



Caminhões
Ônibus

Chegaram os Novos Volkswagen Meteor

Os Extrapesados Sob Medida para o seu negócio



Perceba o risco, proteja a vida.

Acesse o QR code
e conheça as novas
tecnologias do Meteor.





Caminhões
Ônibus



Volkswagen Meteor

100% fabricados no Brasil, os novos Volkswagen Meteor foram desenvolvidos para atender às necessidades dos clientes e garantir o menor custo operacional do segmento, com um design inovador, baixo consumo e alta performance. Os novos Volkswagen Meteor são os extrapesados sob medida para o seu negócio.



Novo motor MAN D26
fabricado no Brasil



Nova transmissão
automatizada de
12 e 16 velocidades



Nova cabine mais
ampla e confortável

TRANSPORTE MODERNO COMEMORA EDIÇÃO Nº 500



Indústria de caminhões inicia 2021 com alta produtividade

Embraer prevê uso ampliado de aeronaves de menor capacidade

As vencedoras do prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte

Implementos finalizam o ano com resultados semelhantes a 2019

Mercado de caminhões continua em ritmo positivo, segundo a Anfavea

Programa BR do Mar segue para votação no Senado Federal



Uma holding que já nasce com 64 anos de história.

Somos uma holding que controla um grupo de empresas independentes, com a dedicação de mais de 20 mil colaboradores. Nosso modelo de gestão é baseado em **gerar valor de forma sustentável** aos nossos **clientes, acionistas e à sociedade**, construindo relacionamentos de longo prazo por meio de **gente diferenciada**, sob uma **governança sólida**.

Nós somos a **SIMPAR**, um dos maiores grupos brasileiros que, com base em nossa gente, cultura e nossos valores, está pronto para iniciar um **novo ciclo de desenvolvimento**.

Tão importante quanto chegar aos 64 anos de história, é seguir com a força de quem está só começando.



Uma edição bem especial

Transporte Moderno, a mais tradicional revista de transporte do país, chega ao número 500 neste final de 2020. Ao longo de quase seis décadas a publicação floresceu junto com o Brasil e cumpriu sua missão de proporcionar informação rápida e objetiva aos empresários e leitores em geral sobre o desenvolvimento e os rumos do transporte de carga e de passageiros. Tudo que precisam saber nos limiares dos diversos modos de transporte e dos setores de indústria e serviços que contribuem para sua evolução – montadoras de veículos pesados, desenvolvedores de tecnologias, idealizadores de formas de operação e responsáveis pela regulamentação do transporte no país – foi mostrado nas 500 edições publicadas ao longo dos anos.

É com muito orgulho que Transporte Moderno verifica ter cumprido muito bem seu objetivo de deixar seus leitores bem informados, resultado do incansável trabalho dos seus profissionais de jornalismo. Como característica do seu DNA, Transporte Moderno sempre pratica um jornalismo útil e de credibilidade. E assim continuará.

Esta edição comemorativa traz uma série especial de artigos, a partir da página 28, que rememora os primórdios e a evolução dos diversos segmentos de transporte de carga e de passageiros, seus corajosos pioneiros e a história da consolidação das grandes empresas que formam hoje os pilares da movimentação de bens do país e de seu desenvolvimento econômico. É um relato de empreendedores dedicados e criativos que superaram todos os desafios advindos das circunstâncias da época e posteriores e deixaram aos seus sucessores um valioso legado admirado por todos que atuam no setor de transporte.



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 Raspani,
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

MONTADORAS

Indústria de caminhões inicia 2021 com alta produtividade, devido ao crescimento do agronegócio e do consumo da população 8

ANFAVEA

Mercado de caminhões garante bom desempenho em novembro e deve terminar o ano com 14% de queda, segundo a Anfaeva 16

PRÊMIO

Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2020 homenageou as empresas que foram destaques em transporte e logística 18

BOAS PRÁTICAS

Quatro empresas de transporte rodoviário de carga recebem o Prêmio Setcesp-Transporte Moderno de Sustentabilidade 24

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS

Roberto Cortes, presidente da empresa, anuncia novo ciclo de investimentos de R\$ 2 bilhões para os próximos cinco anos 26

ESPECIAL – EDIÇÃO Nº 500

- As empresas de transporte rodoviário de carga foram fundamentais no desenvolvimento e integração do Brasil 28

- A Randon contribuiu muito na configuração da Lei da Balança; afinal, a seriedade e profissionalismo de Hercílio e Raul Randon eram conhecidos 32

- A audácia de empreendedores foi crucial para a solidificação do transporte rodoviário de passageiros no pós-Segunda Guerra 34

- O crescimento rápido das metrópoles e o êxodo rural levaram à idealização de modernos sistemas urbanos de transporte de passageiros 36

- A história do surgimento da Marcopolo e como a perseverança permitiu a criação do programa do Caminho da Escola 38

- No pós-guerra, Carlos Aymer resolveu montar uma empresa de ônibus: Auto Viação 13; seus filhos criaram a Viação Águia Branca 40

IMPLEMENTOS

De acordo com a Anfir, 2020 deve terminar com

volume de emplacements próximo aos resultados do ano passado 42

LOGÍSTICA

Polar, empresa do Grupo DHL, reforça as operações voltadas para medicamentos, vacinas e testes de Covid-19 44

CARGA EXTRAPESADA

Techint transporta gerador com 359 toneladas, do porto do Itaqui para a usina Parnaíba V, em Santo Antônio dos Lopes, no Maranhão 46

AVIAÇÃO COMERCIAL

Embraer prevê uso de aeronaves menores e mais versáteis, por causa da demanda por voos de curta distância 48

PNEUS

Vendas de pneus de carga acumulam retração de 3,84%, de janeiro a novembro de 2020, de acordo com a Anip 52

LANÇAMENTO

A Foton apresenta a nova Família Aumark S, com veículos médios e leves, que chegam ao país em três versões 54

RIO DE JANEIRO

Transportadores de carga se preocupam com o elevado índice de roubos de carga no estado, apesar da redução de casos 56

PERSPECTIVAS

Simefre apresenta o cenário dos diversos segmentos de transporte e projeta crescimento para o próximo ano 58

NAVEGAÇÃO

Projeto BR do Mar que instituiu o programa de incentivo à cabotagem agora segue para a avaliação do Senado 66

INFRAESTRUTURA

Empresas DP World Santos e Suzano inauguram complexo para movimentação de celulose no porto de Santos 68

NEGÓCIOS

Praxio compra startup Fusion, que desenvolveu um sistema que monitora a logística de distribuição e entrega de produtos 70

SEÇÕES

Editorial 5 Novas 62

COMPARTILHAMOS ESTE PRÊMIO COM CLIENTES, FORNECEDORES E FUNCIONÁRIOS.

FACCHINI

A MELHOR NO RANKING DA MAIORES & MELHORES DO TRANSPORTE, CATEGORIA CARROCERIAS E IMPLEMENTOS



ISO 9001

Montadoras de caminhões iniciam 2021 com alta produtividade

Além do agronegócio, a atividade pujante da indústria com o aumento de consumo da população está demandando caminhões para transportar materiais e produtos acabados

SONIA MORAES



A entrega do novo Actros programada para junho e julho será concluída em dezembro

Depois da instabilidade causada pela pandemia do novo coronavírus, a indústria de caminhões se prepara para começar 2021 com alta produtividade diante do grande número de pedidos que chegam do agronegócio e de vários setores industriais, que estão acelerando as atividades para suprir o aumento do consumo da população.

A Mercedes-Benz começa em janeiro a trabalhar em três turnos na fábrica de São Bernardo do Campo (SP), além de implantar algumas jornadas adicionais para encurtar o tempo de entrega dos seus caminhões. “Vamos ter mais 650 pessoas na linha de montagem para manter o distanciamento com todas as medidas de segurança e ampliar a capacidade”, informou Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Com o aumento da produção de caminhões, as 450 pessoas – entre temporários e aprendizes do Senai –, que teriam os contratos temporários encerrados, serão

mantidas e as outras 200 pessoas, que tiveram os contratos encerrados em setembro, serão contratadas novamente.

Por causa da paralisação das atividades durante o período mais intenso da pandemia nos meses de abril e maio, a Mercedes-Benz está com prazo de entrega de caminhões acima do previsto. A demanda maior é de caminhão extrapesado, que representa 50% do mercado, mas a empresa também tem muitos pedidos dos modelos Accelo e Atego, segundo Leoncini. “Estamos começando a entregar o novo Actros não na velocidade que a gente gostaria, mas fracionando a entrega. O que estava programado para junho e julho só vamos conseguir concluir em dezembro.”

Mesmo em um cenário mais otimista esperava-se um desempenho positivo do mercado de caminhões. “Apesar da queda brusca da economia, alguns setores

continuaram demandando veículos e isso ocorreu por causa da mudança nos hábitos de consumo das pessoas, que passaram a comprar mais pelo comércio eletrônico, quando tiveram que ficar em casa, e isso criou demanda na logística de distribuição de pequenos pacotes, aumentando a procura por caminhões”, revelou Leoncini.

Os problemas logísticos nos portos causados pela pandemia também ajudaram o setor, pois muitos embarcadores recorreram ao caminhão para conseguir chegar mais rápido. “Além da boa movimentação da construção civil, tivemos uma série de eventos que puxaram para cima o mercado de caminhões”, salientou Leoncini.

Com estes pontos favoráveis, a expectativa do vice-presidente de vendas da Mercedes-Benz é que o mercado de caminhões termine 2020 com 83 mil veículos vendidos. “E 2021 será um ano interessante. Não tenho ideia do tamanho do mercado, mas se tudo estiver sob controle, o número de vendas será maior que neste ano e o PIB do país ficará positivo.”



Roberto Leoncini: “Vamos ter mais 650 pessoas na linha de montagem”

Mas vários fatores podem atrapalhar o crescimento da indústria de caminhões no próximo ano, segundo Leoncini. Além do dólar elevado que impacta no custo das empresas, ainda há a falta de capacidade dos fornecedores, que ficaram parados por 60 dias, e agora estão com dificuldades para retomar com maior velocidade. “Temos uma cadeia de fornecedores muito extensa e com longos lead times. A Mercedes-Benz traz matéria-prima da Coreia, da Índia, da China e hoje falta navio e avião de carga para trazer produtos ao Brasil porque as companhias diminuíram as frequências. Se quiser trazer coisas da Europa tem que entrar na fila”, afirmou.

VOLKSWAGEN

A Volkswagen Caminhões e Ônibus inicia 2021 confiante na recuperação do mercado de caminhões, diante das projeções de crescimento do PIB do país e dos pedidos firmes que tem para o próximo ano. Para garantir o atendimento aos seus clientes, a empresa não terá em janeiro férias coletivas na fábrica de Resende (RJ). “Vamos continuar com o retrabalho para recuperar a perda de produção que tivemos durante a pandemia”, disse Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da VWCO.

No fim de abril, mesmo com o país em quarentena para conter o avanço da Covid-19, a Volkswagen Caminhões e Ônibus foi a primeira montadora a retomar gradualmente a produção de caminhões na fábrica de Resende, mantendo todos os cuidados e as recomendações da Organização Mundial de Saúde (OMS) em relação à segurança dos seus empregados. “Iniciamos as atividades produzindo 70 veículos por dia, depois fomos incrementando a produção para suprir a perspectiva de melhora da demanda e em julho para manter a segurança dos funcionários, iniciamos o segundo turno”, esclareceu Alouche.

“Começamos produzindo menos do que produzíamos antes da pandemia e, com o incremento da demanda do mercado, já aumentamos a produção e hoje estamos



O extrapesado Meteor começará a ser entregue aos clientes a partir de janeiro de 2021

em um patamar maior que julho”, revelou Alouche.

O vice-presidente de vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus comentou sobre as dificuldades de atender à demanda por causa da falta de pneus, de aço e de outros insumos para abastecer a linha de montagem. “Com a perspectiva negativa em relação ao comportamento do mercado de caminhões por causa da pandemia, as montadoras fecharam as portas sem saber quando iriam voltar as atividades e os fornecedores tiveram que parar também e agora estamos tendo dificuldade de retomar a produção porque a paralisação das fábricas não ocorreu de forma planejada e isso causou um descompasso na cadeia de fornecedores. Mas acredito que até o primeiro trimestre do próximo ano o abastecimento deve-se normalizar”, disse Alouche.

