

## TRANSPORTADORAS RECUPERAM RITMO DE OPERAÇÕES DO PERÍODO PRÉ-CRISE



## FABRICANTES DE CAMINHÕES VISAM SEGMENTOS ESPECIAIS

**Mercedes-Benz aumenta participação no mercado de furgões**

**Entrevista: Mauricio Alvarenga, diretor comercial da Log-In Logística**

**Nova empresa da EmbraerX é voltada para mobilidade aérea urbana**

**A região Centro-Oeste recebe investimentos em infraestrutura**

**Latam Cargo ajusta malha aérea no mercado doméstico**

**Porto de Santos prevê aportes de R\$ 9,6 bilhões na expansão**



ESPECIAL

TRANSPORTE MODERNO: 25 ANOS SOB A DIREÇÃO DA OTM EDITORA

# CHEGOU O **NOVO DAF XF**

# EXCELÊNCIA PURA

O novo XF estabelece novos padrões de qualidade e eficiência. Com um design premium, cada detalhe do caminhão foi pensado para garantir mais economia, potência, segurança e tecnologia para o motorista. O novo XF é a evolução do melhor caminhão de sempre.



Até 14% de economia de combustível



Mais torque



Máxima disponibilidade operacional



Novas potências



Mais tecnologia e segurança



Novo design



Acesse o  
nosso site e  
saiba mais.



DAFcaminhoes



DAF Caminhões



dafcaminhoes

## A NOSSA MISSÃO

Em 1995, há 25 anos, a OTM Editora iniciou a publicação de Transporte Moderno, a mais tradicional revista de transporte do Brasil, lançada por Victor Civita em 1963, um pioneirismo editorial em revistas especializadas, ideia trazida da Itália, seu país de origem. O objetivo era servir de canal de informação entre quem fornece produtos, serviços e tecnologias para transporte e quem os utiliza, ou seja, entre a indústria e as transportadoras. A revista cumpriu muito bem seu papel ao longo de décadas e se tornou referência em publicações especializadas

Sob a direção da OTM Editora, a revista deu prosseguimento à sua missão, passando a ser coordenada pelo publisher e pelo editor abaixo assinados no último quarto de século, que assumiram o compromisso de levar adiante a prazerosa tarefa de prestar serviços e contribuir para o fortalecimento do setor de transporte e logística, um dos pilares da economia.

Hoje, após 25 anos de publicação pela OTM Editora, Transporte Moderno continua em circulação, não obstante as crises periódicas – política, econômica e, no caso atual, de pandemia – que assolam o país, mas a editora está confiante em dar prosseguimento à sua missão de proporcionar aos seus fiéis leitores informações objetivas, úteis e confiáveis sobre o setor.

Como as reportagens ao longo dos tempos demonstram, nosso foco é eclético, abrangendo todos os modos de transporte de carga e passageiros, além de lançamento de produtos e serviços, e desenvolvimento de tecnologias para as operações do setor. Foi a qualidade de informação e a beleza gráfica que tornaram Transporte Moderno a revista de transporte mais conhecida no país.

Com esta edição, a revista renova seu compromisso de contribuir, com suas informações, para que o setor de transporte e logística encontre novos rumos de desenvolvimento.



**Marcelo Fontana**  
Publisher



**Eduardo Chau Ribeiro**  
Editor

## 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

### 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

### ESPECIAL

Transporte Moderno completa um quarto de século sob o comando da OTM Editora, com a dedicação de sempre ao seu público 6

### RODOVIÁRIO

Após um período de queda nos volumes de carga transportada, as empresas do setor retomam o ritmo pré-pandemia 12

### CAMINHÕES

As principais fabricantes de caminhões focam suas atenções em segmentos especiais do mercado 16

### COMERCIAIS

Mercedes-Benz aumenta a participação no mercado de vans, com a venda de 7.127 Sprinter até setembro 24

### MERCADO

Anfavea melhora as projeções para o segmento de pesados, com expectativa de venda de 97 mil veículos em 2020 26

### EMBRAER

Eve, a nova empresa EmbraerX, será dedicada a desenvolver o ecossistema de mobilidade aérea urbana 28

### AÉREO

Latam Cargo ajusta malha aérea no mercado doméstico devido à maior demanda pelo transporte de carga 30

### ENTREVISTA

Maurício Alvarenga, diretor comercial da Log-In Logística, fala sobre planos e estratégias da companhia 32

### LOGÍSTICA

Com o agronegócio em expansão, a região centro-oeste recebe investimentos em infraestrutura 36

### COMPONENTES

Vendas de pneus de carga seguem em crescimento, com 731.864 produtos comercializados em setembro 39

### INDÚSTRIA

A estimativa do Sindipeças é de que as fabricantes terminem o ano com déficit de US\$ 2,8 bilhões 40

### IMPLEMENTOS

Joinville Implementos Rodoviários lança novos produtos e apresenta ao mercado um consórcio com a Conseg 42

### FERROVIÁRIO

Brado inicia testa contêineres de 53 pés, no trecho de 1,4 mil quilômetros entre Sumaré (SP) e Rondonópolis (MT) 43

### SEGURANÇA

Blindagem elétrica é o novo modo de proteger a carga contra roubos ou saques de carga em caso de quebra do veículo 44

### INFRAESTRUTURA

Plano de Desenvolvimento e Zoneamento (PDZ) do porto de Santos prevê investimentos de R\$ 9,6 bilhões 48

### MARÍTIMO

Com recorde de 20.723 contêineres a bordo, o "CGM Jacques Saade" é o primeiro porta-contêineres movido a GNL 50

## SEÇÕES

Editorial 3 Novas 46

JUNTOS NA

ESTRADA

COM O

Mercedes Club



Nossas peças e serviços são o caminho para ganhar.



Imagens meramente ilustrativas.

**+ MILHARES DE PRÊMIOS INSTANTÂNEOS**

Concorra a um caminhão 0 km e ainda a milhares de prêmios instantâneos nas Placas Premiadas.

Na promoção Juntos na Estrada com o Mercedes Club, motoristas autônomos e de frota concorrem a um Accelo implementado, carregado de prêmios\* para a família, com um ano de Plano de Manutenção Best Basic e um tanque cheio.

É fácil participar!

Saiba mais no site [mercedesclub.com.br](http://mercedesclub.com.br) conferindo o regulamento.

Mercedes-Benz



No trânsito, dê sentido à vida.

\*A relação completa dos prêmios está disponível no regulamento. Participação: de 1º/4/2020 a 31/12/2020. Imagens meramente ilustrativas. Consulte os números dos Certificados de Autorização SECAP/MF e os regulamentos no site [www.mercedesclub.com.br](http://www.mercedesclub.com.br).



## Transporte Moderno: 25 anos sob o comando da OTM Editora

Ao longo de um quarto de século, a mais tradicional revista de transporte do país trouxe os temas centrais no universo do transporte de carga e passageiros, com um leque variado e rico de informações e reportagens exclusivas

EDUARDO CHAU RIBEIRO E MARCIA PINNA



No último quarto de século a revista Transporte Moderno, sob a direção da OTM Editora,

acompanhou os principais acontecimentos ocorridos no setor de transporte e logística, apresentando-os aos seus leitores de forma objetiva e imparcial. A publicação sempre foi fiel à sua missão de trazer as novidades e assuntos relevantes em todos os modos de transporte, em seus diferentes aspectos, jogando luz aos diversos atores que fazem parte desse setor fundamental para o funcionamento do país, sejam eles parte da indústria, serviços, provedores de tecnologia

ou operadores.

Foi o foco eclético dos temas abordados, a qualidade de informação e a beleza gráfica que tornaram Transporte Moderno a revista de transporte mais conhecida no país. Esta edição apresenta algumas amostras de matérias que marcaram as páginas da revista nestes 25 anos.

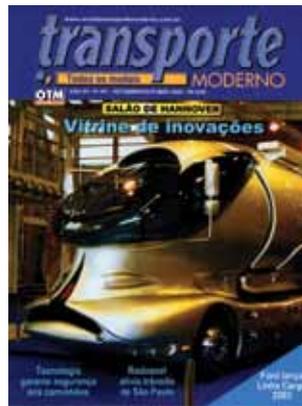
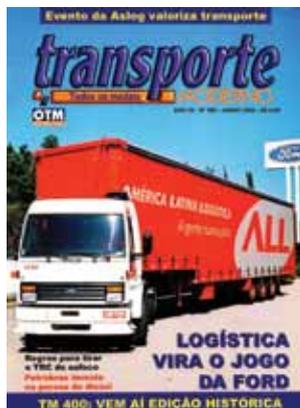
Em agosto de 1995, a revista Transporte Moderno 370, que abordou os destaques e novidades da Fenatran (Feira Nacional do Transporte),

mostrava que as fabricantes comemoravam a medida provisória que determinava liberação das restrições para



importação de caminhões. A Mercedes-Benz apresentou o primeiro modelo importado cara-chata, o cavalo-mecânico 2038 S. A Iveco trouxe duas versões do Euro Tracker, vindas da Espanha. A Scania destacava o P93H-250, produzido na Argentina, enquanto a Paccar (DAF) demonstrava interesse em ingressar no mercado brasileiro. No segmento de comerciais leves, a edição de março de 1997 trazia a nova Kombi, completamente renovada pela Volkswagen, enquanto a Mercedes-Benz lançava a Sprinter, um futuro sucesso de vendas.

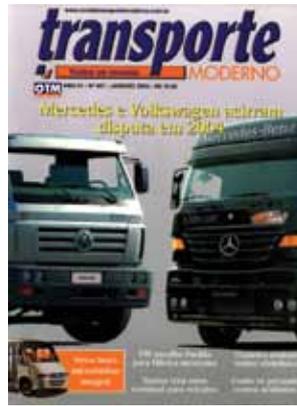
A edição de abril de 1996 já mostrava como as transportadoras começavam a usar a internet, um ano após sua chegada ao Brasil, para difundir e fomentar suas atividades.



O acirrado mercado brasileiro de caminhões sempre estimulou a concorrência feroz entre as montadoras, que continuam a disputar entre si a preferência dos transportadores. Em 1998, a Transporte Moderno 386 exibiu a guerra entre duas das marcas mais tradicionais do país. Com o 16.200 lançado naquele ano, a Volkswagen ameaçava a liderança do modelo L 1620 da Mercedes-Benz, no segmento de médios.

A IAA de 2012 foi marcada pela apresentação dos caminhões com motor Euro 6. Como informou essa edição, as alemãs Daimler e a MAN aproveitaram o salão internacional para se antecipar aos concorrentes e mostrar seus modelos menos poluentes graças à nova tecnologia. A MAN levou ao evento as séries TG, TGM, TGS e TGX reestilizadas e aptas a cumprir a futura norma ambiental com o sistema de recirculação de gases.

A Daimler levou à feira de Hannover uma linha completa de caminhões e ônibus nos padrões Euro 6, com menos emissões e menor consumo de combustível. O Actros, que havia sido lançado no ano anterior, surgiu com novos sistemas



de tecnologia embarcada. Outra novidade era o híbrido leve Eco Canter Hybrid, produzido em parceria com a subsidiária japonesa Fuso.

A revista, porém, nunca se limitou a mostrar apenas produtos e lançamentos em veículos e implementos, mas sempre abarcou todos os assuntos que interessavam ao setor. Um exemplo é a Transporte Moderno 389, de junho 1999, que detalhava as opções de financiamento (Leasing, Finame e Finame/Leasing) para aquisição de frota e equipamentos, tema fundamental para as transportadoras. Em setembro de 2000, a publicação abordou a questão dos custos da logística, com uma matéria sobre os ganhos dos serviços logísticos para o transporte de cargas, e em que os operadores logísticos explicavam os critérios de



cobrança.

A edição de dezembro de 2004 enfatizava como aquele ano foi especial para as fabricantes de veículos pesados e para o setor de transporte de cargas: a produção de caminhões ultrapassava a marca de 100 mil unidades, um recorde que superava os números de 1980 e 1977, os anos mais expressivos registrados até então pela indústria. Era considerado "o melhor de todos os tempos"





graças à economia pujante, ao agronegócio em crescimento e ao mercado externo aquecido.

Em setembro de 2009, a revista foi dedicada novamente à Fenatran, com um espaço dedicado aos fabricantes de implementos rodoviários. A IAA - Salão Internacional de Veículos Comerciais, realizada em Hannover, na Alemanha, foi o tema principal em setembro de 2010, com as inovações das montadoras na maior e centenária feira de veículos comerciais do mundo, com o protagonismo dos modelos híbridos para caminhões, ônibus e comerciais leves. Menos poluição e mais eficiência energética foram os temas que nortearam o evento.

No Brasil, a expectativa do

mercado em relação à chegada do Euro 5 foi o assunto da Transporte Moderno 451, de fevereiro de 2012, que mostrava a demanda ainda muito fraca pelos novos modelos, apesar das vendas ainda estarem relativamente boas no primeiro mês do ano. A indústria aguardava que as grandes transportadoras dessem início à renovação de suas frotas, com a aquisição de veículos Euro 5.



## TECNOLOGIA

Comércio exterior e transporte marítimo também sempre tiveram lugar privilegiado nas páginas da tradicional publicação. Em dezembro de 2014, a revista trazia uma reportagem especial sobre a ampliação do Canal do Panamá, após 100

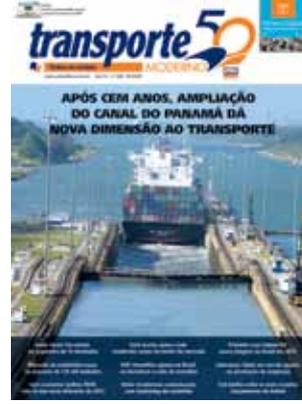


anos de sua inauguração. A expansão acarretou impactos positivos no fluxo de comércio internacional, beneficiando diversos países, inclusive o Brasil.

A realização do maior evento esportivo do mundo no Brasil, os Jogos Olímpicos, em 2016, chegou junto com uma série de desafios logísticos para o país. No ano anterior, a Transporte Moderno 469, mostrava que o evento já havia começado para os operadores logísticos como os Correios, que trabalhavam a todo vapor para garantir a movimentação de, pelo menos, 30 milhões de itens, em materiais e equipamentos de suporte para as competições.

Em abril de 2016, a conectividade chamava a atenção dos leitores: na Alemanha, a Mercedes-Benz lançava um

teste com um comboio de três caminhões autônomos. Em junho do ano seguinte, a revista mostrava os caminhões conectados da Volvo, em um desafio a 3,2 mil metros de altitude, na Cordilheira dos Andes, na perigosa rota "Cuesta Caracoles", no Chile. A tecnologia embarcada se tornava, cada vez mais, um aspecto central para as fabricantes de caminhões e





interno e externo.

A edição 492, de abril 2019, abordava os avanços no programa de caças Gripen da Força Aérea Brasileira, em parceria com a sueca SAAB, que havia sido iniciado em 2013. Outro destaque foi a LAAD Defense & Security 2019, a mais importante feira voltada para o setor de segurança e defesa do Brasil. O evento reuniu os principais fornecedores de equipamentos, tecnologia e serviços para as Forças Armadas, polícias e empresas de segurança pública e privada.

As preocupações ambientais se tornaram cada vez mais uma questão central para a indústria de veículos pesados. Em outubro de 2019, durante a Fenatran, a Scania abriu a pré-venda dos caminhões movidos

a gás ou biometano do Brasil, para serem entregues a partir de abril de 2020. A revista 495 detalhava as vantagens anunciadas pelo fabricante, como redução de 20% na emissão de CO<sub>2</sub> com o uso do GNL e de 15% com GNV. A montadora também deu destaque aos modelos da Nova Geração, com uma série de itens de segurança e dirigibilidade.

As novidades internacionais também foram destaque na publicação. Em dezembro de 2019, a revista apresentou com exclusividade o novo hub da DHL no Panamá, o mais moderno e completo da empresa na América Latina,

além de trazer um estudo inédito sobre o e-commerce no continente. A edição também mostrou os resultados impressionantes do Canal do Panamá em volume de cargas.

Em 2020, um ano completamente atípico devido à pandemia do novo coronavírus, a revista tem estado atenta aos movimentos do setor de transporte. Em junho, a edição 498, mostrava os desdobramentos da crise nas transportadoras brasileiras, que registraram fortes quedas no faturamento e nas quantidades de cargas transportadas. **CTM**

as operadoras de transporte.

Na mesma edição 482, em junho de 2017, uma reportagem apresentava o porto do Açú, no Rio de Janeiro, cujo projeto esteve envolvido em uma série de polêmicas, mas que se consolidava como um dos maiores complexos portuários e industriais do país. Após o colapso do grupo que anteriormente era responsável pela sua implementação, o porto avançou em várias obras e conseguiu atrair investidores significativos.

A Transporte Moderno 490, de novembro 2018, apontava a relação entre o agronegócio e o aquecimento do mercado de caminhões pesados. A Iveco crescia na região sul do país, com o aumento da demanda por produtos alimentícios e frigorificados para os mercados





**Caminhões  
Ônibus**

# Delivery V-tronic

Valorize seu motorista. Saia do manual e venha para o novo Delivery Automatizado

**Transmissão automatizada**

**Easy start**

Assistente de partida em rampas

**Mais segurança**

**Melhor dirigibilidade**

**VTRONIC**



Confira a nossa  
condição especial

Imagens meramente ilustrativas.  
Perceba o risco, proteja a vida.



# Empresas do setor vivem momento de otimismo

Após um período de queda nos volumes de carga, as empresas de transporte rodoviário estão retomando o ritmo de atividades anterior à pandemia

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O transporte rodoviário de cargas é responsável por 11% do PIB do país, concentrando 65% de todo o modal de cargas, segundo revelam dados da Confederação Nacional dos Transportes (CNT). Um estudo da Agência Nacional dos Transportes Terrestres (ANTT) mostrou que o número de empresas registradas do setor de transporte rodoviários de cargas é de 144.637 com adicional de registro de 481.519 motoristas autônomos.

O setor sofreu o impacto da pandemia e encerrou o primeiro semestre do ano com 22% de retração, após registrar uma queda de 45,2% no mês de abril. Os dados foram divulgados pela NTC&Logística (Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística). Entre os segmentos menos afetados na pandemia estão os da indústria farmacêutica química e agroquí-

mica, da mineração, do comércio de lojas e supermercados e o do agronegócio. Ainda no primeiro semestre, os volumes



começaram a se recuperar.

“Tivemos uma queda grande no mês de abril, mas houve uma recuperação nos meses seguintes, sendo que até julho foi recuperada mais da metade do volume perdido de carga. Em conversa com empresários, eles nos relataram que o volume estava normal e algumas registraram volumes acima do normal”, comenta Francisco Pelucio, presidente da NTC&Logística. “Os segmentos de maior demanda continuam sendo os ligados ao consumo básico, como alimentícios e farmacêuticos, mas a demanda por outros produtos também vem se recuperando bem”, completa.

Outra questão importante é a defasagem de fretes. Apenas uma parte dos

**Francisco Pelucio: “Até julho foi recuperada mais da metade do volume perdido de carga”**

## TRANSPANORAMA INVESTE EM RENOVAÇÃO DE FROTA

A Transpanorama, que há 34 anos atua no ramo de transportes, carregando produtos industrializados, líquidos, grãos e encomendas postais, está confiante em que o mercado vai encontrar um ponto de equilíbrio, após enfrentar a pandemia da Covid-19. “Muitas pessoas que ficaram desempregadas tiveram no transporte de cargas uma forma de ganhar o sustento, por isso optaram pela compra de um caminhão como ferramenta de trabalho”, afirma Claudio Adamuccio, diretor-presidente da empresa. “Esta é também uma das explicações para o ritmo de venda dos modelos pesados. Na outra ponta, neste momento, o agronegócio e o e-commerce estão bastante demandados de transporte”, diz.

