

MONTADORAS INTENSIFICAM ESFORÇOS PARA SUPERAR OS DESAFIOS



Mercedes-Benz mantém ritmo de negociações



Scania amplia as vendas de caminhões a gás



Volvo apresenta Linha 2021 de caminhões VM e FH



Volkswagen fornece veículos para infraestrutura

Transportadoras enfrentam dificuldades de acesso ao crédito

Indústria de caminhões mostra primeiros sinais de retomada

Ford apresenta versão híbrida da picape F-150 nos Estados Unidos

Setor de implementos recuou 13% no primeiro semestre

Portos brasileiros registram resultados positivos em 2020

Embraer reduz entregas de jatos no segundo trimestre deste ano

Vamos, do Grupo JSL, continua a expandir os negócios

Os impactos no comércio virtual, segundo Claudia Souza, da DHL Express



Mercedes-Benz



Estamos aqui para você que move o mundo.

Entre em contato pelos nossos canais e conte conosco para o seu negócio seguir rodando.

Divena Diadema:

Av. Fábio Eduardo Ramos Esquivel, 2279 - Centro, Diadema - SP - CEP: 09941-201
Telefone: 11 4070-9933

Divena Caminhões:

Av. Piracema, 250 - Tamboré, Barueri - SP - CEP: 06460-030 - Telefone: 11 4133-4133

Divena Litoral:

Av. Marginal Direita Via Anchieta, 2521 - São Manoel, Santos - SP - CEP: 11090-001
Telefone: 13 3295-9933

 [divenacaminhoesoficial](#)

 [@divenacaminhoes](#)

 www.divenacomercial.com.br

“Grupo Divena Forte como você espera”

[#UnindoForças](#)

Superação da crise exigirá muito empenho e criatividade



Assim como outros setores da economia, a indústria de caminhões foi abalada pelo inesperado choque da pandemia, pouco depois de mostrar no ano passado sinais de se recuperar da retração anterior do mercado.

O resultado foi o declínio de 19% nas vendas de caminhões no primeiro semestre em comparação com igual período de 2019, mesmo com as aquisições contratadas pelas transportadoras antes do agravamento da crise sanitária que se encontravam em processo de fabricação.

Com a queda prevista de 7% do PIB neste ano, a projeção feita no início do ano pela indústria de que a produção de veículos pesados (somando caminhões e ônibus) de 160 mil unidades em 2020 não se concretizará, visto que o total fabricado nem chegou a 40 mil veículos até o final de junho. A Anfavea reviu sua previsão de mercado para 82 mil veículos neste ano, um recuo de 42% comparado com o que foi comercializado no ano passado.

Diante desse cenário adverso, os principais fabricantes de caminhões arregaçaram as mangas e intensificaram seus esforços para superar os desafios, como a concessão de condições especiais para a aquisição de caminhões, a criação de plataforma digital de vendas, liberação de linhas de crédito mais vantajosas, além de concentrar sua atenção nos segmentos de transporte menos afetados pela pandemia, especialmente o agronegócio, o transporte de produtos de saúde e a distribuição urbana.

Como nas crises anteriores, a recuperação do mercado de caminhões deverá ser gradual e lenta, e, na melhor das hipóteses, com base nas condições econômicas e políticas atuais, exigirá alguns anos de esforços e criatividade.

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

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

Devido à pandemia, as transportadoras enfrentam queda de demanda e dificuldades de acesso ao crédito 6

MONTADORAS

• A Mercedes-Benz, após retomar a produção em São Bernardo do Campo, inicia as entregas do extrapesado Novo Actros 8

• A Scania amplia o fornecimento de caminhões a gás no Brasil, com 23 veículos vendidos, sendo 18 para a PepsiCo 12

• A Volvo vende 200 caminhões FH para Transportadora Lenage, e traz novidades na Linha 2021 dos veículos VM e FH 16

• Volkswagen fornece 96 caminhões para serviços de infraestrutura nas rodovias de São Paulo e Mato Grosso do Sul 20

LANÇAMENTO

Ford apresenta versão híbrida e com conectividade da picape F-150, que será comercializada nos Estados Unidos 24

ENTREVISTA

Claudia Souza, diretora de operações da DHL Express, comenta os impactos da pandemia no comércio virtual 26

LOCAÇÃO

O aluguel de veículos pesados se tornou uma tendência no país, de acordo com a locadora Vamos, do Grupo JSL 28

MERCADO

Com a previsão de queda de 7% no PIB, o mercado de veículos pesados deverá recuar 42% neste ano 30

INDÚSTRIA

Setor de implementos registrou de 13% nas vendas no primeiro semestre e deve ter uma retração de 10% até o final do ano 32

IMPLEMENTO

Klabin testa bitrem dobrável com o caminhão Axor 3344 6x4 da Mercedes-Benz no Paraná 35

PORTOS

Com bons resultados no primeiro semestre, movimentação de carga portuária deve continuar a crescer em 2020 36

AVIAÇÃO

Embraer reduz entregas de jatos no segundo trimestre de 2020, com 17 aviões entregues, sendo 13 jatos executivos 40

PNEUS

Vendas de pneus de carga caem 20,2% nos primeiros cinco meses do ano, com um total de 2,48 milhões de unidades 44

AUTOPEÇAS

Indústria registra déficit de US\$ 1,48 bilhão até maio, resultado 10,7% inferior ao do mesmo período de 2019 45

LOGÍSTICA

Brado expande suas operações em meio à crise sanitária, registrando recordes no volume de produtos transportados 46

CAMINHÕES

Frota brasileira soma dois milhões de veículos em 2019, com crescimento de 2,3% de veículos pesados no ano passado 50

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 48

Transportadoras pedem socorro

Após queda brusca, o transporte de cargas começa a dar alguns indícios de recuperação, principalmente no modal rodoviário, mas as dificuldades persistem

MÁRCIA PINNA RASPANTI



De acordo com a Confederação Nacional do Transporte (CNT), a nova rodada da Pesquisa de Impacto no Transporte – Covid-19 divulgada no final de julho mostra queda de demanda pelo quarto mês consecutivo. Em junho, 74,6% das transportadoras apontaram que houve redução, sendo que mais da metade delas (57,2%) avaliou que essa retração foi grande. A pesquisa revela ainda que, diante das dificuldades de acesso a crédito enfrentadas pelos transportadores desde o início da pandemia, mais de um terço das empresas (34,0%) precisou recorrer ao crédito rotativo, que é a linha com as taxas de juros mais elevadas do mercado.

O levantamento, que ouviu 858 empresas de cargas e de passageiros, de todos os

modos de transporte, entre os dias 9 e 15 de julho, mostra que 79,8% das transportadoras projetam impactos negativos da crise por, pelo menos, mais quatro meses; e 26,4% delas conseguem permanecer operando com recursos próprios por, no máximo, mais um mês, sendo que 21,3% já precisaram recorrer a linhas de financiamento para complementar o fluxo de caixa e cobrir as suas operações.

A queda de faturamento foi apontada por 60,7% das companhias consultadas pela CNT. Além disso, 41,8% das transportadoras declararam que estão com sua capacidade de pagamento comprometida. O presidente da CNT, Vander Costa, avalia que os resultados dessa nova rodada re-

forçam ainda mais o cenário de diminuição drástica da demanda e do faturamento do setor, além de revelar grandes dificuldades, por parte dos transportadores, para pagar obrigações rotineiras.

Segundo Costa, é urgente a apresentação de um plano de socorro imediato às transportadoras, de modo a oferecer uma linha de crédito exclusiva e pré-aprovada, com taxas de juros reduzidas e carência estendida. “Entendemos que, após quatro meses de pandemia, se as iniciativas governamentais durante a crise não refletirem, na prática, o socorro emergencial efetivo às empresas, muitas transportadoras irão encerrar suas atividades e segmentos, como o urbano de passageiros, podem entrar em colapso, o que certamente comprometerá o funcionamento e o abastecimento das cidades brasileiras, além da retomada da atividade econômica.”

Desde o início da crise, 52% das empresas de transporte solicitaram aos bancos algum tipo de financiamento, sendo que mais da metade delas (54,3%) teve a sua solicitação negada. E 59,8% afirmam conhecer o Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe), uma iniciativa do governo federal que busca viabilizar crédito para empresas de pequeno porte. Dessas, 39,6% solicitaram crédito pelo programa e, das que solicitaram, 90,1% tiveram a solicitação negada ou ainda esperam o retorno do pedido.

Entre as medidas consideradas prioritárias pelo setor para o atual momento, 50,8% das empresas destacam a importância da isenção de tributos federais durante a

pandemia; e 50,7%, a disponibilização de crédito com carência estendida e taxas de juros reduzidas. Além disso, 39,3% citaram a necessidade da manutenção da desoneração da folha para o setor transportador. Essas pautas vêm sendo mencionadas pelos transportadores desde o início da pandemia.

Até meados de julho, 42,5% das empresas de transporte ouvidas pela CNT já haviam adotado a suspensão temporária do contrato de trabalho como uma alternativa para dar algum alívio ao seu fluxo de caixa. Segundo o levantamento, 42,7% recorreram à redução proporcional de jornada e salários; e 43,6% precisaram utilizar demissões como alternativa de última instância.

RODOVIÁRIO DE CARGAS

Na última semana de junho, a demanda por transportes rodoviários de cargas no Brasil voltou a melhorar, atingindo o maior nível desde o final de março, em meio ao relaxamento de algumas normas de isolamento social para controlar o coronavírus, indicou pesquisa divulgada em julho pelo Departamento de Custos Operacionais (Decope) da NTC&Logística, que acompanha o setor desde o início da pandemia.

O indicador teve melhora de 1,4% na semana até 14 de junho, e agora apresenta queda de 36,8% em relação aos níveis verificados antes da crise sanitária e econômica. Esse é o melhor resultado desde a semana terminada em 29 de março, quando o recuo da demanda atingia 26,9%.

“Os números parecem indicar este caminho e vêm melhorando. Se nada atrapalhar, acredito que estejamos no início da retomada. Mas para termos certeza é preciso aguardar as próximas semanas”, afirma o responsável pela pesquisa da NTC, Lauro Valdivia.

Desde o início do levantamento, em março, o menor nível foi registrado na semana até 19 de abril, com queda de 45,2%. Embora tenha havido melhora na demanda, o percentual de empresas que tiveram queda no faturamento durante

a pandemia aumentou para 89%, ante 88% na semana anterior. Em meados de maio, o índice chegou a 94%, segundo o levantamento.

Para cargas fracionadas, que contêm pequenos volumes, a sondagem mostrou uma melhora de pouco mais de 5% em comparação semanal, embora ainda haja uma variação negativa de 31,23% em relação aos níveis pré-pandemia. Para cargas lotação, que ocupam toda a capacidade dos veículos e são utilizadas principalmente nas áreas industriais e agrí-

colas, a retração chegou a 37% na última semana, avanço de 2%.

A NTC&Logística também ressalta a dificuldade das empresas do setor em obter crédito neste período de crise. “Além da ajuda não incluir as grandes empresas e, como sempre acontece nestes casos no Brasil, o dinheiro acaba não chegando para as empresas quando mais elas precisam. Segundo o último balanço divulgado pelo BNDES, o crédito aprovado até o momento em todas as ações emergenciais voltadas ao combate à pandemia só representa 17% do valor disponibilizado”, diz Valdivia.

MOVIMENTAÇÃO

A AT&M Tecnologia, empresa que atua no mercado averbação de seguros de transporte de cargas, registrou em junho, R\$ 532 bilhões em movimentação de cargas em todo o país, o que significa um aumento de 10,5% em relação ao mês anterior, quando foram contabilizados R\$ 482 bilhões. Foram averbados (registros de cada movimentação de carga), 64 milhões de documentos, aumento de 7% em relação a maio, quando foram aver-



Vander Costa: é urgente a apresentação de um plano de socorro imediato às transportadoras

bados 57 milhões de pedidos de transporte. “Além dos valores de cargas movimentadas no território brasileiro, a quantidade de transportes realizados de mercadorias também registrou aumento, sinais que refletem a recuperação da

economia, mesmo que seja de uma forma lenta”, comenta Vagner Toledo, sócio da empresa.

Em junho, houve incremento de 8,3% no valor total das cargas movimentadas na comparação com junho de 2019, quando foram contabilizados R\$ 496 bilhões. Ao mesmo tempo, o volume de documentos averbados obteve aumento de 74,4% em relação a junho do ano passado. Esse balanço mensal é desenvolvido a partir de notas fiscais e dos documentos eletrônicos de Conhecimentos de Transportes (CT-es) informados diariamente no momento do embarque pelo transportador. A base de dados é formada por mais de 26 mil transportadoras e embarcadores em todo o país.

Vagner Toledo, explica que, em junho, vários setores da indústria retomaram suas atividades e o varejo mostrou sinais de leve aquecimento das atividades. O desempenho dos setores do e-commerce, agronegócio, medicamentos, produtos de higiene e perfumaria e supermercados também contribuíram para que o país comece a registrar os primeiros sinais de recuperação.

CTM

SONIA MORAES

Mercedes-Benz expande os negócios em meio às turbulências

Frente a um cenário de instabilidade provocado pela Covid-19, a Mercedes-Benz mantém firmes suas negociações no mercado brasileiro. Após retomar a produção na fábrica de São Bernardo do Campo (SP) dia 11 de maio, que estavam suspensas desde o dia 23 de março para cumprir o isolamento

SONIA MORAES

social e evitar o avanço do coronavírus no país, a empresa iniciou as entregas do Novo Actros, caminhão extrapesado que começou a ser vendido em outubro do ano passado, e avança de forma significativa nos quesitos de tecnologia digital e conectividade para servir ao chamado Cliente 4.0.

TRANSPORTADORA CONTATTO ADQUIRE 100 NOVOS ACTROS

Para a Transportadora Contatto, de Limeira, interior paulista, que transporta produtos químicos, petroquímicos

e combustíveis no Brasil e na América do Sul, a Mercedes-Benz vendeu 100 Novos Actros 2548 6x2 para aplicações

rodoviárias. As primeiras unidades desse lote começam a ser entregues a partir de julho, com programações até dezembro.



Os caminhões foram comprados por meio da troca de usados da SelecTrucks e do financiamento do Banco Mercedes-Benz. Todos os veículos serão acompanhados de planos de manutenção e serviços do sistema de gestão de frota Fleetboard e do MB Uptime, que reúne ações preditivas que monitoram continuamente vários módulos e indicadores do caminhão, fazendo a gestão da manutenção e evitando paradas não programadas do veículo.

Atilio Contatto Junior, diretor da empresa, afirma que independentemente dos desafios do momento econômico devido à pandemia, é nesta época que

RUMO AO MUNDO 4.0



Roberto Leoncini: “A Mercedes-Benz está preparada para atender o novo cliente”

Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz, afirma que a empresa tem avançado sistematicamente rumo ao mundo 4.0. “Isso começou nas linhas de produção da nossa fábrica, depois com a chegada do novo Actros nosso primeiro caminhão digital, e agora estamos aplicando esse conceito nos nossos concessionários. Portanto, naturalmente, já vemos surgir o cliente 4.0 e a nossa marca tem soluções para todas as demandas deste cliente, tanto as atuais, quanto as futuras, porque estamos sempre atentos e em contato direto com a realidade dos transportadores e do mercado brasileiro. Afinal, o compromisso As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve. E entender os ataques segue nos movendo diariamente, o que nos diferencia no mercado.”

Diante deste momento de pandemia o novo normal no mercado de caminhões, segundo Leoncini, vai exigir agilidade, flexibilidade e assertividade dos fabricantes para satisfazer rapidamente as novas demandas dos transportadores. “As empresas do segmento estão avançando

de forma significativa nos quesitos de tecnologia digital e conectividade, o que abre novas perspectivas para as formas de negócios online”, afirma.

“Com base no espírito inovador da nossa marca, a Mercedes-Benz e a nossa rede de concessionários estão totalmente preparadas para atender esse novo cliente e as novas formas de negócio”, diz Leoncini. “Além dos quase 280 pontos de atendimento em todo o Brasil (180 concessionários, 10 unidades de seminovos da SelecTruck e 87 oficinas dedicadas em clientes), oferecemos diversos canais virtuais de contato, como a central de relacionamento 24 horas por telefone, e-mail e chat, além das mídias sociais. Mais recentemente, inovamos com atendimento por WhatsApp para clientes do Service 24h e com o primeiro Showroom Virtual para vendas de veículos comerciais do Brasil. O cliente escolhe se quer fazer negócios com a gente de forma presencial ou virtual. Seja qual for sua preferência, terá as mesmas soluções eficientes e rentáveis que sempre encontrou junto à Mercedes-Benz e seus concessionários.”

a Contatto costuma definir a renovação anual de seus caminhões. “A idade média da nossa frota é de 2,3 anos e isso conta muito a favor junto aos nossos clientes”, afirma o diretor.

Ele comenta que o fato interessante dessa negociação é que foi fechada 100% de forma virtual, mantendo o distanciamento social. “Achamos isso muito interessante porque contamos com a participação online de vários executivos da Mercedes-Benz. Temos que aproveitar as facilidades dos novos tempos e essa compra virtual foi um aprendizado para nós e entendo que para a marca também.”

Sobre a escolha do Novo Actros o que pesou foi a segurança, segundo o diretor da Contatto. “O transporte de cargas

perigosas é nossa principal atividade, o que reforça a necessidade de zelo total com a segurança dos nossos motoristas.”

Segundo Marcelo Contatto, além da segurança, o Custo Total, que envolve aquisição, operação (consumo, manutenção e disponibilidade) e revenda, também pesou a favor do Novo Actros. “Nós sempre fazemos uma análise minuciosa do veículo, considerando não só o valor inicial, que é o mais importante, mas também o consumo de combustível, valor de revenda e os custos de manutenção, ou seja, o que vamos gastar com o caminhão durante todo o período que vamos ficar com ele”, diz o cliente. “E também avaliamos o pós-venda e o pré-venda.”

Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus

da Mercedes-Benz, afirma que essa venda pode se chamar de negócio efetivamente seguro em todos os sentidos. “Oferecemos o caminhão mais seguro do mercado para a Transportadora Contatto, empresa que tem o DNA da segurança e fechamos acordo online pela internet, ou seja, com todos os envolvidos protegidos e seguros em seus escritórios. É uma grande satisfação e orgulho fazer negócio com um cliente da tradição e competência da Contatto, ampliando nossa presença de forma expressiva em sua frota especializada para transporte de produtos perigosos.”

Com mais de 55 anos de atividades, a Contatto é especialista em transporte nos segmentos petroquímico, químico e combustíveis, com diversidade de

O PRIMEIRO CLIENTE É DO PARANÁ



Alimentos Lopes recebeu as primeiras duas unidades do Novo Actros 2548 6x2

O primeiro cliente a receber as duas unidades do Novo Actros 2548 6x2 é a Alimentos Lopes, da cidade de Nova Londrina, no Paraná. Os veículos entregues pelo concessionário Ingá Veículos de Paranavaí (Paraná), farão o transporte de alimentos à base de amido de mandioca para aproximadamente 2,5 mil clientes,

sendo 95% no mercado nacional e 5% nos seus mercados de exportação.