No início da pandemia a perspectiva para o mercado de caminhões era de queda de 50%, depois este índice declinou para 30%. “Mas o que estamos vendo é uma queda menor, de 15% em 2020 na comparação com o ano passado. De julho para cá os volumes têm subido e as perspectivas é de um crescimento gradativo”, afirmou Alouche.

No segmento de caminhões de três e meio toneladas para cima, a queda que até outubro era de 14% caiu para 12% de janeiro a novembro e a previsão de Alouche é que termine o ano com redução variando entre 11% e 12%. “Enquanto o mercado

recuou 12% a Volkswagen teve retração de 5% de janeiro a novembro, ficando com 28,7% de participação. “Isso mostra que tivemos um resultado pior que em 2019, mas com queda menor do que podíamos prever com a pandemia”, observou.

O que sustentou esse resultado, segundo Alouche, foi o agronegócio e o setor de distribuição. “O segmento de extrapesado continuou tendo demanda durante a pandemia, crescendo 12%, e a maior parte foi estimulada pelo agro que se manteve aquecido e a Volkswagen aumentou as vendas do caminhão MAN TGX.”



Ricardo Alouche: “Vamos trabalhar em janeiro para recuperar a perda de produção”



O modelo 540 6x4 para o agronegócio é o caminhão mais vendido da linha diesel da Scania

Para o segmento de extrapesados a Volkswagen tem ainda o novo Meteor, com vendas concluídas em setembro e programação de entrega a partir de janeiro. E, para o setor de distribuição urbana, o destaque é o Delivery Express, que vem tendo grande demanda para o transporte de bebidas.

Este bom momento para o mercado de caminhões, segundo Alouche, é porque o setor não parou durante a pandemia. "Os caminhões continuaram transportando remédios, alimentos, bebidas, insumos e outros itens e isso gerou demanda e com o estoque zerado houve falta de veículos no mercado", afirmou o executivo da Volkswagen.

SCANIA

A Scania, que começou a sentir a forte recuperação do mercado de caminhões pesados a partir de junho, já tem vendas para serem entregues em meados do ano que vem. "Esse bom movimento se deve principalmente ao agro, que é o carro-chefe dos caminhões pesados no Brasil, mas agora estamos vendo crescer também a indústria de alimentos, química, metalmeccânica, de construção civil e o setor de transporte de combustível. Todos esses segmentos aqueceram bastante nos últimos quatro meses e isso provocou uma recuperação muito forte nas vendas de caminhões pesados",

afirmou Silvio Munhoz, diretor de vendas de soluções da Scania no Brasil.

O crescimento rápido do mercado de caminhões, segundo Munhoz, superou todas as expectativas. "Tanto que faltam componentes e agora as montadoras estão pagando o preço com a freada brusca que deram no sistema por causa da pandemia. Todos acreditaram que a crise duraria de seis meses a oito meses e durou dois meses. Agora os fornecedores estão sem capacidade e para voltar ao ritmo normal vai demorar porque as empresas demitiram seus empregados durante a pandemia", disse o diretor da Scania. "No segmento de pneus falta produto até para o mercado de reposição porque as empresas esperavam uma crise maior e não ocorreu."

A expectativa de Munhoz é que o abastecimento de aço, que é a principal matéria-prima da indústria automobilística, seja normalizado em janeiro ou fevereiro. "Até o fim do ano temos assegurado o fornecimento de componentes, mas a preocupação é se os fornecedores irão acompanhar o nosso aumento de produção a partir de fevereiro, quando a Scania retoma as atividades depois das férias coletivas", comentou Munhoz.

Com o descompasso na produção causado pela pandemia, a Scania também está

Silvio Munhoz: "A Scania vai iniciar 2021 num ritmo muito forte"

alongando o prazo de entrega dos seus veículos. "As entregas que estão sendo realizadas agora são referentes às compras realizadas em julho e quem comprar um caminhão hoje tem até seis meses para receber", esclareceu Munhoz.

Dos veículos que a Scania produz o caminhão mais vendido da linha diesel é o modelo 540 6x4 destinado ao agronegócio. Para a indústria é o modelo 450 6x2. "O caminhão a gás foi uma surpresa, mesmo com a restrição na distribuição do biometano e do gás natural, vendemos mais de 60 unidades, muito próximo da nossa expectativa, que era de vender 100 unidades", comentou Munhoz.

A Scania, que reforçou a produção na fábrica de São Bernardo do Campo (SP) em fevereiro, trabalha hoje em dois turnos para manter o distanciamento dos seus empregados. A empresa está confiante que o setor industrial entrará 2021 embalado. "A Scania vai voltar num ritmo muito forte", afirmou Munhoz.

"A matriz na Suécia não consegue entender a capacidade de reação do Brasil. O que aconteceu com o país este ano quebra qualquer teoria econômica. Chegamos ao nível zero de atividade e voltamos a acelerar rapidamente e hoje estamos a 80, que é o mesmo nível de atividade de 2019, isso em cinco meses", disse Munhoz.

O diretor da Scania informou que há um sinal claro de retomada da economia e demanda de caminhão para o sistema





Os caminhões pesados Volvo FH 540 cv e 460 cv estão com maior demanda

industrial brasileiro. “A gente vê uma atividade pujante da indústria com o fluxo de materiais para o abastecimento das fábricas e de produtos acabados, porque estamos fazendo vendas constantes para os transportadores que trabalham neste segmento”, revelou Munhoz.

Os transportadores estão comprando caminhões não somente para a necessidade atual, mas porque estão vendo melhoria e demanda para o próximo ano. “Eles estão se preparando porque estão vendo mais disponibilidade de transporte em 2021”, disse Munhoz.

Esse movimento de compra antecipada tradicionalmente ocorre no agronegócio, segundo Munhoz. Mas agora as transportadoras que atendem a indústria também estão antecipando as encomendas. “Estamos recebendo pedidos para maio e junho do ano que vem. Eles estão fazendo isso porque escutam dos embarcadores que há perspectivas positivas para 2021”, relatou.

VOLVO

A Volvo inicia 2021 com vários negócios fechados e com programação de entregas para o primeiro semestre. Do seu portfólio de produtos o caminhão que está com maior demanda são os modelos pesados FH 540cv e o FH 460cv, equipados com tecnologia e conectividade. Na classe de semipesados é o VM de 32 toneladas para aplicações off-road e o VM 6x2 rodoviário

para a distribuição urbana.

Alcides Cavalcanti, diretor executivo de caminhões Volvo, disse estar confiante que 2021 será um ano promissor para o mercado de caminhões. “Mas ainda há vários pontos de atenção, como a indefinição da vacina para a Covid-19, que impede a retomada mais forte da economia; o desemprego e a renda das famílias ainda não dão sinais de recuperação em breve; a continuidade ou não do auxílio emergencial do governo; a alta no preço de insumos, especialmente do aço, que traz aumento de custos e repasse nos preços, e a velocidade de recuperação da cadeia de suprimentos deve continuar gerando gargalos.”

Com a recuperação do mercado a partir de julho e as vendas crescendo gradualmente até os atuais patamares, a Volvo adaptou a produção de caminhões na fábrica de Curitiba, ajustou os processos e o layout para se manter aos níveis da demanda, priorizando a segurança e a saúde dos seus funcionários, e agora está trabalhando em dois turnos.

Mas as entregas dos caminhões estão com prazo acima do normal e a empresa tem negociado com seus clientes. “Caminhões são veículos comerciais, adquiridos pelos transportadores com certa antecedência, uma vez que geralmente são customizados para as diferentes aplicações de transporte. Estamos seguindo diferentes prazos, que vão de 60 a 90 dias, dependendo do modelo e região do país”, esclareceu Cavalcanti.

O diretor da Volvo afirmou que a empresa começou a ter dificuldades nessa reta final do ano, seja por alta no preço de insumos (aço, principalmente) ou dificuldades de fornecimento de componentes, como pneus. “Mas esperamos que esse cenário mude em breve, logo no início do ano. Estamos em diálogo constante com toda a cadeia e evoluindo bem. Além disso, não deixamos de atender a nenhum de nossos clientes. No máximo, tivemos que renegociar prazos de entrega”, disse Cavalcanti.

Em sua análise sobre 2020, o diretor da Volvo disse que tem sido um ano desafiador. “Por conta das mudanças fortes e repentinas, tivemos de nos adaptar. Passamos o ano monitorando e fazendo avaliações de mercado.”

Antes da pandemia, o setor de caminhões esperava aumento de 15% a 20% nas vendas na comparação com 2019. “A Covid-19 mudou tudo. Nós temos projeção semelhante ao da Anfavea de que o mercado de caminhões termine o ano com uma queda de 15% a 18%, dependendo do segmento”, disse Cavalcanti.

“Ao final deste ano a Volvo terá um resultado relativamente positivo, considerando as difíceis circunstâncias pelas quais estamos todos passando. No acumulado de janeiro a novembro, o mercado vendeu 39.510 caminhões pesados, queda de 16,7%, e a Volvo teve 11.230 veículos emplacados, retração de 12,4%, mas um



Alcides Cavalcanti: “A Volvo também se destacou no segmento fora de estrada”

resultado melhor em relação ao mercado total. No segmento de semipesados, a Volvo emplacou 1.991 veículos, 5% a menos que em 2019”, detalhou o diretor.

Na Volvo, o agronegócio é o setor que responde pelo maior volume de vendas de caminhões. “Tivemos este ano, mais uma vez, uma supersafra e recorde de produção, com quase 269 milhões de toneladas de grãos que foram destinados em boa parte aos portos. Isso demandou volume alto de caminhões e destacamos o bom desempenho de vendas do FH 540 6x4, o caminhão mais vendido para aplicações voltadas ao transporte de grãos”, comentou Cavalcanti.

“A Volvo também se destacou nas vendas dos caminhões para o segmento fora de estrada, para cana-de-açúcar e madeira, com o FMX. Além disso, temos o VM 32 toneladas, equipado com um motor de 330 cv, bastante procurado para mineração e construção leve (segmentos de areia e brita, por exemplo). Se levarmos em conta além de grãos, hortifrutigranjeiros e outros itens como cargas refrigeradas, carnes, derivados de leite e uma infinidade de outros produtos vinculados ao mercado agrícola, calculamos que este negócio como um todo demande cerca de 60% de nossa produção e os demais setores 40%”, disse o diretor da Volvo.

IVECO

A Iveco também tem pedidos e negociações em andamento para boa parte do primeiro semestre de 2021. “A recuperação

Modelos Iveco Daily têm grande procura



ao longo de 2020, após o baque inicial da pandemia, surpreendeu e demonstrou o quão forte são o nosso mercado e a nossa economia”, afirmou Bernardo Pereira, diretor de marketing da Iveco para a América do Sul. “Para 2020, embora saibamos que o ano registrará queda de aproximadamente 15%, fecharemos o ano com bons números de indústria. Considerando o cenário atual serão aproximadamente 105 mil veículos (incluindo os modelos de 3,5 toneladas) e 92 mil para caminhões. Nos últimos meses observamos sinais ainda mais importantes de recuperação, o que nos dá um termômetro para o próximo ano, caso nenhuma nova variável muito atípica entre na equação”, observou.

Segundo Pereira, o agronegócio e o varejo foram os setores que tiveram a maior expansão neste ano no segmento de transporte de cargas. “A agricultura no Brasil está cada vez mais eficiente e produtiva e batendo recordes de safra, ano após ano. Já o varejo ganhou impulso por conta do crescimento do e-commerce durante a pandemia. Estamos atuando com força nesses dois segmentos para ampliarmos nossa participação de mercado”, afirmou o executivo.

Para o setor de varejo, que foi muito importante para a retomada da economia, a Iveco tem o novo Daily e os modelos 9 e 11 toneladas da linha Tector. “Os caminhões Tector cada vez mais conquistam espaço no mercado com destaque para a versão cabine – a melhor do segmento, com boa performance e baixo custo operacional, tornando-o um caminhão versátil e ideal para o ciclo urbano”, detalhou Pereira.