Adamuccio comenta que, para enfrentar a Covid-19, o grupo G10, do qual faz parte a Transpanorama, tomou todas as medidas preventivas para proteger os seus colaboradores e parceiros de negócio, como os clientes, fornecedores e motoristas autônomos. “Montamos um comitê de gestão para acompanhar os decretos estaduais e municipais, além de estudar todas as ações. Boa parte da equipe foi para home office e a outra tirou férias”, relata o empresário.

Com sede em Maringá, no Paraná, e atuação em todo o território nacional, a Transpanorama tem como clientes os Correios, G10, Bunge, Arcelor Mittal e Petrobras. De janeiro a setembro de 2020 o maior volume transportado foi de carga dedicada, que representou 31% da receita da empresa. Os produtos sólidos contribuíram com 30%, os líquidos com 18%, a carga industrializada com 12% e a carga de terceiros com 9%.

A empresa tem registrado melhora nos



**Claudio Adamuccio: “Os modais de transporte brasileiro sairão mais fortalecidos desta pandemia”**

negócios depois da retomada gradual das atividades industriais, segundo Adamuccio. “No segmento de produtos industrializados a demanda está entre 10% e 15% acima do primeiro semestre. Também está elevada a procura por produtos agrícolas (fertilizantes e defensivos) voltados para o plantio, principalmente da safra de soja 2020-2021”, revela o empresário.

Outro setor, o de transporte de líquidos, que no começo da pandemia foi a área mais afetada da empresa com queda de até 60% no volume em algumas regiões, está com retomada em V, após a flexibilização das medidas preventivas contra a Covid-19, segundo Adamuccio. “E as encomendas postais, que são contratos com carga dedicada, estão estáveis”, informa.

O empresário conta que o grupo G10 está

preparado para a retomada do crescimento. “A Transpanorama sempre investiu em inovação e continuou fazendo isso durante a pandemia, com o desenvolvimento de vários projetos. Além disso, temos aprimorado os nossos processos internos, com o objetivo de aumentar a produtividade.”

Sem dar detalhes de investimentos, Adamuccio afirma que neste momento pretende investir em renovação de frota, que atualmente é composto por 1.200 veículos. “Em 2020, compramos 272 caminhões, sendo 50 graneiros, 72 caçambas, 30 siders, 30 carretas tanque de aço inox e 90 cavalos mecânicos.”

Sobre as perspectivas para 2021, Adamuccio afirma que o mundo está se ajustando ao novo normal que a pandemia trouxe e que sempre acreditou no melhor. “Cinquenta por cento da safra 20/21 já está negociada, antes mesmo de ser plantada. Historicamente, nunca houve vendas antecipadas da forma como estamos vivenciando. O Brasil está 20% acima da média histórica, em se falando de negociação antecipada. E a expectativa é de mais uma safra recorde, que ultrapasse 134 milhões de toneladas de soja”, revela o empresário.

Em sua análise sobre o mercado brasileiro e o setor de transporte, Adamuccio afirma que o momento atual é de transformação mundial. “Precisamos mais do que nunca nos mantermos conectados, com um olhar humano para as situações. Os modais de transporte brasileiro sairão mais fortalecidos desta pandemia, com o investimento em controle e tecnologia. Se a infraestrutura do país for no mesmo caminho, teremos grandes avanços”, acredita.

transportadores(11,1%) conseguiu reajustar o frete no primeiro semestre do ano, sendo que a maioria atua no segmento de transporte de carga fracionada. Mais da metade das empresas precisou reduzir o valor dos fretes, de acordo com dados levantados em conjunto com a ANTT.

“As empresas estão tentando acabar com a defasagem ao longo dos anos, porém, a economia não está ajudando, diante disso existem as adaptações para continuar desenvolvendo o trabalho”, lembra Pelucio. O presidente do Conselho Superior e de Administração do Sindicato das Empresas

de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), Tayguara Helou, acredita que a defasagem de frete é um problema “eterno” no Brasil, que traz sucateamento e tira eficiência do setor. “Nem todas as empresas conseguem retratar o aumento de custos para os clientes”, observa.

A pandemia também alterou a relação entre transportadoras e embarcadores, sendo que os últimos se tornaram mais rigorosos em relação ao transporte de produtos. “Todas as empresas se adaptaram a isso, incluindo as transportadoras, visando uma maior atenção na prestação de serviços, como o uso de máscaras, álcool em gel, distanciamento e em algumas empresas até recursos digitais para facilitar a assinatura e o acompanhamento das entregas e coletas”, observa o presidente da NTC&Logística.

“Na prática, os próprios transportadores passaram a ser mais exigentes na busca da proteção dos seus colaboradores”, acrescenta Tayguara Helou.

O setor tem reivindicado junto aos embarcadores melhores tarifas. “A NTC&Logística possui até uma tabela que precifica serviços extras que são importantes como o armazenamento da carga, a entrega ou retirada em lugares de difícil acesso e o tempo de descarregamento. Todas essas operações são custos para as transportadoras e, quando não repassadas à empresa acaba operando em déficit, prejudicando a saúde financeira”, ressalta.

Em relação ao poder público, o setor busca a desoneração da folha de pagamento. “É algo que estamos trabalhando junto à Câmara e ao Senado, pedido de crédito também é algo que ainda tem sido necessário para a manutenção de algumas empresas”, diz Pelúcio. Uma das maiores dificuldades que as empresas de transporte rodoviário de carga enfrentam neste momento é, na avaliação da entidade, a “otimização da carga e descarga, porque ainda se leva muito tempo em alguns locais para descarregar as cargas e também no que diz respeito a descarregar mercadorias.”

As empresas ainda estão cautelosas quanto ao futuro, apesar do reaquecimento dos negócios. “Quanto a 2020, a expectativa é de encerrar o ano quase com a normalidade voltando ao transporte de carga, mas para 2021 existem algumas dúvidas com relação ao impacto que o fim das medidas de apoio e benefícios



**Tayguara Helou: “Os transportadores passaram a ser mais exigentes na busca da proteção dos colaboradores”**

concedidos podem causar ao mercado”, analisa o presidente da entidade.

### SÃO PAULO

Em São Paulo, a recuperação do setor esbarra em outro obstáculo: a carência de mão de obra. De acordo com estudo conduzido pelo Instituto Paulista do Transporte de Carga (IPTC), 81% das empresas paulistas de transporte rodoviário de carga percebem uma crítica falta de motoristas no mercado de trabalho. Dessas empresas, 34% registraram grande rotatividade de profissionais.

O órgão vinculado ao Setcesp evidenciou que a falta de motoristas acarreta outra grande questão: veículos parados nas bases das empresas. Segundo a pesquisa, 38% das empresas consultadas indicaram que parte da frota fica estacionada por não haver condutores disponíveis.

Segundo Tayguara Helou, muitas empresas já sentem forte retomada econômica e se prepararam para operar em novos mercados. “Com o alto movimento de final de ano, devido às datas festivas, as empresas começaram a ampliar o fluxo de

contratação”, afirma. O representante do Setcesp destaca que o e-commerce apresentou significativo incremento em 2020. “Este ainda será um ano de acomodações, e para 2121 a tendência é para uma boa recuperação”, acrescenta.

Para Tayguara Helou, as empresas precisam de “menos burocracia, menos Estado, mais tecnologias e mais eficiência”. E completa: “Existem algumas dificuldades, mas é preciso mencionar algumas questões burocráticas que atrapalham muito o setor como a cobrança de estiva no carregamento e descarregamento, o excesso de burocracia, como ocorre, por exemplo, nas questões de certidões, CIOT e vale-frete.”

O certificado digital é um documento eletrônico que serve como identidade tanto de pessoas físicas quanto jurídicas e que pode ser útil às transportadoras, na hora de diminuir os transtornos com a burocracia. Segundo o Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI), existem por volta de 9,1 milhões de certificados em atividade atualmente. A instituição ainda apontou crescimento de 25,1% nas emissões no mês de junho em relação ao mesmo período do ano passado.

Para as transportadoras, o certificado digital promove a redução considerável de burocracias. Além de emitir notas fiscais eletrônicas e o documento fiscal obrigatório (CT-e), a identidade eletrônica também auxilia na redução de custos e na hora de assinar contratos com respectivos clientes.

Por isso, em 2020, o Setcesp acrescentou o certificado digital em seu escopo de serviços. “O certificado digital é uma obrigação acessória para todas as empresas no Brasil. O Setcesp, em parceria com a Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp), agora é órgão autorizado para emitir certificados digitais com o objetivo de melhor servir as empresas do setor, sendo que as nossas associadas receberão o certificado de forma gratuita, pois nosso objetivo é que os associados à nossa entidade sejam cada vez mais rentáveis”, afirma Tayguara Helou.

# TransJordano e Costa Teixeira Logistics apostam na digitalização e na inovação

Com foco na retomada econômica, a TransJordano, especializada em transporte de combustíveis, resolveu tornar a transformação digital uma de suas metas. Para a diretora administrativa financeira da empresa, Joyce Bessa, esse é um projeto contínuo para mudar a forma como empresas e pessoas trabalham. "Assim, podemos instalar diferentes processos organizacionais que nos permitem ficar cada vez mais próximos dos clientes e colaboradores e nos tornar mais adaptáveis e mais ágeis nas respostas e decisões. Queremos continuar a ser tendência, e não consequência."

A executiva acredita que essa metodologia não é apenas uma questão de tecnologia. "Precisamos aprender a pensar diferente os nossos negócios, estratégias, liderança, mindset e, principalmente, as pessoas. A TransJordano 4.0, como foi batizado o projeto, serve para mudarmos as pessoas na organização para que possam pensar em como fazer as mesmas operações, processos ou qualquer outra atividade com maior eficiência, dinamismo e qualidade. Com esse novo momento, queremos gerenciar, manter e valorizar a essência dos negócios simultaneamente nos movendo para alcançar as novas oportunidades que estão surgindo."

Para a empresária e diretora da trans-



**Joyce Bessa, da TransJordano: "Queremos continuar a ser tendência, e não consequência"**

portadora, o atual momento também servirá para quebrar paradigmas. "Como gestores, será fundamental entendermos que precisaremos dar passos profundos na estruturação de estratégias aplicadas aos nossos negócios, visando a alinhamentos tecnológicos com posicionamentos e perspectivas evolutivas e de melhoria contínua. Iniciar esse momento da TransJordano 4.0 significa muito para todos da organização. Vamos olhar para frente e desfilar nessa nova estrada, tendo como nosso maior propósito a inovação, a agilidade e a velocidade de aprendizado e de execução", afirma.

Para o diretor da Costa Teixeira Logistics, Marcos Teixeira, o setor passa por um momento de perspectivas positivas, porém com muita cautela. "Alguns setores estão a todo o vapor. Por outro lado, tivemos um aumento de custos. Temos que colocar na balança e não tomar essa euforia como a regra de mercado. Acredito que devemos adentrar 2021 com um pouco de inflação, em que estamos vendo implementos,

**Marcos Teixeira, da Costa Teixeira Logistics: "Alguns setores estão a todo o vapor"**

pneus, combustível, com preços elevados e o frete ainda não ajustou essa conta. Irá levar um tempinho para ajustar, mas acho que as perspectivas em questão de volumes são muito boas", comenta.

"O momento é de todo mundo olhar para dentro do seu negócio, ver que tipo de tecnologia a gente pode usar para melhorar nossos custos, tentar fazer o dever de casa, olhando como podemos crescer no próximo ano, e aqui acreditamos num 2021 diferente", emenda Teixeira.

O empresário também destaca a importância da tecnologia. "Sou um grande incentivador do uso da tecnologia no transporte, mas confesso que quando entrei no setor era muito cético, e agora sou o contrário. No nosso ramo, recebemos constantemente visitas de vendedores e fornecedores dos mais variados produtos ou serviços, e isto de certa forma cansa o transportador ao ponto de ele não ter mais paciência e acaba deixando de conhecer boas empresas com inovações interessantes", conta.

Na Costa Teixeira Logistics, de Ponta Grossa, no Paraná, especializada em carga de lotação, muitos processos como a torre de controle, vários processos estão sendo redesenhados para esta nova realidade.

"Estamos com três processos principais envolvendo tecnologia. O primeiro deles e talvez o maior é um projeto piloto que está em vias de ser expandido para toda a frota, onde estamos integrando na mesma plataforma, telemetria com gestão de combustível. O segundo é um processo de roteirização e otimização da compra do combustível na rota, e em terceiro um e-mail de pagamento eletrônico," diz.

Entre os principais projetos, Teixeira destaca uma parceria recém-firmada com a ACE para digitalização de documentos voltada para melhoria da comunicação no setor de recursos humanos.

**CTM**



# Fabricantes concentram seu foco em aplicações especiais

Em tempos de oscilações de mercado em virtude da crise e das incertezas acerca do rumo da economia, todas as principais fabricantes de caminhões se empenham cada vez mais em centrar sua mira em segmentos especiais do mercado para compensar a retração das vendas em outros segmentos. Depois de lançar veículos que aumentam a produtividade nas operações do agronegócio, agora concentram a atenção na oferta de caminhões que proporcionam mais eficiência às atividades de mineração e construção pesada, áreas que estão impulsionando a retomada do mercado de veículos pesados. Outros alvos das montadoras incluem o transporte sustentável com veículos movidos a gás ou a eletricidade.

SONIA MORAES



## VOLKSWAGEN APOSTA NOS CAMINHÕES EXTRAPESADOS

A Volkswagen Caminhões e Ônibus (VWCO) lançou a nova família de caminhões extrapesados – o Meteor 29.520 6×4, o Meteor 28.460 6×2 e o Constellation 33.460 6×4 – equipados com motor MAN D26 de 13 litros que proporciona economia de combustível. São os caminhões mais potentes da linha que ostenta a logomarca Volkswagen em toda a sua trajetória, ingressando na faixa de 460 e 520 cavalos de potência.

Os extrapesados Volkswagen chegam com o objetivo de fazer a marca crescer no segmento que mais se expande no Brasil, representando cerca de 50% do mercado total, e são resultado de quatro anos de desenvolvimento e mais de R\$ 1 bilhão investidos.

Os caminhões extrapesados habilitam agora a fabricante de Resende (RJ) em novas categorias, com soluções para atender à completa gama de caminhões de 3,5 tone-

ladas a 125 toneladas.

Desde sua concepção, os novos caminhões extrapesados Meteor e Constellation trazem consigo a receita de êxito da VWCO: a expertise da engenharia brasileira com o melhor da tecnologia alemã. Os modelos estreiam a nova geração do motor MAN D26 de 13 litros, desenvolvido e produzido no Brasil, primeiro país fora da Europa a fabricá-lo. O novo propulsor proporciona maior economia de combustível, baixo custo de manutenção e durabilidade adequada às mais severas aplicações, como as do agronegócio, mineração e construção pesada.

Uma equipe de mais de 150 especialistas da montadora se dedicou exclusivamente ao longo dos últimos quatro anos, ouvindo os clientes e trabalhando para as melhores soluções em conjunto com o corpo técnico do grupo. Foram mais de 1.000 peças desenvolvidas pela engenharia da Volkswagen Cami-

nhões e Ônibus para assegurar um produto robusto, de alta confiabilidade e disponibilidade para as mais diversas aplicações. Os novos caminhões extrapesados receberam novas configurações de transmissão, eixos e suspensão para se adequarem às condições operacionais brasileiras e contam com maior índice de conteúdo nacional.

A Volkswagen anunciou a pré-venda de sua nova família de extrapesados com 210 encomendas. A Transpipeline aposta na robustez de 110 novos VW Meteor 29.520 6×4 para atuar na rota Manaus-Boa Vista, operando um verdadeiro gasoduto sobre rodas, com tanques de gás GNL. O grupo Vamos, braço da Simpar voltado para locações e vendas de veículos comerciais pesados, encomendou 100 unidades do VW Meteor 28.460 6×2, lote que faz parte da negociação de 1.350 caminhões, a maior com um só cliente na história da montadora.

Os novos modelos foram desenvolvidos com foco na otimização do custo total de operação (TCO), numa estratégia que envolve toda a jornada do cliente, contemplando essas demandas desde o desenvolvimento do projeto e suas características técnicas até o atendimento pós-vendas.

A nova linha de extrapesados teve a maior campanha de aquisição de dados da Volkswagen Caminhões e Ônibus. Mais de 20 protótipos foram utilizados para suportar o desenvolvimento dos novos extrapesados Volkswagen no Brasil. Isso se traduz em um produto de alta eficiência, produtividade e robustez, com baixo custo de operação, segurança e conforto, segundo a fabricante.

Dessa forma, os lançamentos chegam à família de caminhões Volkswagen totalmente conectados e voltados à alta produtividade: estreiam na era 4.0 de atendimento da fabricante, contando com ampla oferta de tecnologias para maximizar a eficiência operacional por meio da inteligência embarcada, conectividade e de soluções digitais, com três anos de serviços grátis.

O investimento na nova família de extrapesados Volkswagen abrangeu não só a pesquisa e o desenvolvimento, como também a construção da mais nova linha de



**Os modelos Meteor 29.520, Meteor 28.460 e Constellation 33.460 são os mais potentes da marca**

montagem de cabines de extrapesados do Brasil, desde a armação até o acabamento, com moderna manufatura 4.0 em nível de automação e conectividade dos dados. Com investimentos de mais de R\$ 500 milhões e 150 colaboradores, os lançamentos contam ainda com área exclusiva no complexo de produção e desenvolvimento da Volkswagen Caminhões e Ônibus em Resende (RJ): são ao todo 18 mil metros quadrados, incluindo da produção à logística de peças. Para a máxima sinergia característica da operação da montadora, a montagem final dos modelos se dará na mesma linha em que se fabricam os veículos MAN TGX.

Além da entrada definitiva no segmento de extrapesados, a produção do VW Meteor representa outro marco na história da VW Caminhões e Ônibus: o milionésimo veículo produzido pela montadora é um caminhão VW 29.520. Desse total, mais de 850 mil veículos foram fabricados no complexo industrial da VWCO em Resende, que completa 25 anos desde suas primeiras instalações na cidade e abriga o centro de desenvolvimento mundial da marca, além das mais modernas linhas de montagens da empresa, que receberam investimentos recentes de mais de R\$ 500 milhões, de acordo com a fabricante.

## MERCEDES-BENZ AVANÇA NA ÁREA DE MINERAÇÃO

A Mercedes-Benz amplia os negócios na área de mineração com a venda 60 caminhões para Flapa Engenharia e Mineração, empresa com sede em Belo Horizonte (MG). São 50 modelos basculantes, dos extrapesados Axor 4144 6x4, 4144 8x4 e 3131 6x4. Completam a compra o extrapesado Actros 2651 para transporte rodoviário de equipamentos, outras versões do Axor 3131 e o semipesado Atego 1719 para operações de apoio, como comboio, carro-pipa e munck.

As entregas ocorrerão até outubro de 2020. "A Flapa é um nome de destaque nos setores de engenharia e mineração e essa longa parceria nos traz muitas referências para avançarmos com os nossos caminhões e serviços para o setor", afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e mar-

keting caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. "Estamos satisfeitos por essa expressiva venda e por constatar que

ela foi impulsionada por novos contratos da Flapa, o que sinaliza que a mineração realmente é um dos segmentos que está



**O lote de 60 caminhões Mercedes adquiridos pela Flapa inclui 50 modelos Axor basculantes**

→ puxando a retomada do mercado de caminhões e, conseqüentemente, a economia do país.”

Nesta negociação, que envolve a compra dos caminhões e também dos implementos, a Flapa está investindo cerca de R\$ 34 milhões. “Nos 28 anos da nossa empresa, os caminhões Mercedes-Benz sempre estiveram presentes e temos muito orgulho desse histórico. Escolhemos novamente a marca para renovação e ampliação de frota, porque nossos caminhões trabalham

em regime severo, 24 horas por dia, e não podem parar. E nesse sentido, o Axor garante disponibilidade pela força, robustez e resistência, além da tecnologia embarcada e do apoio dos concessionários”, afirma Paulo Thiago Miranda, diretor de operações da empresa.