“É uma satisfação entregar os primeiros Novo Actros no mercado brasileiro. A partir de julho, o caminhão mais seguro, digital e inteligente do mercado começa a ganhar as estradas de Norte a Sul e estamos otimistas que irá deslançar,

porque o setor de transporte não parou e já está sendo um dos primeiros a puxar a retomada gradual da economia”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Paulo Cesar Lopes, diretor de transporte da Alimentos Lopes, diz ter muita confiança na Mercedes-Benz, empresa que mantém parceria há quase dez anos. “Ano passado, quando vimos o Novo Actros na Fenatran, imediatamente realizamos a compra do caminhão por meio do consórcio Mercedes-Benz”, conta o executivo. “A economia de combustível e o ótimo desempenho do caminhão foram os principais motivos para realizarmos a compra. Além disso, a sua segurança e o alto padrão de tecnologia são essenciais para os motoristas que realizam a distribuição de nossos produtos pelo país diariamente. E ter o pacote de segurança, de série, fez toda a diferença nessa escolha.”

Segundo a Mercedes-Benz, o Novo Actros trouxe para o mercado brasileiro

produtos como ácidos, óleos, combustíveis, hidrocarbonetos, fertilizantes, GLP, amônia e vários outros. Além de operar em todo o Brasil, seus caminhões chegam à Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile e Bolívia.

A Mercedes-Benz já tem em torno de 530 unidades do Novo Actros comercializadas no país, dos quais 10% são modelos com MirrorCam, exclusivo sistema que substitui os retrovisores convencionais por câmeras digitais, grande novidade tecnológica que a empresa trouxe para o mercado brasileiro. “Estamos tranquilos com a retomada de produção do Novo Actros devido à maior estabilidade que temos hoje na linha de montagem, após o investimento para torná-la como padrão de indústria 4.0”, afirma Leoncini.

diversas inovações, entre elas o ABA 5 de série, único sistema que freia automaticamente o caminhão quando identifica pedestres, veículos e obstáculos estáticos e móveis à sua frente, caso o motorista não tome a ação necessária. Além dessa tecnologia, o modelo traz outros itens importantes, como ponto cego, assistente de fadiga, programa eletrônico de estabilidade (ESP), controle de proximidade e assistente de faixa de rolagem. Todas essas tecnologias fazem do Novo Actros o caminhão mais seguro do país, acrescenta a empresa.

O Novo Actros é também o primeiro caminhão digital do Brasil, pois traz diferenciais em conectividade, como dois painéis digitais (um deles touch screen), espelhamento de celular via Apple CarPlay ou Android Auto, recarga sem fio e muitos outros recursos. Além de todas essas inovações, o cliente pode comprar o caminhão com MirrorCam, sistema inédito no mercado brasileiro que substitui os retrovisores externos convencionais por câmeras digitais.

CONCESSIONÁRIA VIRTUAL PARA VEÍCULOS COMERCIAIS



Com a estratégia de manter ativa as suas vendas durante o período de isolamento social, a Mercedes-Benz inaugurou sua primeira concessionária virtual para venda de veículos comerciais – o Showroom Virtual Star Online.

Nesta plataforma digital o cliente tem acesso a todos os modelos de caminhões, ônibus e vans Sprinter por meio de um tour virtual, como se estivesse em uma concessionária. Além de comprar os veículos novos da marca, será possível adquirir caminhões usados da Select Truck. “Após dois anos discutindo com a Assobens e toda a rede de concessionários, de como seria o processo de vendas e compras em 2030, decidimos criar esse showroom virtual em tempo recorde, aproveitando o momento difícil da pandemia provocada pelo coronavírus em que as pessoas estão em casa”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

A intenção deste canal de vendas online, segundo Leoncini, é ajudar essa nova geração de cliente digital, que fica garimpando informações pela internet para tomar decisões e realizar compras que precisa para tocar o seu negócio. “Acredito que essa ferramenta vai ajudar muito os transportadores e empresários, principalmente nesses tempos de restrição de circulação, e no futuro será bastante eficiente para os negócios.”

O acesso à concessionária virtual é feito pelo site showroommercedes-benz.com.br. Após se cadastrar de forma rápida e fácil, o cliente será direcionado a uma sala virtual do concessionário da região mais próxima. “Nesta tela ele poderá tirar dúvidas, obter informações técnicas, saber qual veículo está disponível para pronta entrega e escolher o

caminhão que precisa para a sua aplicação. Será possível também realizar a compra de peças e serviços, negociar o financiamento com o Banco Mercedes-Benz e comprar cota de consórcio da marca”, detalha Leoncini.

A grande atratividade da ferramenta, segundo Leoncini, é que cada dealer poderá fazer ofertas individuais. “Também vamos explorar o serviço de marketing online, realizando campanhas promocionais e oferecendo descontos diferenciados.”

A plataforma de venda do Showroom Virtual foi desenvolvida em parceria com a startup Mobiauto, plataforma que atua no setor automotivo para promover maior eficiência e praticidade na relação de compra e venda de veículos no Brasil. Com base em inovação, utiliza a tecnologia para encurtar distâncias entre concessionários e clientes.

Os padrões da ferramenta e o catálogo de produtos foram definidos pela Mercedes-Benz. Também é de sua responsabilidade a administração dos cadastros para direcionamento aos concessionários da região do cliente. O concessionário administra os veículos apresentados na loja virtual e todo o relacionamento online com o cliente que utilizar esse canal de comunicação.

“Em conjunto com a Mobiauto, desenvolvemos o nosso Showroom Virtual praticamente em menos de um mês”, informa Leoncini. “Esse é mais um case que demonstra a nossa aproximação com o ecossistema de startups, que estão nos trazendo muitas soluções inovadoras e de rápida aplicação. Eu tenho convicção de que esse é um caminho natural, sem volta, porque traz muitas vantagens, inovação e facilidade para todos os envolvidos, especialmente os nossos clientes.”

CTM

Scania amplia o fornecimento de caminhões a gás no Brasil



A meta da Scania é vender 100 caminhões a gás neste ano

A Scania mantém firme o seu investimento em combustíveis alternativos. Entre as várias opções de seu portfólio, a empresa avalia que o gás é o que reúne hoje melhores condições econômicas e técnicas para ser viável ao transportador brasileiro e pode trabalhar armazenado em estado liquefeito (GNL) e em estado gasoso (GNV) com

SONIA MORAES

biometano. A empresa tem hoje mais de dez caminhões movidos a GNV e biometano em demonstração, com 230 mil quilômetros rodados e 23 unidades vendidas, sendo 18 para a PepsiCo – dez na versão G 340 4x2 e oito R 410 6x2 –, dois para a RN Express, dois para a Jomed Logs e um para o grupo Charrua, todos do modelo R 410 6x2.

OS QUATRO PRIMEIROS VEÍCULOS FARÃO O TRANSPORTE PARA A L'ORÉAL

Os quatro primeiros caminhões a gás entregues – dois para a RN Express e dois para a Jomed Log (as duas empresas de Guarulhos – SP) serão utilizados para transportar os produtos da L'Oréal, fabricante francesa que tem investido em veículos abastecidos com combustível al-

ternativo. A operação começou em junho na rota do Rio de Janeiro a São Paulo.

Para Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil, o fornecimento dos primeiros caminhões a gás comprova que a empresa está no caminho certo e liderando esta transição para um sistema

de transporte mais sustentável. "São caminhões produzidos no Brasil para as necessidades do mercado brasileiro e marca um momento importante na história do transporte de carga no país, entregando uma solução sustentável e economicamente viável."

No mundo a Scania tem quatro mil caminhões a gás natural que foram comercializados nos últimos quatro anos. A meta da empresa é chegar em 2025 com quase 30% da produção mundial de veículos movidos com combustível alternativo, segundo Munhoz.

No Brasil os investimentos em caminhão a gás começaram em outubro de 2018, tendo o primeiro veículo movido a GNV testado na Citrosuco, uma das maiores empresas de suco de laranja do mundo, e foi conduzido pela Transportadora Morada do Sol. Outro modelo movido a biometano está em operação na usina da São Martinho, um dos maiores grupos sucroalcooleiros do Brasil, e dois caminhões a GNL estão rodando a serviço da Ambev.

“Temos mais de dez caminhões movidos a GNV e biometano em demonstração, com 230 mil quilômetros rodados e 23 unidades vendidas”, afirma Munhoz. “Isso mostra que a preocupação com a sustentabilidade continua valendo mesmo durante o período da pandemia. Novos veículos para demonstração foram solicitados pelos embarcadores e novas vendas foram realizadas, o que significa que o mercado brasileiro está maduro e entendeu o benefício do combustível alternativo e começam a aderir ao programa de substituição do diesel pelo gás.”

Em seu portfólio a Scania tem várias alternativas de combustíveis, mas o gás é o que reúne hoje as melhores condições econômicas e técnicas para ser uma opção viável ao brasileiro, na avaliação de Munhoz. “Estamos trazendo a alternativa a gás, que pode trabalhar armazenado em estado liquefeito (GNL), em estado gasoso (GNV) e o biometano”, diz o diretor.

A estimativa da Scania é de vender em torno de 100 caminhões a gás neste ano no mercado brasileiro, para aplicações rodoviárias e off-road, segundo Munhoz. A meta anterior, antes da pandemia da Covid-19, era de comercializar 300 unidades deste modelo no país.

OS MODELOS DA PEPSICO COMEÇAM A SER ENTREGUES EM AGOSTO



Os caminhões vão rodar em todo território nacional

Os 18 caminhões a gás vendidos para a PepsiCo – dez na versão G 340 4x2 e oito R 410 6x2 –, começam a ser entregues no dia 14 de agosto e irão rodar em todo o território nacional. “Estes veículos fazem parte do plano que a empresa tem de renovar 100% a sua frota em 2020 e 2021 e é o maior investimento neste tipo de tecnologia da história do Brasil”, afirma Eduardo Sacchi, diretor sênior de supply chain da PepsiCo Brasil, uma das maiores empresas de alimentos e bebidas do mundo.

Detentora de uma das maiores frotas do Brasil, com mais de 2.200 caminhões, a PepsiCo tem como meta global reduzir em 20% as emissões de gases de efeito estufa até 2030. “A parceria com a Scania e a confiança na marca fez toda a diferença para que a empresa pudesse decidir pela aquisição desses veículos”, revela o diretor da empresa.

Antes de comprar os caminhões a gás, a PepsiCo recebeu da Scania um veículo de demonstração em novembro de 2019. Após realizar os testes por mais de um mês constatou a redução de 97% de

NOx (óxido de nitrogênio), 87% de HC (hidrocarbonetos), 23% de CO (monóxido de carbono) e 15% de CO₂ (dióxido de carbono), além da diminuição em 20% no consumo de combustível. “Esses fatores pesaram muito na decisão de renovar a frota”, afirma Sacchi.

A Scania está empenhada em apoiar seus clientes com soluções rentáveis que contribuam com a sustentabilidade nos âmbitos econômico, ambiental e social. “Para nós, não existe apenas um modelo sustentável e cada país adotará as tecnologias que melhor se encaixam em sua realidade”, afirma Barral.

Os caminhões a gás da Scania chegam ao mercado com 45% de índice de nacionalização. Apesar de ser 30% mais caro que o modelo a diesel, mesmo assim é vantajoso, na avaliação de Munhoz, pois proporciona até 15% de redução no custo por quilômetro e se paga em dois ou três anos. “Ele tem o retorno num período de tempo e depois redução efetiva do custo operacional”, afirma o diretor.

O maior impacto no custo do caminhão

a gás está nos componentes importados, como o tanque de combustível, tubos e válvulas. “Mas a Scania já está trabalhando para nacionalizar essas peças e já temos fabricantes interessados”, conta Munhoz.

Ele afirma que, para investir em produção local, tanto a Scania quanto os fornecedores precisam fazer investimentos em ferramental, em máquinas, processos e treinamento e tudo isso depende de volume. “Como a Scania tem a estimativa

de vender 100 caminhões a gás este ano no Brasil, acreditamos que no prazo de um ano teremos fornecedores produzindo esses componentes no país e isso deverá contribuir para a redução no custo do caminhão a gás, mas no momento não sabemos o quanto”, diz o diretor.

Os caminhões a gás da Scania contam com as mais modernas tecnologias do mercado presentes na nova geração de veículos da marca, que iniciou as suas vendas em fevereiro de 2019.

Os inéditos modelos pesados movidos a GNV e biometano são vocacionados para médias e longas distâncias. Seus motores são Ciclo Otto (o mesmo conceito dos automóveis) e 100% a gás e biometano, ou mistura de ambos. Os motores não são convertidos do diesel para o gás, têm garantia de fábrica, tecnologia confiável e segura, com desempenho consistente e força semelhante ao caminhão a diesel. Além de serem 20% mais silenciosos.

CAMINHÃO A GÁS SCANIA CHEGA AO RIO GRANDE DO SUL



O veículo vai transportar gás natural para indústrias e postos de combustível

O quinto caminhão pesado R 410 6x2 movido a GNV foi entregue para o grupo Charrua. A empresa usará este veículo no transporte de gás natural para as indústrias e postos de combustível do Rio Grande do Sul.

Com este caminhão a gás, o grupo Charrua amplia de cinco para seis modelos Scania a frota da Transportadora Arco,

uma de suas sete empresas.

“É um prazer enorme ser o primeiro cliente do Sul a receber essa nova tecnologia da Scania, tanto pela economia como pela questão ambiental, com a redução das emissões de CO₂. O fato da distribuidora do gás ser a primeira empresa do grupo Charrua, mostra que somos pioneiros no que fazemos. Acredito

que depois virão mais caminhões”, afirma Flavio Aluísio Rudiger, diretor de Logística e Transportes do grupo Charrua.

Roberto Barral, vice-presidente das operações comerciais da Scania no Brasil, afirma que a rede de concessionárias Scania está sendo preparada para dar todo o apoio aos caminhões a gás. Não são necessárias grandes mudanças nas casas para receber os veículos mais sustentáveis. Entre os itens obrigatórios estão boxes, ferramentas e check-list especiais, que serão implementados ao longo dos próximos meses. “Para atender à frota mais sustentável daremos o suporte necessário na operação do cliente, para manter a manutenção em dia e garantir a disponibilidade dos produtos”, diz Barral.

A Casa Scania Brasdiesel (RS), responsável pela venda e a entrega do caminhão ao grupo Charrua, cuidará do suporte operacional e da manutenção do veículo que conta com programa Premium Flexível, que permite reduzir em até 25% os custos dos serviços. “A parceria com a Scania Brasdiesel começou em 2010 com a compra de dois modelos, G 400 e P 310. Os caminhões Scania são muito bons, de excelente rendimento. Depois que a Scania lançou o modelo a gás, em 2018, a equipe da concessionária nos apresentou a solução”, afirma o diretor do grupo Charrua.

SÉRIE ESPECIAL COMEMORATIVA AOS 63 ANOS NO BRASIL



A edição comemorativa é numerada e limitada a 350 caminhões

Para comemorar os 63 anos de história no Brasil, a Scania lançou uma edição especial de caminhões em homenagem aos caminhoneiros. Esses profissionais, segundo a montadora, conquistaram a posição de destaque neste período de isolamento social por continuar trabalhando de forma heroica durante a pandemia.

A edição especial, batizada de Heróis da Estrada, é numerada e limitada a 350 caminhões – 300 do modelo R 450 6x2 e 50 do modelo R 410 4x2 –, ambos na versão Highline de teto alto e com um pacote completo de soluções, que inclui itens que destacam o estilo, o conforto, a segurança e a produtividade.

O pacote estilo traz defletores, saia lateral e pintura customizada no para-lama, na grade frontal e na saia lateral. O pacote segurança é composto de airbag lateral de cortina (exclusividade no Brasil para proteção do motorista em tombamentos), freio de emergência (AEB), sistema de estabilidade (ESP), assistente de mudança de faixa (LDW) e sensor de chuva. E o pacote conforto sai equipado com climatizador, geladeira, volante de couro, painel de instrumentos

colorido com sete polegadas e sistema multimídia com tela de cinco polegadas e Bluetooth. “Os próprios usuários pediram para equipar o caminhão com airbag porque a maior parte dos acidentes fatais com cavalos mecânicos se dá por tombamento e esse item vai garantir maior segurança aos motoristas”, afirma o diretor da Scania.

No quesito produtividade a Scania incorporou nos modelos da série especial a tecnologia Actcruise, que atua por meio de posicionamento via GPS e um mapa topográfico integrado ao módulo de conectividade para gravar rotas e aproveitar aclives e declives de maneira mais eficiente. Dessa forma, o caminhão poderá economizar mais 3% de combustível. “Estamos superando nossa promessa com a nova geração de economia de 12% para 15%”, diz Munhoz. Há também o programa de manutenção Premium Flexível com 15% de desconto no quilômetro rodado e o portal de conectividade através do pacote desempenho.

Os caminhões da série especial estão à venda com preços a partir de R\$ 499 mil e seis meses de carência para o pagamento da primeira parcela do financiamento por

meio do Finame, além de 12% de desconto no seguro, que pode ser parcelado em até dez vezes. A exclusividade deste modelo é a destacada cor vermelha e a imagem do grifo, animal mitológico símbolo da Scania, estampada na cabine.

Para estes caminhões, a Scania vai oferecer treinamentos online de quatro módulos aos motoristas: condução econômica, de tecnologia veicular, de direção preventiva e de cuidados com a saúde. “Será de forma gratuita e diretamente da Scania”, avisa Munhoz. Os clientes terão também três sessões de driver coaching ministradas pelos instrutores master drivers da rede Scania.

Barral comentou que em 63 anos até hoje a Scania viveu muitas transformações que foram motivadas com foco no transportador. “Ao longo desses anos foram comercializados 270 mil caminhões, 40 mil ônibus e 40 mil motores. Com 963 mil veículos, a Scania responde por 30% da frota de pesados que circulam no país. E seguimos trabalhando para aumentar mais esses números, não somente em produtos, mas em soluções sustentáveis para toda a cadeia de transporte.”



Mesmo na crise da pandemia, Volvo apresenta novidades



A frota da Lenarge soma 960 veículos, dos quais 95% são da marca Volvo

Apesar das dificuldades colocadas pela pandemia, a Volvo fez negócios importantes, como a venda de 200 caminhões FH para Transportadora Lenarge, que está renovando sua frota de 760 veículos. A empresa, uma tradicional cliente da marca, atua nos segmentos de mineração, siderurgia, cimento e celulose. De janeiro a junho, a transportadora registrou aumento no volume de cargas

transportadas, em relação ao mesmo período de 2019, e espera crescer 10% neste ano.

A Volvo também fez lançamentos: a linha VM 2021 ganha uma nova versão, a VM City, que é uma opção adicional da marca para os segmentos de distribuição urbana e regional. Já para as rotas mais longas, o Volvo FH 460 nas versões 4x2 e 6x2 passa a vir equipado com defletores laterais de ar.

TRANSPORTADORA LENARGE RENOVA FROTA COM MAIS 200 CAMINHÕES VOLVO FH

Uma das maiores transportadoras brasileiras em seu setor de atuação, a mineira Lenarge acaba de adquirir 200 caminhões Volvo FH. A empresa está renovando e ampliando sua frota, que agora soma 760 veículos, 95% deles da marca Volvo. Os novos caminhões serão utilizados no transporte de granéis sólidos, o foco da operação da transportadora, que concentra

seus negócios nos segmentos de mineração, siderurgia, cimento e celulose. Os veículos serão entregues até dezembro.