No complexo industrial de Sete Lagoas (MG) a Iveco fez adequações para ajustar a produção, de acordo com os padrões sanitários e de distanciamento, e continuar atendendo à crescente demanda pelos veículos da marca. Atualmente trabalha em um turno na área de produção. “Temos uma procura grande e crescente



Bernardo Pereira: “A recuperação ao longo de 2020 surpreendeu”

por modelos da nova linha Daily, mas nosso time trabalha, em parceria com a rede de concessionárias, para que o cliente receba seu produto dentro de prazos adequados para o mercado”, disse Pereira.

O diretor da Iveco comentou que o ano de 2020 foi marcado por muitos desafios. “Tivemos novas formas de atendimento em tempo recorde, como a implementação de um canal via WhatsApp, e novas regras e processos para proteger a saúde de colaboradores no complexo industrial de Sete Lagoas (MG).”

Para ampliar sua presença em todo o território brasileiro, a Iveco vai fechar este ano com 77 pontos de atendimento em todo o país, 12 a mais que no ano anterior. “E continuaremos expandindo nossa rede em linha com nosso crescimento do mercado”, afirmou o diretor.

Em 2021 haverá muitos desafios. “A chegada da vacina contra a Covid-19 deve trazer estabilidade no mercado econômico e o retorno dos investimentos. O mercado de caminhões deverá continuar a ser beneficiado com o crescimento das entregas urbanas seguindo o movimento de alta do e-commerce e também do aumento da produção agrícola. Destaco ainda o papel fundamental que as reformas tributária e administrativa têm para o país se tornar mais atrativo para os investidores”, disse Pereira.

Outro ponto que o diretor da Iveco considera importante é a retomada da discussão

sobre a renovação de frota. “Entendo que o programa de renovação da frota veicular é a maneira mais efetiva de buscar o equilíbrio entre as metas de curto prazo, no que diz respeito à redução da emissão de poluentes, como na melhoria da produtividade e de redução dos custos operacionais dos nossos clientes. A substituição de um veículo usado, com 20 ou 30 anos de fabricação, por um veículo novo traz vantagens e impactos sensíveis de forma imediata. É fundamental o apoio do governo e crédito facilitado para a compra de novos caminhões”, disse Pereira.

DAF

A DAF Caminhões Brasil também confirma que, assim como agronegócio continua sendo o principal impulsionador para a retomada do mercado de caminhões pesados, o setor industrial também tem contribuído para o crescimento.

Na DAF a entrega dos caminhões tem ocorrido num prazo médio de 120 dias e a empresa já tem pedidos fechados para o próximo ano. “Estamos otimistas quanto ao ano de 2021, apesar de todos os desafios e incertezas que temos pela frente”, observou Luis Gambim, diretor comercial da DAF.

Gambim está confiante em um cenário econômico mais positivo para o Brasil no próximo ano. “Alguns fatores deverão impactar positivamente na recuperação do



Luis Gambim: “Estamos otimistas quanto ao ano de 2021, apesar das incertezas”



O mercado de extrapesados, incluindo o DAF XF, deverá chegar a 55 mil veículos em 2021

mercado nacional e global, como a vacina contra a Covid-19, a Selic (taxa básica de juros da economia) em patamar historicamente baixo, a consolidação da taxa de câmbio, o aquecimento do setor da construção civil, o controle da inflação e agronegócio em alta.”

Para o mercado de caminhões, considerando apenas os veículos acima de 40 toneladas, segmento em que a DAF atua no Brasil, a projeção de Gambim é que chegue a 55 mil veículos em 2021.

No mercado total de caminhões a DAF ocupa o sexto lugar, com a venda de 3.545 veículos de janeiro a novembro, 22% a mais que nos 11 meses de 2019 (2.906 unidades), segundo a Anfavea (entidade que representa as montadoras). A expectativa de Gambim é que a empresa termine 2020 com 10% de participação no segmento acima de 40 toneladas.

O diretor da DAF considerou 2020 um ano desafiador e de grande aprendizado, que levou a adaptações para uma nova realidade. “A pandemia da Covid-19 gerou impactos na produção e vendas em todo o mercado de caminhões e na cadeia de suprimentos, além da forte pressão cambial na economia. Os contratos globais de componentes permitiram que os efeitos no custo de produção fossem menores, mas temos ainda o fornecimento de peças, que foge completamente do nosso planejamento de produção. Mas estamos bem próximo

dos nossos fornecedores para equilibrar o abastecimento de peças. No entanto, a segunda onda da Covid-19 provavelmente vai estender essa questão por mais algum tempo”, disse Gambim e acrescentou: “Estamos passando por um momento de muitos aprendizados e estamos extraindo muitas soluções positivas, que delinearão a forma como trabalharemos no futuro, independentemente da pandemia.”

Na sua fábrica de Ponta Grossa (PR) a DAF ajustou as operações e trabalha atualmente em um turno. “Mantemos todos os procedimentos de segurança e saúde para garantir o bem-estar de todos os colaboradores”, garantiu Gambim. “Parte da equipe segue em trabalho remoto, enquanto outra parte está na fábrica. Fizemos alterações no layout das áreas comuns para garantir o distanciamento, intercalamos posições de trabalho no escritório, aumentamos o número de veículos fretados para os colaboradores e mudamos diversos procedimentos de reuniões, visitas à fábrica e interação entre as equipes. Além disso, todos receberam kits de máscaras, álcool gel e orientações para reforçar todos os cuidados. Também foram instalados dispensers com álcool gel por toda a planta e reforço na limpeza das áreas de grande circulação. Todos os esforços estão sendo positivos e se mostrando efetivamente seguros para operar com segurança e saúde no dia a dia”, acrescentou.

CTM



**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



Confira a nossa
condição especial

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





Indústria de caminhões deve continuar em ritmo positivo

As vendas de 79.840 veículos de janeiro a novembro, 13,9% inferiores às do mesmo período de 2019, mostram que a retração de 18% projetada em outubro pode diminuir para 14% em 2020, segundo a Anfavea

SONIA MORAES

O mercado de caminhões garantiu em novembro um bom desempenho com as vendas de 9.143 veículos emplacados, 15,6% acima do resultado de outubro e 1% superiores a novembro de 2019, o que mostra que o setor foi o menos afetado pela pandemia da Covid-19, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

No acumulado de janeiro a novembro as vendas de caminhões atingiram 79.840 unidades, 13,9% a menos que no mesmo período de 2019. "Isso mostra que a última projeção feita pela Anfavea em outubro, que apontava queda de 18% neste ano, pode

ser melhorada e chegar a uma retração de 14%", disse Marco Saltini, vice-presidente da Anfavea, responsável por veículos pesados. "Tudo vai depender do abastecimento de matéria-prima, mas a tendência é que o setor continue neste ritmo positivo."

Do total de caminhões vendidos até novembro 39.510 unidades são de modelos pesados, 16,7% a menos que no mesmo período de 2019 (47.446 unidades) e 20.433 unidades são de semipesados, 4% abaixo dos 21.281 veículos comercializados nos 11 meses do ano passado.

A quantidade de caminhões leves atingiu 8.046 unidades, 21,5% a menos que janeiro

a novembro de 2019 (10.244 unidades) e a de médios somou 7.630 unidades, 17,9% abaixo dos 11 meses do ano passado (9.297 unidades).

PRODUÇÃO

A produção de caminhões se manteve robusta em novembro com 11.474 unidades na tentativa de manter a demanda do mercado, segundo Saltini, que considerou este resultado mensal como o melhor desde 2014. Os números de novembro representaram um crescimento de 5,2% sobre outubro e de 30,9% em relação a novembro



pode atingir 100 mil unidades, sendo 87 mil caminhões e 13 mil ônibus”, disse o vice-presidente da Anfavea.

EXPORTAÇÃO

Nas exportações, embora o resultado de janeiro a novembro tenha ficado 7,8% abaixo do mesmo período de 2019, com 11.600 veículos vendidos ao exterior, já ultrapassou as projeções feitas pela Anfavea em outubro que era de exportar 9.800 veículos neste ano.

Se em dezembro a exportação atingir 1.400 caminhões, o setor fecha o ano com 13 mil veículos comercializados no exterior, mantendo o mesmo desempenho de 2019, quando foram embarcados 13.552 caminhões.

Em CKD (veículos desmontados) as montadoras exportaram 3.491 caminhões de janeiro a novembro, 14,9% abaixo dos 4.103 veículos embarcados no mesmo período de 2019.

RANKING

No ranking da indústria a Mercedes-Benz manteve a liderança, com 23.873 caminhões vendidos de janeiro a novembro no mercado brasileiro, 7,9% a menos que no mesmo período de 2019 (25.916 unidades), e o segundo lugar ficou com a Volkswagen Caminhões e Ônibus, que teve 23.163 veículos comercializados no país, 5,0% a menos que em janeiro em outubro de 2019 (24.379 unidades).

A Volvo ficou em terceiro lugar com 13.221 veículos vendidos até novembro, 11,3% inferiores ao mesmo período de 2019 (14.912 unidades), e a Scania em quarto com 7.391 veículos, 38,6% a menos que em janeiro e novembro de 2019 (12.040 unidades).

A Iveco, quinta colocada, vendeu 4.471 veículos, 28,5% a mais que em janeiro a novembro de 2019 (3.479 unidades) e a DAF, que está em sexto lugar, comercializou 3.545 caminhões, 22% a mais que nos 11 meses de 2019 (2.906 unidades).

DESAFIOS

Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea, alertou sobre os desafios que a indústria automobilística enfrentará nos próximos anos. “As montadoras terão dificuldades de repassar o forte impacto que terão nos custos devido à desvalorização cambial e ao aumento nos preços dos insumos, principalmente o aço, cujas negociações com as siderúrgicas têm sido as mais difíceis”, declarou Moraes. “Esse é um desafio adicional, esperávamos um aumento, mas não nessa magnitude e isso afeta toda a cadeia do setor automotivo e dificulta a recuperação.”

Outro problema a ser enfrentado pelas montadoras se refere ao alto risco de paralisação ainda em dezembro da produção por falta de insumo, devido ao descompasso entre a demanda e a oferta na cadeia de fornecedores causado pela pandemia. “Esse é um risco imediato por falta de aço, borracha, termoplástico e pneus”, afirmou Moraes.

“Temos observado parada por conta de contaminação no fornecedor do fornecedor. Existe fornecedor na Inglaterra que teve a segunda onda de contaminação e afetou a produção local e toda a logística de material importado”, relatou o presidente da Anfavea.

Moraes comentou que a equipe de logística está trabalhando just-in-time e as montadoras estão tentando junto com os fornecedores viabilizar a compra de matéria-prima para que eles não tenham elevado aumento de custos. “O mês de dezembro vai ser um grande desafio para fechar o ano”, comentou.

Outra preocupação, segundo Moraes, é com o aumento dos casos de Covid-19 no país. “Nem terminamos a primeira onda e já estamos enfrentando aumento de casos de contaminação e isso pode afetar a produção da indústria automobilística. A gente não pode subestimar a questão da saúde. Temos um desafio para 2021 com o risco de aumento do coronavírus.” **CTM**

de 2019, mesmo com as dificuldades para manter a produção com o protocolo de saúde e a falta de matéria-prima.

Mas no acumulado de janeiro a novembro a queda foi de 25,2%, com 80.451 veículos fabricados pelas montadoras, ante 107.502 unidades feitas no mesmo período de 2019. “Essa redução é reflexo da parada que as montadoras fizeram durante a pandemia”, esclareceu Saltini.

Mesmo com a melhora na produção a capacidade ociosa na fábrica de caminhões é de 60%, segundo Saltini. “Algumas empresas estão trabalhando em dois turnos para manter o distanciamento e ainda num volume de acordo com que a indústria está preparada para produzir”, disse o executivo.

Saltini lembrou que o setor de caminhões foi muito impactado na crise anterior, chegando a reduzir as vendas para 50 mil veículos. “A capacidade ociosa já foi maior e o número de novembro é alentador e robusto quando comparado com os últimos anos. Estamos num patamar melhor, mas quando comparado com 2019 vamos fechar o ano com queda de 14%. O total esperado de 95 mil veículos pesados para este ano



Premiação das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2020

O tradicional encontro que homenageia os principais destaques do setor de transporte e de logística reuniu cerca de 300 convidados em São Paulo, e foi realizado de acordo com todos os protocolos de segurança sanitária

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A 33ª edição das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte premiou as empresas que se sobressaíram em diversos segmentos do transporte de passageiros e de carga, e de logística, e foi realizada em novembro, no Hotel Transamérica, em São Paulo. O encontro, promovido pela revista Transporte Moderno da OTM Editora, apresentou os

destaques do setor, com base na análise dos balanços financeiros de 2019.