Os novos caminhões foram adquiridos em parte com recursos próprios e o restante com financiamento do Banco Mercedes-Benz. “Isso reafirma a nossa parceria com a marca, o que também é reforçado pelo

relacionamento de longa data com os concessionários Cardiesel e Minasmáquinas”, diz Miranda. “Além disso, estamos testando o sistema de gestão de frota Fleetboard em nossas operações com o foco contínuo da excelência operacional em que a Flapa tanto valoriza junto aos nossos clientes e minerações próprias.”

A Flapa atua nas áreas de engenharia e mineração, atendendo todas as regiões do Brasil e com alguns projetos na América do Sul. São mais de 150 obras concluídas.

## SCANIA ALCANÇA A MARCA DE 50 CAMINHÕES MOVIDOS A GÁS E BIOMETANO VENDIDOS



**Os caminhões R 410 6x2 movidos a GNV transportarão produtos da L'Oréal, Nestlé e Nespresso**

A Scania concluiu a venda de mais um lote de caminhões a gás. Desta vez foi para a TransMaroni Transportes, de São Paulo, que adquiriu 11 unidades do modelo R 410 6x2. Com esta negociação, a fabricante atinge a marca de 50 caminhões movidos a GNV e biometano vendidos no país. A empresa também aproveita as oportunidades que se abrem no mercado, neste momento de retomada das atividades industriais, e lança o caminhão G 540 10x4/6 XT Heavy Tipper para atender às demandas mais severas da mineração e da construção pesada, que compõem as grandes obras de infraestrutura, como as hidrelétricas.

Dos 11 caminhões a gás adquiridos pela TransMaroni Transportes, dois já estão em operação. Um no transporte de carne para a JBS e outro no centro de distribuição do Carrefour, em São Paulo, para as lojas do grupo. Quando todos estiverem entregues outros embarcadores entrarão no sistema de transporte mais sustentável, entre eles a Unilever.

Com esta negociação, a Scania atinge a marca de 50 caminhões movidos a GNV e biometano vendidos no país. “A pandemia da Covid-19 mudou a forma de atuação das empresas, que estão começando a aderir ao que a gente chama de retomada verde,

e aumentou a preocupação com a sustentabilidade em diversos ramos da economia em todo o mundo, inclusive no Brasil”, disse Roberto Barral, vice-presidente das operações comerciais da Scania no Brasil, durante coletiva de imprensa on-line.

Segundo Barral, o setor de transportes responde por 14% da emissão de CO<sub>2</sub> no planeta. “Somos uma parte do problema e queremos ser uma parte da solução. Queremos atuar junto com nossos clientes e com os embarcadores para que eles atinjam a meta de redução de emissões”, disse o executivo.

Dos 50 caminhões comercializados, uma parte dos veículos já entrou em operação, outra ainda será entregue. Os veículos foram vendidos para transportadoras que atendem a embarcadores de diferentes indústrias, desde cosméticos a alimentos, como L'Oréal, PepsiCo, Unilever e Carrefour.

Este lote com 50 caminhões a gás, além dos 11 veículos vendidos para a TransMaroni Transportes, contém sete carretas da RN Express, que transportarão produtos da L'Oréal, Nestlé e Nespresso, e cinco da Jomed Log, que serão usados para transportar os produtos da L'Oréal. Existe ainda um caminhão P 340 3x2 da CCL e um modelo R 410 6x2 da Coopercarga, de Santa Catarina, que também prestam serviço para a marca francesa de cosméticos.

A Unilever terá três caminhões mais sus-

tentáveis levando sua carga. As aquisições foram feitas pelas transportadoras Transstassi (dois R 410 6X2) e Carsten (um R 410 6X2). A conta dos 50 caminhões movidos a GNV e biometano fecha com a venda já anunciada de um modelo ao grupo Charrua (RS), de 18 unidades para a PepsiCo – dez na versão G 340 4x2 e oito R 410 6x2 – e de outras três empresas que ainda não autorizaram a divulgação do negócio.

Gustavo Maroni, diretor operacional

na TransMaroni Transportes, disse que a escolha do caminhão Scania ocorreu pela confiança na marca, parceria que mantém desde a década de 70. “Decidimos investir no veículo a gás para reduzir o consumo de combustível e a emissão de poluentes”, declarou. A empresa mantém em sua frota 3.500 veículos, sendo 2.500 carretas e 1.000 cavalos mecânicos.

Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil, informou que os 5.547

caminhões Scania da nova geração vendidos de janeiro a setembro de 2020 oferecem economia de 15% de combustível em relação à série anterior. A Scania está perto de atingir a meta de vender 100 caminhões a gás neste ano, ao levar em conta as negociações avançadas que a empresa tem com empresários de vários segmentos. A RN Express, que tem sete caminhões a gás da marca, já encaminhou para a Scania pedidos de novos modelos a gás e da nova geração.

## SCANIA LANÇA O HEAVY TIPPER 10X4 PARA OPERAÇÕES OFF-ROAD

O recém-lançado caminhão G 540 10x4/6 XT Heavy Tipper, com capacidade de carga líquida de até 55 toneladas, está equipado com todos os componentes como trem de força, eixos e tecnologias embarcadas produzidos pela marca.

“A Scania investe globalmente há muitos anos no desenvolvimento de caminhões fora de estrada. Eles já nascem com DNA 100% vocacionais para o off-road. Por não serem adaptados tornam a operação do cliente mais eficiente”, afirma Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil. “A linha vocacional off-road XT estreou com a Nova Geração em 2018. Seu amplo portfólio é sucesso absoluto na redução do custo operacional do cliente. Chegou a hora de lançar o produto de maior capacidade de carga do mercado e que traz a melhor solução na comparação com a linha amarela.”

Apesar da pandemia, o ano de 2020 manteve o segmento da mineração estável, aquecido e propiciando grandes negócios para a Scania, segundo Munhoz. “As grandes construções vêm sendo retomadas gradativamente pelas iniciativas pública e privada”, conta Munhoz. Ele afirma que agosto foi o melhor para empresa numa mensuração dos 30 últimos meses de vendas de produtos da linha off-road, com mais de 350 unidades comercializadas. “Portanto, seguimos confiantes no potencial desses dois mercados para os próximos anos.”

O Scania G 540 10x4 chega para ampliar a linha XT Heavy Tipper, formada até então pelos modelos 6x4 e 8x4 (um dos mais ven-



**O caminhão G 540 10x4/6 XT Heavy Tipper possui capacidade de carga líquida de 55 toneladas**

didos da marca). O G 540 10x4 passa das atuais 44 toneladas de capacidade de carga líquida do Heavy Tipper 8x4 para até 55 toneladas, aumentando consideravelmente sua produtividade. Dessa forma, o peso bruto total (PBT) sobe para 69 toneladas. “A Scania está inovando o mercado mais uma vez e vai superar as expectativas dos clientes”, afirma Fabricio Vieira, gerente de soluções off-road da Scania no Brasil. “Ainda em comparação aos 8x4 competidores, o Scania 10x4 possibilita até 15% de redução no custo por tonelada, pois são necessários menos veículos para movimentar a mesma carga.”

O motor conta com tecnologia XPI de injeção de combustível em alta pressão, 540 cavalos de potência e 2.700 Nm de torque. O propulsor da nova geração garante economia de no mínimo 8% de combustível em comparação à versão anterior.

O modelo está equipado com bogie traseiro, com capacidade nominal de 36 toneladas, e eixos direcionais com 11 toneladas cada um, eixo cardã, que suporta maior torque para melhor partida em rampa, maior robustez do diferencial e do redutor de cubo com relação final 7.63, que possibilitam capacidade máxima de tração (CMT) de até 210 toneladas. O quinto eixo tem novo mecanismo de acionamento.

Para suportar a maior demanda de carga, todo o conjunto de suspensão, composto por molas, barras estabilizadoras e amortecedores, foi alterado. Além disso, para garantir a segurança necessária durante a operação, o sistema de direção se tornou mais robusto e o freio ganhou reforço no sistema para proporcionar melhor desempenho de frenagem.

O câmbio Opticruise automatizado tem

14 velocidades e dispõe na alavanca do modo off-road, que ao ser acionado faz o propulsor girar em rotações mais amplas. A caixa de marchas é da versão GRSO935R e oferece resistência muito superior. O lay shaft brake, freio do eixo secundário, está incorporado e garante trocas mais rápidas, seguras e suaves.

O sistema de frenagem auxiliar tem o freio hidráulico Scania Retarder com desacoplamento do rotor do trem de força, que funciona quando o sistema não estiver acionado para economizar combustível. Com potência de 4.100 Nm, aumenta significativamente o desempenho da frenagem, principalmente em baixas velocidades, além de diminuir os custos de manutenção, pois reduz o desgaste do freio de serviço, das lonas

e tambores, especialmente, em descidas íngremes e muito acidentadas.

Completam os itens de série, controle de tração, hill-hold (sistema de auxílio que segura o veículo em aclives, impedindo que ele recue no momento da saída), eixo traseiro com diferencial duplo, para-choque em aço com ângulo de ataque de 29°, proteção nos faróis, espelhos retrovisores reforçados e pino de reboque frontal com capacidade de 40 toneladas. A Scania dispõe de itens customizados para o fora de estrada, como limpador de para-brisa na posição vertical, indicadores de torque dos parafusos das rodas, degrau articulado e preparação para o inclinômetro e para a estrutura física e elétrica do implemento.

O Heavy Tipper 10x4 pode ser equipado com alguns opcionais como airbag no

volante e airbag lateral de cortina (contra tombamento), que propiciam mais proteção aos motoristas. O veículo também pode ser especificado com bafômetro, que só libera a partida após testar que o condutor não ingeriu bebidas alcóolicas nas últimas horas. Na cabine, a área envidraçada está maior e houve diminuição de pontos cegos, o que melhora ainda mais a visibilidade e a segurança na condução.

Para os segmentos fora de estrada (canaieiro, madeireiro, construção e mineração) a Nova Geração de caminhões oferece as cabines P, G e R com a linha vocacional XT. Há opções de alturas de teto diferentes, eixos e suspensões de molas ou pneumáticas adequadas a condições extremas, freio de estacionamento elétrico e soluções adaptadas para cada aplicação.

## VOLVO INVESTE EM CAMINHÃO MAIS LEVE E RESISTENTE PARA CONSTRUÇÃO



**Outro diferencial do Volvo VM Light Mixer é o quarto eixo direcional dianteiro**

A Volvo desenvolveu nova versão do caminhão VM para o segmento de construção. Segundo a montadora, o novo VM Light Mixer permite aproveitamento total da capacidade de implementos betoneira, aumentando a produtividade das empresas transportadoras de cimento. A nova versão traz diversas alterações em relação ao VM 8x4 tradicional. Somadas, elas possibilitaram redução da tara do caminhão de 8.820 quilos para 7.920 quilos, tornando

este veículo 900 quilos mais leve, o que permite transportar até um metro cúbico a mais de concreto.

No projeto do novo caminhão VM a Volvo trabalhou também em parceria com implementadores, para garantir uma solução completa às empresas concretreiras. O primeiro Volvo VM Light Mixer recebeu nova betoneira Liebherr, também projetada para ganho em peso. A tara total do conjunto (caminhão + betoneira) baixou quase 2.500

quilos, para 11.650 quilos, possibilitando transportar até um metro cúbico a mais de concreto, de acordo com a lei da balança. "A Volvo aprimorou o caminhão, reduzindo peso sem comprometer a reconhecida robustez do veículo", declara Jeseniel Valério, gerente de engenharia de vendas de caminhões. O chassi da linha VM é produzido com ligas especiais de aço LNE60, exclusivas da marca, mais leves e resistentes.

O VM Light Mixer tem distância entre-eixos de 4.550 mm para melhor distribuição de peso na betoneira. Mesmo com o entre-eixos mais curto, o caminhão vem equipado com grandes tanques de combustível (200 litros) e Arla32 (50 litros), que permitem rodar o dia todo sem reabastecimento.

Outro diferencial do VM Light Mixer é o quarto eixo direcional dianteiro. "Projetamos um eixo direcional de verdade, que diminui o arraste dos pneus e permite manobras em raios curtos, comuns em canteiros de obra", assegura Valério. O quarto eixo é um projeto Volvo, instalado no veículo já na linha de montagem, com garantia de fábrica e sem adaptações. Opcionalmente esse eixo pode ser equipado com sistema suspensor, ➔

# HERÓIS DA ESTRADA

Caminhoneiro,

**Você** que fez e faz toda a diferença no **desenvolvimento** do **Brasil**.

**Você** que sempre será lembrado pela sua garra e dedicação através das pessoas que o ama, sendo um dos **heróis da Pandemia**.

**Você** que corta o país pelas **estradas** levando na sua boleia a **esperança**, a **alegria** e o **alento** aos brasileiros.

**Agradecemos hoje e sempre o seu essencial trabalho.**

Equipe Trucks Control.



**Sensor de Temperatura e Umidade.**  
Exigências da Anvisa para Transportes de Medicamento.



**DMS (Sensor de Fadiga).**  
Sistema de Monitoramento do Motorista.



**#JuntosVenceremos**



**Rastreamento, Conectividade, Interatividade e Comunicação Global.**



**(43) 9 9914-0020**

**vendas@truckscomercial.com.br**  
**www.truckscomercio.com.br**

→ para trechos em que o caminhão roda vazio ou em eventuais manobras.

O conjunto formado pelo motor, transmissão e eixos traseiros garante excelente desempenho, segundo a fabricante. O propulsor de 270 cv, reconhecido pelo excelente torque e alta economia de combustível, está acoplado a uma transmissão manual de nove marchas, mais leve. Opcionalmente o motor pode receber escape vertical, para operações em terrenos mais acidentados.

O VM Light Mixer tem suspensões traseiras com molas parabólicas, que garantem leveza sem perder a robustez. Os pneus são 275/80 R22,5 de uso misto e opcionalmente o caminhão pode ser equipado com rodas de alumínio.

**INTERIOR** – As cabines Volvo são projetadas com o conceito de célula de sobrevivência, diminuindo riscos aos ocupantes em caso de colisões. No Volvo Light Mixer, que foi concebido para operações de transporte entre usinas de concreto e obras em centros urbanos, a cabine é curta, com grande área envidraçada que permite ampla visibilidade, importante para manobras em canteiros apertados. O veículo é equipado com bancos para motorista e um ajudante, mas opcionalmente pode receber banco de passageiros para duas pessoas.

Externamente, o modelo traz para-choque em aço, mais leve, e tem faróis com desenho similar ao das versões rodoviárias da linha VM. O conjunto ótico tem luzes diurnas em Led, característica de segurança e identidade de toda a linha atual de caminhões Volvo.

Mesmo com os novos para-choques a suspensão elevada do modelo garante ângulo de ataque grande, ideal para enfrentar a severidade de operações fora-de-estrada. “Há anos os caminhões Volvo já são largamente utilizados por indústrias de concreto. Mas no novo Volvo VM Light Mixer reunimos diversas especificações que seguramente o tornam a melhor opção para as atuais exigências desse tipo de aplicação”, afirma Clóvis Lopes, gerente comercial de caminhões da Volvo.

## DAF CAMINHÕES APRESENTA O NOVO XF EXTRAPESADO



**O caminhão DAF XF é equipado com o novo motor Paccar MX13, de 12,9 litros**

A DAF Caminhões Brasil, que em outubro comemorou sete anos de operação no país, tem como principal destaque o lançamento do caminhão XF, modelo extrapesado fabricado em Ponta Grossa, no Paraná. O veículo está disponível nas configurações 6x4, 6x2 e 4x2 para o transporte rodoviário de cargas de longa distância. Segundo a fabricante, o novo XF chega para elevar o patamar de extrapesados no Brasil, com ainda mais segurança, conforto, dirigibilidade e economia de combustível. No segmento de pesados a DAF figura entre as principais marcas do país, com mais de 10 mil caminhões rodando pelas estradas brasileiras.

O grande diferencial deste caminhão extrapesado, segundo a DAF, é o conjunto tecnológico, que foi incorporado ao modelo para melhorar a dirigibilidade, a segurança e o consumo de combustível, que chega a ser 14% menor que a versão anterior.

“O novo XF é um projeto exclusivo

para o mercado brasileiro. Apesar de totalmente inspirado na premiada versão europeia, o caminhão ganhou reforços para suportar as severas operações do país, mantendo atributos de conforto e dirigibilidade. Conseguimos melhorar o que já era muito bom, ouvindo nossos clientes e entendendo as novas necessidades do transportador brasileiro”, afirma Jarno Broeze, diretor de desenvolvimento de produto da DAF Caminhões Brasil.

Entre as novidades tecnológicas que foram incorporadas no novo XF, a DAF destaca o assistente de performance do condutor, computador de bordo que interage com o motorista, fornecendo dicas e dando notas para a sua condução. Desta maneira, é possível dirigir o caminhão explorando o máximo desempenho.

Possui também o controle de cruzeiro preditivo, piloto automático, que com a ajuda do GPS e de uma leitura do relevo consegue ajustar a velocidade e a troca de marcha ideal. Desta maneira, com

a tração e velocidade correta para a percurso, há um consumo inteligente de combustível.

O novo caminhão também é equipado com sensores de pressão dos pneus, informando na cabine se houver uma calibragem inadequada que possa interferir no desgaste e atrito. Este sensor é um grande aliado na manutenção do custo operacional do caminhão, já que os pneus representam um valor importante na manutenção do caminhão.

O modelo tem ainda o monitor de nível de energia da bateria, sinalizando quando a carga estiver abaixo do adequado. O dispositivo ajuda a aumentar a vida útil da bateria e dos demais componentes do sistema elétrico.

Para a segurança, o XF conta com

o sistema de frenagem de emergência avançada, que freia automaticamente o caminhão em caso de possível colisão frontal. O controle de estabilidade do veículo corrige possível perda de estabilidade do caminhão, evitando acidentes.

O sistema de aviso de saída da faixa alerta o motorista se o veículo começar a sair da faixa de rodagem, mostrando erros de condução, sonolência ou distração do motorista. E o controle de cruzeiro adaptativo ajusta automaticamente a velocidade do caminhão para manter uma distância segura do veículo à frente.

“A DAF está comprometida com o mercado brasileiro e motivada por estar aqui”, disse Lance Walters, presidente da DAF Caminhões Brasil, durante a apresentação on-line do seu novo caminhão. “Estabele-

ceamos uma parceria de longo prazo com o Brasil, mercado de grande potencial e estratégico para o nosso crescimento. Prova disso é que, independentemente do atual cenário, a empresa seguiu todos os seus planos e finalizou o aporte em seu principal lançamento no país, o novo XF.”

**MOTORIZAÇÃO** – O caminhão XF é equipado com o novo motor Paccar MX13, de 12,9 litros, redesenhado para trabalhar em rotações menores e mínimo atrito, garantindo alto torque e potência superior. São dois tipos de motorização, de 480 cv (até 2.500 Nm a partir de 900 rpm) e 530 cv (até 2.600 Nm a partir de 1.000 rpm).

O propulsor conta ainda com turbo-compressor VGT, menor velocidade do compressor de ar-condicionado, bomba de direção variável e bomba de óleo variável de alta eficiência. A transmissão é ZF TraXon, automatizada, com 12 velocidades. O sistema Eco-mode, combinado ao controle preditivo de cruzeiro, garante uma troca precisa de marcha, ajustando a velocidade ao tipo de relevo, diminuindo ainda mais o consumo.

O novo Paccar MX 13 permite combinação de força, utilizando relações de eixo traseiro mais longas, movendo cargas mais pesadas com maior produtividade e menor consumo de combustível.