“Temos uma excelente relação com a Volvo. É uma parceria de 20 anos, desde que compramos nosso primeiro FH”, declara Márcio Afonso de Moraes, diretor-presidente da Lenarge. Ele lembra que a escolha pela marca se deve também a alguns dos principais atributos do caminhão: robustez, confiabilidade e baixo consumo de combustível.

“A Lenarge é um tradicional cliente da Volvo e sempre foi extremamente profissional e exigente. Por isso ficamos muito felizes com a consolidação dessa parceria e com a escolha do caminhão FH, o campeão de vendas dos últimos anos”, afirma Alcides Cavalcanti, diretor executivo de caminhões

Volvo no Brasil. “A tecnologia dos nossos caminhões e serviços, além da assistência de nossa rede de concessionárias, tem contribuído para melhorar de forma significativa os resultados dos nossos clientes”, complementa.

“O transporte de granéis sólidos é um negócio altamente profissionalizado, muito competitivo e de margens apertadas. Para crescer nesta área, é preciso ter custos reduzidos, alta produtividade, eficiência administrativa e um controle rígido operacional. Contar com um caminhão confiável e de alta performance como o FH é uma parte muito importante dessa equação”, explica Márcio Moraes. Ele destaca ainda que usa o Dynafleet, o sistema de gerenciamento de frota da Volvo, conseguindo até 8% de economia de combustível.

Conforme as exigências logísticas dos clientes, a frota da Lenarge roda em curtas, médias e longas distâncias, levando os produtos das minas e das fontes de abastecimento até os terminais portuários, de onde são exportados para os principais mercados mundiais, segundo a empresa.

Depois de paralisar parte de seus cami-

nhões e experimentar uma queda de 10% nas receitas nos primeiros 30 dias da pandemia, a transportadora, sediada em Sabará, na região metropolitana de Belo Horizonte, voltou a toda carga após o período crítico inicial e já dá sinais de recuperação e até de retomada do crescimento.

EXPANSÃO

De janeiro a junho deste ano, seus caminhões já transportaram 4,3 milhões de toneladas, volume ligeiramente superior aos 4,15 milhões de toneladas registradas no mesmo período de 2020. No primeiro semestre, a frota rodou 25 milhões de quilômetros, a mesma distância percorrida até junho do exercício passado. “Estamos otimistas. Devemos superar os números de 2019, com uma evolução de 10%”, prevê Moraes, estimando para 2020 mais de 9 milhões de toneladas transportadas e 50 milhões de quilômetros a serem percorridos.

Com um sólido posicionamento no mercado, a Lenarge tem boas razões para crer na recuperação e até no aumento dos volumes: as grandes empresas de mine-

ração, siderurgia, cimento e celulose que formam sua carteira de clientes estão na fatia da economia beneficiada pelo cenário cambial de fortalecimento do dólar. Com a valorização do dólar e o aumento do preço de algumas commodities, a produção das fábricas brasileiras, que inicialmente havia caído, já se recupera e dá sinais de expansão, de acordo com a empresa.

O quadro favorável está estimulando a Lenarge a investir, tanto na renovação e na ampliação da frota como na contratação de mais motoristas. “Estamos com vagas abertas”, anuncia Moraes, comentando que pelo menos metade dos 200 novos caminhões precisará de condutores. “Temos uma política de investimentos contínuos. Nossos veículos são regularmente substituídos para mantermos alta disponibilidade e grande produtividade e reduzirmos os custos com manutenção”, diz.

Outro investimento da Lenarge é na manutenção. Todos os 200 novos caminhões FH, financiados pela Volvo Financial Services, têm o Plano de Manutenção Ouro da Volvo, o mais completo, cobrindo todas as manutenções preventivas e corretivas.

VOLVO APRESENTA A LINHA 2021 DOS CAMINHÕES VM E FH

Com foco no mercado para caminhões voltados para a distribuição urbana, a Volvo inclui em sua linha 2021 o novo VM City. Equipado com o motor de 270 cv, a nova versão conta com cabine curta, transmissão de seis marchas e um eixo traseiro de dupla velocidade. “Projetamos esse caminhão para atender tudo o que os transportadores com operações de tiro curto, dentro das cidades ou de distribuição regional, precisam”, afirma Alcides Cavalcanti, diretor executivo de caminhões da marca.

O VM City é um caminhão desenvolvido para os transportadores que precisam versatilidade para vários tipos de carga. Atende principalmente empresas que atuam em segmentos do varejo e precisam flexibilidade para distribuição de gêneros diversos, desde pequenos comércios ou



O VM City foi desenvolvido para o transporte de vários tipos de carga

mercados, lojas de materiais de construção, distribuição de alimentos e muitos outros. Pode ser também usado como veículo de apoio em empresas que fazem “leva e traz” de artigos variados.

“Há uma enorme gama de aplicações

para o VM City. São operações em que o motorista roda em vários trechos curtos durante o dia e não precisa dormir no veículo. Por isso, essa versão tem a cabine curta e o ar condicionado é opcional”, argumenta Jeseniel Valério, gerente de engenharia de

vendas de caminhões Volvo.

O VM City amplia a oferta Volvo em semipesados. A marca foi a que mais cresceu neste segmento no ano passado e mantém um bom desempenho em 2020, com um crescimento de 29% sobre o mesmo período do ano anterior, mesmo com o cenário adverso do momento.

SEGURANÇA

Outra novidade da linha Volvo 2021 é a nova configuração de série do FH 4x2 e 6x2. Agora essas versões passam a ser oferecidas com o entre-eixos de 3.500 mm como padrão, acompanhado de defletores laterais de ar para melhorar a aerodinâmica entre o cavalo mecânico e carreta e trazer ainda mais economia.

“Já havíamos conquistado até 10% de economia de combustível com a introdução da tecnologia da aceleração inteligente Volvo no ano passado. Agora, na combinação desse entre-eixos e os defletores laterais, os FH 460 4x2 e 6x2 pode somar, dependendo da operação, até 2% a mais de economia, além daquele ganho anterior”, assegura Clóvis Lopes, gerente comercial de caminhões da Volvo.

As opções de entre-eixos 3.200 mm e 3.600 mm continuam disponíveis para o FH 460 6x2. Mas, nesse caso, o defletor lateral de ar é considerado um item opcional. Um benefício adicional, válido para todas as Volvo FH modelo 2021, é a popularização de alguns recursos de segurança ativa. Itens como as luzes de frenagem de emergência (lanternas traseiras piscam automaticamente em desacelerações bruscas), sensor crepuscular (faróis acendem automaticamente no entardecer), sensor de chuva (limpadores de para-brisa são acionados automaticamente) e as luzes “três marias” (aumentam a visibilidade noturna do veículo em aclives), passam a estar disponíveis já nas versões de acabamento intermediário do caminhão. “São recursos importantes para atingirmos nosso ideal de ‘Zero Acidentes’ com veículos Volvo”, afirma Lopes.

O FH permanece na liderança do mercado

A fábrica brasileira da Volvo alcançou a produção de 100 mil unidades da I-Shift, a avançada caixa de câmbio que equipa caminhões e ônibus da marca. “A transmissão automatizada da Volvo foi o maior avanço para economia de combustível, conforto e produtividade no setor de transportes comerciais desde sua introdução no Brasil”, declara Alan Holzmann, diretor de estratégia de produto da Volvo.

Atualmente, 100% dos caminhões da linha F, dos modelos pesados da linha VM e dos ônibus rodoviários com motor traseiro da marca saem da linha de produção com a I-Shift. “Foi uma aceitação espetacular”, afirma Holzmann, ao lembrar que a caixa automatizada era uma tecnologia nunca vista antes no setor de transporte comercial nacional quando foi lançada em 2003, ainda em sua versão importada da Suécia. “Mesmo na Europa, era um projeto disruptivo, muito superior às caixas manuais ou às caixas automáticas tradicionais, com conversor de torque. A I-Shift da Volvo foi um grande divisor de águas, muito à frente da tecnologia de qualquer outro fabricante de transmissões”, assegura Holzmann.

“A I-Shift é um dos produtos mais admirados da marca em todo o mundo”, assinala Luiz Bohatch, diretor de produção de Powertrain na Volvo, divisão responsável pela produção dessa caixa automatizada no complexo industrial da marca em Curitiba, no Paraná. “Hoje, ela está presente em quase todos os veículos comercializados

brasileiro de caminhões. De acordo com o ranking Fenabrave, o modelo Volvo ocupa as duas primeiras colocações entre os veículos de carga mais vendidos no país. Até maio, já foram emplacadas 2.041 unidades do FH 540 e 1.457 unidades do FH 460 (somadas todas as versões de eixos de cada modelo), números à frente até mesmo de caminhões médios e leves.

“Com as novidades das versões FH 460 4x2 e 6x2, e o sucesso consagrado do FH 540 6x4, líder absoluto em vendas no país nos últimos anos, temos seguramente os melhores caminhões do Brasil, fato reconhe-

nos mercados internacionais da Volvo”, complementa o executivo.

Engenheiros, técnicos e montadores brasileiros e suecos trabalharam em cooperação no projeto para implementar a linha de produção de caixas I-Shift no Brasil em 2011, a primeira do gênero fora da Suécia. “Além do desenvolvimento de competências técnicas de produto e processo, a experiência de trabalhar com colegas suecos e brasileiros em um projeto que, na época, já previa soluções alinhadas com a Indústria 4.0, foi marcante. Somos um único time, com uma única direção”, afirma Bohatch. No projeto de nacionalização foram aplicados muitos conceitos e princípios do VPS, sigla interna que define o modelo de produção enxuta aplicado pela Volvo. O objetivo é garantir segurança, qualidade e produtividade por meio de avançadas tecnologias no processo de manufatura.

O projeto brasileiro da linha de montagem de caixas automatizadas teve tanto sucesso que o mesmo conceito e as mesmas soluções foram replicados em outra fábrica do Grupo Volvo nos Estados Unidos, que viria a ser construída depois. A reputação da I-Shift é resultado dos muitos benefícios que proporciona. A começar pela significativa redução no consumo de combustível. “O diesel é um dos principais custos na planilha do transportador e a caixa I-Shift contribui para uma condução melhor, com menos gasto de combustível”, assegura Alcides Cavalcanti, diretor executivo de caminhões.

“A Volvo é conhecida mundialmente por ser o melhor custo-benefício por ser o veículo mais seguro e econômico do mundo”, afirma Alcides Cavalcanti. “A Volvo é conhecida mundialmente por ser o melhor custo-benefício por ser o veículo mais seguro e econômico do mundo”, afirma Alcides Cavalcanti.

A Linha Volvo 2021 já está disponível nas concessionárias da marca no Brasil. O Banco Volvo tem taxas especiais, com possibilidade de financiar até 100% do bem, prazo de 60 meses para pagar e até seis meses de carência na primeira parcela. Além disso, a Volvo Financial Services oferece ainda opções de seguro ou aquisição via Consórcio Volvo, que conta com a tradição e segurança da marca.

CTM



NOS VEMOS EM
2021



38.000 profissionais
68 países visitantes



400 marcas
37 países expositores



SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS



I N T E R M O D A L . C O M . B R

PATROCINADOR OFICIAL



ASSOCIADO



PROMOÇÃO E ORGANIZAÇÃO



Volkswagen diversifica suas ações no mercado



Com a estratégia de impulsionar a mobilidade elétrica no Brasil, a empresa fechou parceria com a CPFL Energia para trabalhar no âmbito do programa de P&D da Aneel. O objetivo é a criação de um laboratório de mobilidade elétrica em Indaiatuba (SP), região onde a CPFL tem uma de suas sedes operacionais. Além de fornecer os caminhões elétricos e-Delivery a esse projeto, a VWCO será

responsável pelos serviços de engenharia. Na área de infraestrutura a empresa vendeu 39 caminhões Constellation 24.280, mais 39 Delivery 9.170 e outros 18 modelos Constellation 17.230 para a BC2 Construtora, empresa sediada em Bauru (SP) e especializada na prestação de serviços de manutenção, obras e ITS em rodovias, aeroportos e ferrovias.

SONIA MORAES

MONTADORA FORNECE 96 CAMINHÕES PARA SERVIÇOS DE INFRAESTRUTURA

A BC2 Construtora, empresa sediada em Bauru (SP) e especializada na prestação de serviços de manutenção, conservação, obras e ITS em rodovias, aeroportos e ferrovias, comprou 96 caminhões da Volkswagen Caminhões de Ônibus, além de outros equipamentos de apoio.

São 39 unidades do Constellation 24.280 e outros 39 VW Delivery 9.170, além de 18 modelos do VW Constellation 17.230. Os equipamentos são os mais variados, indo de caçamba e carroceria simples até pipa, bate-estaca e munck com

cesto aéreo para alcance de 20 metros.

Os caminhões vão apoiar as atividades de manutenção e conservação de rotina, incluindo desde a pavimentação, drenagem, elementos de segurança, obras civis e cercas a obras de artes especiais, áreas verdes e terraplenagens. Tudo isso com grande foco e atenção na segurança viária e meio ambiente.

O investimento realizado pela BC2 Construtora vai atender duas novas concessões que acabam de entrar em operação. Entre elas, a malha Eixo-SP,

com mais de 1.200 quilômetros no interior de São Paulo, a maior malha rodoviária já licitada no país, que utilizará os veículos VW para sua manutenção, assim como a Way-306 no Estado do Mato Grosso do Sul. Com a expansão dos negócios, a empresa contratou 550 novos funcionários.

“Acreditamos que o setor de infraestrutura vai ser vital para a retomada da economia e, mais uma vez, elegemos a Volkswagen Caminhões e Ônibus como nossa parceira por todo um conjunto

VOLKSWAGEN E CPFL FECHAM PARCERIA PARA IMPULSIONAR MOBILIDADE ELÉTRICA

A VW Caminhões e Ônibus e a CPFL Energia fecharam parceria para impulsionar a mobilidade elétrica no Brasil. As empresas trabalharão em projeto de pesquisa e desenvolvimento, no âmbito do Programa de P&D Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica).

O objetivo é a criação de um laboratório de mobilidade elétrica em Indaiatuba (SP), região onde a CPFL tem uma de suas sedes operacionais. Lá, será criado um projeto piloto para eletrificação de 100% da frota de veículos operacionais e desenvolvimento de sistema inteligente de recarga para os veículos. “Até 2024 a empresa tem planos de investir mais de R\$ 96 milhões em projetos para fomentar a mobilidade elétrica no Brasil por meio de projetos de pesquisa e desenvolvimento fomentados pela Aneel e o projeto de Indaiatuba em parceria com a VW Caminhões e Ônibus faz parte desta iniciativa”, afirma Renato Povia, diretor de estratégia e inovação da CPFL.

Além de fornecer os caminhões elétricos e-Delivery que serão utilizados nesse projeto, a Volkswagen será responsável pelos serviços de engenharia, como coleta de dados, treinamento de motoristas, orientações de segurança, acompanhamento de rodagens, suporte



Montadora fornecerá o e-Delivery para o projeto de pesquisa de mobilidade elétrica

no desenvolvimento dos implementos e estudos relacionados à operação dos caminhões. “A eletromobilidade é um dos pilares do grupo Traton, do qual faz parte a VW Caminhões e Ônibus. Por isso somamos forças para tornar viável a produção e aplicação dos primeiros caminhões elétricos desenvolvidos e feitos no Brasil”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da VW Caminhões e Ônibus.

O projeto contará com a participação

da Siemens no desenvolvimento e aplicação de carregadores para os veículos, assim como o sistema inteligente de recarga; com o Senai Cimatec para a criação e aplicação de carrocerias considerando os implementos 100% elétricos para os veículos, como cesto aéreo para manutenção da rede elétrica; e o Gesel/UFRJ, braço acadêmico do projeto que irá realizar estudos sobre impactos ambientais, regulação e incentivos e experiência do usuário.

de fatores que nos torna fiéis à marca, desde o relacionamento com o concessionário e toda a condição comercial ao desempenho dos veículos e à própria confiança que temos na VWCO. Hoje, mais de 60% de nossos caminhões são Volkswagen e a tendência é crescer”, afirma Bruno Britto, presidente da BC2.

Segundo Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da Volkswagen, negócios como este têm ajudado a movimentar a indústria de caminhões. “Clientes empreendedores como a BC2 são os responsáveis por

girar a economia, incentivando nossa operação e também gerando empregos. E nós estamos prontos para atender a essas demandas, tanto de vendas quanto de pós-vendas”, diz Alouche.

Os caminhões Volkswagen foram adquiridos por meio da locação junto à concessionária Marka, representante da Volkswagen Caminhões e Ônibus. As condições foram definidas sob medida para a BC2. O contrato envolve o aluguel dos implementos selecionados pelo cliente. “Essa modalidade nos permitiu o menor investimento no curto prazo e

foi a que melhor acomodou nossas necessidades”, relata o presidente da BC2.

Para Roberto Grossi, titular da Marka Veículos, essa é uma opção bastante vantajosa e veio para complementar a oferta de soluções ao mercado. “Temos a flexibilidade para nos adaptar ao que atender da melhor forma possível aos nossos clientes, oferecendo soluções sob medida para todas as suas necessidades”, afirma.

O pacote negociado inclui também o contrato de manutenção VolksTotal PrimeServ, que combina manutenção

preventiva e corretiva, além de assistência 24 horas, com um custo atraente. “Dessa forma nos concentramos no nosso negócio e deixamos para os especialistas cuidarem da manutenção de nossos veículos”, diz o executivo da BC2.

O presidente da BC2 vislumbra um panorama de crescimento para o setor nos próximos anos diante da necessidade de impulsionar a economia. “Investir em infraestrutura é vital para reduzirmos os gargalos logísticos, aumentar nossa produtividade e também a competitividade. Este deve ser um foco prioritário”, afirma Britto.

PREÇO FIXO

Os modelos da linha Delivery passam a contar com preço fixo no serviço de manutenção. Os clientes que comprarem ou já possuem os caminhões Express, 4.160 ou 6.160 com até cinco mil quilômetros, em sua frota poderão contratar o plano Volkstotal Prev por 12 ou 24 meses, pelo valor de R\$ 190 ou R\$ 285 ao mês, respectivamente. A campanha promocional estende-se até 31 de agosto.

A vigência do contrato de manutenção varia. A opção de 12 meses é válida até 50.000 quilômetros ou durante um ano, o que primeiro ocorrer. Quem optar pelo contrato de 24 meses conta com a cobertura nesse período ou até o veículo alcançar 100.000 quilômetros, o que primeiro ocorrer.

