga Online ajuda na logística de recebimento das cargas, na chegada à cidade, na organização e controle. Há janelas de agendamento para os caminhões, controle do fluxo de veículos por meio de cotas diárias, dentro do sistema. Esse monitoramento é feito por um medidor de desempenho dos terminais, que avalia o comportamento da descarga de cada terminal e, com base nisso, controla o cadastro dos caminhões para cada local de descarga. Há também um medidor do número de veículos na via de acesso aos terminais. Os algoritmos desenvolvidos pelo sistema Carga OnLine

é de insumos para o plantio da segunda safra, neste momento, e não da produção”, completa o especialista em milho, Edmar Gervásio.

De acordo com o Deral, poderão ser colhidas até 23,4 milhões de toneladas de grãos, um volume que, se concretizado, será 19% acima de igual período do ano anterior quando foram colhidas 19,7 milhões de toneladas.

O plantio de soja ocupa 92% da área plantada em todo o Paraná, com 5,4 milhões de hectares. A previsão para a safra de soja está mantida em 19,8 milhões de toneladas, volume 23% maior que na safra passada, quando foram colhidas 16,1 milhões de toneladas. A primeira safra de milho está totalmente plantada, ocupa uma área de 335 mil hectares, o que corresponde a 7% a menos que na safra anterior. A estimativa de produção é de 3,1 milhões de toneladas, repetindo o volume da safra passada.

analisam e controlam esse fluxo de caminhões e vagões.

Reuniões diárias elaboram a programação de atracação de navios do corredor de exportação e formatam o line up, que é o cronograma das operações. O caminhão ou vagão é chamado para a descarga por meio da Carga Online quando o navio para receber essa carga está disponível, em um ciclo ordenado. Além de evitar as filas, garante o giro e a qualidade dos produtos embarcados, que não ficam muito tempo em estoque, de acordo com Portos do Paraná.

O período máximo que o caminhoneiro passa no pátio público de triagem é de oito horas, em condições normais de operação. O tempo de espera dos navios foi reduzido em 26% com a implantação do sistema. A produtividade para grãos é de 40 mil toneladas por dia, para cada navio. No caso de farelo de soja, são 28 mil toneladas por dia, por navio.



Paranaguá vai dobrar a capacidade operacional com as obras do corredor exportador

FERROVIA

O porto de Paranaguá recebeu, no ano passado, mais vagões e menos caminhões na descarga de açúcar, grãos e farelo para exportação. Enquanto o transporte ferroviário aumentou 4,5%, o rodoviário caiu 3,8% no segmento. A empresa pública espera que a utilização dos trilhos cresça ainda mais no transporte da carga do interior até os terminais portuários. “Nossa meta é que a participação desses dois modais seja equalizada em 50%, nos próximos anos. Acreditamos muito na capacidade operacional da ferrovia e estamos trabalhando para isso junto com a comunidade portuária”, afirma Garcia.

Para a Rumo, responsável pelas operações ferroviárias, uma das maneiras de aumentar a utilização dos trens é investir em tecnologia e inovação. Por isso, a empresa testa, em parceria com o Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT), um modelo matemático que vai auxiliar no planejamento e aumentar a eficiência das manobras.

No porto paranaense, a Rumo atende 22 terminais, em 43 linhas diferentes, operando cerca de 800 vagões. Além de grânéis sólidos de exportação, esses

terminais atuam também nos segmentos dos grânéis sólidos de importação (fertilizantes), líquidos (combustíveis) e carga geral (celulose e contêineres). Paranaguá é considerado o mais importante e complexo ponto de escoamento da malha sul operada pela Rumo, que vai do Mato Grosso do Sul, passando pelo sul de São Paulo, Paraná e Santa Catarina, até o Rio Grande do Sul.

No ano passado a empresa apresentou a demanda e lançou o desafio para os estudantes do MIT que toparam e propuseram uma solução. No final de 2019, foi feita uma primeira análise do modelo. No primeiro semestre deste ano a empresa pretende desenvolver e automatizar o que foi desenvolvido. A ideia é que o sistema esteja em pleno funcionamento a partir de 2021.

A movimentação de grânéis sólidos para exportação via ferrovia aumentou 4,5% em 2019. Em 2018, foram 111,4 mil vagões descarregaram os produtos em Paranaguá. Em 2019, esse total subiu para 116,5 mil vagões. A quantidade de caminhões, porém, diminuiu 3,8%. Em 2018, foram recebidos 421,2 mil veículos carregados de soja, milho e farelo. Em 2019, caiu para 405 mil veículos. A proporção entre os modais que em 2018 era de 20,9% de vagões e 79,1% de

caminhões passou para 22,3% de vagões e 77,7% de caminhões em 2019.