O novo XF tem duas opções de cabine, a Space e a Super Space, com 2,10 metros de altura interna. A ergonomia continua sendo um dos pontos altos da cabine, que ganhou novo painel de instrumentos, intuitivo, moderno e de fácil acesso pelos comandos do volante. A iluminação interna conta com três níveis, todos com possibilidade de dimerização por meio dos controles digitais.

No exterior, o XF teve o seu design renovado, com direcionamento aerodinâmico para menor atrito do ar, auxiliando no consumo e na diminuição de ruído, e ganhou novos faróis com lentes Lexan, as mesmas utilizadas em janelas de aviões, e projeto que assegura uma iluminação sólida e eficiente, com opcional de lâmpadas em Led.

**CTM**

## EXPECTATIVAS DE ACELERAR O CRESCIMENTO

A DAF vem obtendo bom desempenho no mercado de caminhões. De janeiro a setembro a empresa registrou a venda de 2.932 caminhões no país, crescimento de 29,2% sobre as 2.270 unidades vendidas de janeiro a setembro de 2019.

Com o novo XF, a companhia espera acelerar seu ritmo de crescimento. “A DAF vem se preparando para este lançamento há muito tempo. Fomos estrategicamente fortalecendo a nossa operação, para que pudéssemos trabalhar o novo XF com todas as ferramentas e estrutura necessárias, a fim de seguirmos a nossa trajetória de crescimento no Brasil. Estamos agora em um novo patamar no mercado, mas sem perder as características que nos consagraram no segmento de pesados: qualidade, robustez e relacionamento”, afirma Luis Gambim, diretor comercial da DAF Caminhões Brasil.

Para crescer neste mercado, a DAF segue expandindo a sua rede de concessionária, com planos de fechar o ano com 44 pontos de atendimento. Atualmente,

são 32 revendas, uma loja TRP e seis postos de serviço autorizados.

“O ano de 2020 é muito especial para a DAF. Independentemente do momento que o país vive, temos muito orgulho de todo o nosso crescimento, enquanto profissionais e empresa, para o desenvolvimento de produtos cada vez melhores e que atendam sempre às necessidades de nossos clientes. Durante esses sete anos, evoluímos em um ritmo acelerado e, neste ano, mantivemos a nossa estratégia de longo prazo com o mercado brasileiro. A maior prova disso é o novo XF, que tem grande relevância em nosso objetivo de nos solidificarmos ainda mais com as qualidades de robustez, conforto e baixo custo operacional”, afirma Lance Walters, presidente da DAF Caminhões Brasil. “Nossos produtos são reconhecidos no mercado pelo DNA de robustez, conforto e baixo consumo de combustível. Agora, estamos prontos para o próximo desafio que é alcançar a liderança do novo XF no mercado.

# Mercedes-Benz aumenta participação no mercado de furgões

No segmento total de large vans o market share da empresa foi de 35,3% até setembro, no de furgão alcançou 37,7% e no de vans de passageiros a fatia chegou a 52,6%

SONIA MORAES



**A Mercedes-Benz obteve neste ano participação de 37,7% no mercado de furgões**

A Mercedes-Benz manteve forte presença no mercado de veículos comerciais leves com a venda de 7.127 unidades de Sprinter de janeiro a setembro de 2020. Esse resultado, embora seja 17,3% inferior aos 8.618 veículos vendidos no mesmo período de 2019, praticamente não alterou a participação da empresa em todo o segmento de large vans (3,5 a 5 toneladas de PBT), que oscilou de 35,6% para 35,3% neste ano.

No segmento de furgões a sua participação de janeiro a setembro foi de 37,7% com a venda de 3.122 veículos. Este resultado representou um aumento de 1,63% sobre os nove meses de 2019, quando vendeu 3.072 veículos, e a sua fatia neste mercado foi de 34,3%. “É um segmento relevante para este momento da economia e a Mercedes-Benz conseguiu ampliar consideravelmente a participação”, revela Jefferson Ferrarez, diretor geral de vans da Mercedes-Benz.

No mercado de chassis o market share da empresa foi de 16,8%, com 1.056 veículos vendidos até setembro deste ano, 4,8% a menos que em janeiro e fevereiro de 2019, cujas vendas atingiram 1.110 unidades e a participação foi de 18,2%.

No segmento de vans de passageiros, bastante afetado pela pandemia, embora as vendas tenham declinado 33,5%, de 4.436 unidades de janeiro a setembro de 2019 para 2.949 unidades no mesmo período deste ano, a empresa aumentou a sua fatia no mercado, de 48,7% para 52,6% neste ano.

Segundo o diretor da Mercedes-Benz, o aumento de participação no mercado de vans de passageiros ocorreu porque este setor não parou completamente durante a pandemia, apenas reduziu o número de vendas, encolhendo 38%. Mas manteve



ativos alguns negócios. “Quem continuou comprando vans Sprinter durante o período de isolamento social foram os clientes que tinham que fazer a renovação da sua frota para manter os contratos e os empresários do segmento de transporte coletivo que, por conta da contenção do serviço, decidiram substituir os ônibus por vans, no momento em que a pandemia estava mais forte”, conta Ferrarez.

Para explicar o bom desempenho da Mercedes-Benz no mercado de vans, Ferrarez lembra que a empresa fechou 2019 com uma expectativa muito alta em relação ao que seria 2020 para o mercado de veículos comerciais e a previsão era de crescimento de 20%. “Os meses de janeiro e fevereiro começaram bem, mas em março, com a pandemia, o mercado desandou e a expectativa era que cairia de 30% a 40%, mas até o fechamento de setembro a queda de todo o mercado foi de 16,6% e mesmo assim a Mercedes-Benz conseguiu ampliar a sua participação”, diz o diretor.

“Apesar da queda do mercado, a notícia positiva é que é menor do que o esperado e nos últimos meses está tendo uma tendência de crescimento, uma recuperação mais acelerada deste setor, o que traz mais confiança para todos nós”, afirma Ferrarez.

O que está puxando o crescimento do mercado de vans, segundo o diretor da Mercedes-Benz, é o e-commerce, que aqueceu muito durante a pandemia, e o de ambulância. “Detectamos uma série de segmentos que trabalhavam com tendência de migrar de veículos maiores para os

**Jefferson Ferrarez: “Segmento de furgões é relevante para este momento da economia”**

menores, como o de carga fracionada para a distribuição nos centros urbanos. Houve aceleração deste mercado e a Mercedes-Benz ampliou a sua participação porque os seus veículos se adaptam bem a esse segmento”, conta Ferrarez.

Em setembro a Mercedes-Benz já identifica um cenário diferente. “A economia está voltando a aquecer, os clientes estão comprando vans para usar no fretamento. Outros estão ampliando as frotas e continuando o processo de renovação de seus veículos porque as empresas estão voltando ao trabalho presencial”, observa Ferrarez.

O setor de turismo, embora ainda esteja bastante complicado com a queda nas viagens, mesmo assim tem cliente aproveitando a condição especial oferecida pela Mercedes-Benz, com a carência de seis meses e comprando novos veículos. “A expectativa é que outubro e até mais em novembro este mercado volte a um patamar muito forte”, prevê Ferrarez.

Para o diretor da Mercedes-Benz, o segredo do sucesso neste mercado é ter uma equipe especializada. “Isso traz uma diferenciação e no momento da pandemia não foi diferente”, diz.

Ferrarez revela que durante a pandemia foi preciso se reinventar, principalmente na forma de atendimento aos clientes. “Durante o período de isolamento social tivemos que investir mais nos canais digitais, intensificando o uso das ferramentas atuais, como as websites, os portais da fábrica e dos concessionários, além de aperfeiçoar o uso do WhatsApp, do Instagram e do Facebook.”

A Mercedes-Benz também criou o showroom virtual, plataforma digital para facilitar a venda de veículos novos, usados e peças. “Outra estratégia que elaboramos junto com os concessionários foi no atendimento do pós-venda e nas oficinas. Naquele momento em que estava muito grave a pandemia tivemos um protocolo rígido para cuidar da saúde dos clientes e de toda equipe e isso repercutiu bem no mercado e despertou no cliente a imagem de segurança da marca”, comenta Ferrarez.

A Mercedes-Benz também investiu em

## NOVA SPRINTER VAN DE PASSAGEIROS 19+1

Com a estratégia de ampliar a presença no mercado de vans, a Mercedes-Benz lançou em meio a pandemia a Sprinter van de passageiros 19+1 com entrada pela porta dianteira.

“Com capacidade para 19 passageiros, a Sprinter 19+1 é ideal para quem busca otimização logística, conforto e tecnologia. Com esse produto, oferecemos uma nova solução de mobilidade, principalmente para fretamento e turismo. Acreditamos no potencial do mercado brasileiro e continuaremos investindo cada vez mais no segmento de large vans”, afirma Jefferson Ferrarez, diretor geral de vans da Mercedes-Benz.

Além de apresentar todas as características de conforto e bem-estar já conhecidas da linha Sprinter para todos os ocupantes, esta nova configuração oferece a entrada dos passageiros pela porta dianteira, ao lado do motorista, com corredor livre até a última fileira de bancos, permitindo a acomodação mais rápida dos passageiros em seus assentos.

O veículo está equipado com ar-condicionado traseiro com difusores multidirecionais, display digital para controle de temperatura, assentos sofisticados que prezam pelo conforto dos passageiros e bagageiro duplo nas laterais da van. A versão apresenta ainda altura interna superior a 1,8 metro e portas USB-C em todas as fileiras.

campanhas comerciais, oferecendo aos seus clientes seis meses de carência para o pagamento da primeira parcela do financiamento. “Isso ocorreu no momento ideal para dar tranquilidade na aquisição de um veículo novo”, afirma o diretor.

Ao analisar o mercado de veículos comerciais Ferrarez relata que os últimos dois meses mostram uma tendência de recuperação deste setor. “Aos poucos os negócios estão retornando. Em 2020 vamos terminar com um mercado menor, pois não dará



A Sprinter 19+1 conta com diversos equipamentos de série como assistente de fadiga, assistente ativo de frenagem (ABA) – tecnologia exclusiva da Mercedes-Benz que identifica objetos estáticos e móveis na via, além de pedestres e ciclistas –, ar-condicionado mais eficiente, direção elétrica, piloto automático, keyless start, novos compartimentos e entrada USB-C. Dessa forma, o veículo contém várias tecnologias utilizadas hoje na Europa e todas como itens de série.

Esta nova versão é equipada com o exclusivo sistema eletrônico de estabilidade ESP adaptativo, que mantém o veículo estável mesmo em curvas acentuadas e manobras de emergência em alta velocidade, trazendo mais segurança para os ocupantes do veículo. A Sprinter van passageiro 19+1 está sendo comercializada em uma única versão, com seis variações de cores, sendo duas na cor sólida e outras quatro metálicas, pelo preço sugerido a partir de R\$ 222.894,00.

tempo de se recuperar. Mas em 2021, com a aprovação da vacina contra o coronavírus, acredito que o mercado volte ao patamar acima deste ano.”

A expectativa de Ferrarez é que a Mercedes-Benz termine 2020 com 32% de participação no segmento de large vans. Ele considera um bom resultado no momento em que o país enfrenta uma forte pandemia, embora esteja abaixo dos 35% alcançados em 2019. “Tudo vai depender de qual será o tamanho deste mercado”, observa. **CTM**

# Anfavea melhora as projeções para as vendas de veículos pesados

As estimativas são de 97 mil veículos comercializados neste ano, incluindo 83.500 caminhões e 13.500 ônibus, o que representará queda de 21% sobre o resultado de 2019, cujas vendas somaram 122 mil veículos

SONIA MORAES



A expectativa de melhora no desempenho macroeconômico do país levou a Anfavea (associação que representa as montadoras) a revisar as projeções para a indústria automobilística em 2020.

No segmento de veículos pesados, a estimativa é que as montadoras terminem o ano com 97 mil veículos comercializados no país – superiores aos 75 mil veículos projetados em julho –, diminuindo o índice de queda de 39% para 21% em relação a 2019, quando foram vendidos 122 mil veículos no mercado brasileiro. O setor de caminhões venderá 83.500 veículos, terminando o ano com queda 18%; e o de ônibus comercializará 13.500 veículos, retração de 36%, segundo a Anfavea.

“A queda do mercado de caminhões será menor porque alguns setores, como o agronegócio, estão renovando as frotas de veículos, além do efeito positivo do e-



**Marco Saltini: “O maior desafio, neste momento, é conseguir elevar a produção, mantendo o distanciamento das pessoas”**

commerce, que demandou caminhões para entregar as compras on-line. Já a queda do mercado de ônibus será maior, porque no segmento de rodoviários e de urbanos a retração é expressiva e somente o escolar ainda tem um volume importante para ser entregue até o fim do ano”, esclareceu Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea.

As exportações também devem melhorar um pouco em 2020, diminuindo o percentual de retração de 43% para 32%, com 14 mil veículos pesados embarcados, sendo 70% caminhões e 30% ônibus. Em 2019 as vendas externas de veículos pesados totalizaram 21 mil unidades.

A produção deverá aumentar de 82 mil para 95 mil veículos, reduzindo o percentual de queda de 42% para 33% em comparação a 2019, quando foram fabricados 141 mil veículos pesados.

## VENDAS

Em setembro as vendas de caminhões caíram 9,5% em relação a agosto, totalizando 7.312 unidades, e a retração abrangeu todas as categorias de veículos. No acumulado de janeiro a setembro a queda foi de 15,4%, com 62.788 veículos comercializados no país, ante as 74.255 unidades vendidas nos nove meses de 2019. Esse resultado, segundo Marco Saltini, vice-presidente de veículos pesados da Anfavea, mostra que a situação do mercado de caminhões é menos dramática em toda indústria automobilística. “A defasagem é de 15% em relação a 2019 e esperávamos uma queda de 30%”, disse Saltini.

A redução nas vendas em setembro, segundo Saltini, deve-se à dificuldade das

montadoras de ajustar o mix de produtos, devido à falta de capacidade para reagir à demanda do mercado. “Agora a indústria está voltando ao ritmo normal depois da pandemia e tentando aumentar a produção para atender à demanda do mercado e aumentar o mix de produtos”, afirmou Saltini. “O maior desafio, neste momento, é conseguir elevar a produção, mantendo o distanciamento das pessoas na linha de montagem para preservar a saúde e evitar o risco de contaminação.”

## EXPORTAÇÃO

No mercado externo o desempenho das montadoras foi melhor em setembro, com 1.568 caminhões exportados, aumento de 24,4% sobre agosto (1.260 unidades). A maior representatividade foi de modelos pesados, que cresceu 59,8% sobre agosto.

Mas no acumulado do ano as vendas ao mercado externo declinaram 10,1%, com 8.844 veículos embarcados, ante os 9.838 exportados nos nove primeiros meses de 2019. O que garantiu o crescimento das exportações de caminhões em setembro foram os embarques para a Argentina e um pouco para o México, Colômbia e Peru, segundo Saltini.

Em CKD (veículos desmontados) as montadoras exportaram 4.729 veículos pesados de janeiro a setembro – 2.988 caminhões e 1.741 ônibus –, 8,65% a menos que nos nove meses de 2019 (5.177 unidades – 3.299 caminhões e 1.878 ônibus).

## PRODUÇÃO

A produção de caminhões aumentou 28,9% em setembro em relação a agosto, com 9.430 unidades. Mas no acumulado do ano a redução é de 33,3%, com 58.304 veículos fabricados, ante os 87.452 modelos de janeiro a setembro de 2019. “Esse aumento ocorreu devido à reação das montadoras na tentativa de atender ao mercado”, esclareceu Saltini.

O presidente da Anfavea comentou que a indústria automobilística está se

## SETOR DE ÔNIBUS CONTINUA IMPACTADO PELA PANDEMIA

O mercado de ônibus continua bastante afetado pela crise da Covid-19 e acumula até setembro queda de 34,6% na produção, com 14.248 chassis fabricados pelas montadoras, ante os 21.783 veículos feitos nos nove meses de 2019, segundo a Anfavea.

O aumento de 14,3% na produção em setembro sobre agosto deste ano, com 1.959 chassis, não atenua a crise que enfrenta o setor, pois este resultado contou com os veículos destinados ao programa Caminho da Escola e um pouco de exportações, segundo a Anfavea.

Do total de ônibus produzidos em setembro, 1.839 unidades são de modelos urbanos, que representou aumento de 22,4% sobre agosto deste ano (1.502 unidades). “Além de ônibus escolares, inclui neste número uma negociação pontual com dois clientes no país que contribuíram para o aumento na produção de urbanos no mês passado”, esclareceu Marco Saltini, vice-presidente de veículos pesados da Anfavea.

O segmento de rodoviários, que ainda enfrenta momento difícil por causa da pandemia, teve 120 unidades fabricadas em setembro, redução de 43,4% sobre agosto deste ano.

**LICENCIAMENTO** – Sem a influência do represamento no licenciamento causado pelo fechamento do Detran durante a

preparação para a retomada e espera que este número negativo apresentado seja revertido e o setor tenha mais chance do que risco. “A Covid começa a ser vencida, mas continuamos na zona de risco. No entanto, acreditamos que o governo vá encontrar uma saída com cautela para que a gente possa vencer a pandemia com menos sequelas”, disse Moraes.

## RANKING

No acumulado de janeiro a setembro de 2020 a Mercedes-Benz teve 18.449 caminhões vendidos e garantiu a lide-

pandemia, as vendas de ônibus voltaram ao patamar mais próximo da realidade em um período de crise e registrou em setembro queda de 17,6% sobre agosto, com 1.233 veículos comercializados no mercado brasileiro.

No acumulado de janeiro a setembro a retração foi de 34,4%, com 9.969 ônibus vendidos no país, ante 15.196 veículos comercializados nos nove meses de 2019.

Do total de chassis de ônibus vendidos de janeiro a setembro, 5.058 unidades foram da Mercedes-Benz, que se manteve na liderança do mercado, e 2.797 foram da Volkswagen Caminhões e Ônibus, que ficou em segundo lugar. A Agrale vendeu 1.130 veículos, Volvo 342, Scania 278 e a Iveco 239.

**EXPORTAÇÃO** – Nas exportações as montadoras registraram aumento de 24,6% em setembro com 294 ônibus vendidos ao exterior – 207 modelos rodoviários e 87 urbanos –, ante os 236 veículos exportados em agosto deste ano. Este aumento, segundo Saltini, deve-se principalmente às compras feitas por clientes da Argentina, além de algumas negociações fechadas com o México e o Chile. “A pandemia está obrigando as empresas a usar a metade da capacidade dos veículos de transporte e isso fez aumentar a procura por modelos rodoviários no exterior”, disse Saltini.

rança no mercado com uma diferença de 69 veículos sobre a segunda colocada, a Volkswagen, que emplacou 18.380 veículos no mercado brasileiro. A Volvo ficou em terceiro lugar, com 10.549 caminhões vendidos, e a Scania em quarto, com a venda de 5.547 veículos.

Na sequência está a Iveco, que vendeu 3.489 caminhões, 34,2% a mais que nos nove primeiros meses de 2019 (2.599 unidades), e a DAF, que teve 2.932 veículos comercializados no país, registrando aumento de 29,2% sobre as 2.270 unidades vendidas de janeiro a setembro de 2019, segundo a Anfavea.

**CTM**



## Eve, a nova empresa da EmbraerX

A startup de tecnologia será dedicada ao desenvolvimento de soluções para a mobilidade aérea urbana, como o veículo elétrico de decolagem e pouso vertical

A Eve Urban Air Mobility Solutions, primeira empresa formada a partir da EmbraerX, será dedicada a desenvolver o ecossistema da Mobilidade Aérea Urbana (UAM).