No plano Volkstotal Prev estão previstas a revisão de assentamento, que é realizada entre 1.000 até 5.000 quilômetros e, a partir daí, as revisões regulares a cada 20.000 quilômetros. As manutenções preventivas seguem o check-list da revisão, contando com a substituição de óleos lubrificantes, aditivos, fluidos e filtros, assim como inspeções e verificações nos sistemas de freios, suspensão, direção e eixos, que resultarão em maior disponibilidade e segurança para a operação. Os serviços

DELIVERY LOJA MÓVEL DA SWIFT



Com maior ângulo de esterçamento, o Delivery 6.160 facilita o acesso em condomínios

O VW Delivery 6.160 é a nova loja móvel da Swift, que opera como mercado de proteínas congeladas. Sobre seu chassi, geladeiras oferecem uma grande variedade de produtos da Swift como carnes, aves, cordeiros, suínos, peixes e frutos do mar.

O modelo faz parte da frota de 11 unidades adquiridas pela JBS, da qual a Swift faz parte. Os demais veículos rodam por diferentes pontos de São Paulo em serviços semelhantes.

O que pesou na escolha do Delivery 6.160 foi a sua alta confiabilidade e disponibilidade em operação. “Qualquer condomínio ou empresa pode solicitar a visita de nossa loja móvel pelo e-mail lojamovel@swift.com.br”, afirma Marcos Carvalho, diretor de marketing da JBS.

podem ser realizados em qualquer um dos concessionários da marca.

Para aderir ao plano promocional, o cliente pode contatar uma das mais de 140 concessionárias VW Caminhões e Ônibus localizadas em todo o país ou por meio do assistente virtual VWCO, no link <https://pt.research.net/r/precodigo>.

“Ter previsibilidade de gastos é fundamental para assegurar as margens do

“Lançamos a nova família Delivery há três anos e, desde então, não paramos de surpreender o mercado: nossos produtos se comprovam ideais para as mais diferentes aplicações. E é isso que atestamos com esse negócio”, diz Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Com a melhor manobrabilidade da categoria, o Delivery 6.160 facilita o acesso da loja móvel da Swift dentro de condomínios residenciais ou empresas, graças ao maior ângulo de esterçamento e ganho na capacidade de realizar as manobras em vias estreitas. O modelo está equipado com motor Cummins ISF de 2,8 litros de 160 cv de potência e caixa ESO-4206 de seis velocidades.

negócio. Com os planos de manutenção assinados entre o cliente e a fábrica, ele fica focado em seu negócio e deixa a manutenção por nossa conta. Além disso, com a parcela fixa, a VWCO consegue atender o cliente combinando agilidade e qualidade”, afirma Antonio Cammarosano Filho, diretor de serviços e pós-vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

CTM

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

Ford apresenta a nova F-150

Com versão híbrida e conectividade de última geração, a picape será lançada nos Estados Unidos no último trimestre deste ano

SONIA MORAES



A nova F-150 tem Active Drive Assist que permite dirigir sem colocar as mãos no volante

A Ford prepara para o último trimestre deste ano o lançamento da F-150 nos Estados Unidos, onde há 43 anos é o veículo mais vendido. Com novo visual, interior atualizado, muito conteúdo tecnológico e motor híbrido, a nova picape chega com a proposta de ser a mais produtiva e potente de sua categoria.

Segundo a Ford, a nova picape tem uma base forte e durável, composta por chassi de aço e carroceria feita com liga de alumínio de nível militar. Os para-lamas dianteiros mais altos, novo vinco central e pneus três quartos de polegada maiores dão uma postura mais forte e poderosa à picape. Todos os itens externos foram redesenhados, incluindo novo design dos faróis, capô e para-choques, sem alterar a aparência forte e arrojada.

A nova linha oferece 11 opções de grade nas diferentes versões, com design diferenciado, mas sem perder a identidade, além de novos apliques na tampa da caçamba.

As novidades incluem faróis e lanternas traseiras de Led e estribos elétricos de acionamento rápido para melhor acesso lateral à caçamba. A picape vem de série com novos grampos nas laterais da tampa da caçamba para a amarração de objetos longos, além de novas braçadeiras embutidas.

A picape F-150 é também a mais aerodinâmica. A grade dianteira com fechamento ativo, nova barragem de ar ativa e a nova geometria da cabine e da tampa traseira contribuem para reduzir o arrasto e o consumo de combustível.

O interior desta picape foi totalmente redesenhado, unindo estilo, conforto, praticidade e tecnologia, com materiais de qualidade, novas opções de cores e de armazenamento. As versões de entrada e intermediárias da XL e XLT vêm com tela de oito polegadas. Ambas oferecem acesso ao novo manual do proprietário digital, que permite encontrar as informações com facilidade, incluindo vídeos.

A nova F-150 oferece os recursos mais avançados de assistência ao motorista, reunidos no Ford Co-Pilot360 2.0. Desde a versão XL, ela vem de série com assistência de pré-colisão com frenagem de emergência automática e detecção de pedestres, câmera de ré com assistência dinâmica de engate, acionamento dos faróis e farol alto automático.

A F-150 é a única picape a oferecer o Active Drive Assist, que permite dirigir sem colocar as mãos no volante em mais de 160 mil quilômetros de estradas dos Estados Unidos e Canadá, com uma câmera que monitora a posição da cabeça e o olhar do motorista. A habilitação do software, previsto para o terceiro trimestre de 2021, poderá ser baixado sem fio ou instalado nas concessionárias, com cobrança adicional.

Outro recurso que a Ford oferece para a F-150 é o assistente de cruzamento, que detecta a aproximação de veículos em curvas à esquerda e freia automaticamente. A picape é também a única da categoria com um assistente de estacionamento de última geração, o Active Park Assist 2.0, que controla a direção, câmbio, freio e acelerador nas manobras em vagas paralelas ou perpendiculares.

A novidade da nova picape F-150 é o motor híbrido V6 de 3,5 litros, o PowerBoost Full Hybrid, que, segundo a Ford, foi projetado para gerar o maior torque e a maior potência da categoria.

Disponível para todas as versões, desde a básica XL até o topo de linha Limited, o EcoBoost V6 é o único sistema híbrido completo do segmento, adicionando torque elétrico instantâneo ao motor. Ele tem autonomia estimada pela Agência de Proteção Ambiental (EPA) dos Estados Unidos de mais de 1.100 quilômetros e capacidade máxima de reboque de pelo

NOVA FORD RANGER STORM CHEGA AO MERCADO BRASILEIRO

No mercado brasileiro a Ford colocou à venda a nova versão off-road da Ranger Storm, picape voltada para o segmento de esportes radicais e aventura. Com preço de R\$ 150.990, o modelo chega para ocupar espaço entre as versões intermediárias e topo da linha, ampliando o leque de consumidores.

Apresentada como conceito no último Salão do Automóvel, a nova picape cabine dupla teve grande aceitação e foi desenvolvida no Brasil especialmente para o mercado brasileiro, atendendo aos rígidos controles de qualidade. Seu projeto incluiu também testes nos Estados Unidos, Tailândia e Austrália para garantir o desempenho e durabilidade de todos os seus componentes.

A Ranger Storm vem equipada com tração 4x4, transmissão automática, diferencial traseiro blocante e motor Duratorq 3.2 turbodiesel de cinco cilindros das versões de topo XLT e Limite, que garante fôlego extra para encarar qualquer aventura, com potência de 200 cv e torque de 47,9 kgfm.

A grade dianteira com o nome Storm em destaque é a assinatura da nova picape, personalizada também com faixas no capô e nas laterais, alargadores de para-lamas, estribos, rodas e santantônio exclusivo, todos na cor preta, com foco na esportividade. As lanternas traseiras com lentes escurecidas são emprestadas da série especial global Wildtrak. A nova picape conta ainda com dois acessórios especiais – snorkel e capota marítima – que, como oferta de lançamento, serão dados como cortesia aos 60 primeiros compradores da picape.

Outro grande diferencial são os pneus todo-terreno Scorpion AT Plus. Desenvolvidos especialmente para a picape em parceria com a Pirelli, eles oferecem o máximo desempenho e durabilidade dentro da proposta de uso 60% fora de estrada e 40%



A nova versão da Ranger Storm teve ajuste na suspensão que melhora a dirigibilidade

em estrada. Resultado de um projeto de um ano, os pneus foram feitos sob medida, com mais de 90 parâmetros personalizados, para garantir o melhor desempenho tanto na terra, lama, água, cascalho e pedra como no asfalto, com grande equilíbrio entre performance e conforto.

A Ford Ranger é reconhecida como a melhor picape off-road do segmento e a versão Storm leva esse desempenho a um nível ainda maior, segundo a fabricante. O alto torque do motor, a eficiente tração 4x4, o diferencial traseiro blocante e os novos pneus permitem transpor com facilidade todo tipo de terreno.

Para isso contribui, também, o conjunto mais completo de recursos de dirigibilidade e segurança, segundo a Ford. Ela vem com o sistema AdvanceTrac, composto por controle eletrônico de estabilidade e tração, assistente de partida em rampa, controle automático de descida, controle de oscilação de reboque, assistência de frenagem de emergência e luzes de emergência em

frenagens bruscas, além de sistema antica-potamento e controle adaptativo de carga, exclusivos no segmento.

Como toda a linha 2020, o novo modelo tem um ajuste de suspensão que melhora a dirigibilidade e o conforto tanto no asfalto como fora de estrada. E a caçamba conta com um sistema de assistência que facilita a abertura e fechamento da tampa.

Sua lista de equipamentos inclui ainda direção elétrica, ar-condicionado digital de duas zonas, central multimídia SYNC 3 com tela de 8 polegadas, painel configurável com duas telas de 4,2 polegadas, faróis de neblina, sete airbags, câmera de ré e rodas de liga leve de 17 polegadas.

A nova picape tem cinco anos de garantia e oferece também baixo custo de posse, tanto nas revisões e seguro como no valor das peças e manutenção não programada. As três primeiras revisões, com preço fixo, somam R\$ 2.747, e o programa seguros Ford oferece uma apólice calculada em 3,1% do valor do veículo.

menos 5.400 quilos.

O PowerBoost combina o motor EcoBoost da Ford e a transmissão automática

SelectShift de 10 velocidades com um motor elétrico de 35 kW (47 cv de potência) integrado à transmissão, além de um

software calibrado especialmente para uso em picapes, incluindo modo de direção com carga e reboque.

CTM

Pandemia acelera mudanças no e-commerce

Responsável pelas operações de desembaraço aduaneiro de remessas expressas e formais; coleta e entrega das remessas e pela distribuição em território nacional, Claudia Souza comenta os impactos da pandemia no comércio virtual e as transformações no perfil dos consumidores: “Houve um aumento de 17% de consumidores fazendo sua primeira compra online.”

MÁRCIA PINNA RASPANTI

TRANSPORTE MODERNO – *Com a pandemia, houve aumento do volume de carga expressa transportada pela DHL? De quanto?*

CLAUDIA SOUZA – Logo após o início do isolamento, com fechamento de serviços não essenciais e com a reorganização do trabalho de muitas empresas, inclusive com a adoção de férias coletivas, o mercado sentiu uma queda de volume em abril, principalmente de remessas de pessoas jurídicas, mais voltadas ao B2B. Em contrapartida, houve um aumento de demanda do e-commerce como forma alternativa de consumo, o que já era esperado, pois as pessoas estão em casa, mas querem continuar comprando. Isso alavancou o volume de nossos atuais clientes que operam nessa modalidade. Além disso, essa demanda crescente traz também novas oportunidades de negócios, por meio de clientes que estão indo para essa modalidade de venda, ou de novos clientes que já operam no e-commerce e que enxergam a DHL como um provedor ágil e confiável, que pode dar vazão aos seus pedidos com qualidade e no prazo que o consumidor espera. Como temos uma estrutura adequada e experiência nesse

segmento, estamos prontos para suportar a necessidade dos nossos clientes atuais e dos novos também.

TRANSPORTE MODERNO – *Quais produtos são os que mais cresceram?*

CLAUDIA SOUZA – A DHL tem uma atuação forte em todos os segmentos, mas, especificamente neste período, percebemos um aumento na procura de equipamentos e eletrônicos para o home office; utensílios domésticos; cama, mesa e banho; roupas e calçados e cosméticos. Datas comemorativas, como dia das mães, também geram um pico de compras. Além disso, o envio de produtos relacionados ao combate à epidemia, como máscaras, ganha destaque neste período, tanto no segmento doméstico quanto internacional.

TRANSPORTE MODERNO – *Em se tratando das pequenas e médias empresas, que setores estão mais aquecidos neste momento?*

CLAUDIA SOUZA – Sabemos que um dos setores mais impactados pela

pandemia é o das pequenas e médias empresas, mas temos visto que muitas têm se reinventado para se adaptar ao novo cenário. Para dar continuidade aos seus negócios, aproveitaram o momento para a inovação e transformação digital. A oferta de seus produtos por meio do e-commerce é crescente e, em vez de limitarem sua área de cobertura, nos procuram para continuar vendendo em todo o Brasil, como têm feito empresas do setor de vestuário, artigos para a casa, produtos de beleza, eletrônicos e videogames.

TRANSPORTE MODERNO – *O comércio eletrônico já vinha crescendo no Brasil e no mundo, mas houve um incremento com a pandemia. Passado o período de quarentena, isso deve se manter?*

CLAUDIA SOUZA – Temos falado bastante no novo normal. Acreditamos que os clientes que estão experimentando compras online agora, não o deixarão de fazer depois. As empresas sabem que haverá o retorno dos clientes nas lojas, mas que o e-commerce ainda permanecerá um canal forte de

faturamento e ainda há muita oportunidade no Brasil, incluindo o omnichannel, no qual o cliente pode não só receber sua encomenda na sua casa, mas também retirar em locais que lhe sejam convenientes ou escolher outro endereço de entrega.

.....

TRANSPORTE MODERNO – *É possível pensar em uma transformação no comportamento do consumidor, após essa crise sanitária?*

CLAUDIA SOUZA – Isso já está acontecendo. O consumo já é muito mais digital. Os brasileiros passaram a comprar mais por aplicativos e a passar mais tempo pesquisando. Houve um aumento de 17% de consumidores fazendo sua primeira compra online. A DHL vem acompanhando a mudança do comportamento do consumidor final e investe em integração de plataformas de e-commerce, novas soluções de omnichannel, ampliação do uso de nossas lojas e parceiros para ofertar mais alternativas aos novos clientes. Atualmente temos mais de 350 lojas parceiras além das 11 lojas próprias, ajudando a aumentar ainda mais nossa capilaridade e área de atuação.

.....

TRANSPORTE MODERNO – *Como o Deutsche Post DHL Group tem ajudado a população nesta pandemia? Há ações no Brasil? E a DHL Express, em especial?*

CLAUDIA SOUZA – Nosso propósito como empresa é conectar pessoas, melhorando vidas. Nossos couriers e agentes estão nas ruas, nos aeroportos, nas nossas bases, com todos os equipamentos de



Claudia Souza, diretora de operações da DHL Express

proteção e cuidados necessários, porque entendemos que também em momentos desafiadores como esse precisamos garantir que nossos clientes recebam suas remessas no tempo certo e com a qualidade de sempre. Temos orgulho de poder ser um provedor confiável em qualquer tempo.

Além disso, a DHL Express tomou uma série de medidas para auxiliar no combate à Covid-19 em todo o mundo. Na região das Américas, por exemplo, as ações incluem transporte de EPI, respiradores e suprimentos médicos, doação de máscaras, parcerias com empresas e governos,

complemento da rede própria com aeronaves e fretamentos adicionais, além de outras medidas.

No Brasil, transportamos mais de 8,5 mil quilos de insumos em março e fomos responsáveis pelo transporte de equipamentos, partes e peças de respiradores dos Estados Unidos (60% a mais em abril do que nos últimos três meses) e de cerca de 3.000 quilos de máscaras provenientes da China. Ainda auxiliamos companhias de diversos segmentos com o transporte de EPIs (que não fazem parte das remessas cotidianas), somando quase 50 embarques de equipamentos.

Empresa Vamos, do grupo JSL, mantém ritmo de crescimento

Hoje quem faz as contas aluga veículos pesados e não quer mais comprar, uma tendência que deve acelerar nos próximos anos, segundo Gustavo Couto, CEO da empresa locadora

Uma das mudanças registradas nos últimos tempos na área de transportes, logística e agronegócios é a locação de veículos pesados por empresas desses setores para suas operações.

“É uma tendência que as empresas querem ficar cada vez mais leves, com uma locação de capital mais inteligente. Ou seja, alocar capital naquilo que é a sua atividade principal, o seu core business”, afirma Gustavo Couto, CEO da Vamos, do Grupo JSL. “O que fazemos para os clientes é renovar a frota e possibilitar que ele cresça mais rápido. Quando renova a frota, ele conta com uma frota mais eficiente, consome menos combustível e tem menos custo de manutenção.”

De acordo com a Vamos, esse modelo de negócio de locação custa menos: é mais econômico alugar do que comprar, e dá muito mais flexibilidade porque a empresa não precisa se endividar para comprar ativos. Tudo isso, num ambiente recessivo da economia se torna um benefício ainda mais atrativo para os clientes. “Num ambiente de economia mais pujante, que a gente chegou a experimentar no início deste ano, é muito atrativo porque as empresas queriam expandir, queriam crescer. Então o modelo de locação permite um investimento e um crescimento de maneira muito mais leve, muito mais ágil”, observa Couto.

Neste momento de pandemia, a Vamos está trabalhando normalmente. Segundo o executivo, a vantagem da locação é que é a forma mais eficiente de operar a frota. As empresas que, eventualmente, não estavam olhando para a locação pararam para fazer as contas e repensar. “Hoje, quem faz a con-



Gustavo Couto: “É uma tendência que as empresas querem ficar cada vez mais leves, com uma locação de capital mais inteligente”

ta aluga e não quer mais comprar”, ressalta. Então, a Vamos vem fechando normalmente negócios nos últimos três meses. Em maio, por exemplo, a empresa registrou um bom volume de novos contratos.

A Vamos é uma locadora de veículos pesados e tem uma rede de concessionárias de caminhões e de máquinas agrícolas, mais recentemente a concessionária da linha amarela. É a maior concessionária de caminhões e ônibus da marca Volkswagen/MAN no Brasil. Na linha amarela Komatsu também está implantando uma operação de locação.

Além de uma equipe própria responsável pela locação, a Vamos está desenvolvendo outros canais de vendas de locação. Neste momento está implantando a locação através da rede de concessionárias. A ideia é usar toda a força de vendas, de todos os canais de vendas, para oferecer ao cliente alternativa para a renovação de sua frota, seja através do modelo tradicional de compra e venda, do modelo novo e seminovo,

seja naquilo que tem demonstrado uma grande tendência, o modelo de locação.

“Para o cliente conseguir comprar dez caminhões, se endividar, com a Vamos ele pode alugar 30 e crescer muito mais rápido. E um dos nossos clientes diz muito isso e ele vem crescendo bastante”, acrescenta Couto.

E quais os segmentos mais importantes nos negócios da empresa? O principal setor ainda é o agronegócio (caminhões para o agronegócio). Na área de coleta de lixo nas grandes capitais do Brasil, as operadoras alugam os caminhões da Vamos. É um segmento em que a locadora tem crescido bastante nos últimos anos. A locação representa hoje quase 95% dos resultados do grupo.

Na locação a Vamos é multimarca. As marcas dos ativos são definidas de acordo com as necessidades do cliente. A empresa possui diferentes marcas para diferentes aplicações.