Se o ano de 2019 foi marcado pelo início de um processo gradual de retomada da expansão econômica do país, e em especial do setor de transportes, 2020 será sempre lembrado pelos efeitos devastadores da pandemia da Covid-19. Mais uma vez a crise levou à superação,

e a maioria das empresas precisou fazer diversos ajustes para se adaptar às condições impostas pelas medidas de restrição social mas, no final do ano, muitos segmentos já começavam a visualizar um horizonte menos nebuloso.

Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e da MF Promoções e Eventos, ressaltou a importância de realizar o en-



Tegma Gestão Logística – Sérgio Magallon (à dir), diretor



Viação Cometa – Fernando Guimarães, diretor executivo de transporte de passageiros do Grupo JCA



Opção JCA Turismo e Fretamento – Marcelo Barreto, diretor da unidade de Logística



Concessionária das Linhas 5 e 17 Metrô SP – Fernando Luiz Nunes, gestor de atendimento



Facchini – Marcelo Mahfuz Facchini e Estéfano Rossi Facchini, diretores



Marcopolo – Luciano Pirillo Neto, gerente nacional de vendas



Acumuladores Moura – Francisco Stela, coordenador de gestão



Marcelo Fontana: “É muito importante pensarmos que, mesmo com todas as dificuldades, já percebemos os sinais da retomada”

contro, apesar deste contexto repleto de novos desafios. “O evento já se tornou uma tradição para o nosso setor. É muito importante pensarmos que, mesmo com todas as dificuldades, já percebemos os sinais da retomada. A premiação reforça nossa parceria com as empresas que sempre nos apoiaram. Destaco ainda o Prêmio de Sustentabilidade Setcesp e Transporte Moderno, que chega a sua

sexta edição.”

Em sua apresentação na solenidade, Vander Costa, presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), avaliou os enormes “estragos” que a

pandemia trouxe para a economia e, em especial, para o setor de transportes. “As empresas se esforçaram para seguir todos os protocolos recomendados pelas autoridades sanitárias, enquanto



Bradesco Leasing – Thiago Lisboa Spessoto, superintendente executivo



Bradesco Seguros – Nelson Veiga Neto, diretor



Localiza Rent a Car – Augusto Bezerra, diretor de vendas regionais



Proforte - Gerson Pires, diretor de operações



Ecovias dos Imigrantes – Ronald Denis e Marangon, diretor superintendente



Suécia Veículos – Ataídes Pozzi, diretor presidente



Prodata Mobility Brasil - João Ronco Júnior, presidente



Autopass - Rodney Freitas, CEO



Grupo Ituran - Amit Louzon, CEO

atravessavam os momentos mais críticos. Agora, temos boas perspectivas para os próximos meses. Foi um ano atípico, sem dúvida”, ponderou.

Nesta edição da premiação, foram analisados os balanços de 1.412 empresas de 39 segmentos, que conjuntamente geraram uma receita operacional líquida de R\$ 2,65 trilhões (equivalente

a 36,52% do PIB brasileiro de 2019). Esse valor é 9,14% superior em relação ao indicador do ano 2018.

MELHORES

No ranking das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte 2020, entre os operadores de transporte rodoviário de

carga, a empresa que mais se destacou foi a Tegma Gestão Logística, que lidera seu segmento pela terceira vez consecutiva. No transporte rodoviário de passageiros, a companhia mais bem avaliada é a Viação Cometa, do Grupo JCA.

“Estar entre os melhores é motivo de muito orgulho para a Cometa e todo o Grupo JCA. O comprometimento com



Distribuidora Automotiva - Conrado Comolati, diretor



Totvs – Jacson Marcelo Sell, gestor do segmento de logística



BR Distribuidora, Léo Burgos, diretor de marketing



Bradesco - Nelson Veiga Neto, diretor



TAM Linhas Aéreas (Latam) – Lígia Sato, coordenadora sênior de relações institucionais e sustentabilidade



Companhia Metropolitana de SP (metrô) – Mônica Novidi, gerente de controladoria do Metrô SP



Rumo Maha Norte – Eduardo Cordeiro Nauck, coordenador de relações com investidores, e Reinaldo Toshiaki Watabe, gerente executivo de planejamento



Breda Transportes e Serviços – Henry Hardit, diretor de operações



Viação Piracicabana – Ricardo Rodriguez Canton, diretor corporativo do Grupo Comporte

a excelência, o cuidado com os nossos colaboradores e clientes são nossas prioridades. Esse reconhecimento pelo prêmio mostra que estamos no caminho certo”, comenta Fernando Guimarães, diretor executivo da unidade de transporte de passageiros do Grupo JCA.

A Opção Turismo e Fretamento, também pertencente ao Grupo JCA, que atua

no fretamento contínuo e eventual, foi a premiada em seu segmento. “Recebemos os prêmios com grande satisfação e com a certeza de que nosso atendimento e serviço são de alta qualidade, agregando valor às viagens de nossos clientes”, complementa Marcelo Barreto, diretor-executivo da unidade de logística do Grupo JCA.

No transporte aéreo de passageiros, a TAM Linhas Aéreas (Latam) foi a vencedora. A ViaMobilidade, concessionária responsável pela operação e manutenção das Linhas 5 e 17 do metrô de São Paulo, foi eleita a melhor operadora de transporte ferroviário de passageiros. Essa é a primeira conquista da empresa na premiação. Nas últimas três edições,



JSL - Fábio Albuquerque Marques Velloso, diretor executivo



Transwolff - Moisés Gomes Pinto, vice-presidente



Copersucar - Bruno Alves Pereira, gerente de comunicação

a ViaQuatro, concessionária responsável pela manutenção e operação da Linha 4-Amarela, foi a vencedora da categoria.

“Essa vitória é um reconhecimento do comprometimento e dedicação de cada um dos nossos colaboradores, que trabalham diariamente para oferecer um serviço de excelência e qualidade a todos os passageiros, e um incentivo para continuarmos investindo em projetos que tragam impactos positivos a milhões de pessoas e contribuam com a mobilidade urbana em São Paulo”, afirmou Francisco Pierrini, presidente da ViaMobilidade.

No ferroviário de carga, a Rumo Malha Norte foi a vencedora no seu segmento de atuação. Pela segunda vez consecutiva, a Companhia de Navegação Norsul foi a mais bem avaliada no transporte marítimo e fluvial. O melhor operador logístico e armazenagem é a Petrobras Logística de Exploração e Produção.

O Grupo Ituran Brasil recebeu o prêmio na categoria monitoramento e rastreamento pela quarta vez, sendo considerado também “a melhor entre as melhores” do setor de serviço de transporte. Para o CEO da empresa, Amit Louzon, esse ano foi marcado por grandes desafios e superações. “A Ituran Brasil, diante do desafio de enfrentamento à Covid-19, continuará focada em soluções para nossos clientes, implementando tecnologia de ponta e buscando sempre inovação. O objetivo é atender, com total dedicação, às demandas do setor automotivo no

Brasil com foco total no varejo, seguro e frotas”, afirmou.

A Totvs foi a líder na categoria de automação e informática. Angela Gheller, diretora da manufatura e logística da empresa, afirmou que o prêmio é motivo de muito orgulho para a companhia. “É um reconhecimento ao legado que construímos e à qualidade do trabalho que a Totvs continua desenvolvendo para o setor, área que passou a ser ainda mais estratégica no momento delicado que vivemos”, avaliou.

A Marcopolo liderou o segmento de carrocerias para ônibus, sendo “a melhor entre as melhores” da indústria do transporte. Também no setor de indústria, a Facchini foi a primeira entre as fabricantes de carrocerias e implementos para caminhões. Para o diretor superintendente da empresa, Euclides Facchini Filho, foi o reconhecimento do trabalho realizado. “Ficamos muito honrados com a premiação e temos o maior prazer em participar desse evento. Conhecemos a trajetória da revista Transporte Moderno e temos uma relação de confiança de longa data com a publicação”, comentou.

Na recauchutagem de pneus e insumos, a Borrachas Vipal registrou resultados bastante positivos em 2019, sendo a empresa mais bem avaliada em seu segmento. Com planejamento de longo prazo e foco, a Acumuladores Moura foi a melhor entre as fabricantes de peças para caminhões e ônibus.

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

As maiores empresas em receita operacional líquida no transporte no exercício de 2019 foram: no transporte rodoviário de carga, a JSL atingiu o montante de R\$ 9,68 bilhões; no marítimo e fluvial, a Transpetro alcançou R\$ 7,68 bilhões; no transporte ferroviário de passageiros, a Companhia do Metropolitano de São Paulo (Metrô), obteve R\$ 2,82 bilhões; no rodoviário de passageiros, a Viação Piracicabana, com R\$ 716,11 milhões; no transporte metropolitano de passageiros, a Transwolff Transporte e Turismo com R\$ 568,87 milhões; e no transporte de fretamento e turismo, Breda Transportes e Serviços, com R\$ 113,59 milhões

Já a Copersucar foi a maior na categoria de operador logístico e armazenagem, com R\$ 29,9 bilhões de receita operacional.

Moisés Gomes, vice-presidente da Transwolff, enfatizou a importância da premiação das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte para a empresa. “Este é o mais importante prêmio do setor de transportes do Brasil. Sempre é bom ser reconhecido. É prova de que estamos no caminho certo. Participar deste ranking é muito difícil, ainda mais na companhia de empresas de altíssima qualidade. Ter obtido esses resultados são motivo de muito orgulho para a Transwolff”, afirmou.

CTM

SUA FROTA NÃO PARA.
NOSSA BUSCA POR SOLUÇÕES
CADA VEZ MAIS EFICIENTES
TAMBÉM NÃO.



Lubrax Top Turbo Pro

Lubrificante de alta proteção para pesados. Maior controle da viscosidade.



Diesel Petrobras Podium e Diesel Petrobras Grid

Combustíveis de alta tecnologia e eficiência para sua frota.



Novo App + Negócios

Planejamento de pedidos, logística, acompanhamento financeiro. Baixe agora mesmo.

Com os produtos e serviços oferecidos pela BR DISTRIBUIDORA, sua frota roda tranquila por todo o Brasil. Para nós, cada detalhe importa e é pensado para você que trabalha com transporte de carga. Nosso foco está em buscar sempre as melhores soluções para que sua empresa chegue cada vez mais longe.



SAIBA MAIS EM [HTTPS://WWW.BR.COM.BR/PC/PRODUTOS-E-SERVICOS/PARA-FROTAS](https://www.br.com.br/pc/PRODUTOS-E-SERVICOS/PARA-FROTAS)
SAC CAPITAIS E REGIÕES METROPOLITANAS: 4090 1337
DEMAIS REGIÕES: 0800 770 1337



PARA SABER MAIS,
APONTE A CÂMERA
DO SEU CELULAR.



Quatro empresas recebem prêmio de sustentabilidade

A Patrus Transportes foi a vencedora na categoria Responsabilidade Social, a Jomed Transportes e Logística na área de Responsabilidade Ambiental, a Jamef Encomendas Urgentes na categoria Responsabilidade na Segurança Viária ou do Trabalho e a Cesari Logística na esfera Gestão Econômica Sustentável

SONIA MORAES

Quatro empresas de transporte rodoviário de cargas se destacaram na sexta edição do Prêmio de Sustentabilidade promovido pelo Setcesp em parceria com a revista Transporte Moderno. A entrega do prêmio foi realizada junto com a premiação de Maiores do Transporte e Melhores do Transporte.

“O prêmio tem por objetivo mostrar para a sociedade que o transportador está comprometido com as questões da sustentabilidade que fazem a diferença para toda a sociedade”, disse Tayguara Helou, presidente do conselho superior e de administração do Setcesp.

Levando em conta as medidas de isolamento social impostas pelo novo coronavírus, o evento aconteceu em um formato híbrido – uma parte presencial, com cerca de 90 pessoas, e a outra virtual.