Segundo a Embraer, a Eve está desenvolvendo

um portfólio completo de soluções para preparar o mercado de UAM, incluindo o desenvolvimento e certificação do veículo elétrico de decolagem e pouso vertical (eVTOL), além de uma abrangente rede de suporte e serviços associados e a criação de

soluções de gestão de tráfego aéreo urbano. André Stein, responsável pela estratégia da EmbraerX, foi nomeado CEO da Eve.

A Eve se beneficiará de maior foco, velocidade e agilidade, permitindo que a empresa inove e execute em um ritmo acelerado de

### EMBRAER ENTREGA 28 JATOS NO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2020

A Embraer entregou 28 jatos no terceiro trimestre de 2020, sendo sete comerciais e 21 executivos (19 leves e dois grandes). Em 30 de setembro de 2020, a carteira de pedidos firmes a entregar totalizava US\$ 15,1 bilhões.

No terceiro trimestre de 2020, a Embraer Aviação Executiva alcançou a marca de 250 jatos executivos em operação na América Latina com a entrega de um Phenom 100EV e de um Phenom 300E para dois clientes

brasileiros, separadamente. No mesmo período, a Embraer Aviação Executiva entregou o primeiro Phenom 300E com o novo interior bossa nova para Joe Howley, cofundador do Patient Airlift Services (PALS).

Ainda no terceiro trimestre, a Helvetic Airways assinou um contrato de conversão de quatro de seus pedidos firmes remanescentes para o jato E195-E2. O pedido original, para 12 aeronaves E190-E2, com direitos de

compra para outros 12 e de conversão para o E195-E2, foi anunciado em setembro de 2018. Até agora, a Embraer entregou cinco E190-E2 à Helvetic Airways e as entregas das demais sete aeronaves, incluindo os quatro E195-E2, serão concluídas antes do final de 2021. Além disso, a Bamboo Airways, do Vietnã, recebeu e iniciou operações com dois jatos E195 usados de primeira geração de E-Jets.

## FORÇA AÉREA DAS FILIPINAS RECEBE SEIS A-29 SUPER TUCANO DA EMBRAER

A Embraer entregou seis aeronaves Super Tucano para a Força Aérea das Filipinas (PAF). As aeronaves serão utilizadas para apoio aéreo tático, ataque leve, vigilância, interceptações aéreas, missões de contra-insurgência e treinamento avançado, sendo parte do plano de modernização em andamento na PAF.

“A Força Aérea das Filipinas se orgulha em receber os seis A-29B Super Tucano da Embraer Defesa & Segurança no azul de nossos céus como parte de nossa frota. A aquisição dessas aeronaves de apoio aéreo é um grande salto em nossa capacidade de poder aéreo, à medida que voamos juntos para termos uma Força Aérea mais capaz e confiável para a nação e seu povo”, afirmou o tenente-brigadeiro Allen T. Paredes, comandante geral da Força Aérea das Filipinas.

“É uma honra entregar estes seis A-29 Super Tucanos para a Força Aérea das Filipinas”, disse Jackson Schneider, presidente e CEO da Embraer Defesa & Segurança. “Entregar uma aeronave em meio a uma pandemia global é desafiador, mas estávamos comprometidos a



### **As aeronaves A-29 Super Tucano serão utilizadas nas Filipinas para missões múltiplas**

ir mais longe a cada etapa do caminho para entregá-la à PAF para cumprir suas missões de segurança.”

As aeronaves serão operadas e mantidas pelo 15º Esquadrão de Ataque, usuário final dentro da PAF. Em novembro de 2017, um pedido firme de seis aeronaves A-29 Super Tucano de ataque leve e treinamento avançado para a Força

Aérea Filipina (PAF) foi feito após um abrangente processo de licitação pública.

O A-29 Super Tucano é um avião turbo-élice robusto, versátil e poderoso, capaz de realizar uma ampla gama de missões, mesmo operando a partir de pistas não preparadas. Até o momento, o Super Tucano foi selecionado por 15 forças aéreas em todo o mundo.

forma a melhor aproveitar as oportunidades globais de UAM. Após ser incubada por quase quatro anos dentro da EmbraerX, este é o momento certo para estabelecer a Eve como uma empresa independente, segundo a Embraer.

“Valorizamos o enorme potencial do mercado de UAM, pois representa um novo segmento de negócios no qual prevemos grandes oportunidades para a Embraer. Inovação e diversificação são pilares do novo plano estratégico da Embraer, que aumentará a receita e a rentabilidade nos próximos anos”, disse Francisco Gomes Neto, presidente e CEO da Embraer. “Por isso, é uma grande satisfação anunciar a Eve, a primeira empresa formada a partir da EmbraerX. A Eve está preparada para

conceber a nova fronteira no transporte com aeronaves inteligentes, ambientalmente amigáveis e autônomas, o amplo suporte associado e soluções de gerenciamento de tráfego aéreo urbano.”

Como parte da iniciativa da empresa para acelerar a revolução da mobilidade aérea urbana, a EmbraerX faz parte do projeto Uber Elevate desde o seu início, em 2017.

“O lançamento da Eve é um avanço importante na comercialização dos projetos eVTOL da Embraer, ao mesmo tempo em que se baseia na capacidade da Embraer de projetar, certificar e entregar aeronaves seguras e globalmente aceitas. Esperamos continuar nossa parceria para tornar o compartilhamento de viagens aéreas uma realidade”, disse Eric Allison, chefe do

Uber Elevate.

Beneficiando-se de uma mentalidade de startup, apoiada na história de mais de 50 anos de experiência aeroespacial da Embraer, a Eve apresenta uma proposta de mercado única e valiosa. O projeto eVTOL da Eve, centrado no ser humano, representa o desenvolvimento de um produto real e certificável, conforme evidenciado pelo primeiro voo do simulador de engenharia em julho de 2020. A empresa está aproveitando a experiência da Embraer e da Atech, subsidiária do grupo Embraer, no fornecimento de softwares de gestão de tráfego aéreo mundialmente reconhecido para criar as soluções que ajudarão a dimensionar com segurança a indústria de UAM daqui para frente.

**CTM**



*A malha da Latam chega a 274 voos diários em outubro no mercado nacional*

## Latam Cargo ajusta malha área no mercado doméstico

Com maior demanda pelo transporte aéreo de carga, além de utilizar três cargueiros puros – Boeing 767-300 –, a empresa passou a voar com aviões maiores de passageiros na rota de Manaus, Belém, Recife, Fortaleza, Salvador e Porto Alegre

SONIA MORAES

A Latam Cargo, que sentiu o forte impacto causado pela pandemia da Covid-19, começa a se preparar para a retomada dos serviços de transporte aéreo de carga no mercado brasileiro.

Para acompanhar o reaquecimento da demanda no setor aéreo de carga, a empresa está adequando sua malha no mercado doméstico.

Além de utilizar três cargueiros puros – Boeing 767-300 –, a empresa passou a voar com aviões maiores de passageiros – modelo 777 – para levar as cargas em seus porões, e tem recorrido pontualmente aos Airbus 350 na rota Manaus, Belém, Recife, Fortaleza, Salvador e Porto Alegre, localidades que têm maior densidade populacional e consumo.

A estratégia de passar a utilizar aviões grandes em rotas com maior demanda de transporte de carga é para compensar a perda devido à redução de voos de passageiros. “Enquanto os aviões menores, que voam pelo Brasil, transportam de 1 a 1,5 tonelada de carga por voo, os maiores levam entre 15 e 20 toneladas de mercadorias. Então, cada avião grande

que eu coloco na malha eu aumento em quase dez vezes a capacidade de um voo”, explica Otávio Meneguette, diretor da Latam Cargo.

No momento da pandemia a Latam Cargo teve que mudar o seu mix de transporte, segundo Meneguette, deixando de levar produtos farmacêuticos, eletrônicos, autopeças e confecção para transportar equipamentos médicos. Só para a China foram quase 45 voos, em avião de passageiros transformados em cargueiros, trazendo EPIs, monitores e respiradores para o Brasil.

Mas esse movimento não foi suficiente para compensar a perda que chegou a 52% no segundo trimestre deste ano. Agora, com o aumento da malha aérea os resultados estão melhorando, segundo Meneguette. “Os números de setembro apresentados pela Anac (Agência Nacional de Aviação) mostram que a perda da Latam Cargo caiu para 32% no terceiro trimestre. Especificamente em setembro a retração é de 24%. A empresa saiu de um patamar de queda muito grande para uma recuperação com regularidade”, observa o diretor da empresa. “Com o retorno da malha e o investimento em aviões maiores, estamos começando a observar a volta das cargas que acabaram ficando em segundo plano no período mais agudo da pandemia.”

Ele cita o retorno da carga de eletrônicos, que começa a ter regularidade ou a voltar ao mix de antes da pandemia, principalmente os produtos provenientes de Manaus, onde está concentrada a maior produção no país. Existe ainda a carga de e-commerce, que está crescendo em São Paulo. “Mudou um pouco a dinâmica do serviço e o transporte aéreo, que antes era um complemento da operação logística de muitos agentes de carga, passou a ter uma atuação maior e mais relevante”, observa Meneguette.

O diretor da Latam Cargo comenta que no auge da pandemia o grupo Latam Airlines realizou em média 35 voos por dia no Brasil. “Em outubro com a reto-



**Otávio Meneguette** “A demanda em quilo está se recuperando um pouco mais rapidamente”

mada gradual no mercado doméstico a nossa malha chegou a 274 voos diários e em novembro e dezembro vai continuar aumentando os voos. Antes da pandemia a Latam tinha mais de 750 voos diários em média no mercado doméstico e vai demorar para retomar em nível integral”, diz Meneguette.

Ao fazer uma análise sobre o momento atual do mercado aéreo de carga, Meneguette afirma que vê com bons olhos a retomada. “Independente de toda a queda na malha a gente vê que a demanda em quilo do mercado está se recuperando um pouco mais rapidamente e, por mais que a malha brasileira esteja menor, a gente sente que o transporte aéreo de carga de fato tem uma recuperação maior no mercado doméstico neste momento.”

No segundo trimestre deste ano, o grupo Latam Airlines registrou aumento de 18,4% nas receitas de cargas com relação ao mesmo período de 2019. “A movimentação de carga foi o que ajudou no momento de dificuldades”, diz Meneguette.

Ele informa que durante a pandemia,

a empresa inaugurou a rota regular Miami-Florianópolis, que é operada uma vez por semana a bordo de um Boeing 767-300F cargueiro, capaz de transportar em média 53 toneladas a cada voo. Além de atender Florianópolis diretamente e com mais agilidade a partir do hub global de cargas em Miami, a nova rota beneficia todas as regiões de Santa Catarina, que tem uma indústria bastante diversificada, bem como os importadores do Paraná e Rio Grande do Sul. “Estamos fechando parceria para inaugurar a rota Miami-Confins (MG). Temos olhado as oportunidades para colocar a nossa malha cargueira com capilaridade. Isso agrega valor na cadeia e aos nossos clientes”, afirma o diretor da Latam Cargo.

No mercado doméstico a rota Manaus, Recife, Salvador, Fortaleza, Porto Alegre são destinos que a Latam Cargo vai continuar investindo em capacidade devido ao aumento da demanda. “Vamos continuar investindo também em infraestrutura, melhorando o terminal de carga e avaliando onde tem demanda para instalar um novo terminal de carga, além de investir em sistema de informação”, comenta Meneguette.

No mercado internacional o novo sistema de informação deverá entrar em operação no primeiro trimestre de 2021 e no doméstico ao longo do próximo ano, segundo Meneguette.

Ao comentar sobre o impacto da pandemia no setor aéreo o diretor da Latam Cargo afirma que a crise mostrou o quanto somos capazes de nos adaptar a situações difíceis. “Não há nenhum segmento que tenha tido tanta influência de uma pandemia e que tenha tido oportunidade de se readaptar como o aéreo. O grande aprendizado que a gente teve é como eu consigo enxergar oportunidade em um cenário tão ácido, tão difícil. Acredito que o grande legado que a gente leva é poder identificar oportunidades de maneira ágil e reagir a ela”, afirma Meneguette.

**CTM**

# Mantendo o curso

VALERIA BURSZTEIN

Além de ser um dos grandes players dedicados à cabotagem, a Log-In Logística Intermodal vem consolidando a sua atuação também como operador logístico. A empresa planeja, gerencia e opera soluções para a movimentação de cargas por meio da cabotagem, complementada por ponta rodoviária, que realiza viagens de até 400 quilômetros.

Com uma rede integrada e intermodal que facilita a movimentação portuária e o transporte porta a porta, além de armazenagem, a Log-In tem abrangência geográfica com todo o Brasil e o Mercosul. Na carteira de clientes, mais de 1.500 empresas e volume operacional acima de 2,5

milhões de coletas e entregas. Essa completa estrutura lhe permite atuar em três frentes: navegação e cabotagem, movimentação portuária e soluções de logística nos modelos 3P (Third-Party Logistics) e 4PL (Fourth-Party Logistics).

A Log-In conta com uma frota de seis navios próprios, que somam capacidade para 15.500 TEU. Além disso, trabalha com embarcações afretadas que aumentam a excelência operacional no transporte intermodal. A empresa tem sede no Rio de Janeiro, além de oito escritórios regionais: Manaus (AM), Fortaleza (CE), Recife (PE), Salvador (BA), Santos (SP), São Paulo (SP), Porto Alegre (RS) e Buenos Aires,

na Argentina. Conta também com um terminal portuário em Vila Velha (ES) e dois terminais intermodais, no Guarujá (SP) e Itajaí (SC).

Nestes tempos de pandemia, a empresa colocou em operação um plano de contingência que manteve seus colaboradores e operações a salvo, além do plano de investimentos, iniciado em 2016, em curso. O diretor comercial da Log-In, Mauricio Alvarenga, conversou com Transporte Moderno e contou como a organização lidou com a crise provocada pelo novo coronavírus e os planos para ganhar terreno no concorrido cenário do transporte multimodal de cargas.

**TRANSPORTE MODERNO** – *Log-In e a pandemia: quais os planos de contingência colocados em prática pela empresa?*

**MAURICIO ALVARENGA** – Em janeiro deste ano, quando ouvíamos falar, ainda tão distante, sobre os casos de coronavírus na China, já adotamos medidas preventivas para cuidar da nossa gente. Começamos a estruturar um plano, dividido em três fases. A primeira delas, voltada para o entendimento e para a segurança do trabalhador, incluiu o monitoramento da doença e a estruturação de um Comitê de Crise, formado por uma equipe multidisciplinar, para acompanhar e seguir as diretrizes do Ministério da Saúde e da Organização Mundial da Saúde.

Por volta do final do primeiro trimestre, quando a pandemia chegou ao Brasil, medidas de redução da exposição dos colaboradores aos riscos começaram a ser imediatamente tomadas. No porto,

reforçamos as ações para garantir a segurança individual, tornando mais rígidas as medidas de segurança e os protocolos. Quando a pandemia deslançou, foi iniciada uma segunda fase, que uniu a manutenção das condições seguras de trabalho e a continuidade dos serviços prestados.

Foi necessário estabelecer uma nova forma de trabalhar, apoiada por tecnologias e instaurando agendas com a liderança e com todo o time. Boletins diários, palestras online com especialistas, ações educativas, contatos com os familiares dos colaboradores embarcados, assistência psicológica, tudo sistematicamente viabilizado para que os colaboradores pudessem proteger a si, seus familiares e o coletivo também. Optamos pela telemedicina na navegação, para monitorar nossos marítimos, o que foi disruptivo no nosso setor. Fizemos tudo para evitar qualquer forma de contaminação entre

os nossos colaboradores, pois segurança é condição de existência para a Log-In.

Já uma terceira fase, a do “novo normal”, está sendo trabalhada. Montamos um plano de desmobilização, com métricas. O comitê, que desde o início reuniu-se todos os dias para monitorar o cenário, mantém-se ativo, pois continuamos em um terreno desconhecido. Isso fez até nos redescobrir como empresa na questão do digital. É possível ter uma empresa como a nossa trabalhando à distância. Para essa volta, novos protocolos passarão a mandatórios, como os testes para toda a tripulação.

**TM** – *E como a empresa performou neste cenário de pandemia?*

**MAURICIO ALVARENGA** – Em relação aos resultados, mesmo diante das adversidades e do cenário atípico e

desafiador, por conta da pandemia mundial da Covid-19, apresentamos resultados bastante resilientes e superiores ao desempenho do mercado. A demanda por transporte de lotação no mercado brasileiro, que costuma ser o grande volume transportado pela empresa, teve queda superior a 40% no segundo trimestre de 2020, enquanto a Log-In se manteve acima desse indicador. Na Log-In, por exemplo, a queda no volume de contêineres transportados na navegação costeira no segundo trimestre de 2020, comparado ao mesmo período do ano passado, foi de cerca de 8,4%. Foi necessária a execução de um plano de contingência operacional, mas, ao mesmo tempo, experienciamos aspectos bem-sucedidos do ponto de vista de mercado. Neste período, a estratégia comercial focou-se em captar volumes das indústrias menos afetadas pela pandemia.

O Ebitda consolidado ficou na casa de R\$ 57,5 milhões no segundo trimestre, ante os R\$ 76,5 milhões em igual período de 2019. Excluindo os impactos não recorrentes de R\$ 32,3 milhões, houve um aumento robusto de 24,4%, apesar do cenário adverso, o que demonstrou vigor nas operações da companhia. Além da 3ª Emissão de Debêntures, concluída em junho de 2020, captando R\$ 71,4 milhões, merece destaque no trimestre o início da operação do navio Log-In Endurance, em maio de 2020. A embarcação entrou no Serviço Atlântico Sul (SAS). Com isso, a companhia concluiu o plano de recomposição da frota, passando a operar 100% de sua capacidade, com seis navios próprios.

O Ebitda da Navegação Costeira foi de R\$ 59,2 milhões no segundo trimestre (R\$ 69,2 milhões em 2019). Excluindo os impactos não recorrentes de R\$ 22,1

milhões no segundo trimestre de 2019, houve um crescimento de 25,7% em 2020. Já o ROL da Navegação Costeira (Contêineres) foi de R\$172,2 milhões no segundo trimestre de 2020, em linha com a receita em 2019 (R\$ 173,4 milhões), devido ao sucesso da estratégia comercial adotada para o período.

**“Já ouvimos muitas versões em relação ao BR do Mar desde que é cogitado, mas na opinião da Log-In Logística Intermodal, o programa surge para ajudar as empresas de cabotagem e para melhorar a competitividade no modal”**

**TM** – *Quais mudanças adotadas na pandemia serão de fato implementadas? E o que ficou para trás em termos de dinâmicas operacionais?*

**MAURICIO ALVARENGA** – Temos uma mudança substancial e muitas foram as lições aprendidas, em todos os sentidos. Para nos adequarmos às exigências da Anvisa, algumas mudanças foram necessárias, nas trocas das turmas, especialmente. O teste PCR, por exemplo, vai ser um periódico de pré-embarque para evitar que nossos colaboradores embarquem contaminados com a Covid-19. Temos que fazer uma quarentena com todos os tripulantes. Essas medidas

seguirão enquanto a Log-In Logística entender que existe um risco de contaminação e que seja seguro fazer o embarque.

Estamos com alguns protocolos, em algumas situações, até mais rígidos que a exigência das autoridades sanitárias. Como estamos muito conservadores, alguns deles estão sendo seguidos em outros lugares, criando melhores práticas.

**TM** – *Pode falar sobre o plano de investimentos e de eventual prospecção?*

**MAURICIO ALVARENGA** – A Log-In Logística, em novembro de 2019, finalizou, com sucesso, uma oferta pública primária de ações (Follow-on), com esforços restritos, na qual captou o montante de R\$ 634 milhões. Esse fato deixou a companhia capitalizada e o objetivo é direcionar esses recursos para o aumento de capacidade e novos negócios que sejam aderentes à nossa malha logística.