Por exemplo, para a distribuição urbana a Vamos usa muito caminhões Volkswagen e alguns de outras marcas. No agronegócio a Vamos utiliza diferentes marcas, incluindo Mercedes-Benz. Já foram utilizados também para o rodoviário os cavalos mecânicos da Volkswagen.

A Vamos conta com 13.500 ativos rodando pelo Brasil, sendo 80% caminhões ou implementos rodoviários, com idade média de dois anos e meio. É uma frota bastante nova, que a empresa também faz a manutenção no período de garantia, na própria rede de concessionárias da marca daquele ativo. A idade média de caminhões no Brasil é de 11,7 anos.

A Vamos também tem ônibus no seu

portfólio. A empresa, que tinha alguns contratos no setor de fretamento, acaba de fechar um contrato grande para a cidade de Salvador. "Mandamos para lá 132 ônibus urbanos para um consórcio formado por quatro empresas, o Consórcio Salvador Norte (CSN). Os primeiros 20 ônibus chegaram lá no dia 8 de junho. O contrato é de mais de cinco anos", afirma Couto.

Nesses tempos de turbulências, a Vamos – que investiu nos últimos 12 meses mais de R\$ 800 milhões em equipamentos locados, como caminhões, ônibus e máquinas agrícolas – acredita que vai continuar crescendo neste mesmo ritmo para os próximos períodos. "Não sentimos desaquecimento do mercado. A Vamos percebe que as empresas querem continuar modernizando suas frotas e a locação acaba sendo uma alternativa muito mais viável", ressalta o executivo. "Então, a empresa não vê nenhuma razão para desacelerar. Ao contrário, está até com uma

forte estrutura de balanço, de capital, uma solidez financeira no grupo que permite que a empresa acelere o crescimento que foi apresentado nos últimos 12 meses."

A Vamos é uma empresa que vem desenvolvendo o mercado de locação de veículos pesados, que antes se via no mercado europeu e no americano. No mercado brasileiro é uma tendência, é um serviço novo que vem crescendo. Segundo Couto, a Vamos dobrou o seu tamanho nos últimos três anos e tem possibilidades de continuar crescendo muito nos próximos anos, seja com novos clientes que vão conhecendo cada vez mais o perfil de seus serviços ou com os clientes existentes. "Hoje no mercado potencial que verificamos, de 1,6 milhão de caminhões, menos de 1% dessa frota é alugada. E a Vamos é responsável hoje por 85% da frota alocada. A empresa tem condições de acelerar ou crescer até mais do que no último período", comenta o executivo.

Os contratos da Vamos normalmente são

de cinco anos. Hoje 86% dos seus contratos são de cinco anos ou mais. Atualmente, a empresa possui mais de 400 contratos ativos, uma média de três por cliente. E mais de 80% dos contratos são renovados.

Neste momento a Vamos está muito focada em levar serviço para o pequeno frotista, o pequeno proprietário de caminhão. "Hoje, 85% dos frotistas contam com até dez caminhões. É uma oportunidade gigantesca para atacarmos este segmento. Até por questão de porte, a Vamos acaba tendo uma presença interessante em grandes frotistas. Mas existe uma oportunidade de ajudarmos as pequenas empresas. A pequena rede de supermercado, a pequena rede de padaria, restaurantes", diz Couto. "Todos esses pequenos comércios que têm o caminhão muito mais por necessidade do que por vocação em si oferecem oportunidade para a Vamos. Por isso, que estamos usando os nossos canais de vendas e de concessionárias para atingir o pequeno varejo." **CTM**

transporte

Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

11-5096.8104

Ofereça uma viagem com mais conforto

Aquecedores e Térmicas de Líquidos

Aquecedor de Alimentos - AAF58

Bebedouro Quente/Frio - BQR20

Geladeira Portátil - CAB18

Geladeira de Ônibus - GPV70

ELBER
GELACIARIS

www.elber.ind.br | 47 3542-3000 | elber@elber.ind.br
f /elbergeladeiras | @elbergeladeiras | 47 3542-3000

Setor de caminhões começa a sinalizar retomada

Com a queda de 7% prevista para o PIB neste ano, a produção mensal de 9.000 caminhões em média não deve se manter nos próximos meses

SONIA MORAES



A indústria de caminhões registrou em junho a venda de 8.954 veículos, crescimento de 85,8% em comparação a maio, que teve 4.819 unidades comercializadas no país, e de 16,5% sobre junho de 2019, cujas vendas somaram 7.688 unidades. Mas no primeiro semestre acumulou queda de 19,1%, ao emplacar 37.860 veículos, ante 46.782 unidades vendidas no mesmo período de 2019, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea, atribui o crescimento nas vendas de caminhões em junho ao represamento que ocorreu nos meses de abril a maio, por causa da pandemia do coronavírus e de fatores pontuais, como o cronograma de entrega em lotes e a inclusão do pacote de manutenção algumas negociações. "No início da pandemia alguns contratos foram renegociados para entregas futuras e estamos vendo isso refletir agora em junho. Têm segmentos com a característica de incluir no pacote algum implemento na sua entrega, o que afeta os números de vendas.

Por isso, que o mercado de caminhões tem que ser analisado ao longo de dois ou três meses para conseguir acompanhar alguma tendência", comenta Bonini.

Os números apresentados pela Anfavea mostram que o mercado de caminhões continua sendo impulsionado pelo agonegocio, ao registrar em junho a venda de 4.617 modelos pesados, aumento de 99,4% sobre maio, que teve 2.315 unidades vendidas no país. Os semipesados tiveram um avanço de 62,3%, com 2.103 veículos emplacados, ante a venda de 1.296 unidades no mês anterior. Apresentam também uma recuperação dos modelos leves, que vendeu 819 veículos, 68,2% a mais que maio (487 unidades), e dos médios, cujas vendas atingiram 890 unidades, 95,6% a mais que maio (455 unidades), por causa do aumento da demanda pelo transporte de produtos essenciais e o comércio eletrônico, que cresceu durante a pandemia. "Esses segmentos que estão movimentando o setor de transporte urbano de carga", observa Bonini.

EXPORTAÇÕES

Nas exportações o resultado também ficou positivo em junho, com 1.230 caminhões vendidos ao exterior, 93,4% superiores a maio que teve 636 veículos exportados, e 17,7% acima de junho de 2019, cujo volume exportado somou 1.045 unidades. Mas no primeiro semestre as vendas externas caíram 19,2%, com 4.842 caminhões, ante o embarque registrado de 5.991 veículos nos seis meses de 2019.

A explicação de Bonini para a melhora na exportação de caminhões em junho é semelhante ao que ocorreu no Brasil, com o represamento nas vendas nos meses de abril e maio por causa da crise do Covid-19. "A leitura que eu faço para caminhões é que o percentual de crescimento ficou estável em todos os segmentos na exportação. De maio para junho o aumento foi mais significativo nos modelos leves (119,3%) e nos médios (150%) porque esses veículos ficaram represados nos países por causa da crise e teve eventual suspensão e renegociação nas entregas, retomando os embarques em junho, conforme havia sido comentado na coletiva da Anfavea no mês anterior sobre o represamento das vendas no exterior por causa do agravamento da crise nos países da América Latina."

Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea, afirma que, além de problemas logísticos, burocráticos e resíduos tributários, o Brasil ainda enfrentará outro problema adicional na exportação, que é a queda na demanda mundial por conta da crise que os países estão enfrentando. "Estimativas indicam que a indústria automobilística mundial apresentará queda de 90 milhões

de veículos para 70 milhões de veículos ao ano, aumentando ainda mais a ociosidade no mundo e os países que tiverem mais competitividade poderão ajudar suas montadoras a exportar para os diversos mercados no mundo. Isso se torna ainda mais necessário a aceleração da redução do Custo Brasil, com a simplificação e desburocratização, que todos estão cansados de falar e ainda não vemos uma realização concreta nessa direção”, afirma Moraes.

Diante deste cenário, a expectativa da Anfavea é que a exportação de veículos pesados (incluindo caminhões e ônibus) tenha uma queda de 43% e alcance 12 mil unidades. A previsão feita em janeiro era que as exportações caíssem 22,7%, ficando em 16 mil veículos, ante as 21 mil unidades de modelos pesados exportados em 2019.

O presidente da Anfavea comenta que a pandemia está afetando os principais mercados em que as montadoras atuam, começando pela Argentina que, além da questão da pandemia tem o problema do câmbio e dificuldades financeiras, depois vêm o Chile, a Colômbia, Equador e outros países, e temos observado uma queda substancial nas vendas para o mercado externo.

Em valor as exportações da indústria automobilística caíram 40,8% no primeiro semestre, totalizando US\$ 2,97 bilhões, ante os US\$ 5 bilhões que foram exportados de janeiro a junho de 2019. “Se for mantido esse ritmo até o fim do ano, dependendo de como ficará a pandemia nesses países, as exportações atingirão US\$ 6 bilhões em 2020”, prevê Moraes e lembra que o setor já chegou a exportar mais de US\$ 10 bilhões.

PRODUÇÃO

Com a melhora nas vendas internas e no exterior a produção de caminhões em junho aumentou 39%, totalizando 5.634 veículos, enquanto em maio saíram da linha de montagem 4.054 unidades. Comparado a junho de 2019 (9.993 veículos) houve uma queda de 43,6% e no primeiro semestre a retração foi de 37,2%, com 34.797 caminhões fabricados, ante 55.396 unidades nos



seis meses de 2019.

“O crescimento na produção em junho já era esperado porque o mês de abril foi péssimo e maio foi ruim, mas o número do primeiro semestre reflete mais a realidade que estamos passando neste momento”, afirma Bonini.

A estimativa da Anfavea é que a produção de veículos pesados (incluindo caminhões e ônibus) termine 2020 com uma queda de 42%, alcançando 82 mil veículos. A previsão feita em janeiro era que seriam fabricados 160 mil veículos pesados este ano, aumento de 13,4% sobre os 141 mil veículos produzidos em 2019.

Para as vendas, a Anfavea prevê uma diminuição de 39%, com 75 mil veículos pesados emplacados no país. Em janeiro a estimativa era de incremento de 16,9%, chegando a 143 mil veículos vendidos no país, ante os 122 mil que foram comercializados em 2019.

O presidente da Anfavea informou que todas as fábricas retomaram a produção, mas estão voltando em um turno em velocidade menor por conta dos cuidados com a saúde dos empregados, e as que retomaram os dois turnos não é para aumentar a velocidade da produção, mas para aumentar o distanciamento e garantir a maior segurança para os trabalhadores. “Em julho todas as fábricas estarão rodando em ritmo reduzido

Gustavo Bonini: “No início da pandemia alguns contratos foram renegociados”

por causa da segurança na saúde, mas também olhando demanda que está sendo acompanhada diariamente”, afirma Moraes.

Ao comparar a crise atual enfrentada pelo país, o presidente da Anfavea recorda que a principal crise foi em 1981 (do petróleo), quando o setor caiu 41% e a recuperação foi de 5% ao ano. Na crise de 1987 a retração foi de 33%, com recuperação de 7% ao ano. Em 1988-89 (crise da Ásia e do dólar), a redução foi de 35%, ritmo de 6% ao ano e em 2015-2016 o declínio foi de 41%, com recuperação de 11% ao ano. “Se a recuperação ocorrer ao ritmo de 11% ao ano o setor automotivo voltará ao patamar de 2019 somente em 2025. Essa é a melhor hipótese, considerando a recuperação do passado e isso significa a perda de 3,5 milhões de veículos comparado com a base de 2019.”

Moraes afirma que a Anfavea está olhando não somente o que acontece em 2020, mas tentando imaginar como poderá ocorrer a recuperação da indústria automobilística e o que isso significa. “Vários CEOs têm comentado sobre esse tema e indicando que a recuperação do setor automotivo vai ser mais lenta e mais difícil e as razões são claras, pois temos um nível alto de desemprego no Brasil e vai aumentar até o fim do ano. Ainda temos uma confiança baixa na economia e alguns setores que estão voltando de forma mais rápida apresentam características diferentes. Nós achamos acha que existe espaço para crescer, mas considerando esse cenário que estamos vendo hoje, esse retorno se daria nos próximos cinco anos.”

Bonini acrescenta que, por causa da queda de 7% prevista para o PIB, a produção mensal de 9.000 caminhões em média não deve se manter nos próximos meses. “Nem mesmo o crescimento do agronegócio será suficiente para impulsionar o mercado de caminhões e fazer com que sai na frente de todo setor automotivo, com uma retomada mais rápida.”

CTM

Implementos rodoviários recuam 13% no primeiro semestre

Desempenho do agronegócio poderá minimizar perdas acumuladas nos primeiros seis meses de 2020, e Anfir prevê recuo de mercado em torno de 10%

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Truckvan ampliou seu portfólio com o lançamento da linha graneleira

O volume de implementos rodoviários emplacados nos seis primeiros meses do ano apresentou recuo de 13%. De janeiro a junho, as vendas foram de 49 mil unidades ante 56 mil produtos em igual período de 2019.

O setor de reboques e semirreboques (pesado) apresentou recuo de 13% de janeiro a junho de 2020, com relação ao mesmo período do ano passado. No primeiro semestre, a indústria distribuiu ao mercado perto de 27 mil unidades em 2020 e 31 mil em 2019. Os produtos que apresentaram maior incrementos de vendas foram os silos e tanques de inox.

No mercado de carroceria sobre chassis (segmento leve), a retração chegou a 12%. De janeiro a junho deste ano, foram vendidos 22 mil produtos ante 25 mil unidades no mesmo período do ano anterior. Os produtos com melhores resultados na comercialização foram: betoneiras, tanques e baús lonados.

De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), o agronegócio poderá diminuir os efeitos negativos da crise na indústria de implementos. "O setor representa mais de 40% de nosso faturamento e tem dado mostras de seguir aquecido graças à demanda por transporte da safra", explica Norberto Fabris, presidente da Anfir.

Neste contexto, a Anfir estima que a perda geral da indústria de implementos rodoviários em 2020 deverá ser de aproximadamente 10% totalizando cerca de 108 mil produtos emplacados. "A situação de retração da atividade econômica causada pela pandemia não deve ser revertida este ano porque a reativação da economia não será no mesmo ritmo de sua queda", avalia Fabris.

As exportações também foram afetadas negativamente. As vendas ao exterior recuaram 50% em relação a 2019. De janeiro a

maio de 2019, o setor exportou 1.028 unidades. Este ano, foram vendidos ao mercado externo 531 reboques e semirreboques.

MERCADO

A Frigo King, que fabrica equipamentos para refrigeração de cargas transportadas em baixas temperaturas, tem perspectivas otimistas para o setor "O primeiro semestre não foi ruim, considerando o cenário de pandemia que paralisou a economia brasileira. De janeiro a julho, a empresa vendeu 400 equipamentos de alta tecnologia para refrigeração de cargas transportadas em baixas temperaturas. Isso representa retração de 13% com relação ao primeiro semestre de 2019. Esse mercado sofreu menos que os demais porque suas cargas, principalmente alimentos e remédios, são essenciais", conta Marcos Augusto Pordeus de Paula, diretor da empresa.

"É importante frisar que nosso planejamento para 2020 foi todo refeito à luz da situação atual. Criamos o Plano Covid para enfrentamento econômico no ano de 2020. Dentro dessa perspectiva, o cenário é de alta (em relação ao primeiro semestre de 2020) e com chance de fechar o ano muito próximo a 2019. Isso significa vender aproximadamente mil peças", completa de Paula.

Para a empresa, se as medidas de resgate da atividade econômica derem certo o segmento de transporte de alimentos, remédios e demais produtos perecíveis deverá contribuir para reduzir as perdas do setor ainda em 2020. "Esses itens continuam sendo movimentados só que em volumes menores", explica de Paula.

Para o próximo ano, a Frigo King espera

que a recuperação do setor aconteça primeiramente no segmento de transporte de produtos perecíveis. O executivo lembra que as vendas de maior volume dos baús frigoríficos aconteceram há cinco anos. “Em 2021, essa frota completará seis anos e, portanto, a renovação deverá começar”, avalia de Paula.

Devido à pandemia do coronavírus, a Truckvan teve um aumento de 63% de pedidos de unidades móveis de saúde entre os meses de março e maio, em comparação com o mesmo período do ano passado. A empresa já entregou mais de 20 unidades para órgãos públicos de cidades como São Paulo, Guarujá e Santo André, em São Paulo, e para os governos estaduais de Mato Grosso e Goiás.

Além do destaque na área da saúde, a Truckvan também ampliou o seu portfólio de implementos rodoviários para o segmento de pesados, com o lançamento da linha graneleira. As carrocerias para transporte de bebidas também apresentaram desempenho favorável, de acordo com a empresa.

Embora o mercado de implementos no primeiro semestre tenha apresentado retração, a Noma conseguiu manter seu market share em 6%, ampliando a participação em novos segmentos.

No semestre, houve crescente participação da empresa em segmentos específicos como siders (para cargas paletizadas e bebidas), tanques (mercado em que a empresa aposta ainda mais após o lançamento da Geração Titanium), e florestal, com 16,1% do mercado, um número bastante expressivo na avaliação

da Noma. Os implementos voltados ao transporte de grãos representaram no semestre o principal mercado da Noma, com mais de 70% do faturamento total da empresa.

“Começamos o ano com um resultado muito bom e a pandemia naturalmente freou o ritmo de crescimento por alguns meses. Mas estamos bastante otimistas com os números iniciais deste segundo semestre, apostando em uma retomada responsável, em linha com a necessidade que há no país, de melhorar a cadeia logística de nossas estradas e dos equipamentos que nela circulam. Lançamos a nova linha de furgão frigorífico, que já demonstra níveis de performance surpreendentes, e acreditamos na força do agronegócio brasileiro. É necessário aguardar um pouco mais para uma projeção mais precisa, pois no cenário atual as mudanças ocorrem de forma instantânea. Porém, nossa perspectiva é bastante positiva. Teremos um segundo semestre bem melhor do que foi o primeiro”, comenta Marcos Noma CEO da companhia.

LANÇAMENTOS

Em julho, a Noma apresentou linha de furgão frigorífico Titanium, com foco no transporte de cargas refrigeradas e congeladas. “Dedicamos anos de estudos e pesquisas com a preocupação de lançar um implemento com níveis elevados de eficiência, que, certamente, contribuirão para ampliar a competitividade em um mercado em forte expansão”, destaca Marcos Noma.

Em parceria com empresas especializadas, a Noma estruturou uma caixa de carga com isolamento térmico reforçado, por meio de tecnologia de injeção de poliuretano que garante o melhor isolamento térmico e a conservação do frio no interior da caixa de carga. Outra inovação é o revestimento e o acabamento interno da caixa de carga, que, além de assegurar a temperatura e fornecer maior resistência, evita o acúmulo de resíduos e de fungos e bactérias.

Linha de furgão frigorífico Titanium da Noma é voltada para cargas refrigeradas



Frigo King vendeu 400 unidades de equipamentos para refrigeração de cargas

Além das inovações para o atendimento das necessidades de transportes de alimentos, flores e outros produtos que necessitam de controle de temperatura, a nova linha traz a tecnologia da recém-lançada geração Titanium da fabricante. Sua estrutura apresenta ligas mais resistentes a desgastes, torções e vibrações, com inovações como a patenteada lona de freio carbon-fiber (fibra de carbono), que amplia a eficiência de frenagem e pode gerar até 40% a mais de vida útil nas lonas de freio.