Para Helou, este ano o prêmio teve uma grande diferença em relação às versões anteriores, com a presença reduzida do público e respeitando todos os protocolos sanitários e o distanciamento social. “No entanto, percebemos um aumento de visualização na transmissão ao vivo nas nossas mídias sociais, o que foi muito válido porque o nosso primeiro objetivo é premiar as empresas e nossa segunda intenção é disseminar essas boas práticas e incentivar empresários e executivos do transporte a implementar iniciativas de sustentabilidade”, comentou o presidente do Setcesp.

No total foram 30 projetos inscritos, de 16 diferentes empresas do TRC, que con-



Da esq. para dir.: Gilson Sabino de Oliveira, gerente de RH; Giovanni Carboni Borlenghi, gestor de negócios; Marcelo Moura, supervisor operacional, e Sergio Sukadolnick, executivo de relações institucionais da Cesari Logística

correram nas categorias: Responsabilidade Social, Responsabilidade Ambiental, Gestão Econômica Sustentável e Responsabilidade na Segurança Viária ou do Trabalho.

Os projetos foram avaliados por cinco jurados especialistas que levaram em consideração critérios de planejamento, criatividade, inovação, tecnologia, continuidade, indicadores mensuráveis, investimentos e retorno financeiro, percepção de marca, engajamento e redução de consumo de insumos.

PROJETOS FINALISTAS

Na categoria Responsabilidade Social concorreram as empresas Patrus Transportes com o projeto Rota Solidária e a Cesari Logística com o Saúde em Foco.

A disputa pelo prêmio em Responsabilidade Ambiental ficou entre as finalistas Jomed Transportes e Logística, que desenvolveu a ação Transporte Sustentável, e a Transportes Rodoviários Letsara com o projeto Elementos Que Inspiram.

Em Gestão Econômica Sustentável as empresas finalistas foram Cesari Logística com o projeto Parking e a RGLOG Logística com o Logística Colaborativa Sustentável.

Na categoria Segurança Viária ou do Trabalho a Jamef Encomendas Urgentes e a Fadel Transporte e Logística disputaram respectivamente com os projetos Segurança Embarcada e Gestão de Fadiga e Distração Associada à Segurança do Transporte.

Ao final da premiação cada uma das empresas vencedoras, nas quatro categorias, além de levarem o troféu Prêmio de Sustentabilidade 2020, receberam da Sambaíba, uma das parceiras do 6º Prêmio de Sustentabilidade, um cheque no valor de R\$ 15 mil para ser utilizados em treinamentos.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

A Patrus Transportes foi a vencedora na categoria Responsabilidade Social com o projeto Rota Solidária. O projeto desenvolvido pela empresa foi um plano de ação em todas as suas seis unidades, que envolveu a aproximação com líderes locais para que eles identificassem, nestas regiões, qual a melhor forma em que a Patrus Transportes poderia ajudar a comunidade.

“Nós percebemos nesta pandemia que o desemprego poderia ser grande e, por consequência, a fome também. Então fizemos o nosso papel”, contou Marco Antônio Patrus, diretor financeiro da empresa. “A



Carlos Ferreira (à esq.), coordenador de sustentabilidade, e Eduardo Garrido, diretor comercial da Jomed Transportes



Juliano Alba, gerente de tráfego e manutenção de frota (à esq.) e Edvaldo Gonçalves, encarregado da central de tráfego da Jamef Encomendas Urgentes



Katia Rocha (à esq.), superintendente de gente e gestão da Patrus Transportes; Marcelo Patrus president e Olga Mendes, gestora administrativa

gente tem a impressão de que é preciso muita coisa para poder fazer a diferença, mas constatamos, que mesmo pequenas ações, têm um papel importante e podem gerar impacto social”, comentou.

Foram realizadas pela empresa 47 ações, entre elas a distribuição de cestas básicas, itens de higiene, roupas e marmitas.

Em seu discurso, durante a cerimônia de premiação, Marcelo Patrus, presidente da empresa, chegou a citar que o Brasil é a nona economia no mundo, porém ocupa o 75º lugar no ranking de filantropia. “Nós precisamos mudar isso. Ser empresário é ser responsável”, afirmou.

RESPONSABILIDADE AMBIENTAL

O troféu na categoria Responsabilidade Ambiental foi entregue à Jomed Transportes e Logística que desenvolveu o projeto Transporte Sustentável e investiu em veículos que utilizam combustíveis alternativos, como o GNV (Gás Natural Veicular) e o gás biometano.

A Jomed também criou um sistema de gerenciamento de resíduos, no qual há a destinação correta de pneus, lâmpadas, óleos, lonas de freio e outras sucatas ferrosas, e implantou um processo de captação e reuso da água de chuva. Em três meses, houve uma redução de 12 toneladas na emissão de CO₂.

“Nos orgulhamos muito deste projeto, fomos pioneiros no Brasil a rodar com estes

combustíveis. Esse projeto veio para mostrar à cadeia de logística e transporte, que é possível reduzir os índices de CO₂”, afirmou Eduardo Garrido, diretor comercial da Jomed.

Carlos Ferreira, coordenador de sustentabilidade da empresa, contou que o projeto surgiu de uma necessidade, mas virou na verdade uma oportunidade. “Conseguimos fazer algo muito maior do que prevíamos no início”, revelou.

RESPONSABILIDADE NA SEGURANÇA VIÁRIA OU DO TRABALHO

A Jamef Encomendas Urgentes levou o troféu na categoria Responsabilidade na Segurança Viária ou do Trabalho com a apresentação do projeto Segurança Embarcada, que tem por objetivo treinar, orientar e conscientizar para a redução de acidentes nas estradas.

“Tínhamos uma média de 12 acidentes no ano. Isso para nós, não era aceitável. Daí criamos o programa chamado PAZ – Programa de Acidente Zero”, afirmou o Juliano Alba, gerente de tráfego e manutenção de frota.

Com o programa, a empresa fez uso de três tecnologias embarcadas: a telemetria, o sensor de fadiga e o videomonitoramento de motorista. Antes de viajar, os motoristas também passaram a realizar um bate-papo com uma psicóloga. E em caso de alguma anormalidade registrada por alguma das tecnologias durante a viagem, o operador de monitoramento entra em contato via

módulo de voz, e faz uma checagem das condições do motorista e veículo. Em dois anos, houve uma redução de 84% do número de acidentes na empresa. “A emoção de ter ganho esse troféu é imensa, esse foi o trabalho de toda equipe e com certeza trará motivação para investirmos ainda mais em segurança”, comentou Alba.

GESTÃO ECONÔMICA SUSTENTÁVEL

Com o projeto Parking a Cesari Logística conquistou o prêmio na esfera Gestão Econômica. “O Parking surgiu com a ideia de se eliminar o grande fluxo de veículos próximo à zona portuária de Santos, que acabava desencadeando congestionamentos”, contou Sergio Sukadolnick, executivo de relações institucionais da empresa.

Mais do que estacionar os veículos em um local protegido, no Parking é feita uma triagem documental deles, além de vistoria preventiva de segurança. Sua estrutura conta com acomodação para o motorista, para que ele possa aguardar com conforto até o horário agendado para operação.

Ediney Vieira, gerente operacional da Cesari, conta que em 2018, quando ainda não havia o Parking, existia grande quantidade de veículos parados, o que acabava se tornando um problema nos terminais, e ocasionava um ciclo operacional de até dez horas para a descarga do veículo. “Em 2020, esse número caiu para três horas”, informou o gerente.

CTM

Volkswagen investirá R\$ 2 bilhões entre 2021 e 2025

Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, divulgou um novo ciclo de investimentos no Brasil para a melhoria da mobilidade, incluindo a propulsão elétrica, a eficiência energética e soluções de transporte

SONIA MORAES

Durante a coletiva virtual para fazer um balanço de 2020 e falar sobre as expectativas para 2021, Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus anunciou novo ciclo de investimentos de R\$ 2 bilhões para o período de 2021 a 2025.

“Este valor será aplicado em novas tecnologias para a melhoria da mobilidade, como a propulsão elétrica e a eficiência energética com a redução dos níveis de CO₂, e também na digitalização, conectividade e em novos serviços para ter soluções de transporte mais eficientes”, afirmou Cortes. “Vamos investir também na internacionalização da marca Volkswagen e na melhoria contínua da produtividade e na eficiência dos nossos produtos.”

Para aumentar a produção na fábrica de Resende (RJ), a Volkswagen Caminhões e Ônibus vai contratar 550 pessoas. “Assim garantiremos as entregas neste fim de ano e em 2021”, informou.

Cortes destacou que, após finalização da compra da Navistar pelo grupo Traton no próximo ano, a Volkswagen buscará aumentar a sinergia com a empresa norte-americana nas Américas.

O presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus disse ainda que 2020 foi um ano desafiador e que a pandemia do coronavírus testou ao extremo a flexibilidade e a capacidade de reação da empresa. “Mesmo nos momentos mais difíceis garantimos o nosso pós-venda em todo o país e em mais de 30 países. Realizamos soluções digitais aos frotistas e seguimos firmes na entrega de veículos não somente no Brasil, mas na Argentina, México, Guatemala e Angola”, revelou Cortes.

“Para 2021, se for confirmado o controle



Roberto Cortes. “Vamos investir também na internacionalização da marca Volkswagen e na melhoria contínua da produtividade e na eficiência dos nossos produtos”

da pandemia, o crescimento acima do esperado do agrobusiness e o apoio para o programa de renovação de frotas o ano que vem tem tudo para nos animar”, disse o presidente da VWCO.

O reforço de mão de obra aumenta a produção diária nas duas linhas de montagem em Resende, com destaque na oferta dos caminhões extrapesados Constellation 33.460 6x4, Meteor 28.460 6x2 e Meteor 29.520 6x4. Totalmente desenvolvidos no Brasil, os novos modelos iniciaram a pré-venda já no seu lançamento. Além de extrapesados, a empresa fabrica modelos leves, médios e pesados das linhas Delivery e Constellation, os cavalos mecânicos da marca MAN e os chassis de ônibus Volksbus.

Em 2021, a Volkswagen Caminhões e Ônibus comemorará quatro décadas de operações desde o lançamento de seus pri-

meiros veículos no Brasil, em março de 1981. A montadora, que iniciou operações em São Bernardo do Campo (SP), escolheu Resende (RJ) para sua sede em 1995, investindo US\$ 250 milhões na construção de uma nova fábrica, que foi inaugurada em 1996.

Ao longo dos últimos 25 anos, R\$ 5,5 bilhões foram destinados à expansão da empresa em cinco ciclos consecutivos de investimentos, sendo quatro ciclos de R\$ 1 bilhão cada, e o último de R\$ 1,5 bilhão. O sexto ciclo adicionará R\$ 2 bilhões a esse total até 2025.

A fábrica da Volkswagen Caminhões e Ônibus foi pioneira na região e tem atualmente um milhão de metros quadrados de área total, 148 mil metros quadrados de área construída, 100 mil metros quadrados no parque de fornecedores do consórcio modular e 50 mil metros quadrados no centro logístico.

CTM

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
e conheça
o Showroom
Virtual DAF

 DAFcaminhoes  DAF Caminhões  dafcaminhoes

No retrovisor, a construção de um país

As empresas do rodoviário de cargas, com a importante parceria dos caminhoneiros, foram fundamentais no desenvolvimento e integração do Brasil; agora o momento é de preparação para o grande salto para o futuro

FRED CARVALHO

E tudo começou com Dom Pedro II, em 1861, a bordo de uma diligência para inaugurar a primeira estrada brasileira de Petrópolis a Juiz de Fora. A grande comitiva que acompanhava o imperador ficou maravilhada com a velocidade de 20 km/h alcançada pelas carruagens tracionadas por cavalos. Naqueles tempos, o automóvel ainda não fora inventado.

E foi este mesmo imperador que alguns anos antes inaugurou a primeira ferrovia do Brasil entre o Rio de Janeiro, então capital federal, e Petrópolis. Era uma linha pequena, apenas 14,5 quilômetros, mas com a engenhosidade de Irineu Evangelista de Souza, o Barão de Mauá. Afinal, a estação da capital ficava junto ao mar e a do destino em plena serra. A construção de ferrovias tornou-se constante nas décadas seguintes, principalmente, para escoar a crescente produção do café.