Como já comentamos em nossa divulgação de resultados, neste momento de pandemia, a preservação de caixa é prioridade da companhia. Os recursos do Follow-on estão blindados e não foram utilizados no capital de giro. Os planos de investimento, naturalmente, foram postergados, para melhor entendimento da previsibilidade da demanda futura neste momento. Seguimos avaliando eventuais oportunidades que possam surgir durante o período de crise para avançar com esses planos no momento oportuno.

**TM** – *A questão ambiental ganhou singular importância para toda e qualquer atividade. Como a empresa atua para*

*reduzir os impactos da emissão de gases poluentes?*

**MAURICIO ALVARENGA** – O próprio modal já tem suas vantagens, no que diz respeito a menor emissão de gases poluentes, o que chamamos de Logística Sustentável. Ou seja, a cabotagem é o modal de transporte que menos interfere no meio ambiente, pois utiliza de modo natural as vias navegáveis do país e reduz a emissão de CO<sub>2</sub> e Nox na atmosfera. Estudos mostram que o Brasil pode aumentar em cerca de 20% o volume de transportes sem emitir um grama a mais de CO<sub>2</sub>. Além disso, o transporte por cabotagem chega a consumir oito vezes menos combustível para mover a mesma quantidade de carga que outros modais.

Fora isso, a Log-In Logística é única empresa que opera navegação de cabotagem a integrar o PLVB (Programa de Logística Verde Brasil), que promove a sustentabilidade do setor de logística. Este ano, o PLVB está trabalhando na certificação e, quem comprovar que reduziu a emissão de poluentes, receberá selos de certificações em diferentes níveis.

Além disso, investimentos em nossa frota têm ajudado substancialmente nesse sentido. O Log-In Polaris é hoje o mais moderno navio da cabotagem brasileira, com alta tecnologia embarcada. Trata-se de um navio 'estado da arte' no mundo e que está sendo usado por outros países para fazer cabotagem. É um navio econômico que cala pouco, ou seja, que afunda menos que os demais. Os outros vão até 11,5 metros de profundidade e o Polaris vai até 10,5 metros, poupando um metro de calado. Isso se traduz em maior tonelagem, pois ganhamos 20% de capacidade. Trata-se de um navio

**“Em relação aos resultados, mesmo diante das adversidades e do cenário atípico e desafiador por conta da pandemia mundial da Covid-19, apresentamos resultados bastante resilientes e superiores ao desempenho do mercado”**

econômico que possui um motor extremamente adequado e preparado para cabotagem.

O Log-In Endurance também transporta mais carga com um menor impacto ao meio ambiente (tem capacidade 10% maior do que a embarcação que ele substituiu). O Endurance dispõe de um sistema eletrônico de injeção de combustível e o motor de combustão principal queima de maneira mais eficiente o bunker, gerando redução no consumo de combustível, na manutenção e vida útil do motor, assim como reduz a emissão de componentes de enxofre na atmosfera. Isso tudo significa melhor atendimento aos clientes e sustentabilidade.

**TM** – *O que faz da Log-In Logística um operador logístico?*

**MAURICIO ALVARENGA** – A Log-In Logística Intermodal atua nas três

frentes que caracterizam a atividade do operador logístico: transporte intermodal, armazenagem e gestão de estoque. A navegação está dividida em quatro serviços, com rotas regulares que integram os principais portos do Brasil e da Argentina, sendo eles: Atlântico Sul, Amazonas, Shuttle Rio e Manaus, que atendem a três mercados diferentes: cabotagem (todas as cargas que circulam entre portos brasileiros); Mercosul (cargas transportadas entre Brasil e Argentina) e feeder (direcionado à coleta e distribuição de cargas de importação e exportação por meio da cabotagem no Brasil).

A movimentação em terminais contempla as atividades no Terminal Portuário em Vila Velha e outros dois terminais intermodais, localizados em Itajaí (SC) e Guarujá (porto de Santos), ambos numa operação dedicada à indústria química. Já no planejamento logístico e soluções logísticas customizadas, a Log-In estuda, desenha e gerencia toda a operação de movimentação de cargas do cliente, com diagnóstico estratégico e tático da logística; proposta de redefinição da malha logística e operações gerais, com foco na racionalização dos custos; serviços completos de terceirização, com gerenciamento de transportes, armazenagem, operação e distribuição, podendo oferecer também a quarteirização total da logística; e cálculo de investimento e aporte de capital orientado às necessidades logísticas do cliente.

Entre as soluções logísticas que podem ser customizadas estão a gestão logística, de carga, de frota e de armazéns; armazenagem de contêineres e carga geral; carregamento e descarregamento da carga; separação da carga;

expedição; crossdocking; etiquetagem; paletização; operações portuária e retroportuária; operação de terminais intermodais; projetos especiais; operação offshore; transporte rodoviário; içamentos de cargas especiais; operações dedicadas a clientes específicos e manuseio de carga refrigerada.

.....  
**TM** – *Plano de concessões e desestatizações portuárias: é o momento de investir?*

**MAURICIO ALVARENGA** – A Log-In Logística tem um arrendamento de um Terminal em Vila Velha (TVV), Espírito Santo, que se trata de um porto multipropósito que, por sua tecnologia, estrutura e expertise, possui capacidade de atender a diversos tipos de carga. Ou seja, o TVV opera embarque e descarga de navios, serviços de movimentação e armazenagem de contêineres, carga geral, rochas e cargas de projeto.

O TVV dispõe de oferta de armadores de longo curso, cabotagem e feeder com rotas de escoamento marítimo e rodoviário, viabilizando o tráfego de cargas das principais regiões do Brasil, com conexão para o Mercosul. Trabalhamos com alta tecnologia, que confere agilidade, confiabilidade, segurança e integridade da carga. Também merece ser ressaltada a expertise em içamentos especiais (cargas de projeto, rochas e outras), operações dedicadas (granéis, tubos) armazenagem de cargas em geral, produtos alimentícios e de saúde não refrigerados e contêineres refrigerados.

O TVV opera por meio de um contrato de arrendamento de 25 anos que vai até 2023, e atualmente há um processo

**“Optamos pela telemedicina na navegação, para monitorar nossos marítimos, o que foi disruptivo no nosso setor. Fizemos tudo para evitar qualquer forma de contaminação entre os nossos colaboradores, pois segurança é condição de existência para a Log-In”**

de renovação por mais 25 anos, extensão que irá até 2048. O processo está na etapa final, de elaboração do instrumento contratual na SNPTA (Secretaria Nacional de Portos e Transportes Aquaviários), para posterior assinatura.

.....  
**TM** – *Qual a sua opinião sobre o projeto BR do Mar, incentivo à cabotagem?*

**MAURICIO ALVARENGA** – Sem dúvida nenhuma o programa BR do Mar é um marco importante para o modal. Temos acompanhado de perto e, claro, corroboramos com a visão do setor de que há um forte compromisso do governo federal, por meio do Ministério da Infraestrutura, em ações de fomento para o desenvolvimento da cabotagem no Brasil.

Estamos em total alinhamento à posição da Associação Brasileira dos Armadores

de Cabotagem (Abac), que entende que o projeto de lei é positivo ao estabelecer regras claras para a operação na navegação de cabotagem de forma a ampliar sua participação na matriz de transportes brasileira, dando o devido equilíbrio à atividade, porém sem destruir o que vem sendo construído nos últimos anos, com grande sucesso, que é o aumento do uso da cabotagem em marca superior a 10% ao ano. Também concordamos com o fato de que é preciso existir uma estabilidade jurídica, capaz de permitir o crescimento do setor, estimular a concorrência com isonomia, atendendo, em última instância, os usuários de forma contínua, regular e competitiva.

O BR do Mar tem diversos objetivos, entre eles destaca-se a redução de custos. Há uma indicação de que as mudanças substanciais trazidas pelo programa serão relacionadas com novas oportunidades de aquisição e utilização de embarcação (novas modalidades de afretamento de embarcações). Nesse sentido, já houve uma ação implementada, que foi a mudança na alíquota do imposto de importação de navios, fixada em 0%, via Camex, a Câmara de Comércio Exterior.

Já ouvimos muitas versões em relação ao BR do Mar desde que é cogitado, mas na opinião da Log-In Logística, o programa surge para ajudar as empresas de cabotagem e para melhorar a competitividade no modal. Pelo que temos visto no que diz respeito a custos, por sermos um player de menor tamanho temos melhores chances de competitividade nesse cenário frente aos concorrentes com bandeira internacional. Seguiremos acompanhando o tema e fazendo a nossa parte para fomentar cada vez mais o crescimento do modal.

**CTM**



## O futuro da logística no Centro-Oeste

Com um agronegócio pujante e a perspectiva de crescimento na atividade industrial, região recebe investimentos em infraestrutura para se consolidar ainda mais como um dos alicerces da economia nacional

De acordo com o Banco Central (BC), o Centro-Oeste foi a região menos afetada pela crise provocada pela pandemia da Covid-19. Enquanto a atividade econômica no país caiu 11,4% entre março e maio, com a pandemia, o Centro-Oeste registrou queda de apenas 3,5%. No Nordeste, em comparação, a retração foi de 8%. A avaliação é de que o peso do agronegócio foi decisivo, com destaque para o desempenho recorde da safra de soja, que deve crescer 11,3% em 2020.

Há, no entanto, muito o que avançar, principalmente quando o assunto é a logística. Para transformar o Centro-Oeste em um grande corredor de escoamento de mercadorias por meio de diferentes modais, o governo federal vem realizando

investimentos como a construção da ponte sobre o Rio Araguaia, melhorias nas rodovias e empreendimentos nas ferrovias que atendem a região. Toda essa atenção com o aperfeiçoamento do sistema se justifica: a pujança do agronegócio dos estados do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás.

Portanto, faz sentido que o ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas, direcione os esforços da pasta para acelerar obras destinadas a aprimorar a logística na região. O governo precisa reaquecer a economia em um cenário de crise e o agronegócio oferece oportunidades para se pensar em dias melhores. Só no segmento de grãos, mercado em que o Centro-Oeste é forte, o Brasil poderá colher 278,7 milhões de toneladas na safra 2020-21, o que representa

aumento de 8%, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

“O Centro-Oeste é a região onde mais se produzem grãos no país. Por exemplo, o Mato Grosso é o maior produtor de soja com 33%, de milho com 28% e também de algodão, com 54%. Também é líder no gado bovino de corte com mais de 29 milhões de cabeças. Para que toda essa riqueza seja ainda maior, a nossa logística precisa de investimentos e aperfeiçoamento”, frisa o diretor executivo do Movimento Pró-Logística de Mato Grosso, Edeon Vaz Ferreira.

Um dos investimentos citados pelo ministro é a construção da ponte sobre o Rio Araguaia, na BR-080, que vai ligar os estados de Goiás e Mato Grosso e poderá

atrair investimentos de R\$ 160 milhões, de acordo com projeções do governo federal. “Nós vamos construir um grande corredor de escoamento de mercadorias entre os dois estados. A ponte vai possibilitar o trânsito de grãos produzidos na região do Araguaia, colaborando para o desenvolvimento da economia local”, declara Freitas recentemente.

Outro empreendimento, considerado estratégico para o ministro, é a Travessia Urbana de Formosa, na BR-020: “Além disso, estamos trabalhando na adequação do Anel Viário de Aragarças, na BR-070, a duplicação da BR-050, e melhorias em várias rodovias no estado”. O ministro reforça, também, a importância das ferrovias como a Norte-Sul, e a construção da Ferrovia de Integração do Centro-Oeste (Fico), a partir de Mara Rosa, que irão se integrar em direção ao oeste. “O Estado de Goiás, mais propriamente na cidade de Anápolis, será o grande centro ferroviário do país”, diz.

Marlos da Silva Tavares, diretor de novos negócios e operações da Tegma Gestão Logística, destaca que os investimentos trazem confiança de capacidade operacional para continuar acreditando no crescimento dos negócios. “Apesar dos desafios da pandemia, vivemos um ambiente positivo, com investimentos em infraestrutura que certamente apresentarão ganhos de produtividade e eficiência.”



## TECNOLOGIA

Para Adriano Barzotto, presidente da Associação dos Produtores de Soja e Milho de Goiás (Aprosoja), o agronegócio demanda muito transporte e o que o Centro-Oeste precisa, além das iniciativas destacadas pelo ministro, é de integração e tecnologia que permitam às rodovias e ferrovias não ficarem obsoletas. “A região ainda sofre com a infraestrutura planejada para os anos 80, com rodovias estreitas, asfaltadas com tecnologia para suportar caminhões muito mais leves do que temos agora”, exemplifica.

Apesar das iniciativas do governo e de citar avanços como a licitação para obras na BR-060 no trecho que atende o município de Jataí, há muito o que ser feito na visão de Barzotto. “Este empreendimento precisa seguir até Rondonópolis, pois a rodovia é muito utilizada para o transporte de carga pesada. O fluxo aumentou muito nas últimas duas décadas e sobrecarregou o sistema viário de Goiás. É fundamental, também, a duplicação das rodovias BR-452, que liga Rio Verde e Itumbiara, BR-158, que vai de Jataí até a divisa com o Mato Grosso”, aponta.

O Centro-Oeste em termos de rodovias federais está de razoável para bom, avalia. O diretor executivo do Movimento Pró-Logística de Mato Grosso. No Mato Grosso estão bem conservadas e, em Goiás e Mato Grosso do Sul, o índice de conservação está em torno de 70%. “Os problemas estão nas rodovias estaduais. Em Mato Grosso, há 30 mil quilômetros com apenas 6.500 pavimentadas, parte delas em péssimo estado. Mato Grosso também apresenta problemas e Goiás talvez seja dos três estados o que está em melhores condições. Os governos goianos sempre priorizaram a manutenção das rodovias estaduais”, explica Ferreira.

**Adriano Barzotto: “Nosso maior volume de carga é de commodities, que, por sua vez, não suportam o frete de alto valor do modal rodoviário. Precisamos de transporte hidrovial e ferroviário”**



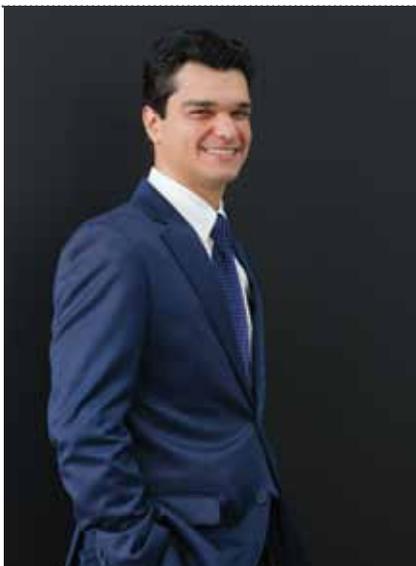
**Para Tarcísio Gomes de Freitas, ministro da Infraestrutura, o estado de Goiás, mais propriamente na cidade de Anápolis, será o grande centro ferroviário do país**

## FERROVIAS

O presidente da Aprosoja também reforça que investimentos na intermodalidade devem ser priorizados. “Não tem lógica uma carga de soja embarcar em um caminhão e seguir até o porto de Paranaguá. O ideal seria um sistema que envolvesse rodovia, hidrovial e ferrovia”, afirma. Vaz Ferreira vai na mesma linha: “Nosso maior volume de carga é de commodities, que, por sua vez, não suportam o frete de alto valor do modal rodoviário. Precisamos de transporte hidrovial e ferroviário. Por isso que concordamos com o ministro Tarcísio, quando prioriza os investimentos nas ferrovias.”

Para o consultor técnico da Associação dos Criadores de Mato Grosso (Acrimat), Amado de Oliveira, a prioridade de investimentos que pode aperfeiçoar a logística do Centro-Oeste e, especialmente do Estado de Mato Grosso: “O que vemos com grande satisfação é a implantação de ferrovias ser uma prioridade do governo federal, inclusive justificando que isto será feito em virtude da pujança da produção agropecuária do estado.”

Oliveira salienta que o Mato Grosso é, dos estados da região Centro-Oeste, o mais afetado pelos fatores locais. Sua produção agropecuária se localiza nos eixos estruturantes das BR-070, BR-158, BR-163 e



**Denis Dutra de Oliveira:** “Nossa prioridade está em encontrar novos parceiros na região para que possamos cobrir áreas atualmente não cobertas”

BR-364, sendo que, exceto a BR 158, todas se sobrepõem em grandes trechos. “Nossos limites territoriais estão muito distantes dos mercados consumidores como São Paulo e Rio de Janeiro em se tratando de mercado interno. E, ainda, muito distantes dos portos tanto do Sul e do Sudeste como do Norte.”

Segundo Oliveira, como nas cadeias da agropecuária não são formados preços, existem fatores não controlados pelo que afetam isso e, por conseguinte, a renda da atividade. “Portanto, é chegada a hora de as grandes obras ferroviárias cortarem o Centro-Oeste para permitir a redução das desigualdades regionais impostas pelos fatores locais. Estes investimentos podem reduzir custos de insumos e do transporte da produção. Assim, teremos aumentada a renda da produção agropecuária da região”, observa.

## FUTURO

O executivo Denis Dutra de Oliveira, CEO da Paletrans, que pretende ampliar negócios na

**Mauro Henrique Pereira:** “A infraestrutura precária aumenta os lead-times de entrega, os riscos durante o transporte, os custos de manutenção de frota, e reduz a produtividade, o que eleva o custo de frete de uma forma geral e traz ineficiência”

região, tem uma visão otimista do futuro, mas com ressalvas. “O primeiro grande desafio, como fabricante, está em encontrar distribuidores que atuam no Centro-Oeste. Essa é a região onde nossa penetração de mercado é menor e acontece justamente por uma cobertura ineficiente de uma rede de distribuidores. Entendo, ainda, que a falta de investimento na infraestrutura da região seja um ponto crucial e que afeta diretamente o primeiro ponto, pois novas empresas só irão se aventurar numa nova localidade se as perspectivas futuras forem boas”, opina.

Oliveira reforça que todo investimento que for feito em infraestrutura logística irá impactar diretamente a atuação da Paletrans, que atua na região atendendo a indústria farmacêutica, pois os produtos da empresa fazem parte de grande parte da movimentação de materiais. “Nossa prioridade está em encontrar novos parceiros na região para que possamos cobrir áreas atualmente não cobertas. Entendemos também que, dentro de nossos clientes, o setor de transportes é o que tende a crescer mais. E todos eles precisarão dos equipamentos que podemos oferecer para realizarem suas operações com qualidade”, avalia.

O maior desafio do Centro-Oeste é a interiorização, segundo Mauro Henrique Pereira, CEO da BX Log: “A infraestrutura precária aumenta os lead-times de entrega, os riscos durante o transporte, os custos de manutenção de frota, e reduz a produtividade, o que eleva o custo de frete de uma forma geral e traz ineficiência”. E



**Amado de Oliveira:** “Nossos limites territoriais estão muito distantes dos mercados consumidores como São Paulo e Rio de Janeiro em se tratando de mercado interno. E, ainda, muito distantes dos portos tanto do Sul e do Sudeste como do Norte”

destaca: “Apesar da grande importância para a economia do país, a região ainda carece de estradas pavimentadas ou duplicadas, e até mesmo de aeroportos com maior capacidade para cargas.”

O Centro-Oeste está em ascensão, comenta o diretor executivo do Movimento Pró-Logística de Mato Grosso. Isso se deve, segundo Edeon, ao processo de industrialização que vem se desenvolvendo em todos os estados da região, em especial no segmento de carnes. Cita, também, a indústria química de Goiás, onde o município de Anápolis tem o segundo maior parque farmacêutico do país, só perdendo para a região de Campinas: “Isso reflete no aperfeiçoamento da logística. O uso de contêineres e vagões double stack é, por exemplo, bem recente na região”.