Em junho, a Randon Implementos apresentou a nova linha de produtos. O furgão carga geral foi redesenhado para uma maior vedação e 600 quilos mais leve. Com a adoção do sistema Clinch, que fixa as chapas do revestimento às colunas estruturais do produto por um processo de conformação mecânica, foi possível eliminar aproximadamente cinco mil rebites de fixação. Dessa forma, ocorre uma melhora expressiva na vedação e na resistência da estrutura da caixa de carga.

O novo Sider teve a estrutura do assoalho reformulada. As travessas em forma de “asa delta” e chapas em alta resistência combinadas à solda no sentido longitudinal tornam a estrutura cerca de 300 quilos mais leve e adequada à circulação de empilhadeiras e paletes. O sistema de amarração de carga permite ao operador escolher entre amarrar a carga com catracas móveis inferiores ou preservar o acesso ao componente dentro da caixa de carga. Uma das novidades é o eixo autodirecional com ponteiros móveis para suspensão distanciada.

CTM



ASSINATURA ANUAL DA REVISTA



TECHNIBUS
DE: ~~R\$ 225~~
POR: **R\$ 175**



TRANSPORTE MODERNO
DE: ~~R\$ 250~~
POR: **R\$ 200**

ASSINANTES GANHAM DESCONTO NAS INSCRIÇÕES DE NOSSOS EVENTOS*



*PROMOÇÃO VÁLIDA ATÉ O MÊS DE DEZEMBRO DE 2020



www.otmeditora.com

eventos@otmeditora.com



Delive

Oito pneus do bitrem deixam de tocar o solo quando a primeira carreta é recolhida

Klabin testa bitrem dobrável com o Axor da Mercedes-Benz

O caminhão extrapesado Mercedes-Benz 3344 6x4 está transportando toras de madeira no Estado do Paraná

SONIA MORAES

A Klabin, maior produtora e exportadora de papéis para embalagens do Brasil, começou a testar uma versão inédita de bitrem dobrável para transporte de toras de madeira no estado do Paraná. Esta multicomposição está sendo puxada pelo Axor 3344 6x4, caminhão extrapesado da Mercedes-Benz, numa experiência pioneira no país.

Essa inovação foi desenvolvida pela unidade florestal da Klabin, que trouxe a tecnologia da Austrália e coordenou sua implantação em veículo próprio com a ajuda de uma empresa parceira. Inicialmente, o veículo irá operar junto à frota tradicional, num período de testes.

Quando está vazio, o bitrem dobrável, específico para o carregamento de toras de madeira, encolhe a primeira carreta sobre o chassi do cavalo mecânico. Com isso, há uma redução no comprimento total

do veículo de 19 para 15 metros, trazendo diversas vantagens, a principal delas o ganho de território. Comparado aos veículos tradicionais, esse bitrem usa uma área muito menor para manobrar, o que assegura melhores condições de direção e aderência em áreas de declive devido ao menor raio de giro necessário para curvas, além de liberar terras que podem dar espaço para plantações. Isso cria perspectiva de aumento da produtividade florestal da companhia.

O bitrem vazio e dobrado também permite ultrapassagens mais ágeis e seguras, melhorando a mobilidade na via, além de gerar economia com combustível, pedágio e pneus – oito pneus deixam de tocar o solo quando a primeira carreta é recolhida.

“A versatilidade de uso e a excelência do Axor nas operações off-road ganham novamente destaque em mais uma iniciativa inovadora no país”, afirma Roberto Leonci-

ni, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “O Axor é pau para toda obra. Ele foi desenvolvido para enfrentar as características do transporte brasileiro, operando nos diversos tipos de estrada, tanto asfaltadas, quanto de terra ou outro pavimento, situações típicas das atividades florestais, como a da Klabin no Paraná.”

No setor madeireiro e em toda a cadeia do agronegócio, assim como nas mais diversas áreas da atividade econômica, os caminhões Axor são reconhecidos pela força, robustez, resistência, baixo custo operacional e disponibilidade para o trabalho. “Além disso, o elevado padrão de conforto da cabine, juntamente com os itens de tecnologia e segurança, garante ao motorista um excelente nível de bem-estar a bordo e de condução, o que resulta em produtividade e satisfação.”

CTM



Itaqui: soja e fertilizantes são os destaques

Movimentação de carga deve crescer em 2020

Os portos brasileiros registram bons resultados no primeiro semestre deste ano, apesar da crise causada pelo coronavírus, e a tendência é manter o crescimento

MÁRCIA PINNA RASPANTI

De acordo com a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), a expectativa para o ano de 2020 é de um aumento no volume total de cargas que passarão pelos portos brasileiros. Tanto exportações quanto importações devem apresentar crescimento, principalmente puxado pelo granel agrícola, com safra forte e aumento de demanda da China; e pelo granel líquido, petróleo e derivados, que apresentou incremento de 20% até abril e deve permanecer significativo ao longo do ano.

Em relação aos efeitos da pandemia

de Covid-19 na movimentação de cargas marítimas, a Antaq avalia que os impactos negativos parecem ter ficado restritos principalmente ao mês de janeiro, durante o ápice da epidemia na China, com redução de 15,3% nas exportações para aquele país. Esse efeito foi amplamente superado nos meses seguintes, tendo as exportações de janeiro a abril para esse país aumentado em 11,7%, com soja e petróleo tendo apresentado aumentos de mais de 40%. Nos primeiros quatro meses do ano, o setor portuário nacional apresentou um

crescimento de 3,71% em comparação com o mesmo período de 2019.

SANTOS

No primeiro semestre de 2020, o porto de Santos bateu recorde ao atingir a marca histórica de 70,3 milhões de toneladas, avanço de 10,6% sobre os seis primeiros meses do ano anterior, resultado das altas de 13,9% e de 2,6% das exportações e importações, respectivamente. Foi registrado um aumento de 40% nos embarques de açúcar, com

um total de 8,7 milhões de toneladas; de 27% no complexo soja, com 22,8 milhões de toneladas; e de 17,7% na celulose, chegando a 2,8 milhões de toneladas.

Houve também incremento de desembarques de adubos, com 2,7 milhões de toneladas, o que significa alta de 30,2%; e de óleo diesel e gasóleo, com 1,4 milhão de toneladas e um crescimento de 30,1%. Em junho, o número de navios atracados somou 398, ligeiramente (-1%) inferior na comparação anual. No semestre, chegou a 2,3 mil embarcações, aumento de 1,4%.

Em junho, Santos alcançou o quinto recorde consecutivo mensal ao movimentar 12,3 milhões de toneladas, uma alta de 6,2% sobre igual período de 2019. O resultado foi impulsionado pelo bom desempenho dos embarques, que avançaram 14,6%, para 9,4 milhões de toneladas, puxados especialmente pelas exportações de commodities agrícolas, o que compensou o recuo de 14,3% nos desembarques no mês.

PARANÁ

Os portos de Paranaguá e Antonina, no Paraná, movimentaram 28,1 milhões de toneladas de cargas, no primeiro semestre de 2020. O número é 13% maior que o registrado no mesmo período de 2019, quando foram 25 milhões de toneladas. O maior crescimento foi nas exportações, 18%. Cerca de 18,5 milhões de toneladas de cargas saíram do Brasil pelos portos paranaenses. No ano passado, esse volume totalizou 15,7 milhões de toneladas.

“Tivemos um semestre excelente para a atividade portuária. O dólar alto, a grande demanda por grãos e o tempo seco favoreceram as exportações. Além disso, os cuidados adotados no combate ao coronavírus foram essenciais para dar a segurança necessária para produtores, compradores e trabalhadores, de que o porto continuaria funcionando”, destaca Luiz Fernando Garcia, diretor-presidente da Portos do Paraná.

A exportação de soja respondeu por 33% de toda a movimentação de 2020, com 9,2 milhões de toneladas carregadas. O



Porto de Santos acumula recordes de movimentação de carga no primeiro semestre

resultado corresponde a uma alta de 59% em relação ao exportado entre janeiro e junho de 2019, quando foram 5,8 milhões de toneladas. O açúcar, embarcado em saca e a granel, teve crescimento de 70%, com mais de 1,5 milhão de toneladas carregadas. Em 2019, foram exportadas pouco mais de 904,8 mil toneladas.

Entre os grânéis líquidos de exportação, os derivados de petróleo apresentaram alta de 64%, com um volume movimentado de quase 366,8 mil toneladas, no primeiro semestre. Nos óleos vegetais, principalmente de soja, o aumento registrado foi de 45%, com 631,4 mil toneladas exportadas este ano.

As importações nos portos paranaenses cresceram 4% no primeiro semestre. Cerca de 9,6 milhões de toneladas de cargas entraram no Brasil pelos portos de Paranaguá e Antonina. As maiores altas foram registradas na movimentação de carga geral (12%) e fertilizantes (8%). Os fertilizantes são os principais grânéis sólidos de importação. No semestre, o volume movimentado passou de 4,4 milhões de toneladas.

As importações e exportações de cargas em contêineres aumentaram 6%. Este ano, foram 446,55 TEU, enquanto no primeiro semestre de 2019 alcançaram 419,61 TEU. No primeiro semestre de 2020, foram 230,17 TEU importados, 9% a mais que em

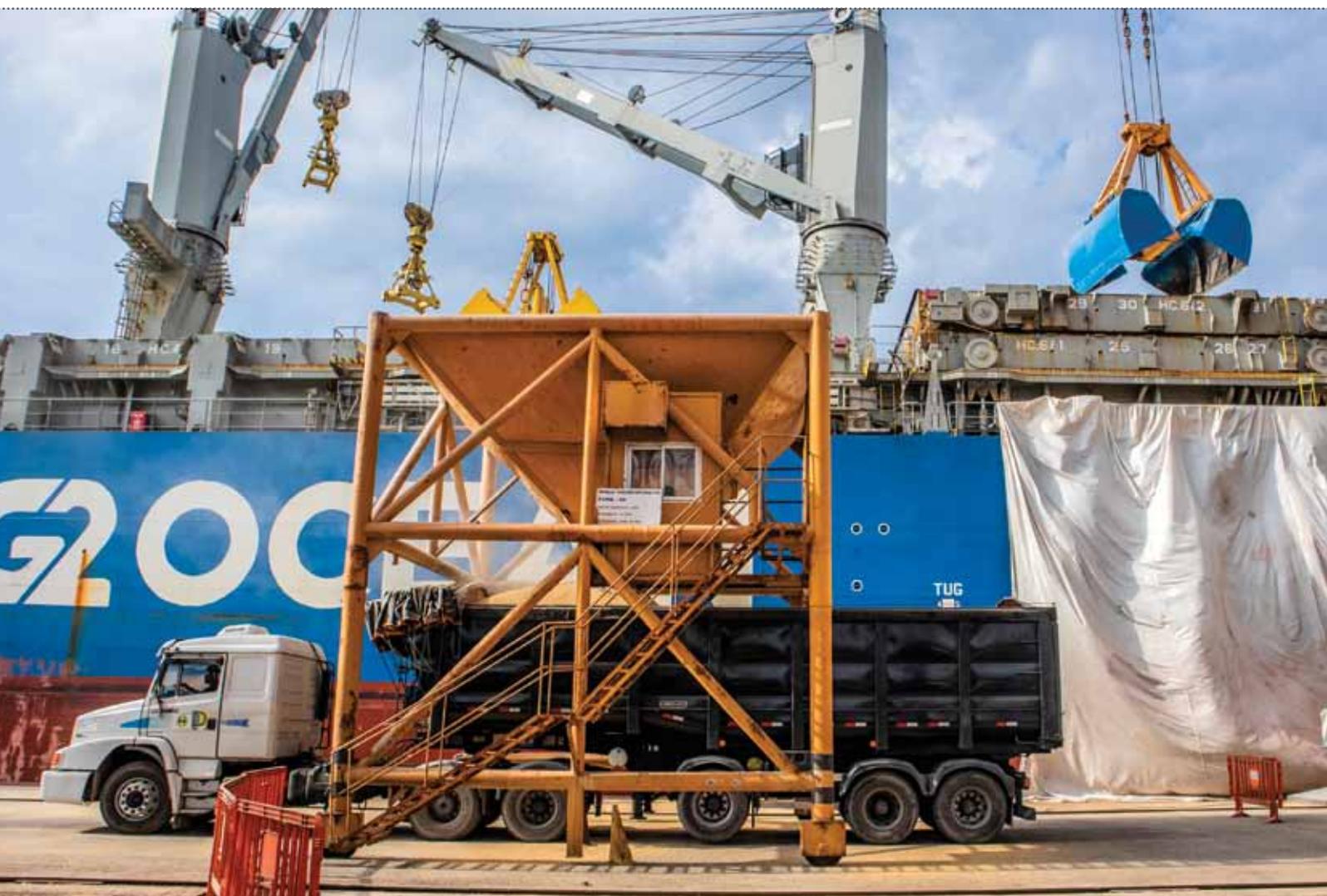
2019. Na exportação, o crescimento foi de 4%, com 216,37 TEU neste ano.

ITAQUI

O porto do Itaqui, no Maranhão, também encerrou o primeiro semestre do ano com 11,7 milhões de toneladas de cargas movimentadas, o que é 7% superior ao mesmo período de 2019. Entre os destaques estão a soja, que teve alta de 21% no acumulado do ano, com 5,7 milhões de toneladas; e o fertilizante, carga que atingiu a marca de 1,1 milhão de toneladas e cresceu 51%.

As operações de contêineres, cuja linha regular foi retomada em fevereiro, vêm se consolidando e crescendo a cada mês, com operações semanais. Essa movimentação tem garantido o abastecimento de alimentos, medicamentos, produtos de limpeza e outros, fundamentais para a manutenção de serviços essenciais em todo o estado, como postos de saúde, hospitais e supermercados.

No primeiro semestre foi registrada alta também nas movimentações de celulose e de carga geral. A celulose exportada pelo Itaqui, com origem em fábrica instalada em Imperatriz, sul do estado, obteve variação positiva de 24% em relação ao primeiro semestre do ano passado. O aumento da carga geral, de mais de 600%, foi



Paraguá e Antonina, no Paraná, registram expansão de 13%, com destaque para exportações

alavancado pela importação de peças e equipamentos para as obras de expansão da termelétrica da Eneva em Santo Antônio dos Lopes, além de trilhos para obras nas ferrovias Carajás e Norte-Sul; e pela exportação de 25 mil toneladas de tarugos de aço, produzidos em Açailândia.

“São projetos estruturantes que estão em expansão no estado, o que consolida a importância do porto do Itaquí para o desenvolvimento do Maranhão”, afirma o diretor de Operações e Planejamento do Itaquí, Jailson Luz.

SANTA CATARINA

O complexo portuário de Itajaí e Navegantes registrou o crescimento de 9% nos seis primeiros meses do ano. Com crescimento de 12% na movimentação

de TEU e 10% na tonelage, o porto de Itajaí (berços públicos e APM Terminals), encerra o primeiro semestre de 2020 mantendo números positivos, apesar dos reflexos da pandemia da Covid-19. Entre os meses de janeiro e junho, o porto movimentou 258,47 mil TEU e 2,8 milhões de toneladas de cargas.

Os números também foram positivos para o complexo portuário de Itajaí e Navegantes. No primeiro semestre de 2020 o porto de Itajaí e os Terminais de Uso Privado (TUP) registraram movimentação de 650,72 mil TEU e 7,12 milhões de toneladas. No comparativo ao primeiro semestre de 2019, houve incremento de 9% em relação aos TEU e 7% na tonelage.

A Portonave (terminal portuário de Navegantes), registrou no primeiro semestre

a movimentação de 392,24 mil TEU e 4,19 milhões de toneladas, com crescimento de 7% em cada um dos índices, além de expansão de 9% na cabotagem. “Essa movimentação é interessante porque são cargas que deixaram de ser transportadas pelas estradas e passaram para o modal marítimo”, enfatiza Heder Cassiano Moritz, diretor geral de operações logísticas da superintendência do porto de Itajaí.

PORTO DO AÇU ENTRA NO AGRONÉGÓCIO

A Porto do Açú Operações assinou o primeiro acordo para movimentação de fertilizantes no Terminal Multicargas (T-Mult). A operação está prevista para setembro, com a Fertipar Sudeste, do Grupo Fertipar, que importará aproximadamente

20 mil toneladas de cloreto de potássio (KCL) para o interior do Estado de Minas Gerais. O escoamento do navio que aportará no Açú será feito por carretas até as cidades mineiras de Varginha e Martins Soares. O acordo permite o recebimento de mais navios de fertilizantes até março de 2021.

A operação marca a estreia do porto do Açú no agronegócio, por meio da ampliação do T-Mult. Foram montados dois galpões lonados, com área aproximada de seis mil metros quadrados e capacidade para armazenar até 25 mil toneladas de insumos por vez. A prioridade é atender à demanda nacional de fertilizantes, mas também há possibilidade de estocar e movimentar outros tipos de produtos durante a entressafra, como granéis sólidos agrícolas e minerais.

As obras civis, finalizadas em junho, foram executadas em dois meses. “Teremos a capacidade de operar um navio de aproximadamente 25 mil toneladas por mês e estimamos 150 mil toneladas movimentadas para este primeiro ano de operação, fora as possibilidades de movimentação de outros produtos, ainda em



Porto do Açú assina primeiro acordo para fertilizantes no terminal multicargas

fase de negociação”, projeta João Braz, diretor de terminais e logística da Porto do Açú Operações.

O Brasil é o quarto maior consumidor global de fertilizantes e importa cerca de 77% do que consome localmente. Com este serviço no portfólio, o porto do Açú busca atender à demanda interna, principalmente o mercado de Minas Gerais, nas regiões leste, sul e centro do estado, onde existe uma grande base de

distribuidoras instaladas.

“A busca por opções de logística para o abastecimento de nossas unidades é algo importante para trazer competitividade à empresa. Enxergamos o porto do Açú como uma alternativa de porta de entrada de fertilizantes para a região de atuação da Fertipar Sudeste. Estamos otimistas, pois pode criar mais uma boa opção de operação logística para nós”, diz Rodolfo Kieser, superintendente da Fertipar.

A montagem destes galpões faz parte do plano de expansão do T-Mul, que inclui a ampliação do terminal com aumento do cais e do pátio para granéis, a construção de um pátio dedicado a cargas gerais e contêineres e outros novos galpões para armazenamento. Ainda em julho, o terminal começará a fazer cabotagem na categoria “feeder short distance”, em uma parceria com a Companhia de Navegação Norsul, que transportará contêineres por comboio oceânico entre os portos do Rio e do Açú.

Em operação desde 2015, o T-Mult registra expansão média de 64% por ano. O terminal conta com área alfandegada de 182 mil metros quadrados e cais de 500 metros, com calado de 13,1 metros e 14,5 metros de profundidade. Até 2019, 2,2 milhões de toneladas passaram pelo terminal, entre granéis sólidos, cargas gerais e de projeto.