Mas com a chegada dos primeiros automóveis e, mais tarde, de pequenos caminhões surge a necessidade de estradas. As duas primeiras foram feitas, na década de 20 do século passado, durante o governo de Washington Luiz, para ligação de Campinas e Itu com a capital paulista. O então governador paulista foi eleito presidente da República e, já em 1928, inaugurou a primeira rodovia pavimentada entre Rio de Janeiro e Petrópolis.

No entanto, somente nas décadas de 40 a 60 do século passado surgiram as principais rodovias do Brasil, tanto pela crescente necessidade de ligação entre as principais capitais brasileiras – questão de segurança levantada durante a



Livro de viagem imperial, de Petrópolis – RJ - a Juiz de Fora – MG – para inauguração da estrada União e Indústria”, em junho de 1861

Segunda Guerra Mundial – como também pela criação da indústria automobilística brasileira na década de 50 e a interiorização do desenvolvimento provocada pela construção de Brasília, durante o governo Juscelino Kubitschek.

Mais ainda: JK tinha o sonho de desenvolver o Brasil como um todo e cuidou muito da construção de rodovias e ferrovias – foi o presidente que mais ampliou a quilometragem de trilhos – além de incentivar a fabricação de produtos que até então importávamos.

Também foram nestas décadas que o país deu o grande salto da industrialização. A forte imigração do pós-guerra trouxe uma leva enorme de pessoas com

excelente formação profissional e com um empreendedorismo muito forte. Junta-se a isto as dificuldades econômicas e financeiras do país sempre com sérias restrições às importações. Tal fator favoreceu a nacionalização dos produtos que vinham de fora e levou a um grande surgimento de novas fábricas.

Esse desenvolvimento fez com que o Brasil deixasse de ser um mero fornecedor de matérias-primas e café para se tornar um produtor de veículos, máquinas, ferramentas, autopeças, motores, itens petroquímicos e eletrodomésticos.

Os caminhões, nas primeiras décadas do século passado, eram equipados com motores a gasolina. As marcas eram, na grande maioria, americanas – GM Chevrolet, Ford, International, além de outras. A partir do final da Segunda Guerra, volumes cada vez maiores de produtos europeus passaram a ser encontrados em nossas estradas.

No princípio da década de 50, surgiu então uma proibição de importar caminhões e autopeças. Eram as primeiras medidas de preparação para a chegada da indústria automobilística no Brasil. Isto aconteceu, com muita força, a partir de 1957, com o início do governo JK e sua política de industrialização do país.

A partir daí o combustível diesel começou a crescer de forma extremamente forte principalmente devido aos caminhões da Mercedes-Benz, Scania e FNM. “Este foi um dos fatores marcantes na evolução dos transportes com o surgimento de veículos mais econômicos e com maior capacidade

de carga,” salienta Oswaldo Dias de Castro, ex-presidente da NTC e da Expresso Araçatuba.

“Outro fator determinante foi a ampliação de rodovias por todo o Brasil, tanto as federais quanto as estaduais. Com o crescimento do país, tínhamos uma enorme demanda de transporte das mais diferentes cargas. Nenhum outro modal tem a agilidade e rapidez do rodoviário,” acentua Castro.

Nestes primórdios do TRC tudo era muito improvisado, como lembra Geraldo Viana, outro ex-presidente da NTC. “Não precisava de investimento, mas sim de coragem. Poucos tinham frota própria, alugavam pátios. Era muito amadorismo, mas com muita vontade de vencer. O mercado era muito agressivo sendo normal a contratação de vendedores das empresas concorrentes”, comenta.

“A grande mudança teve início a partir de 1958, na época da Copa do Mundo”, relata Viana. O empresário Orlando Monteiro começava as conversas com vários colegas sobre a criação de uma entidade nacional. Já em 1960 aconteceu o primeiro congresso nacional dos transportes, em São Paulo. A importância de Monteiro foi tão grande neste processo que a rua onde fica a sede

da NTC tem o nome dele. “Naquela movimentação toda feita por ele criou-se um movimento político que atuava no Brasil todo. Ele está na constelação dos melhores líderes do setor”, confirma Castro.

“A existência da NTC permitiu uma série de ações, com algumas vitórias para o setor: desde o seguro obrigatório até as restrições para a operação das multinacionais no país, além de toda movimentação para a regulamentação do setor de transportes”, comenta Viana. “E o mais importante: passamos a ter força política e sermos ouvidos no governo”.

A criação da NTC e o envolvimento dos empresários favoreceu o amadurecimento da classe empresarial e viabilizou a criação do Conselho Nacional de Estudos Tarifários (Conet), além de dar assento para a entidade no Conselho Nacional de Transportes.

Da mesma maneira, foi grande a luta política para ter a necessária influência na Confederação Nacional dos Transportes. Foi um processo difícil, mas com a ajuda dos principais líderes empresariais. “A partir daí a criação dos cursos do Sest-Senat mudou a maneira de treinar motoristas e fazer treinamentos de aperfeiçoamento”, relata Viana.

O executivo destaca que os melhores anos da entidade junto ao governo federal foram na época do presidente Figueiredo. “Esteve na posse do Thiers Fattori Costa e durante todo o mandato deu todo o apoio necessário. Ele gostava do setor. Foi nesta época que saiu a regulamentação do transporte rodoviário de cargas, com forte auxílio do ministro Leitão de Abreu e do Francisco Rezek, os dois da Casa Civil da Presidência da República. Era uma legislação extremamente tímida, mas era o possível para aquele momento”, relembra.

Enquanto batalhavam para ter a adequada representatividade política e econômica, os empresários investiam em suas transportadoras na busca de maior eficiência e crescimento. Mas o crescimento da frota, do número de motoristas, de filiais e os custos de manutenção tornavam mais difícil o processo de gerir sem falir. Muitas



Oswaldo Dias de Castro, Oswaldo Dias de Castro Jr., Antônio Dias de Castro, Eraldo Dias de Castro e Ivo Dietrick da Expresso Araçatuba, antes de sua venda

grandes transportadoras ficaram apenas como um nome na história.

No entanto, a chegada de muita tecnologia, quase tudo em um período de tempo muito pequeno, mudou o perfil de gerenciamento. “O transporte tem passado por uma transformação silenciosa. Há muitos anos, era mais fragmentado, com uma rotatividade entre dez empresas. Ainda temos muito o que caminhar na profissionalização, mas nos últimos 15 anos o destaque está com aquelas que mais apostaram na modernização de gestão e administração”, enfatiza Fernando Simões, presidente da JSL.

“Controlar uma empresa com o cipoal de normas, decretos e recomendações existentes é muito difícil. Portanto, quando o governo investe forte em sistemas informatizados, ele facilita a vida da transportadora. O conhecimento eletrônico acabou com a papelada. Da mesma maneira, cobrança de impostos digital torna obrigatória a formalização”, afirma.

“Se a automação facilitou muita coisa, tornou tudo muito mais rápido, surgiram novas necessidades, desde a área ambiental até a de segurança, saúde, governança e compliance,” continua Simões.

A enorme evolução tecnológica dos caminhões também trouxe, como contrapartida, a necessidade de aprimorar o treinamento dos motoristas. “Mas continue a acreditar que a melhor tecnologia é



Fernando Simões, presidente da JSL



Urubatan Helou, presidente da Braspress

capacitar gente que seja apaixonada pelo que faz. Os profissionais que mais evoluíram dentro de nosso grupo de empresas são aqueles que apostaram na gente.”

Nesta evolução, Simões destaca duas questões importantes. “O primeiro ponto foi quando a Volkswagen trouxe motores mais potentes nos vários segmentos para aumentar a velocidade do transporte e também criou o caminhão na medida certa para cada tipo de transporte. O segundo foi a necessidade de renovar a frota de caminhões. Não adianta estrada boa para caminhão velho, sem a segurança necessária.”

“Nos últimos anos tivemos uma fantástica evolução na operação de transporte com a adoção do conhecimento eletrônico,” comenta Oswaldo Dias de Castro Junior. “Mais ainda: temos as condições necessárias para monitorar o caminhão durante a viagem e isto dá maior segurança para todos os envolvidos.”

“Os avanços tecnológicos permitirão um monitoramento cada vez maior do caminhão tal qual ocorre com os aviões. Chegará um momento em que o motorista apenas monitorará os controles, tal como acontece nas aeronaves, mas isso tem ainda um bom tempo pela frente”, comenta Castro Junior.

Se hoje a nova geração de empresários discute e avalia com extraordinária competência e conhecimento qual será o papel do

motorista no futuro, a geração mais antiga ainda se preocupa demais com o foco no negócio. Muito foco. “Depois de criar a Braspress, em 1977, e crescer em ritmo impressionante até 2000, tive – pelo bloqueio das contas da empresa e da redução da movimentação de cargas provocados pelo Plano Collor – de começar tudo de novo”, conta Urubatan Helou, presidente da Braspress.

“Reduzi brutalmente a frota, voltei a meros 16 caminhões – parte deles devendo para o banco – poucos funcionários, operação lenta e a receita não pagava as despesas. Tive até de pegar dinheiro em agiota. O pesadelo acabou em 1993 e retornamos com mais ímpeto ainda. Sabíamos de todos os caminhos da operação, conhecíamos a logística e entendíamos os nossos clientes, pois sempre estávamos em contato com eles. A partir daí não paramos mais de crescer”, observa Helou.

O sucesso era baseado em alguns fatores importantes: foco na administração, na velocidade da entrega para o cliente, no atendimento personalizado, no estudo criterioso de como reduzir os tempos necessários para despachar a mercadoria.

“Olhava tudo: a velocidade da emissão do conhecimento e manifesto ao mesmo tempo, o computador Dismac com oito monitores em várias salas para evitar idas obrigatórias até o Centro de Processamento de Dados, a troca do diferencial do caminhão pelo de ônibus, a viagem com dois motoristas, enfim tudo que era possível. Aí as encomendas embarcadas de noite chegavam às 7 horas da manhã em Belo Horizonte. Para Brasília, eram 12 horas”, relembra.

Mesmo envolvido com todos estes estudos de logística, de tempo, de administração, Helou não descuidava do principal: os clientes. Visitava a lojinha do seu Manoel, a empresa de rolamentos, o pequeno comércio e tudo que pudesse gerar encomendas. Fazia amizades e criava relacionamentos, que geravam novos negócios.

Como gostava de mexer nos caminhões, a Mercedes-Benz passou a acompanhar a

Braspress com maior proximidade. Principalmente depois do desenvolvimento de um caminhão urbano na época em que Helou foi presidente do Setcesp. Muita capacidade cúbica e facilidade para andar no trânsito. “Tudo muito simples, sem retrovisores, maçanetas e para-choques cromados. A questão era a funcionalidade. Foi a tal da engenharia reversa. Hoje, a Mercedes nos ouve, busca entender quais as características técnicas necessárias para as minhas rotas e cargas”, diz.

Se Helou mostra respeito pela boa vontade da Mercedes – ainda não está como ele gostaria – elogia a Volkswagen. “Ela oxigenou o setor, mostrou a possibilidade do caminhão feito sob medida, buscou maior potência em todas as categorias, conversou muito com os clientes.”

O filho Tayguara Helou foi preparado tanto em boas escolas quanto no próprio negócio e nas atividades junto ao Setcesp onde é o atual presidente. Aliás, o pai também foi presidente da entidade. A visão de Tayguara é que a próxima curva tecnológica será a logística e a próxima revolução acontecerá nos setores de cargas e passageiros. “Temos de nos preparar para investir muito forte para ficarmos plenamente capacitados para os próximos desafios”, afirma.

A pandemia deste ano revelou, mais do que nunca, uma mudança comportamental. “As pesquisas indicam que o normal era uma família receber produtos em casa de uma a duas vezes por semana. Atualmente recebem de 3 a 4 vezes por dia”. O consumidor descobriu – quando obrigado a ficar em casa – que ele pode trabalhar, fazer operações bancárias, investir na bolsa de valores, comprar dólares, alimentos, remédios, tudo pelo celular ou notebook.