Para o futuro, Ferreira prevê grandes avanços. Prevista para o primeiro semestre de 2021, a conclusão da malha central da Ferrovia Norte-Sul vai ligar, quando concluída, Porto Nacional, no Tocantins, à Estrela d’Oeste, em São Paulo, em trecho operado pela Rumo Logística, e daí, pela Malha Paulista, até Santos. “Como o Porto Nacional está conectado ao Porto de Itaqui (MA), a ferrovia Norte-Sul será a espinha dorsal logística do país, pois será possível interligar São Paulo ao Maranhão. Isso terá grande impacto para o Centro-Oeste”, afirma.

**CTM**



## Vendas de pneus de carga seguem em crescimento

Dos 731.864 pneus de carga vendidos em setembro, 3,1% a mais que em agosto, 580.188 unidades foram para o mercado de reposição e 151.676 unidades para as montadoras

SONIA MORAES

O aumento na produção de caminhões já reflete positivamente no mercado de pneus. Segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), as vendas de pneus de carga, que desde maio vêm crescendo no mercado brasileiro após a retomada das atividades, atingiram em setembro 731,8 mil unidades, 3,1% a mais que em agosto e 15,7% superior ao mesmo mês de 2019 (632,5 mil unidades).

Do total de pneus de carga comercializado em setembro, 580,1 mil unidades foram para o mercado de reposição, que absorveu 0,2% a menos que em agosto, e 151.676 unidades foram para as montadoras, que compraram 17,8% a mais para suprir o aumento da produção de caminhões.

Mas no acumulado de janeiro a setembro, a venda de 5,14 milhões de pneus de carga

ficou 8,5% abaixo da registrada nos primeiros nove meses de 2019, quando foram comercializados 5,61 milhões de pneus no mercado brasileiro. Para o mercado de reposição as empresas repassaram 4,11 milhões de pneus e para as montadoras 1,03 milhão de unidades no período, segundo a Anip.

Incluindo todos os modelos de pneus (veículos pesados, automóveis, comerciais leves e motos) a indústria de pneumáticos registrou em setembro a venda de 5,58 milhões de produtos, um incremento de 7,8% em relação a agosto (5,18 milhões de unidades), e de 6,8% sobre setembro de 2019 (5,23 milhões de unidades). Mas no acumulado de janeiro a setembro de 2020 a venda total de pneus ficou 19% menor do que no mesmo período do ano anterior. De 44,3 milhões declinou para

35,9 milhões de unidades.

Nas transações internacionais o setor de pneumáticos registrou de janeiro a setembro de 2020 exportações de US\$ 599,5 milhões e importações de US\$ 446,2 milhões, acumulando um superávit de US\$ 153,2 milhões na balança comercial do setor. Este resultado é 4,2% inferior aos US\$ 160,02 milhões de superávit registrados nos nove primeiros meses de 2019.

Em unidades as fabricantes de pneus acumularam um saldo negativo de 6,43 milhões de janeiro a setembro de 2020, com exportações de 7,45 milhões de pneus e importações de 13,88 milhões de unidades. No mesmo período de 2019 o resultado negativo foi de 7,15 milhões, com exportações de 11,13 milhões de pneus e importações de 18,28 milhões de unidades, segundo a Anip. **CTM**



## Sindipecas atualiza as projeções do setor para 2020

A estimativa do Sindipecas é que as fabricantes terminem 2020 com déficit de US\$ 2,81 bilhões, resultado 34,3% inferior ao saldo negativo de US\$ 4,28 bilhões registrado em 2019

SONIA MORAES

A indústria de autopeças deverá encerrar 2020 com déficit de US\$ 2,81 bilhões, ao importar US\$ 7,65 bilhões (32,1% a menos que em 2019) e exportar US\$ 4,84 bilhões (30,8% abaixo do ano anterior), segundo estimativa do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipecas). Este resultado representa uma redução de 34,3% sobre o saldo negativo de US\$ 4,28 bilhões registrado em 2019.

De janeiro a agosto as fabricantes acumularam déficit de US\$ 2,01 bilhões, 29,1% inferior aos US\$ 2,83 bilhões que foram registrados no mesmo período de 2019.

A quantidade de peças importadas de 174 países de janeiro a agosto deste ano, embora tenha diminuído 30,7% (passou de US\$ 7,74 bilhões em 2019 para US\$ 5,36 bilhões em 2020), foi maior que as exportadas para 201 mercados, que totalizaram US\$ 3,35 bilhões, 31,7% inferior aos US\$ 4,90 bilhões registrados no mesmo período de 2019.

A retração nos embarques até agosto ocorreu nos principais parceiros comerciais das empresas: Argentina (-34,2%), Estados Unidos (-39,3%), México (-31,8%), Chile (-30,4%) e Colômbia (-35,4%).

Segundo o Sindipecas, a Argentina ocupou o primeiro lugar na lista de destinos das exportações de janeiro a agosto de 2020, com 20% de participação em todas as operações, seguida pelos Estados Unidos, que representaram 19,2%, e o México, que foi de 12,7%.

Nas importações a China está no topo do ranking, com 18,4% de participação nas compras totais das empresas, seguida pela Alemanha e os Estados Unidos, que representaram 10,9%.

Com a retomada das atividades a partir de maio, depois da parada forçada de todos os segmentos industriais em

março e abril para enfrentar a pandemia do coronavírus, que afetou o mundo, os fabricantes conseguiram melhorar o desempenho mensal das exportações, registrando crescimento de 29,8% em agosto sobre julho, de US\$ 388,9 milhões para US\$ 504,9 milhões. Mas na comparação com agosto de 2019 (US\$ 583,8 milhões) o resultado ficou 13,5% inferior.

As importações, que também foram muito afetadas pela crise da Covid-19, apresentaram fraco desempenho mensal, atingindo em agosto US\$ 541,7 milhões, 27,9% inferior aos US\$ 750,9 milhões registrados em julho de 2020 e 47,4% abaixo de agosto de 2019, que atingiu US\$ 1,03 bilhão.

## FATURAMENTO

O faturamento nominal projetado para 2020 é de R\$ 108,2 bilhões, 28,3% a menos que em 2019, que foi de R\$

150,9 bilhões, segundo o Sindipeças. As montadoras deverão contribuir com 66% aos resultados, o mercado de reposição com 18,9% e as exportações com 10,5%.

Em agosto o faturamento líquido das empresas avançou 18,2% em comparação a julho e o destaque foram as vendas para as montadoras, que cresceram 23%. O mercado de reposição absorveu 3,5%.

Na comparação com agosto de 2019, o faturamento ficou 12,7% inferior e o mercado de reposição foi o único cujas vendas superaram o resultado de igual mês do ano anterior em 7,3%.

No acumulado de janeiro a agosto o faturamento das empresas teve queda de 33,6%, com redução de 40,9% nas vendas para as montadoras e retração de 9,94% nas vendas para o mercado de reposição. Nos últimos 12 meses o recuo foi de 23%. A continuar neste ritmo, a estimativa é que a receita da indústria de autopeças ficará entre 25% e 30% abaixo de 2019.

Em seu levantamento o Sindipeças apurou que a ociosidade na indústria de autopeças em agosto voltou a patamares similares ao pré-pandemia, com 66% de utilização de capacidade.

Pelo segundo mês consecutivo, os empregos no setor voltaram a crescer cerca de 1% na passagem mensal, mas o cenário continua ruim em 2020, com queda de 9,5% no acumulado de janeiro a agosto em relação ao mesmo período de 2019.

A estimativa do Sindipeças é que a indústria de autopeças termine 2020 com 232,7 mil empregados, o que representará uma diminuição de 8,5% sobre o total de 2019, quando havia no setor 254,3 mil trabalhadores.

Os investimentos programados pelas fabricantes serão menores e devem cair 42% em 2020 para R\$ 650 milhões, ante os R\$ 1,12 bilhão que foram investidos em 2019.

CTM



## PRIME FLEET SAAS: BOMBA E SOFTWARE FUELONET

A combinação inovadora entre eficiência e segurança para a gestão de combustível da Gilbarco Veeder-Root.

### VANTAGENS:

- Fácil instalação
- Gestão remota
- Controle e confiabilidade
- Níveis de autorização

POTENCIALIZE O SEU NEGÓCIO: (11) 98898-9127



www.gilbarco.com/br



Gilbarco Veeder-Root Brasil



Inovação é o nosso combustível.

# Joinville Implementos Rodoviários comemora bons resultados

Com a perspectiva de recuperação do mercado, a empresa lança novos produtos e apresenta ao mercado um consórcio em parceria com a Conseg

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A indústria de implementos rodoviários começa a sentir o arrefecimento da crise. O número de emplacamentos de janeiro a setembro de 2020 chegou a 85 mil produtos, um resultado 4,3% abaixo do total registrado no mesmo período de 2019, mas que marca a trajetória de redução das perdas de mercado do setor, de acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

Os fabricantes de implementos começam a ter uma visão mais positiva para os próximos meses. A Joinville Implementos Rodoviários é uma destas empresas que está otimista em relação aos próximos meses. "Acreditamos que fecharemos 2020 com um bom volume de vendas e faturamento, atingindo as nossas principais metas, inclusive graças à diversificação de nosso portfólio de produtos. Os destaques na nossa linha de produtos são o conjunto bitrem furgão rebaixado de dois eixos e o semirreboque furgão estruturado reto de três eixos", informa Julio Skowasch, diretor da companhia.

"O ano começou bem, sinalizando uma retomada e aquecimento do mercado, resultando em um bom volume de vendas nos três primeiros meses do ano. A partir da

última semana de março, devido ao início das restrições impostas em decorrência da pandemia da Covid-19, as vendas vieram a sofrer queda, impactando consideravelmente os meses de abril e maio, mas voltando a reaquecer a partir da segunda quinzena de junho. Desde então, o mercado tem se mantido aquecido", comenta Skowasch.

Mesmo com os impactos negativos da crise decorrente da pandemia, a Joinville Implementos manteve seu cronograma de lançamentos e desenvolveu um produto voltado para o agronegócio, um dos segmentos da economia brasileira que mais cresce nos últimos anos. "A empresa está em processo de homologação de um modelo de semirreboque que será lançado no mercado até final do ano, com o qual começaremos a atender as transportadoras do setor do agronegócio", afirma Skowasch.

Em agosto, a empresa fez o lançamento do consórcio em parceria com a Conseg, uma empresa especializada em consórcio para o setor automotivo e imobiliário. Para Skowasch, entrar no setor é um grande desafio, com a meta mensal de R\$ 1 milhão em vendas de créditos de consórcio. "Muitos precisam renovar os seus imple-

mentos rodoviários e acabam entrando em financiamentos com juros altíssimos. Com o consórcio, a Joinville disponibiliza uma poupança programada, com taxas administrativas mais competitivas e com condições diferenciadas de parcelamento", revela.

O novo produto vem a expandir e fortalecer o portfólio da Joinville Implementos que conta com a fabricação própria de semirreboques e implementos sobre chassi, modelos de furgão de alumínio e lonados, além da prestação de serviços de manutenção e recuperação de implementos rodoviários de todas as marcas realizados em um espaço exclusivo em sua unidade.

## MERCADO

Segundo a Anfir, as perspectivas para a indústria de implementos rodoviários são boas, pois a economia brasileira continua se recuperando. "Está claro que passado o impacto inicial da Covid-19 as empresas buscaram alternativas para seguir operando. Não foi fácil mas os setores ajustaram suas cadeias de negócios à realidade e isso explica a recuperação gradual do segmento", explica Roberto Fabris, presidente da entidade.

O segmento de reboques e semirreboques acumula vendas de 47 mil unidades de janeiro a setembro de 2020, o que representa retração de 1,8% no período. Em 2019, os emplacamentos no mesmo período de tempo foram de 48 mil produtos. Os segmentos de basculante e carga geral estão entre os que lideram a retomada. Em carroceria sobre chassi, houve retração de 7% no mesmo período. A indústria entregou 38 mil produtos ante 41 mil em 2019. O mercado de melhor desempenho é o de betoneiras, ligado à construção civil.

CTM

# Brado inicia teste de contêineres de 53 pés

Os clientes vão experimentar o novo equipamento no trecho de 1.400 quilômetros entre Sumaré (SP) e Rondonópolis (MT)



*Como o contêiner de 53 pés tem uma metragem cúbica maior, é mais indicado para cargas leves e volumosas*

A Brado começa a testar os contêineres de 53 pés na ferrovia neste segundo semestre. Os novos equipamentos podem ser utilizados no formato double-stack, sempre ficando na parte superior (sobre dois contêineres de 20 pés ou sobre um de 40 pés).

Além do equipamento, a Brado se uniu a parceiros para desenvolver um novo implemento para o contêiner ser transportado por caminhões. A iniciativa da empresa é voltada para cargas leves e volumosas e foi pensada visando ao mercado interno.

Segundo a Brado, este projeto faz parte dos seus planos de atender o mercado interno via Ferrovia Norte-Sul (Rumo malha central) a partir do ano que vem. "O vagão double-stack começou a operar em junho de 2019, e já veio preparado para receber o contêiner de 53 pés no nível superior. Neste ano, decidimos fabricar alguns protótipos com fornecedores locais. Os clientes interessados vão experimentar o novo equipa-

mento no trecho de 1.400 quilômetros entre Sumaré (SP) e Rondonópolis (MT)", conta Marcelo Saraiva, presidente da Brado. "Com essa ferramenta, vamos acelerar ainda mais o foco da companhia no crescimento de negócios no mercado interno, ligando gente que produz com gente que consome com segurança e sustentabilidade."

Segundo Saraiva, o contêiner de 53 pés suporta o mesmo peso total de um de 40 pés: cerca de 27 toneladas. "Mas como ele tem uma metragem cúbica maior, é mais indicado para cargas leves e volumosas como produtos de higiene pessoal, materiais de construção como tubos e conexões, bens de consumo e embalagens."

O projeto avançou por conta do ecossistema de inovação criado junto a seus fornecedores. Em parceria com a empresa eContainer, dez protótipos foram feitos a partir de contêineres de 40 pés. No caso da carreta (implemento), o parceiro foi

a Rodofort, que já fabrica esse tipo de produto. O contêiner tem 16,15 por 2,90 metros. E o caminhão com o implemento chega a aproximadamente 20,1 metros de comprimento, com a sua altura chegando a 4,40 metros com o contêiner. Já foram produzidas duas carretas, sendo que uma é utilizada na região de Sumaré e a outra em Rondonópolis.

"Os dois protótipos (contêiner e carreta) foram desenvolvidos após muitos estudos técnicos e de engenharia. O implemento já está sendo utilizado em horário administrativo", afirma Igor Coffani, head do projeto na Brado.

Parte do desenvolvimento do protótipo de 53 pés envolveu a criação de um novo Bic-code, código do Bureau International des Containers (BIC) para identificação dos contêineres. "A numeração permite a identificação do proprietário, de características técnicas e facilita a circulação, por ser aceita internacionalmente", diz Coffani. **CTM**

# Nova proteção contra roubo de cargas

Tecnologia brasileira que impede saque de caminhões, a blindagem elétrica cresce durante pandemia em 2019, com o aumento das ocorrências de roubo de cargas nos grandes centros urbanos

DANIELE DE CARVALHO



**Em maio, em 12 tentativas de roubo a blindagem elétrica evitou a perda de cargas e caminhões**

Em meio à crise gerada pela pandemia do coronavírus, uma solução genuinamente brasileira está movimentando o segmento de transporte de cargas no

país. Com a invejável marca de nenhum caminhão violado durante o período, a blindagem elétrica, combinada com imobilização do veículo, vem ganhando



**A tensão disparada não é letal, mas suficiente para manter os criminosos longe da carga**

espaço entre as principais transportadoras no Brasil.

“Somente nos meses de junho e julho, equipamos mais de 1.200 caminhões com bloqueio ou blindagem, quando a média mensal, de janeiro a maio, era de 300 veículos”, contabiliza Enrico Rebuzzi, CEO da T4S, empresa paulista que comercializa o produto. Além da blindagem elétrica, a empresa também utiliza a tecnologia do bloqueio inteligente e sem fio nos caminhões de carga.

O idealizador da blindagem elétrica, Tarcísio Caddah, ressalta que a média de tentativas de roubo de caminhões, entre janeiro e abril deste ano, era de dois veículos por mês. “Somente em maio, foram 12 tentativas sobre a frota equipada com a tecnologia da T4S. Em todos os casos, cargas e caminhões foram salvos, encontrados pelas forças policiais próximos ao local da abordagem, e o mais importante: intactos”, relata o engenheiro.

Ele destaca, ainda, que estas inovações tecnológicas também aumentam a segurança dos caminhoneiros, uma vez que os bandidos evitam fazer abordagens a estes veículos por não conseguirem desarmar as soluções. Esta dificuldade aumenta o risco de serem pegos e potencializa a desistência dos infratores.

A tecnologia já trouxe mudanças para a indústria de seguros. O fato de o caminhão estar equipado com a blindagem elétrica e bloqueio T4S implica diversas flexibilizações no “PGR” (plano de gerenciamento risco), como por exemplo o limite de valor de carga embarcado por viagem.

“Antes, para conseguirem fazer o seguro da carga, as empresas eram obrigadas a sair com caminhões muito ociosos, de forma a diminuir as perdas em caso de sinistro. Era isso ou a seguradora não aceitava. Já com a blindagem elétrica, por não ter nenhum registro de sinistralidade, as seguradoras estão aceitando cargas maiores, o que é muito mais vantajoso para as transportadoras. Além disso, a blindagem elétrica utiliza componentes inéditos que deixam o caminhão até 50% mais leve frente às blindagens tradicionais em aço”, explica o diretor de Transportes da corretora Jubilato, Regis Correia.

## COMO FUNCIONA A BLINDAGEM ELÉTRICA

Tecnologia exclusiva comercializada pela T4S, a blindagem elétrica consiste na colocação de painéis energizáveis



**Tarcísio Caddah: em todos os casos de roubo de caminhões com blindagem elétrica em maio, as tentativas foram frustradas**

que revestem todas as faces internas do baú do caminhão. A eletrificação só é ativada caso haja tentativa de violação do

baú (corte) ou por comando remoto via central de monitoramento. Desta forma, a descarga do choque ocorre somente em situação de roubo comprovada pela tecnologia embarcada. A tensão disparada não é letal, mas suficiente para manter os criminosos longe da carga.

Por não ser uma blindagem tradicional e possuir risco zero de gerar acidentes, uma vez que o caminhão roda 100% do tempo com o baú desenergizado, e principalmente por ser uma inovação, a solução da empresa paulista não se encaixa na aplicação das regulamentações tradicionais. É importante esclarecer que todos os equipamentos utilizados já possuem certificações e seguem todas as normas vigentes de segurança no país.

De acordo com a empresa T4S, o custo da blindagem elétrica para um caminhão baú de oito metros de comprimento é de R\$ 60 mil enquanto para uma carreta de 12 metros o custo sobe para R\$ 80 mil. **CTM**



### ROTEIRIZAÇÃO



### CONTROLE DE ENTREGAS

- Planeje e execute rotas diárias com eficiência
- Equilibre mais facilmente os custos da rota com o atendimento ao cliente
- Crie e compare rapidamente vários planos de rota

- Acompanhe as entregas e comunique-se com seus motoristas em tempo real
- Tenha acesso on line aos comprovantes de entrega, assinaturas e fotos
- Acesse dados rapidamente com interfaces fáceis de usar

Entre em contato com [comercial.br@omnitrac.com](mailto:comercial.br@omnitrac.com)  
ou ligue para (11) 2599 8275





## Volvo inicia testes com caminhões elétricos pesados na Europa

Após a início da produção em série de caminhões elétricos semipesados para transporte urbano e coleta de resíduos, a Volvo Trucks inicia agora testes reais na Suécia também com caminhões elétricos maiores, na categoria de pesados.

Desenvolvidos para operações na construção civil, os veículos iniciarão operações de campo na Europa neste mês de outubro. Dois caminhões pesados 100% elétricos serão entregues para a empresa Swerock, um dos maiores fornecedores de materiais e serviços para a indústria da construção civil da Escandinávia.