CTM



O complexo de Itajaí e Navegantes apresentou crescimento de 9% no semestre

Embraer reduz entregas de jatos no segundo trimestre de 2020



Ao todo foram entregues 17 aviões – quatro comerciais e 13 executivos (nove leves e quatro grandes) –, abaixo das 51 entregas em 2019, e devido à crise sanitária a empresa está criando soluções para aumentar o transporte de carga

SONIA MORAES

A Embraer entregou 17 jatos no segundo trimestre de 2020, sendo quatro comerciais e 13 executivos (nove leves e quatro grandes). Esse resultado é inferior ao mesmo período de 2019, quando foram entregues 51 aviões, sendo 26 comerciais e 25 executivas (19 jatos leves e seis grandes).

A sua carteira de pedidos firmes, que em 30 de junho de 2020 era de US\$ 15,4 bilhões, ficou abaixo dos US\$ 16,9 bilhões registrados no final do segundo trimestre de 2019. A companhia atribui essa redução à pandemia da Covid-19, que afetou os negócios em todo o mundo.

No segmento de aviação comercial, a Embraer entregou o E-Jet de número 1.600 para a Helvetic Airways. Além de receber a aeronave comemorativa, a empresa aérea da Suíça fez uma mudança no pedido firme, convertendo quatro jatos E190-E2 para o E195-E2, maior aeronave da família de E-Jets E2. A Helvetic tem agora oito pedidos firmes para o E190-E2, quatro para o E195-E2, e direitos de compra para mais 12 E-Jets E2.

Ainda neste período, a Congo Airways alterou o pedido firme feito em dezembro de 2019, originalmente para duas aeronaves E175, com direitos de compra

de duas unidades adicionais do mesmo modelo, para uma encomenda de dois jatos E190-E2, com direitos de compra para mais dois aviões.

No segmento de defesa e segurança, a Embraer entregou o terceiro avião de transporte multimissão C-390 Millennium de série à Força Aérea Brasileira (FAB). Da mesma forma que as duas unidades entregues em 2019 e as demais 25 a serem entregues à FAB, a terceira unidade é preparada para realizar missões de reabastecimento aéreo, com a designação KC-390 Millennium.

No segmento de aviação executiva, a



companhia anunciou a primeira entrega do novo e aprimorado jato Phenom 300E para o Dunham & Jones, P.C., escritório de advocacia do Texas (EUA).

A aeronave recebeu melhorias tecnológicas, incluindo uma atualização da aviônica com um sistema de alerta e prevenção de saídas de pista (ROAAS). O Phenom 300E também oferece conectividade 4G via Gogo Avance L5 com cobertura no território americano.

Entre os novos recursos que aumentam o conforto do Phenom 300E está a cabine ainda mais silenciosa, mais espaço para as pernas no cockpit, além de uma nova

EMPRESA FECHA PRIMEIRO TRIMESTRE COM PREJUÍZO DE R\$ 1,28 BILHÃO



No primeiro trimestre de 2020 a Embraer registrou prejuízo de R\$ 1,28 bilhão e retração de 8% na sua receita líquida em relação ao mesmo período de 2019, totalizando R\$ 2,8 bilhões, com queda em praticamente todos os negócios, exceto aviação executiva que, apesar de o volume ter sido um pouco menor em relação ao primeiro trimestre de 2019, o mix de produto favoreceu com uma quantidade maior de jatos grandes entregues neste período.

A empresa informou, durante teleconferência de apresentação dos resultados, que entregou 14 aeronaves no primeiro trimestre – cinco modelos comerciais e nove executivas (cinco jatos leves e quatro grandes), volume inferior às 22 aeronaves entregues no mesmo período do ano passado, sendo 11 modelos comerciais e 11 executivos. E a sua carteira de pedidos firmes alcançou US\$ 15,9 bilhões.

Esclareceu ainda que historicamente o fornecimento de aviões é menor no primeiro trimestre de cada ano, mas que em 2020, em particular, as entregas de aeronaves comerciais foram negativamente impactadas pelas medidas tomadas em janeiro, mês em que não houve entregas para efetuar a separação da divisão de Aviação Comercial da Embraer em relação à parceria estratégica, agora encerrada, com a The Boeing Company.

A companhia encerrou o primeiro trimestre com dívida líquida de R\$ 6,9 bilhões, crescimento de 61% em relação aos R\$ 4,3 bilhões registrados ao final do mesmo período de 2019, principalmente em virtude do uso livre de caixa durante o período. Em seu caixa a empresa contabi-

lizou R\$ 12,9 bilhões e uma dívida de R\$ 19,9 bilhões, sendo que grande parte com vencimento a partir de 2022. Este valor é superior aos R\$ 13,6 bilhões do quarto trimestre de 2019 devido à variação cambial do período, assim como pelo recebimento de US\$ 600 milhões de liquidez adicional de curto prazo que foi parcialmente compensada pelo pagamento em janeiro de seus vencimentos de 2020.

A Embraer informa que continua avaliando financiamentos adicionais para melhorar ainda mais sua posição de caixa. “Devido à incerteza relacionada à pandemia da Covid-19, as estimativas financeiras e de entregas para 2020 permanecem suspensas neste momento”.

A margem bruta consolidada da Embraer aumentou de 19,9% no primeiro trimestre de 2019 para 29,1% no mesmo período de 2020. A empresa explica que parte dessa melhoria se deve ao fato de ter colocado a maioria de seus funcionários no Brasil em licença remunerada durante o mês de janeiro, para concluir a segregação interna do negócio de Aviação Comercial, e novamente em licença remunerada no fim de março, devido ao fechamento temporário das operações brasileiras por causa da pandemia da Covid-19.

As despesas com pesquisa caíram de R\$ 35,3 milhões no primeiro trimestre de 2019 para R\$ 26,4 milhões no mesmo período de 2020. A Embraer esclarece que isso ocorreu devido principalmente à diminuição das horas de engenharia, dadas as atividades de separação ocorridas em janeiro e a licença remunerada no fim de março.

NOVO PRESIDENTE E CEO
NA AVIAÇÃO COMERCIAL



Dando início ao seu processo de reestruturação com a reintegração da área de aviação comercial, a Embraer anuncia Arjan Meijer como o novo presidente e CEO da Embraer Aviação Comercial, sucedendo John Slattery. Meijer passa a se reportar diretamente a Francisco Gomes Neto, presidente e CEO da Embraer. A mudança entra em vigor imediatamente.

Com 47 anos, Meijer atuava como Chief Commercial Officer (CCO) da Embraer Aviação Comercial desde janeiro de 2017. Durante sua gestão como CCO, foi responsável pela área global de vendas e marketing, contribuindo para a empresa conquistar 35 campanhas de vendas. Entrou na companhia em abril de 2016 como vice-presidente da Aviação Comercial para Europa, Oriente Médio, África e Rússia.

Formado na Universidade de Delft, na Holanda, e na Universidade Purdue nos Estados Unidos, Meijer tem mestrado em Engenharia Aeronáutica e MBA em Administração e Negócios. Antes da Embraer, atuou por 15 anos em vários cargos de liderança no grupo KLM. Suas últimas posições foram de vice-presidente de serviços técnicos e desenvolvimento de frota na subsidiária KLM Cityhopper e diretor-geral da KLM Engenharia no Reino Unido.

“Meijer fez um excelente trabalho como líder da área de vendas na aviação comercial. Ele tem energia, experiência internacional e competências necessárias para liderar a unidade de negócio neste momento único”, disse o presidente e CEO da Embraer.

John Slattery deixa a Embraer para trabalhar em um dos principais parceiros da companhia na indústria de aviação. Desde julho de 2016, Slattery lidera o negócio da Aviação Comercial. Anteriormente, atuou como CCO desde novembro de 2012.



O jato executivo Phenom 300E recebeu melhorias tecnológicas e mais conforto

opção de configuração de interior com acabamento premium.

Ainda na área de aviação executiva, a sua divisão Embraer Serviços & Suporte concluiu a primeira conversão do Legacy 450 em um Praetor 500 para um cliente não divulgado. A modificação foi realizada no centro de serviços de jatos executivos da Embraer no aeroporto internacional Bradley em Windsor Locks, Connecticut (EUA).

O processo completo de conversão de um Legacy 450 (com 2.900 milhas náuticas de alcance) em Praetor 500 (com 3.340 milhas náuticas de alcance) pode ser realizado no Bradley Service Center, assim como nos centros de serviço pertencentes à Embraer em Fort Lauderdale, Flórida, Sorocaba, no Brasil e Le Bourget em Paris, na França.

“Os centros de serviço pertencentes à Embraer estão bem preparados, com kits de peças e mão de obra qualificada, para entregar o jato executivo de médio porte mais inovador e tecnologicamente avançado da indústria, o Praetor 500, aos nossos atuais clientes do Legacy 450, sempre com o objetivo principal da empresa de fornecer a melhor experiência

para o cliente”, afirma Johann Bordais, presidente e CEO da Embraer Serviços & Suporte. “Esta conversão torna um ótimo avião ainda mais líder no segmento.”

Para obter a melhoria no alcance, a fiação com sensor de nível nos tanques de combustível foi substituída, as portas de abastecimento por gravidade em cima da asa foram movidas, o sistema de medição de combustível foi realocado e as nervuras das asas foram reforçadas para suportar o peso adicional. Estes ajustes incluíram atualizações nos sistemas de controle de voo, com nova carga aviônica para a cabine de comando Collins Aerospace Pro Line Fusion.

Também foram instalados os icônicos winglets do Praetor e as placas e os logotipos foram substituídos para converter oficialmente o Legacy 450 em um Praetor 500. A conversão foi possível graças à experiência de especialistas em estruturas e aviônica, mecânicos da A&P, equipes de logística e engenheiros de operações da Embraer em todo o mundo.

A conversão para um Praetor 500 implica um alcance intercontinental de 3,340 milhas náuticas (6.186 km) com quatro passageiros e reservas NBAA IFR.

EMBRAER CRIA SOLUÇÕES DE TRANSPORTE DE CARGA PARA AERONAVES

Com o significativo declínio do número de passageiros das companhias aéreas e o aumento da demanda por capacidade de carga aérea, a Embraer desenvolveu soluções de transporte de carga para sua linha de aeronaves comerciais.

“Os engenheiros da Embraer aceitaram o desafio quando os clientes perguntaram se conseguiriam encontrar uma maneira das aeronaves comerciais transportarem carga na cabine de passageiros”, conta Johann Bordais, presidente e CEO da Embraer Serviços & Suporte. “Hoje, os clientes podem escolher entre um portfólio de soluções para transportar carga nas cabines de seus EMB 120, ERJ 145 e E-Jets.”

A Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) concedeu isenção para o transporte de carga adicional em aeronaves de passageiros da Embraer. A Embraer publicou disposições técnicas para as famílias de jatos comerciais ERJ 145 e de E-Jets, incluindo os E-Jets E2, que explicam como acomodar a carga na cabine. Um boletim de serviço também está disponível para o EMB 120.

Além de possibilitar o transporte de cargas menores nos compartimentos de bagagem acima dos assentos, itens maiores podem ser transportados nos assentos, respeitadas as restrições. Segundo a Embraer, a capacidade de carga útil é significativa. Um jato E190 de 96 lugares



totalmente carregado pode transportar três toneladas métricas (ou 6.720 libras) de carga na cabine, além da carga do bagageiro inferior. Enquanto um E195 de 118 lugares, pode transportar até 3,75 toneladas métricas (ou 8.260 libras).

A empresa explica que os clientes podem optar por uma configuração de frete montada no piso caso a carga transportada não caiba nos assentos para passageiros. Essa solução permite a remoção de até 70% dos assentos, com as demais áreas acomodando itens no piso da cabine. A carga deve estar contida em uma rede de proteção previamente aprovada, que

é fixada aos trilhos interno e externo dos assentos. Esta solução já foi desenvolvida para um jato E195 de primeira geração, para a Azul Cargo, no Brasil.

A capacidade de carga útil da cabine do ERJ145 é de até 800 quilos (ou 1.750 libras) e a do E190-E2 de até 2,36 toneladas (ou 5.194 libras). Aos clientes que precisam de mais capacidade, a Embraer pode oferecer um boletim de serviço para configurações completas de carga, como no EMB 120. Essas configurações oferecem aos operadores a flexibilidade de transportar itens de carga maiores montados no piso na cabine.

JATOS PHENOM TÊM INTERVALO DE REVISÃO ESTENDIDO PARA 800 HORAS DE VOO

Para a família de jatos Phenom, a empresa prolongou os intervalos de revisão entre as paradas de 600 horas ou 12 meses para 800 horas ou 12 meses. A maioria das tarefas com intervalos duplos também foi otimizada para o período mais longo.

Segundo a companhia, isso representa uma melhoria de 33% no intervalo de manutenção, quase o dobro da média do setor. “Para os clientes da série Phenom, essa melhoria significativa equivale a menos tempo de inatividade, menores custos de

manutenção, uma longa vida econômica e mais tempo no ar.”

A Embraer esclarece que a melhoria só foi possível devido o desempenho da frota Phenom na última década. “Mais de um ano de análise de engenharia confirmou que os clientes dessas aeronaves podem se beneficiar totalmente da alta disponibilidade da frota por sua conveniência e flexibilidade ainda maiores”, diz a empresa em nota.

“Concebidos como um projeto clean-

sheet para serem os melhores de suas respectivas categorias, os aviões das séries Phenom 100 e 300 foram desenvolvidos para alta utilização. Agora, onze anos após a primeira entrega, com uma frota de mais de 900 jatos em operação, nossa equipe de engenharia e suporte ao cliente pode reafirmar, mais uma vez, que nossos produtos são ainda melhores que a especificação inicial”, afirma Johann C. Bordais, presidente e CEO da Embraer Serviços & Suporte.

CTM

Vendas de pneus de carga caem 19,2% no primeiro semestre

O volume atingiu 3,02 milhões de unidades, ficando abaixo dos 3,73 milhões comercializados no mesmo período de 2019

As vendas de pneus de carga caíram 14,3% em junho 2020 em comparação com o mesmo mês de 2019. De 619 mil o volume reduziu para 530,7 mil unidades. A Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), atribui o resultado negativo à queda de 36,9% na demanda das montadoras (de 160,3 mil para 101,1 mil unidades), que tiveram de suspender as atividades no fim de março até o início de maio por causa da pandemia do coronavírus no país. Ao mercado de reposição as empresas repassaram 429,6 mil unidades, queda de 6,3%.

No acumulado de janeiro a junho de 2020 as fabricantes diminuíram em 19,2% a venda de pneus de veículos pesados, com o total de 3,02 milhões de unidades, ante os 3,73 milhões comercializados no primeiro semestre de 2019. Para o abastecimento das linhas de montagem as empresas enviaram 629 mil produtos, 31,8% a menos que nos seis meses de 2019, quando foram entregues 922,3 mil pneus. Para o mercado de reposição o volume reduziu em 15,12%, de 2,81 milhões para 2,38 milhão de unidades.

Incluindo todos os modelos de pneus (carga, automóveis, comerciais leves e motos) a indústria de pneumáticos registrou em junho queda de 31,1% nas vendas em comparação com igual mês



de 2019, com 3,43 milhões de unidades. A Anip observa que, mesmo com a redução de 56,7% nas vendas para as montadoras (de 1,37 milhão para 595,8 mil) e a retração de 21,4% nas vendas ao mercado de reposição (de 3,61 milhões para 2,83 milhões), o setor teve uma

recuperação de 35,6% nas vendas em comparação a maio, cujo volume atingiu 2,53 milhões de unidades).

Mas no acumulado de janeiro a junho as vendas tiveram declínio de 29,6%, com 20,52 milhões de unidades, ante os 29,16 milhões de pneus vendidos no mesmo período de 2019.

“Os dados mostram que ainda estamos distantes em relação à performance apresentada pelo setor em 2019. A recuperação ainda é um desafio e a atividade das montadoras continua sendo um fator importante mesmo com os bons números dos pneus de carga”, afirma Klaus Curt Müller, presidente executivo da Anip.

Nas transações internacionais, mesmo com a queda de 30,7% nas exportações (de US\$ 579,2 milhões para US\$ 401,5 milhões), o setor de pneumáticos registrou no acumulado de janeiro a junho superávit de US\$ 81,28 milhões na balança comercial, resultado 35,6% inferior aos US\$ 126,2 milhões registrados no primeiro semestre de 2019.

Em unidades, o setor fechou o acumulado de janeiro a junho com saldo negativo de 5,06 milhões de pneus, pelo fato de as exportações de 4,73 milhões (38% a menos que no mesmo período de 2019) terem ficado abaixo das importações, que totalizaram 9,79 milhões (11,4% a menos que no mesmo período do ano anterior).

CTM



Autopeças têm déficit de US\$ 1,48 bilhão até maio

O resultado é 10,7% inferior ao saldo negativo de US\$ 1,66 bilhão registrado no acumulado de janeiro a maio de 2019

SONIA MORAES

A indústria brasileira de autopeças registrou de janeiro a maio deste ano déficit de US\$ 1,49 bilhão, resultado 10,7% inferior ao saldo negativo de US\$ 1,66 bilhão registrado nos cinco meses de 2019, segundo dados do Ministério da Economia consolidados pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças).

A quantidade de peças importadas de 162 países nos cinco meses deste ano, embora tenha reduzido 25,4% (passou de US\$ 4,82 bilhões em 2019 para US\$ 3,60 bilhões em 2020), foi maior do que o volume exportado para 186 mercados, que totalizou US\$ 2,11 bilhões, 33,1% inferior aos US\$ 3,16 bilhões registrado no mesmo período de 2019. A retração nos embarques ocorreu nos principais parceiros comerciais das empresas: Argentina (-38,9%), Estados Unidos (-40,2%), México

(-33%), Colômbia (-29,3%) e Chile (-43,2%).

Segundo o Sindipeças, a Argentina ocupou o primeiro lugar na lista de destinos das exportações de janeiro a maio, com 19,3% de participação em toda a operação, e a China está no topo do ranking de origem das importações, com 16,9% de participação nas compras totais das empresas.

Nas operações mensais as fabricantes registraram em maio queda de 63,6% nas exportações em comparação com o mesmo mês de 2019, de US\$ 658,1 milhões para US\$ 239,7 milhões.

As importações também foram afetadas pela crise do Covid-19, que provocou o fechamento das fábricas das montadoras e das autopeças, e isso resultou em queda de 44,8% nas transações realizadas em maio em comparação com o mesmo mês de 2019,

com US\$ 567,3 milhões em peças trazidas do exterior.

Na avaliação do Sindipeças as várias dificuldades trazidas pela pandemia do Covid-19, seja do ponto de vista logístico, econômico ou alfandegário, continuam criando obstáculos na normalização das operações comerciais e seguirão influenciando os resultados nos próximos meses. "Apesar da depreciação do câmbio e de fatores pontuais de estímulo, entendemos que as vendas de autopeças ao exterior poderão recuperar os níveis pré-pandemia no primeiro trimestre de 2021, caso o Real se mantenha depreciado, na casa de US\$ 1,00/R\$ 5,00, e haja rápida normalização das condições econômicas nos parceiros comerciais, sobretudo Argentina, Estados Unidos e México", observa o sindicato.