“Todas estas compras terão de ser entregues por alguém especializado e com segurança no processo para que o produto não chegue danificado e para que a entrega seja perfeita. Os gigantes do e-commerce buscarão parcerias para este trabalho logístico para se concentrar nas operações comerciais e mercadológicas. Existe um mundo novo que vem por aí”, diz. **CTM**

BRASPRESS®

QUALIDADE | INFRAESTRUTURA | SEGURANÇA



A frota mais jovem do Brasil



Gerenciamento de Riscos



Conectividade integrada



Maior sistema automatizado da América Latina



Modernas filiais em todo Brasil



*A sua transportadora de encomendas
em todo o Brasil*

www.braspress.com

Uma lei de peso

A Randon colaborou muito na configuração da Lei da Balança; afinal a seriedade e o profissionalismo dos irmãos Hercílio e Raul Randon já eram conhecidos, e, ao jeito deles, construíram uma das maiores fabricantes de implementos rodoviários do mundo

FRED CARVALHO



A fachada da Mecânica Randon, em Caxias do Sul, Rio Grande do Sul

Na euforia do término da Segunda Guerra Mundial a economia em todo o mundo acelerou. Aumentaram os negócios entre países, existia uma vontade de todo o mundo de crescer. No Brasil, passamos a importar muito, de caminhões a automóveis, de derivados de petróleo a tratores, de lingerie a alimentos. E a exportar minérios e café.

O transporte ferroviário cumpria seu papel de levar produtos agrícolas, minérios e produtos petroquímicos. Os negociantes do Brasil todo tinham pressa, queriam receber logo os produtos, vendê-los e comprar de novo. Foi aí que o caminhão mostrou sua rapidez e flexibilidade.

A infraestrutura brasileira não era das melhores. Algumas rodovias federais ligavam os principais estados, mas a maioria dos municípios só era acessada por estradas de terra. Na chuva os caminhões atolavam e na seca era muito pó.

Muitas estradas não tinham pontes sobre os rios e a travessia entre uma margem e outra era feita por balsas.

“Às vezes faltava freio e, para não cair

no rio, o jeito era dar cavalo de pau”, contava Francisco Stédile, o finado “tio Chico”, em suas conversas. As serras que rodeiam Caxias do Sul (RS) é que forneceram os primeiros clientes da Randon Mecânica. O desgaste dos sistemas hidráulicos de freios era enorme na sequência de fortes descidas.

Os irmãos Hercílio e Raul Randon – que tinham, desde 1949, uma empresa de equipamentos tipográficos – resolveram entrar, em 1952, na solução dos problemas dos caminhoneiros com os freios. Primeiro, faziam reparos e depois, com a ajuda do italiano Antonio Primo Fontebasso, entraram na produção de sistemas de freios a ar. Fizeram sucesso, pois todos queriam transformar os freios. Principalmente aqueles que trabalhavam na extração de madeira no Paraná e Santa Catarina.

“Até que um dia, aí por 1956”, conta David Randon, presidente do Conselho



Os irmãos Hercílio e Raul Randon

de Administração das Empresas Randon, “um cliente perguntou se eles podiam fazer uma carreta. O meu tio Hercílio, que cuidava da área técnica, disse que dava para fazer. Meu pai Raul, responsável pelo administrativo e comercial, achou que seria um bom negócio. Eles ficaram atíçados com a nova oportunidade e toparam desenvolver. Tempos depois, com a chegada dos caminhões europeus, com maior capacidade de tração, começaram a aparecer os primeiros semirreboques de um eixo maciço. Muito robustos, resistentes para aguentar a sobrecarga e baratos”, relembra.

A demanda por este tipo de produto cresceu no boca-a-boca. “Quem comprava era o nosso maior propagandista. Meu pai tinha o costume de conhecer os clientes, tornar-se amigos deles e ouvi-los. Exatamente por isto temos um programa de visitas de nossos clientes. Eles vêm até a fábrica, conhecem o sistema de produção, conversam com o pessoal da engenharia. Isso fornece para a Randon as informações necessárias para saber os anseios dos clientes, pois apontam suas preferências e opiniões positivas ou negativas”, continua Randon.

Com o crescimento do país, surgiu a necessidade de construir novas estradas ou reformar as antigas e todo o financiamento vinha de bancos internacionais de fomento. “Eles queriam algumas medidas de preservação das rodovias. Assim, surge a Lei da Balança, uma legislação com os limites de peso por eixo e também da composição. Meu tio Hercílio encaminhou para as autoridades os primeiros desenhos dos limites pela configuração da carroceria e também pela capacidade dos pneus. Parte importante destas sugestões foi aceita e foi criada uma legislação que atendeu durante décadas o TRC”, comenta Randon.

O sucesso do fabricante de carretas de Caxias do Sul foi explosivo e os investimentos cresceram todo o tempo. Surgiram outros fabricantes por todo o país: Guerra, Rodoviária, Recrusul, Facchini, Noma, Massari, Garcia, Librelatto e outros.

Mais tarde, chegaram as multinacionais Fruehauf e Krone.

Quando a empresa americana chegou ao Brasil, com carretas produzidas em alumínio, extremamente leves, com vantagens para o transportador, parecia uma forte ameaça para a Randon. Mas “seu” Raul – falecido em 2018 – ficou tranquilo: “O produto deles não tem a caixa de cozinha, não tem barrilzinho de água e eles não aceitam mudanças. Além disso, estavam produzindo sem reforços na carroceria e o pessoal andava com sobrecarga em algumas rotas. A estrutura não iria aguentar. Iria selar.”

As duas estrangeiras não sobreviveram. Parte das nacionais desapareceu nas décadas seguintes absorvidas ou fechadas. No entanto, naqueles tempos dos anos 70, a própria Randon enfrentou problemas sérios. Afinal, era muita concorrência, custos crescentes, investimentos em melhorias e ampliação da linha de carrocerias, a ciclotimia do mercado.... Tudo se encaminhou para uma ausência de liquidez. A dificuldade momentânea transformou-se em uma lição e a empresa abriu o capital, iniciou exportações para os países da América Latina, além de pegar um empréstimo no BNDES para construir a atual fábrica.

“Meu pai fizera uma viagem para a Europa, em 1970, e ficara entusiasmado. Viu o crescimento do transporte rodoviário de cargas de lá e vislumbrou o que aconteceria no Brasil. Quando começamos o planejamento, tínhamos uma produção anual de 700 unidades e ele apostou em 2.000 unidades mensais. Tinha muita visão de negócios, de planejamento”, relembra Randon.

Mais ainda: ficou impressionado com as novidades tecnológicas e resolveu fazer parcerias com os fornecedores de principais sistemas que são utilizados em uma carreta. A primeira joint-venture foi com a Rockwell Meritor, depois com a Jost e outros grandes produtores mundiais. Compraram a Fras-le e aumentaram muito sua verticalização.

O sonho de produzir um veículo com-



David Randon, presidente do Conselho de Administração

pleto surgiu com a compra de tecnologia da sueca Kockums, empresa especializada em veículos especiais off-road, para a produção do caminhão RK 424, o primeiro de uma linha de produtos fora de estrada. “Aprendemos muito com esta linha de montagem. Tudo tinha de ser perfeito, milimetricamente planejado e ajustado. Repassamos este conhecimento para as linhas de implementos rodoviários”, lembra Randon.

A partir destas transformações, a Randon não parou mais. Nem na década de 80, quando todo o mercado sofre forte retração nas vendas de implementos rodoviários novos. Foi o momento de atender aos próprios clientes com as vendas de peças e sistemas dos reboques. “Vendemos muito, pois, como não compravam as novas, reformavam ou arrumavam as antigas”, relata.

Para aperfeiçoar o desenvolvimento dos implementos e seus componentes, a empresa criou sua própria pista de provas, que permite uma perfeita avaliação da qualidade dos produtos. Possibilita ainda fazer os necessários testes com as inovações ou mesmo desenvolvimento de novos modelos.

A sensibilidade de entender o cliente, a busca contínua por novas tecnologias e parcerias, além de uma aposta no futuro, tornaram a Randon a atual gigante. **CTM**

Da carroça para a modernidade

O desafio do Brasil do pós-guerra era modernizar todos os sistemas de transportes e um dos principais era o transporte rodoviário de passageiros, fundamental para integrar o país

FRED CARVALHO

O surgimento do transporte de passageiros no Brasil, tanto urbano quanto rodoviário, tornou-se viável pela coragem e audácia de empreendedores que acreditavam na importância de transportar pessoas. Até então, tal locomoção era feita em bondes, trens, charretes, além do cavalo. Mas o crescimento das cidades e da população, aliado às possibilidades de importação de veículos no pós-guerra, abriu enormes oportunidades para o surgimento de serviços de transporte de passageiros.

No entanto, era algo na base do improvisado. Ou seja, o idealizador da operação era o motorista, o cobrador, o mecânico, o administrador. Como o negócio dava dinheiro, membros da família ou amigos tornavam-se parte de nova companhia.

Todo este processo, no entanto, sofreu forte aceleração nos últimos anos da década de 50 pela construção de Brasília e a interiorização do desenvolvimento, além do importantíssimo fato da instalação da indústria automobilística no país.

Nesta época, as finanças do governo federal, sempre debilitadas, ficaram bem piores com os custos da construção da nova capital e de todas as novas rodovias e ferrovias. Afinal, nunca o Brasil cresceu tanto, em tantos setores, em tão pouco tempo. Tal postura do então presidente JK gerou um surto desenvolvimentista com enorme geração

de empregos. E estes trabalhadores precisavam do deslocamento para locais onde não existiam quaisquer serviços de transportes.

“Na época, princípio dos anos 60, tínhamos dezenas de encarregadoras de ônibus espalhadas pelo Brasil”, recorda José Antonio Martins, um dos construtores da Marcopolo. “Mas a necessidade cada vez maior de engenharia, de sistemas mais evoluídos de produção, de qualidade do produto e a necessária diversificação de modelos específicos para cada operação, exigia investimentos contínuos e uma estrutura administrativa e financeira muito bem capitaneada. Assim, o número de fabricantes foi drasticamente reduzido no decorrer dos anos.”

A maior dificuldade, no entender de Martins, era criar um ônibus que fosse bonito, confortável, robusto e resistente. “As estradas eram de terra, portanto, quando chovia viravam barro e tornavam-se escorregadias. Já quando estava seco era muito pó. E isso com uma quantidade

enorme de buracos de todos tamanhos e profundidades”. Era o motorista que, com a ajuda de alguns destemidos passageiros, trocava o pneu, desatolava o veículo e escolhia o ponto de parada.

Com o crescente movimento do transporte, o negócio de levar passageiros começa a fi-

car mais organizado. Surgem as primeiras portarias, decretos, estudos, normas e o Brasil se transforma, gradativamente, em um grande mercado de ônibus.

Para desenvolver o veículo mais adequado para as necessidades do transportador brasileiro, a solução, segundo Martins, era a busca de experiências bem sucedidas. Se fez uma série de viagens para a Europa para visitar os principais produtores – além dos operadores – de ônibus europeus. Eram sagradas as visitas às principais feiras do setor e, lógico, também a alguns produtores americanos. “Como o transporte ferroviário era muito bom na Europa e não se utilizava tanto o automóvel como meio de transporte, os ônibus eram muito luxuosos e confortáveis. Afinal, tinham de concorrer com os excelentes trens de passageiros.”

A inspiração para o novo produto, que foi lançado em 1968, foi claramente europeia. E assim surgiu o primeiro ônibus denominado Marcopolo. Sem o itinerário na frente, com um design revolucionário, encantou o mercado e fez um sucesso muito grande. Tanto que a empresa encarregadora – até então chamada Nicola – muda seu nome para Marcopolo.

Mas se a antiga Nicola descobrira o caminho do sucesso com o trio Paulo Bellini, José Antonio Martins e Valter Gomes Pinto, as operadoras das linhas urbanas e rodoviárias ainda enfrentavam as dificuldades da inexistência de uma política nacional de transportes.

Tudo conspirava a favor dos transportes. “Foi exatamente no final da década de 50 que aconteceu a criação da Rede Ferroviária Federal, surgiram os primeiros projetos de linhas de metrô, começou a



Frederico Bussinger, consultor de transportes

Ponte Aérea Rio de Janeiro-São Paulo e os projetos de implantação dos portos de Tubarão (ES), Suape (PE), Pecem (CE) e Sepetiba (RJ)”, conta Frederico Bussinger, consultor com larga experiência nos diferentes modais de transporte.