PORTOS DO PARANÁ

A marca histórica foi superada na movimentação geral dos portos de Paranaguá e Antonina. O volume total de importações e exportações dos portos do Paraná chegou a 53,2 milhões de toneladas; 0,3% a mais que o registrado em 2018, 53 milhões. Quase 62,6% da movimentação total de 2019 é de exportação: 33,3 milhões de toneladas. O restante, 37,4%, é de importação: 19,9 milhões de toneladas de produtos.

Os grânéis sólidos representam mais de 65% das movimentações de 2019, com 34,92 milhões de toneladas importadas e exportadas. Na importação, os principais produtos são os fertilizantes com quase 9,43 milhões de toneladas movimentadas. As principais origens do fertilizante importado pelos portos de Paranaguá e Antonina são Rússia, China, Canadá e Estados Unidos. Paranaguá é o primeiro do país na importação do produto.

O segundo segmento que mais movimentou volumes, em 2019, pelos portos paranaenses é o da carga geral. Neste, mais de 11,3 milhões de toneladas foram registradas nos dois sentidos de comércio, com destaque para as cargas que chegam e saem em contêineres pelo porto de Paranaguá. O terminal de contêineres de Paranaguá movimentou 867,2 mil TEU, quase a metade para a importação e exportação. O volume registrado no ano passado é 13% maior que o de 2018 (769,9 mil TEU).

Ainda na carga geral, entram as exportações e importações de veículos. Em 2019, por Paranaguá, foram 135,3 mil carros movimentados, 7% a mais que a quantidade de 2018, 127 mil unidades. De grânéis líquidos, mais de 6,9 milhões de toneladas foram exportadas e importadas por Paranaguá. Nas exportações, os principais produtos são os óleos vegetais, 659,9 mil toneladas. Nas importações, destaca-se o volume de derivados de petróleo, com quatro milhões de toneladas.

CTM

Maiores & Melhores DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE



24
NOVEMBRO
2020

Transamérica Hotel | SP



Guarde esta data:

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





Posidonia lança embarcação para transporte de minerais

Empresa especializada em cabotagem promove navio multipropósito Posidonia Bravo e soluções logísticas para o mercado

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A companhia de navegação Posidonia, especializada no transporte de cargas pela costa brasileira e de longo curso, apresenta o navio multipropósito Posidonia Bravo, primeira embarcação da companhia construída com recursos próprios e que chega para atuar em operações especiais de lavra e transporte de minerais no oceano. A embarcação tem capacidade para transportar três mil toneladas, sistema de descarte sustentável e bombas de dragagem com capacidade de 55 mil metros cúbicos diários.

“O Posidonia Bravo é uma embarcação diferenciada e que agrega muito valor aos embarcadores. Diante da flexibilidade do projeto sobre o qual foi concebido, foi facilmente ajustado à operação de extração,

armazenagem e transporte de fertilizantes marinhos. Prova disto é que já está empregada em contrato de cinco anos”, explica Abraão Salomão, sócio da Posidonia.

Além do navio multipropósito, a companhia conta também com a balsa de carga geral Santa Maria, que passou por extensa obra de classificação para transportar carretéis de umbilicais, que são estruturas metálicas em forma de carretel para acondicionamento dos umbilicais, e conexões flexíveis para transferência de óleo entre embarcações na cabotagem.

A empresa atua em projetos que vão do abastecimento e suporte a plataformas marítimas ao transporte de automóveis e cargas especiais entre os portos do Brasil e Argentina. Também realiza operação de

STS (ship to ship) no país e no exterior. O volume de carga transportada pela companhia chegou a cerca de um milhão de toneladas, incluindo minério de ferro, fertilizantes, biocombustíveis e petróleo e derivados.

A Posidonia atua em seis segmentos estratégicos: armação, administração e operação de navios (ship management); transporte de granéis sólidos e líquidos; transporte de carga geral e veículos, operação de apoio marítimo e transporte de projetos especiais. A companhia nasceu em julho de 2010 na cidade do Rio de Janeiro, mas deu início às operações em abril de 2013. A empresa emprega hoje cerca de 100 funcionários, entre pessoal embarcado e em solo.

CTM



**UMA PLATAFORMA
ESTRATÉGICA
PARA NOVOS NEGÓCIOS**



38.000 profissionais
68 países visitantes



400 marcas
37 países expositores

SEJA UM
EXPOSITOR!

INTERMODAL.COM.BR
CONTATO@INTERMODAL.COM.BR
+55 (11) 4632 0200

RENOVE SUA FROTA E ECONOMIZE ATÉ 30% COM A VAMOS LOCAÇÃO®



Alugue caminhões, máquinas e equipamentos com disponibilidade garantida, eficiência da gestão de ativos e menor custo em relação a aquisição da frota. Nós cuidamos da sua frota para você cuidar do seu negócio. Nosso portfólio de veículos garante a frota que você precisa dimensionada de acordo com a sua demanda.

QUEM COMPARA ESCOLHE A **VAMOS LOCAÇÃO®**

VAMOSLOCAÇÃO.COM.BR



☎ 0800 025 4141
📞 (11) 97198-9578