CTM

Brado expande suas operações em meio à pandemia

Mesmo com os desafios impostos pela Covid-19, a empresa firmou novos contratos nos primeiros quatro meses do ano e registrou recorde no transporte

SONIA MORAES



O aumento do fluxo das carnes bovinas e aves para o mercado externo foi o destaque

Mesmo com os impactos gerados pela Covid-19 em diversos setores do país, a Brado conseguiu expandir ainda mais as suas operações nos primeiros meses de 2020.

De janeiro a abril, a companhia registrou recordes no transporte de produtos de limpeza, na exportação de proteína animal e na importação de fertilizantes. E conquistou 21 novos clientes, sendo que mais da metade atua no mercado interno.

“Nossa equipe nunca esteve tão motivada para superar desafios. Primeiro, protegemos a nossa gente: quem atua nas áreas operacionais distribuimos álcool em gel, máscaras de proteção e estamos cuidando da higienização correta dos ambientes e equipamentos de trabalho. Em áreas administrativas, adotamos home-office. E mes-

mo com as adversidades temos conseguido crescer”, afirma Marcelo Saraiva, presidente da Brado. “Acreditamos fortemente que a nossa sociedade vai superar essa crise de saúde. E prevemos que a retomada do consumo poderá impactar positivamente ainda mais as nossas operações”, avalia.

Dos 21 novos clientes conquistados neste ano, em torno de 12 são do mercado interno. Alguns já faziam testes com a Brado, outros vieram neste ano por conta do cenário econômico, como aconteceu no segmento específico de transporte de embalagens de papelão para alimentos congelados. “Isso ocorre no trecho ferroviário de Sumaré (SP) a Rondonópolis (MT). Devido ao aumento de vendas de alimentos e com mais pessoas vivendo e trabalhando em suas casas, veio

o impacto positivo em toda uma cadeia que apostou na multimodalidade (rodovia e ferrovia) para vencer as longas distâncias”, conta Douglas Goetten, diretor comercial da companhia.

Entre os destaques nas movimentações, está o aumento do fluxo das carnes bovinas e de aves que abastecem o mercado externo. “Tivemos crescimento nos dois portos onde atuamos – Santos (SP) e Paranaguá (PR). Vindas de Rondonópolis (MT) e Cambé (PR), os produtos congelados foram embarcados para a Europa, Ásia e Oriente Médio”, conta Goetten.

A empresa realizou o seu melhor primeiro trimestre no segmento de proteína animal. “Neste ano, 19.012 TEU Reefer foram movimentados. No ano passado, chegamos a 15.110 TEU. Ou seja, foi um aumento de 25,8%”, destaca o executivo.

No setor agrícola, a empresa bateu dois recordes, um trimestral e outro mensal com os fertilizantes importados que chegam ao porto de Paranaguá (PR). No trecho ferroviário entre o cais e Cambé, cidade na região norte do Estado do Paraná, a Brado movimentou 1.212 TEU no primeiro trimestre de 2020 ante 538 movimentados no mesmo período de 2019, chegando a um crescimento de 125%. E no mês de março deste ano, foram 382 TEU ante 70 em março de 2019, um aumento de 446%.

No segmento de transporte de produtos

CRESCER O MOVIMENTO DE CONTÊINERES POR FERROVIA

Nas operações em contêineres por ferrovia a Brado intensifica a operação transporte de pluma e caroço de algodão. De agosto de 2019 a abril deste ano, a companhia já movimentou 10.500 TEU entre o seu terminal de Rondonópolis (MT) e o porto de Santos (SP), onde o produto é entregue para exportação. O pico foi no primeiro trimestre de 2020, quando o volume aumentou em 200% em relação ao mesmo período do ano passado.

A empresa atende 16 clientes desse segmento, de produtores a tradings, que optaram pela multimodalidade em vez de modelos tradicionais de logística, como o rodoviário. "A escolha pela multimodalidade é a mais competitiva para o mercado. E desde 2018 o setor produtivo de algodão só vem aumentando seus volumes", afirma Douglas Goetten, diretor comercial da Brado. Além de vantagens como a previsibilidade de entrega, a Brado conta com muitos diferenciais em seu atendimento. "Nosso processo de limpeza dos armazéns e o investimento em maquinário foram fundamentais. Com o caroço de algodão, por exemplo, utilizamos um tombador e esteira que garantem qualidade máxima na estufagem dos contêineres. Para operar com a pluma de algodão, todo o maquinário foi renovado e priorizamos a limpeza e segurança do armazém de movimentação. Toda essa estrutura previne qualquer tipo de contaminação durante a manipulação e o transporte



De Rondonópolis a Santos, o algodão é movimentado por 1.500 quilômetros de via férrea

do produto", diz Vinicius Cordeiro, gerente executivo comercial de exportação da companhia.

Outro destaque na solução é a gestão de prevenção contra roubos e acidentes. De agosto do ano passado a abril de 2020, o índice de segurança foi de 100% para os clientes que usaram o modal ferroviário. Para manter essa excelência, a empresa utiliza uma estrutura tática que garante o alto padrão.

No Mato Grosso, os clientes atuam principalmente nas regiões Oeste e Central do estado. O caroço e a pluma de algodão chegam ao terminal da Brado por caminhão, em trechos que abrangem distâncias entre 150 e 600 quilômetros. Ao receber a carga, a companhia faz o inventário dos produ-

tos, realiza a estufagem e fumigação dos contêineres, articula a vistoria técnica do Ministério da Agricultura e, em seguida, realiza o transporte rodoviário. Com todos os procedimentos feitos antes da ferrovia, a carga chega pronta para o embarque nos terminais de Santos. De Rondonópolis a Santos, o algodão é movimentado por 1.500 quilômetros de via férrea.

"Em nosso processo, o transporte do algodão é feito 15% no modal rodoviário e 75% no ferroviário. Desta forma, além do custo logístico competitivo para o segmento, isso gera grande redução de emissão de CO₂ e alta prevenção de acidentes não só para os nossos clientes, mas para toda a sociedade", afirma o gerente.

de limpeza, a Brado quebrou o seu recorde na movimentação de detergente e sabão em pó no trecho ferroviário entre Sumaré (SP) e Rondonópolis (MT). "Para atender o mercado interno, tivemos um crescimento de 87% em março deste ano ante o mesmo mês de 2019, com 176 TEU frente a 94", informa Goetten.

"O crescimento no atendimento aos

mercados interno e externo acompanham a percepção de muitas empresas com relação à competitividade logística da Brado", diz o presidente da Brado. "Como ligamos a produção ao consumo, somos a melhor distância entre gente que produz e gente que consome. Seguiremos firmes no nosso propósito de abastecer o mercado."

Com atuação cada vez mais adaptada às necessidades do mercado interno, de importação e exportação, a Brado tem uma estrutura composta por 19 locomotivas, mais de 4,6 mil contêineres e 2,4 mil vagões, equipamentos, armazéns e terminais, complementadas por meio de parcerias estratégicas nos principais centros de consumo do país.

CTM

Paccar Parts inaugura centro de distribuição em Ponta Grossa



A Paccar Parts inaugurou seu novo centro de distribuição em Ponta Grossa (PR). Com 16 mil metros quadrados, o local tem capacidade de instalação seis vezes maior em comparação ao antigo espaço. O objetivo da empresa é oferecer maior disponibilidade de peças e agilidade no atendimento à rede de concessionárias DAF em todo o Brasil.

“O novo centro de distribuição possui tecnologia de ponta, permitindo reduzir o tempo entre a entrada do pedido e a sua entrega. Além disso, possibilita-nos obter com mais agilidade as peças que nossa rede mais necessita, maximizando o tempo de atividade de nossos clientes”, afirma Carlos Tavares, diretor da Paccar Parts Brasil.

O novo centro de distribuição é a mais recente inauguração da rede de distribuição global da Paccar Parts, que inclui 18 centros de distribuição no mundo, com mais de 300 mil metros quadrados de espaço em armazém.

Neste local a Paccar Parts aplica tecnologias avançadas e inovação para aumentar a eficiência operacional, incluindo selecionadores de estoque com balanças integradas, sistema de gerenciamento de armazém totalmente on-line e com código de barras, além de um sistema de transporte automatizado em esteiras para agilizar o atendimento dos pedidos. “O investimento neste novo centro de distribuição impactará positivamente em nossa rede de concessionárias DAF e em nossos clientes”, diz Tavares. “Com uma precisão de remessa de 99,98% e índice de disponibilidade de peças acima de 98%, o centro de distribuição fornecerá peças e serviços de qualidade incomparáveis no setor.”

A nova instalação conta também com um centro de treinamento, que permitirá a realização de reuniões e treinamentos com os representantes da rede de concessionárias, frotistas, fornecedores e funcionários.

Mercedes-Benz realiza test-drive do Novo Actros

A Mercedes-Benz deu início ao programa de test-drive do Novo Actros com motoristas na rota da soja. Com esta iniciativa, chamada de Circuito Nacional de Test Drive & Saúde, a empresa irá percorrer as cidades de Paranaguá (PR), Itajaí (SC), Rondonópolis (MT), São Luís (MA) e Luís Eduardo Magalhães (BA), localidades que reúnem grandes concentrações de caminhões, especialmente os pesados. A primeira etapa aconteceu no posto Atlântico em Paranaguá, BR-277 até 25 de julho, quando se comemorou o Dia do Motorista.

“Nada melhor do que homenagear os profissionais do volante pelo seu dia oferecendo a eles a oportunidade de dirigir o caminhão mais moderno do Brasil”, afirma Ari de Carvalho, diretor de vendas e marketing caminhões da Mercedes-Benz do Brasil. “Reservamos três modelos do Novo Actros para essa ação, um deles com MirrorCam, o inovador sistema que substitui os retrovisores convencionais por câmeras digitais, fazendo do Novo Actros o primeiro caminhão sem retrovisor externo do país.”

Nesse evento, o MirrorCam equipa o Novo Actros 2553 6x2

de 530 cavalos, o mais potente da marca no Brasil. Também ganham destaque os modelos Novo Actros 2651 6x4 e 2548 6x2. No estande da marca, os motoristas se cadastram para o test-drive, que tem acompanhamento de instrutores da fábrica.

Nessa ação foi oferecido um atendimento por profissionais da saúde, com cuidados e orientações para o bem-estar dos motoristas. “A atenção de todos nós com a saúde é primordial, ainda mais nesse momento da pandemia do coronavírus”, diz Carvalho. “Por isso, é uma satisfação poder contribuir para a proteção de quem trabalha e vive na estrada e que não deixou de garantir o abastecimento de alimentos, medicamentos e insumos mesmo na crise da Covid-19. Aliás, durante nosso evento, estamos seguindo todos os protocolos e recomendações dos órgãos de saúde.”

Após a etapa de Paranaguá, o Circuito Nacional de Test Drive & Saúde seguirá para Itajaí (SC) de 15 a 17 de setembro, Rondonópolis (MT) de 20 a 22 de outubro, São Luís (MA) de 10 a 12 de novembro e Luís Eduardo Magalhães (BA) de 1 a 3 de dezembro.





DAF entrega o caminhão de número 10 mil

A DAF Caminhões Brasil comercializa o caminhão de número 10 mil no país. A unidade é parte de uma negociação entre a MacPonta Caminhões e a Transcocamar, empresa da Cocamar (Cooperativa Agroindustrial), que envolveu a venda de 21 unidades, entregues durante o mês de julho. Este marco acontece no momento em que a DAF registra aumento de participação no mercado de pesados (acima de 40 toneladas).

Os caminhões são modelos XF 6x2 e 6x4, que se somam às oito unidades DAF que a em-

presa já possui, configuradas de acordo com as demandas do cliente. A Cocamar conta com mais de 80 pontos no Brasil, com atuação no norte e noroeste do Paraná, oeste paulista e sudoeste do Mato Grosso do Sul. Atualmente, são 15 mil associados, que atuam na produção de soja, milho, trigo, café e laranja. A Transcocamar surgiu em 1992 e, além de atuar no segmento de transporte rodoviário de cargas para a cooperativa, opera como locadora de veículos leves e pesados.

BR Distribuidora retoma comercialização de gasolina de aviação



A BR Distribuidora está retomando a comercialização da gasolina de aviação, após a Petrobras, seu único fornecedor do produto, oferecer informações técnicas suficientes para identificação exata do lote que apresentou teor de compostos aromáticos menor do que os lotes até então importados.

Essas informações permitiram que a BR, em conjunto com suas revendas, fizesse o rastreamento dos locais onde aquele lote está armazenado e iniciasse o processo de completo recolhimento daquele produto.

A logística reversa (devolução do produto) vai incluir

toda a gasolina de aviação que esteve armazenada junto com o lote indicado pela Petrobras. Também serão enviadas informações detalhadas aos revendedores e clientes sobre os procedimentos para a coleta do produto. A BR esclarece que os novos lotes, sem qualquer relação com o indicado pela Petrobras, já estão sendo fornecidos aos revendedores e clientes, a partir da sua base em Cubatão (SP). "O compromisso absoluto com a segurança operacional e a excelência de seus produtos e serviços são a marca da BR, que no segmento de aviação atua como BR Aviation", diz a empresa.

Wilson Sons recebe da China testes rápidos de Covid-19



A Wilson Sons recebeu dois milhões de kits de testes rápidos de Covid-19 no centro logístico de Santo André (SP). Com mais de 20 anos de experiência no segmento de life science, o centro logístico é responsável pelo armazenamento e montagem dos kits, com a devida

segurança e integridade dos produtos. A carga proveniente da China será distribuída para todo o Brasil.

Os testes são armazenados em área especial, segregada e com controle de temperatura. Depois de montados, os kits são etiquetados e organizados

para que a operação siga o fluxo de destino para o transporte. Toda a manipulação é feita por equipe treinada e certificada. "As cargas de life science são sensíveis, de alto valor agregado, cujo armazenamento exige cuidados especiais e segue normas de segurança muito rígidas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)", afirma Rodrigo Rocha, gerente comercial dos centros logísticos da Wilson Sons.

No ano passado, o centro logístico de Santo André ampliou sua área refrigerada em quase

200%. A unidade tem hoje sete câmaras frias que somam 1.646 m² e 1.801 posições paletes, com controle de temperatura variando de 15° C a 25° C, 2° C a 8° C e -25° C a -10° C. Esses equipamentos dispõem de uma série de tecnologias integradas, como acesso por biometria, análise de dados e gestão inteligente da carga. "Essas soluções proporcionam um serviço ainda mais seguro e eficiente, atendendo às especificidades de cada carga rigorosamente, cujo resultado é a satisfação e a confiança do cliente", diz Rocha.

Frota no país soma dois milhões de veículos em 2019

A quantidade de veículos pesados que circulam pelas estradas brasileiras cresceu 2,3% no ano passado e a idade média avançou de nove para 11 anos



A frota de veículos que circulam pelas estradas brasileiras (incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus) apresentou um crescimento de 2,5% em 2019 na comparação com o ano anterior, totalizando 45,9 milhões de unidades, segundo levantamento realizado pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças).

A maior quantidade de veículos rodando pelo país no ano passado foi estimulada pelos automóveis que aumentaram 2,4% a sua frota e fechou 2019 com 37,9 milhões de unidades. O número de comerciais leves cresceu 3,6%, atingindo 5,5 milhões de veículos e o de caminhões avançou 2,3%, totalizando 2 milhões de unidades. A frota de ônibus teve aumento de 1,2% em 2019 na comparação com 2018, totalizando 390,9 mil veículos.

Dos 45,9 milhões de veículos que transitaram em 2019 no país, 39,2 milhões são veículos nacionais e 6,6 milhões são importados, que participam com 14,4% da frota circulante total do país. A maior concentração destes veículos está em cinco estados, sendo 29,9% em São Paulo, 12,6% em Minas Gerais, 7,6% no Paraná, 7,4%

no Rio de Janeiro e 6,7% no Rio Grande do Sul. Em Santa Catarina circulam 5,5% dos veículos, na Bahia 3,9%, em Goiás 3,4% e no Distrito Federal 2,8%.

A idade média da frota alcançou nove anos e oito meses em 2019. No período de seis anos (2014 a 2019), o envelhecimento dos veículos em circulação aumentou um ano e dois meses. Os automóveis têm nove anos e dez meses de idade média, os comerciais leves oito anos e dois meses, os caminhões 11 anos e sete meses e os ônibus dez anos e sete meses.

Segundo o Sindipeças, desde 2015, a idade média da frota vem subindo e a reversão desse fenômeno depende do aumento da taxa de crescimento das vendas de novos veículos. Para os caminhões, a redução da curva de envelhecimento depende de políticas públicas que estimulem a renovação dos veículos. "Temos trabalhado intensamente com o governo nessa ação, que é fundamental para a preservação da vida, pela diminuição na quantidade de acidentes, e do meio ambiente, com a redução da emissão de poluentes, com ênfase na linha pesada neste momento", afirma Elias Mufarej, diretor do Sindipeças

e coordenador do Grupo de Manutenção Automotiva (GMA),

Na frota de 45,9 milhões de veículos, 28% (que correspondem a 11,7 milhões) têm até cinco anos de idade, 55% (equivalente a 26,2 milhões) possuem entre seis e 15 anos e 17% (7,7 milhões) têm 16 anos ou mais.

Entre os caminhões, 17% (que correspondem a 336,5 mil) têm até cinco anos de idade, 56% (equivalente a 1,2 milhão) têm entre seis e 15 anos e 27% (494,2 mil) estão com 16 anos ou mais.

Dos 391 mil ônibus que circulam pelo país, 19% (que correspondem a 75 mil veículos) têm até cinco anos de idade, 60% (equivalente a 218,7 mil) têm entre seis e 15 anos e 20% (75,6 mil), 16 anos ou mais. Segundo o Sindipeças, o programa Caminho da Escola do governo federal tem sido um importante aliado para a produção e descentralização no uso desses veículos.

Sobre a proporção de veículo por habitante o Sindipeças apurou que em 2019 havia no Brasil 4,6 habitantes por veículo, irrisoriamente inferior a 2018. Na comparação entre 2008 e 2019, essa relação declinou 2,4%, favorecida pelo período de auge do setor automotivo até 2013 e estagnada, a partir de 2014, por causa da desaceleração e crise.

Ao se comparar a população economicamente ativa (PEA) com a frota em atividade, identifica-se um declínio dessa relação. A mesma, que era de 3,5 em 2008, atingiu 2,4 habitantes economicamente ativos por veículo em 2019.

O levantamento do Sindipeças é realizado desde o início dos anos 60, com base nas vendas de veículos no mercado interno. São feitos cálculos precisos por modelo, considerando-se índices de mortalidade para linha leve e pesada.

CTM

Maiores & Melhores DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE



24
NOVEMBRO
2020

Transamérica Hotel | SP



Guarde esta data:

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



www.otmeditora.com | otmeditora@otmeditora.com | 55 11 5096-8104



No trânsito, dê sentido à vida.



Aonde quer que você vá,
nosso agradecimento vai junto.

A Mercedes-Benz está com você que segue nas estradas neste momento tão difícil. Nossa rede de concessionários está pronta para atendê-lo e resolver os imprevistos que podem aparecer no seu caminho. Enquanto isso, nossas fábricas estão produzindo respiradores e equipamentos de proteção hospitalar. Juntos vamos vencer esse desafio.

[#UnindoForças.](#)

Mercedes-Benz