Um Volvo FM elétrico equipado com uma betoneira fará entregas de concreto. Além deste, um Volvo FMX elétrico, equipado com guindaste, será utilizado em construções e obras de infraestrutura maiores, dentro de centros urbanos. Os veículos rodarão em operações regulares da Swerock, avaliando o desempenho do trem de força elétrico e também a eficiência do sistema de recarga das baterias.

“Caminhões de construção precisam de mais potência e robustez do que em muitos outros segmentos. Isso se aplica também para caminhões elétricos”, diz Jonas Odermalm, vice-presidente de eletromobili-

dade da Volvo Trucks. “Nossas soluções elétricas precisam atender às demandas de alta produtividade e disponibilidade de nossos clientes. Testes reais de campo são parte importante do processo de desenvolvimento”, afirma.

Os testes avaliarão como os caminhões elétricos podem aumentar a eficiência do transporte e reduzir os impactos climáticos, com a vantagem de baixos níveis de ruído em operações urbanas. Além de analisar o desempenho dos veículos em si, os testes também vão monitorar o ecossistema da eletromobilidade como um todo, para identificar oportunidades de recarga alinhadas com as demandas de produtividade.

Os benefícios de veículos elétricos para ambientes urbanos serão mensurados com os ganhos de uma operação mais silenciosa, mais segurança no canteiro de obras e maior conforto para o motorista.

“Estes testes nos ajudam a entender melhor as operações de nossos clientes e como será a eletrificação em seu dia-a-dia, considerando ciclos de operação, capacidade de carga, disponibilidade dos veículos, autonomia e outros parâmetros”, diz Ebba Bergbom Wallin, gerente de negócios de eletromobilidade da Volvo Trucks.

## DAF passa a oferecer o novo caminhão XF na cor laranja

O novo caminhão DAF XF, lançado recentemente no Brasil, já pode sair de fábrica na cor Aurora Orange, elaborada exclusivamente para o



modelo brasileiro. Segundo a DAF, a coloração marcante veio para combinar com o design único do caminhão, que conta ainda com robustez, conforto, segurança e alta tecnologia, aliados a um consumo de combustível até 14% menor em comparação à versão anterior.

O caminhão com a nova cor já pode ser adquirido, sob pedido, em toda a rede de concessioná-

rias DAF.

“Trabalhamos continuamente para atendermos às necessidades do mercado e dos nossos clientes. O lançamento de

mais uma opção de cor, o vibrante Aurora Orange, se soma aos diversos opcionais e acessórios disponíveis para deixar o caminhão da maneira que o cliente desejar. O transportador brasileiro gosta de customizar sua frota e atuamos também para atender a esse desejo”, afirma Antenor Frasson Júnior, diretor de vendas da DAF Caminhões Brasil.

## BorgWarner otimiza o turbocompressor S410 do Novo Actros

A BorgWarner desenvolveu uma versão atualizada de seu turbo S410 para o caminhão extrapesado Novo Actros da Mercedes-Benz. O novo turbo equipa o motor OM 460 da Mercedes-Benz nas suas três versões de potência: 450 cv, 480 cv e 510 cv. Esta solução otimizada apresenta tecnologia de estágio de compressor com um design renovado que melhora a eficiência na termodinâmica por meio de um novo rotor e uma nova voluta da carcaça do compressor. O turbocompressor S410 atualizado também proporciona melhor eficiência do compressor, com temperatura de compressão de ar e consumo de combustível reduzidos.

“Ao aplicar a tecnologia de estágio ao turbo S410, nossa equipe de engenharia atingiu metas de eficiência significativas, como melhor desempenho do motor e emissões reduzidas”, disse Vitor Maiellaro, gerente-geral da BorgWarner Emissions, Thermal and Turbo Systems no Brasil. Com rotores de titânio forjado e usinado, os turbocompressores da série S incorporam o melhor material para resistir à fadiga de alto e baixo ciclos. As carcaças da turbina de duplo fluxo dividem o fluxo dos gases de escape para melhor utilizar a energia de pulso para impulsionar a roda da turbina, com mais potência de escape para resposta dinâmica e maior eficiência.

## Emirates usa ônibus menos poluente para levar sua tripulação em Dubai



A Emirates anunciou que quase um terço da sua frota exclusiva de ônibus para o transporte de tripulantes em Dubai vai começar a operar com biocombustível. Desta forma, a companhia aérea avança em sua missão ambiental de reduzir as emissões.

A Al Wegdaniyah, empresa contratada para fornecer o serviço de transporte, se comprometeu a fazer todas as viagens rodoviárias com biodiesel fornecido pela Neutral Fuels, um dos principais produtores de biocombustíveis dos Emirados Árabes Unidos, que utiliza óleo de cozinha usado de origem local como matéria-prima.

A Emirates mantém uma frota de 48 ônibus somente em Dubai, que transportam com segurança a sua tripulação entre suas casas e o local de trabalho, percorrendo em média 700 mil

quilômetros em um mês normal.

A quantia estimada de dióxido de carbono que deixa de ser emitida somente com esta iniciativa é de 75 toneladas por ano. A Emirates continua trabalhando com outros fornecedores de serviços de transporte para estender essa iniciativa às outras frotas. “O uso de biocombustíveis reduz a emissão de gases de efeito estufa e outros poluentes, e a mudança pode ser feita facilmente porque a migração de combustível fóssil para biocombustível não requer modificações nos motores a diesel. Além disso, a mudança tem um efeito positivo nos motores porque as suas propriedades lubrificantes ajudam a prevenir falhas e o desgaste prematuro e atua como um detergente nos sistemas de combustível, removendo depósitos de resíduos. Desta forma, o sistema aumenta a eficiência e reduz os custos de manutenção”, disse Karl W. Feilder, CEO da Neutral Fuels.

A Emirates também está testando o uso de ônibus elétricos no aeroporto internacional de Dubai para transportar sua tripulação entre o terminal e a aeronave.

## Volkswagen entrega 20 caminhões ao Corpo de Bombeiros

A Volkswagen Caminhões e Ônibus entregou 20 caminhões para o Corpo de Bombeiros Militar do Rio Grande do Sul, após a Mitren – empresa implementadora de viaturas de bombeiros, com sede em Santa Cruz do Sul (RS), – vencer a licitação promovida pela corporação em dezembro de 2019. Todos os veículos são do modelo Constellation 17.280 4x2 equipados com transmissão automática Allison.

Os veículos foram projetados para atender as exigências do Corpo de Bombeiros. Para isso, são equipados com uma bomba de vazão 2.850 litros por minuto a 10,5 kg/cm<sup>2</sup> de pressão, sistema de dosagem de espuma, bem como torre de iluminação comandada por controle remoto, com quatro holofotes, totalizando 30.000 lumens de fluxo luminoso para operações noturnas. A carroceria é construída em alumínio e possui amplos espaços para acondicionamento de materiais acessórios utilizados nas diversas funções que o veículo oferece.

Entre as customizações re-



alizadas nos veículos estão a transmissão automática Allison S300, com seis velocidades à frente e uma à ré; preparação para governador de pressão, permitindo controle preciso do regime de pressão da bomba de incêndio; baterias adicionais e alternador de 120 amperes, a fim de suportar toda a instalação elétrica e os equipamentos de uma viatura de bombeiro.

De série, os Constellation 17.280 contam com motor MAN D08 de 277 cv de potência e torque de 1.050 Nm. O propulsor tem tecnologia EGR para controle de emissões, dispensando o uso de Arla 32. A Mitren transformou os caminhões em viaturas do tipo Auto Bomba Salvamento.

## Cummins Filtros prevê aumento de 38% na produção em 2020

A Cummins Filtros, unidade de negócios da Cummins Brasil, projeta terminar 2020 com aumento de 38% na produção em relação a 2019.

A empresa manteve suas operações ininterruptas durante a pandemia provocada pela Covid-19 abastecendo com segurança os serviços essenciais.

“Conseguimos nos adaptar rapidamente e transformar as nossas instalações em ambiente seguro para abastecer o nosso mercado, principalmente os segmentos de agricultura, mineração, caminhões on highway e geração de energia, além de termos mantido os lançamentos previstos de produtos e de serviços”, revela

Leandro Figueiredo, gerente de marketing e vendas da Cummins Filtros para América Latina.

Mesmo sob condições adversas, a fabricante lançou no mercado kits de geradores, além de estreitar a linha de elementos filtrantes Fleetguard E-Top, fabricada no Brasil. São cartuchos para filtros de combustível de-

envolvidos em três versões para caminhões médios e pesados, com alto índice de separação de água e elevada eficiência na retenção de contaminantes.

A fabricante informa que de janeiro a agosto de 2020, a sua participação no aftermarket cresceu 15% em relação ao mesmo período de 2019.



## Capacidade do porto de Santos será elevada em 50% até 2040

Após quase 15 anos, foi aprovado o Plano de Desenvolvimento e Zoneamento (PDZ) do complexo santista que prevê investimentos de R\$ 9,6 bilhões em dez anos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Ministério da Infraestrutura aprovou o novo Plano de Desenvolvimento e Zoneamento (PDZ) do porto de Santos, a primeira atualização em 15 anos do planejamento do mais importante porto do país. A concretização do plano elevará a capacidade do complexo santista em aproximadamente 50% até 2040, que chegará a 240,6 milhões de toneladas de capacidade de cargas movimentadas.

O instrumento foi elaborado ao longo do último ano pela Santos Port Authority (SPA) a partir das diretrizes de eficiência operacional e da integração entre o porto e seu entorno. De acordo com a autoridade portuária, o novo PDZ atualiza a versão de 2006, que já não dava conta do escoamento eficiente das cargas identificadas no Plano Mestre, instrumento de planejamento publicado em abril de 2019 e que deflagrou

o cronograma para atualização do planejamento portuário.

“Com o novo PDZ, projetamos o porto de Santos para o futuro, propiciando um salto de eficiência, economia de escala e produtividade. Representa um marco para a modernização do complexo, geração de emprego e renda na região. O novo PDZ representa um avanço não só para Baixada Santista, mas para toda a cadeia logística nacional que depende do principal equipamento do comércio exterior brasileiro”, afirma Fernando Biral, diretor presidente da SPA.

No que se refere à eficiência operacional, o novo PDZ prevê a movimentação da totalidade das cargas da região de influência do porto, além da consolidação de áreas para a clusterização (agrupamento) de cargas, com a busca por ganhos de escala e sinergias

operacionais e menos interferência nos acessos dos pedestres.

No aspecto de integração com a cidade, o plano abrange soluções para interferências de acessos rodoferrviários e destinação do cais do Valongo à movimentação de passageiros em navios de cruzeiro. A área da Prainha, no Guarujá, será voltada para armazenagem e movimentação de carga geral.

### NOVOS TERMINAIS

As instalações destinadas a contêineres terão um dos maiores crescimentos de capacidade entre todas as cargas: alta de 64%, saindo de 5,4 milhões de TEU para 8,7 milhões de TEU, com um novo terminal dedicado na região do Saboó. Na movimentação de contêineres, no período estipulado,

as projeções da SPA preveem aumento de 3% ao ano, partindo de uma demanda atual de 4,4 milhões de TEU ao ano para 7,9 milhões anuais. A capacidade passaria de 5,3 milhões para 8,7 milhões de TEU.

Com adequações de áreas no Paquetá, Outeirinhos e Ponta da Praia, a SPA prevê, no plano, aumento da capacidade de movimentação de graneis sólidos vegetais (soja, milho, farelo, trigo e açúcar) de quase 70 milhões para 95 milhões de toneladas até 2040, com a maximização do transporte por trilhos. As modernizações dos seis terminais existentes resultarão em aumento de capacidade no curto prazo, com maior capacidade da ferrovia, menor tempo de estadia da composição no porto, maior número de ciclos da composição, além da consolidação de clusters para graneis sólidos vegetais, aproveitando a disponibilização de áreas e adequando os terminais à recepção ferroviária.

Para graneis líquidos está previsto incremento da ordem 50%, indo a 22,4 milhões de toneladas, também com expansão dos terminais que operam hoje. Os leilões de áreas na Alamoia e obras de terminais na Ilha Barnabé devem mitigar o déficit de capacidade para este tipo de carga, sendo que estão previstas em contrato obras em um berço e a implantação de até dois novos berços e aumento de tancagem.

## CELULOSE

A SPA projeta também aumento da demanda de transporte de celulose pelo porto de Santos, com maior participação da ferrovia. A estimativa é de um aumento de quase 50%, atingindo 10,5 milhões de toneladas ao ano. O share ferroviário deve chegar a 90%. O plano aponta ainda que anúncios de projetos de novas fábricas de celulose na região de influência do porto paulista devem adicionar outros quatro milhões de toneladas de produção da commodity. A autoridade do porto paulista também identifica aumento da demanda de fertilizantes, com cerca de três milhões de toneladas.

Os leilões programados viabilizarão a utilização de mais berços e área de armazenagem para celulose, para atender à demanda da carga já no curto prazo. O Terminal de Uso Privado (TUP) DP World Santos possui possibilidade de ampliação na capacidade, mediante aumento da área de armazenagem (previsto na segunda fase do projeto), viabilizando capacidade dinâmica adicional de três milhões de toneladas ao ano.

Para graneis minerais de desembarque como fertilizantes e sal, existem propostas estratégicas da SPA para a margem direita que permitem atender às necessidades de mercado. De acordo com a avaliação da autoridade portuária, o desequilíbrio na relação entre embarque de grãos e desembarque de fertilizantes, considerando os portos de Santos e Paranaguá, permite identificar um volume de 1,7 milhão de toneladas que poderiam ser capturados por Santos, caso houvesse capacidade. Além dos terminais para graneis minerais de desembarque, existem estudos para a implantação de dois novos berços para descarga direta.

Com o objetivo de aumentar a participação da ferrovia na matriz de transporte, a movimentação prevista para o modal em Santos deve crescer 91%, para 86 milhões de toneladas, elevando a participação dos trilhos no porto de atuais 33% para 40%. Assim, a movimentação geral do complexo portuário de Santos saíria de 135,7 milhões de toneladas ao ano para 214,9 milhões, conforme o PDZ.

## INVESTIMENTOS

O novo plano já começou implantado, com as alterações de tipologia de carga realizadas à medida que os atuais contratos terminarem. Haverá novos arrendamentos, expansão de áreas, além da ampliação do modal ferroviário. A estimativa é que sejam necessários R\$ 9,7 bilhões entre os próximos cinco e dez anos divididos em investimentos em terminais com contratos vigentes (R\$ 2,5 bilhões), investimentos previstos em oito novos arrendamentos a serem realizados a partir de 2021 (R\$ 5,2



**A estimativa é que entre obras e novos postos nos terminais sejam criados 60,4 mil empregos no complexo portuário de Santos**

bilhões), e obras de acessos rododiferenciários (R\$ 2 bilhões).

“O novo PDZ não é um fim em si mesmo. Tem uma dimensão socioeconômica fundamental. Ao abrir caminho para investimentos de aproximadamente R\$ 10 bilhões, a maior parte nos próximos cinco anos, a estimativa é que entre obras e novos postos nos terminais sejam criados 60,4 mil empregos, equivalente a 21% da população ocupada nas três cidades do entorno do porto – Santos, Guarujá e Cubatão”, afirma o diretor de Desenvolvimento de Negócios e Regulação, Bruno Stupello, que conduziu a elaboração do PDZ.

Entre os principais investimentos no acesso terrestre de Santos estão: criação de novas peras vias e pátios ferroviários, obras de readequação no trecho Alamoia, viadutos de acesso ao novo terminal de fertilizantes e viadutos da margem esquerda, troca de pavimentação do centro histórico e implantação da terceira linha do Valongo.

Somente em obras, a SPA projeta a criação de 58 mil empregos nos próximos cinco anos, sendo 19,3 mil diretos, nove mil indiretos e 29,7 mil efeito-renda. A autoridade portuária calcula que a ampliação de capacidade e movimentação resultará em ao menos 2,4 mil novos empregos diretos nos terminais, um incremento de 15% sobre a base atual, saindo de 16,1 mil trabalhadores para 18,5 mil – incluídos na conta os trabalhadores vinculados aos terminais portuários e avulsos escalados pelo Órgão Gestor de Mão de Obra (Ogmo). **CTM**



## “CMA CGM Jacques Saade”, um navio como nenhum outro

Com o recorde mundial de 20.723 contêineres cheios a bordo, a embarcação saindo de Cingapura é uma importante conquista operacional para acelerar a transição de energia na indústria naval

O “CMA CGM Jacques Saade”, o primeiro porta-contêineres movido a GNL do mundo com uma capacidade de 23.000 contêineres (unidades equivalentes a vinte pés), estabeleceu um recorde mundial para o número de contêineres cheios carregados em um único navio.

Em sua partida de Cingapura no dia 12 de outubro, o novo carro-chefe do Grupo CMA CGM transportava um recorde de 20.723 contêineres cheios. Um recorde estabelecido por um líder mundial em transporte e logística.

Apresentando uma série de inovações, o “CMA CGM Jacques Saade” demonstra claramente o compromisso do Grupo CMA CGM com a transição energética na indústria de navegação. O GNL é atualmente a melhor tecnologia disponível do setor para preservar a qualidade do ar e também fornece uma resposta inicial ao desafio de enfrentar as mudanças climáticas.

Após ser incorporado à frota Grupo CMA CGM em 22 de setembro, o “CMA CGM

Jacques Saade” está agora em sua viagem inaugural na icônica Linha Francesa da Ásia da empresa, conectando a Ásia com a Europa. Esta linha oferece um atendimento semanal de 13 escalas ao longo de 84 dias.

Foi quando o “CMA CGM Jacques Saade” fez a sua escala em Cingapura que bateu o recorde mundial de quantidade de contêineres transportados num único navio.

O “CMA CGM Jacques Saade”, já assegurado no seu lugar na história pela sua tecnologia inovadora, hoje é recordista e simboliza a excelência operacional, comercial e ambiental do grupo marítimo.

### LISTA NEGRA DE EMBARCADORES

Recentemente, o Grupo CMA CGM está reforçando seus procedimentos para embarque de espécies protegidas, cujo comércio é regulamentado pela Convenção sobre o Comércio Internacional de Espécies Ameaçadas de Fauna e Flora

Silvestres (Cites). Como parte desses procedimentos mais rígidos, os embarcadores devem declarar expressamente se uma espécie está abrangida pela convenção Cites e, quando apropriado, fornecer a licença de exportação necessária sempre que qualquer animal ou produto vegetal for transportado. Paralelamente, o Grupo CMA CGM elaborará uma lista negra de exportadores suspeitos de envolvimento com o tráfico ilícito. Também está aprimorando o treinamento de seus representantes de vendas em todo o mundo e aperfeiçoando os seus procedimentos de auditoria “conheça seu cliente”, em coordenação com a CMA CGM Academy e a Cites.

Com estas medidas, o Grupo CMA CGM demonstra mais uma vez a sua liderança na indústria naval na proteção do meio ambiente. Esta decisão, que faz parte do fortalecimento da política do grupo, ilustra a determinação da empresa em ajudar a conservar a biodiversidade global e não colocar mais em risco o futuro do nosso planeta.

**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





No trânsito, dê sentido à vida.



## Nova Sprinter 19 + 1 com entrada pela porta dianteira. Uns vão chamar de “vanzona”, outros de “onibusinho”.

A nova Sprinter 516 CDI 19 + 1 lugares é uma nova opção de mobilidade que oferece mais agilidade no dia a dia. Com entrada dos passageiros pela porta dianteira e corredor livre até a última fileira de bancos, é ideal para quem busca otimização logística, conforto e rentabilidade. Com a Sprinter 19 + 1, você vai entrar pela porta da frente no negócio de transporte. Seus passageiros também.

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

Mercedes-Benz