Talvez motivados pela interiorização do desenvolvimento, os técnicos do Ministério dos Transportes começaram a estudar e planejar cada vez melhor os diferentes segmentos. Dessa forma, os frutos aparecem nas décadas seguintes: 70 e 80. “Aliás, foi na época do Franco Montoro como governador de São Paulo que surgiu a ideia de entender o transporte como um direito do cidadão e isso é que vai originar o Vale Transporte”, observa Bussinger.

Ocorre também neste momento – dos anos 60 até o final dos 70 – o surgimento de Geipot (Empresa Brasileira de Planejamento dos Transportes) e da EBTU (Empresa Brasileira de Transporte Urbano), que se tornaram os principais órgãos de planejamento e ordenação dos transportes do país. Além disso, ainda ocorreu a criação de importantes diretorias – Transporte Rodoviário e Trânsito – no Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER). Todos estes órgãos do governo federal resolveram detalhar questões até então restritas aos especialistas:



Marcelo Perrupato, ex-presidente do Geipot

intermodalidade, integração, corredores de ônibus, padrões de construção de ônibus urbanos, rodopostos, corredores de exportação – tanto ferroviários quanto rodoviários, estudos de melhoria na construção naval, modernização dos portos, estudos sobre Roll-on/Roll-off, e lei da balança.

“Eram tempos em que existiam recursos oriundos dos impostos sobre o combustível, que alimentavam os fundos nacionais, como o de transportes, energia e telecomunicações”, recorda Marcelo Perrupato, ex-presidente do Geipot. “Naquele período tínhamos estudos de multimodalidade, opções de transporte, tecnologia, ferrovias, cabotagem, hidrovias, integração e rodovias. Liderávamos as decisões de investimentos. Tal poder permitiu construir muitas coisas interessantes para o país. Saímos da carroça direto para a modernidade. No entanto, isso atraiu atenções negativas e acabou com uma época de ouro nos transportes”, continua Perrupato.

Lógico que o final destas importantes autarquias também teve como pano de fundo a difícil situação econômica mundial provocada pelas crises do petróleo de 1973 e 1979, além de sérios problemas econômicos de diversos países, como Turquia, Rússia, México, Argentina e Japão, com reflexos muito negativos na economia brasileira.

Foi nesta frutífera época que surgiram os primeiros ônibus rodoviários com toaletes a bordo, além dos urbanos com

ar-condicionado. Tanto os chassis – agora já específicos para ônibus – quanto as carrocerias tiveram saltos de qualidade, segurança, conforto e eficiência. Devido a este crescimento surgiram transportadores rodoviários que se tornaram referência para o setor: Águia Branca, Cometa, Itapemirim, 1001, Pluma, Pássaro Marrom, Santa Cruz, Itamarati, Expresso Brasileiro, Pluma, Expresso de Prata e Transbrasiliana e muitas outras.

Algumas destas não resistiram aos últimos anos e desapareceram devido a algumas concorrências muito fortes: transporte aéreo e os ônibus alternativos ou clandestinos.

“As empresas do rodoviário de passageiros demoraram muito para flexibilizar, para atender e entender os desejos dos consumidores. Enquanto isto, para fazer uma rápida viagem de avião as companhias aéreas ofereceram financiamento sem juros, tarifas especiais, a rapidez do deslocamento, o conforto da viagem. Quem andou de avião não volta para o ônibus” explica Vander Soares, presidente da Confederação Nacional de Transportes (CNT).

Um outro tipo de concorrência preocupante são os transportes alternativos. “Com autorização da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT, o denominado Uber dos ônibus está vendendo passagens pela internet e operando de maneira ilegal”, comenta Soares.

“As empresas tradicionais têm normas de idade máxima dos ônibus, treinamento dos motoristas, horários de descanso, horas extras, etc. A falta destes requisitos torna os veículos do transporte pirata recordistas em números de acidentes.”

O presidente da CNT acredita na evolução nos sistemas de transportes de passageiros mas tem de ter regras, normas, limites. “Hoje temos tecnologias que permitem monitorar como o motorista está dirigindo, qual o consumo de combustível, a velocidade e a sinistralidade de cada condutor. Permite até prever a maior possibilidade de acidentes e reforçar a orientação daqueles com maiores problemas.”

CTM



Vander Soares, presidente da CNT

Uma história de desafios

Dos bondes com tração animal aos modernos metrô foi um grande salto na movimentação de pessoas nas cidades brasileiras; a maioria dos investimentos foi feita nas décadas de 60 a 80 do século passado

FRED CARVALHO



Uma das soluções adotadas para atender à crescente demanda de passageiros era o papa-filas, um cavalo-mecânico que tracionava uma carroceria de ônibus

A movimentação de pessoas pelas cidades era algo tranquilo nos primórdios do século passado. No entanto, o crescimento extremamente rápido das futuras metrópoles – sem qualquer planejamento – provocado tanto pela atração dos moradores da zona rural em busca de oportunidades de trabalho, quanto pela chegada contínua de imigrantes, provocou a necessidade da implantação de algum tipo de transporte coletivo.

“A primeira iniciativa surgiu no final do século 19, na então Capital Federal do Rio de Janeiro, com a criação pelo Barão de Mauá da Companhia do Jardim Botânico, que tinha bondes com tração animal que operavam o trajeto Alto da Boa Vista-Praça Saenz Pena-Praça XV”, conta Eurico Divon

Gualhardi, historiador e presidente do Conselho da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU).

“Ainda no final do século 19 foram feitas algumas experiências com veículos elétricos no Rio de Janeiro e São Paulo, mas foi o empreendedorismo de Otávio da Rocha Miranda que trouxe, em 1908, o primeiro ônibus com motor Daimler para as ruas da Capital Federal, com a linha Clube Naval-Feira do Centenário da Abertura dos Portos”, relata o historiador.

A modernidade dos ônibus elétricos – já naquela época – chegou à Capital Federal em 1918, pela Light que criou a empresa Autoavenida. “Os coletivos eram verdes, tal como os bondes camarão da época em São

Paulo, movidos pela energia de várias baterias e seus pneus eram maciços”, conta Gualhardi.

As experiências foram muitas, dos ônibus a gás Mercedes-Benz aos Volvo alimentados por gasogênio. No entanto, com a chegada da Segunda Guerra, houve uma pausa nas novidades.

Em compensação, no pós-guerra, as principais cidades brasileiras foram invadidas pelas novas tecnologias dos GMC, Leyland, Volvo, White e outros. “Alguns já eram equipados com transmissão automática, portas pantográficas, suspensão pneumática, ar-condicionado, entre outros confortos”, comenta Gualhardi.

Da mesma maneira, apareceram as lotações, mas os ônibus com linhas definidas

começaram a rapidamente ganhar espaço. Na década de 60, a questão do transporte público tornou-se muito importante. Tanto que o Governo Federal começa a moldar órgãos para cuidar da melhoria do transporte urbano, tais como EBTU – Empresa Brasileira de Transporte Urbano e o Geipot – Empresa de Planejamentos de Transportes.

Nas principais capitais, a solução para a locomoção de pessoas tornou-se cada vez mais importante. E começavam as guerras políticas sobre a melhor alternativa: empresas públicas ou privadas? As experiências feitas com estatais resultaram, quando muito, na piora da qualidade para os usuários ou então em um custo maior para os contribuintes.

Com a necessidade de organizar a mobilidade, cada cidade buscou seu caminho. O grande destaque foi o projeto de transporte de Curitiba implantado por Jaime Lerner. Os corredores de ônibus tornaram-se sucesso, surgiram os modelos articulados e biarticulados. A modernidade do conceito foi repetida em outras cidades, mas sem o mesmo resultado.

Nestas décadas de ouro dos transportes, no século passado, entre o final dos anos 50 e a década de 80 – que foi importante neste setor – foram implantados os principais metrô do país, em São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Recife, além das melhorias nos trens metropolitanos de outras capitais. O Brasil mudou muito.

“Eram tempos quando existiam recursos para o desenvolvimento de sistemas de transportes urbanos. E aí estavam os metrô, melhorias nos trens metropolitanos, a tentativa de revigorar os trólebus, o surgimento dos ônibus Padron, entre outras novidades”, relata Marcelo Perrupato, ex-presidente do Geipot.

“Nestas décadas foram criadas a integração tarifária nos centros urbanos, o que viabilizou o Vale Transporte – dentro do conceito ‘direito do cidadão e dever do Estado’ – ainda na época do Franco Montoro como governador de São Paulo”, comenta Frederico Bussinger, consultor de transportes. Foram os anos de extinção



Os bondes eram parte da paisagem do Rio de Janeiro, então Capital Federal, e foram erradicados para dar lugar aos ônibus

pura e simples dos bondes – que foram preservados e modernizados em algumas das principais cidades do mundo – e dos ônibus elétricos.

Os anos 80 e 90 também marcaram o surgimento do ônibus de piso baixo, portas mais largas, ar-condicionado, melhoria no design e conforto dos passageiros. A revolução nos transportes ocorrida na movimentação de pessoas foi tão grande que a UITP (União Internacional de Transportes Públicos) decidiu fazer o seu primeiro congresso no Brasil, mais especificamente no Rio de Janeiro, no centro de convenções do Hilton Hotel. E foi sucesso absoluto.

Mas o sonho acabou e já na entrada do novo século ficou evidente a carência de recursos para novos projetos de transportes ou mesmo a expansão das linhas de metrô ou criação de corredores de ônibus dedicados.

Algumas experiências no Rio de Janeiro – com investimentos em ampliação do metrô e criação do sistema BRT (corredores dedicados para tráfego de ônibus de grande capacidade) e VLT (Veículo Leve sobre Trilhos) – foram criadas em virtude das

Olimpíadas e da Copa do Mundo.

“Temos problemas graves no transporte público, com a tendência de agravamento. Faltam investimentos na melhoria e ampliação da infraestrutura. Surgiram novas alternativas de locomoção, como a bicicleta e os aplicativos veiculares, sem ampliação das vias”, alerta Bussinger.

“Criamos novos bairros, novas indústrias e não existe a preocupação dos governos em prover os moradores destes locais com linhas de transporte. É tudo feito sem planejamento”, comenta Gualhardi. “Ainda pior é o costume dos políticos em fazerem benesses com o bolso alheio. Inventam gratuidades, normas, exigências para penalizar os empresários de transportes, mas nada fazem para penalizar aqueles que incendiam ônibus sem qualquer motivo. Quem paga o prejuízo?”, indaga o historiador.

“Os governos não gostam do transporte público e não entendem que a mobilidade da população depende do sistema circulatório das urbes. Sem investimentos na ampliação e melhoria dos sistemas viários as cidades estão estranguladas, asfixiadas”, afirma Gualhardi.

CTM

Do sonho à realidade

A história do surgimento da Marcopolo, uma das maiores encarroçadoras do mundo e como a perseverança permitiu a criação do Projeto Caminhos da Escola

FRED CARVALHO



O primeiro modelo Marcopolo fez tanto sucesso que virou nome da empresa, até então Nicola

A viagem de José Antonio Martins, um dos fundadores da Marcopolo, aos Estados Unidos, em 1968, rendeu muito para a indústria automobilística e encarroçadores estabelecidos no Brasil.

“Eu tinha ouvido muito falar no tal school bus, o ônibus escolar americano que conhecíamos de filmes, congressos e feiras. Mas aqui no Brasil o que tínhamos eram veículos de transporte inadequados. Visitei várias das empresas especializadas na produção deste tipo de veículo. Observei a velocidade de produção, ferramental, tecnologia. Naquela época eles produziam uns 20 mil por ano.”

“Tínhamos todos os estudos e tecnologia, mas faltava convencer o governo federal. Cada vez que entrava um novo presidente eu começava o périplo pelos

gabinetes em busca de apoio. Normalmente dava em nada. Até que um dia consegui – por um pedido do Tarso Genro, então ministro – apresentar para o Lula, na época em seu primeiro mandato presidencial. Ele gostou da ideia e disse para mostrar a Dilma Roussef, na época no ministério de Minas e Energia. Fui até lá e apresentei, mas saí sem respostas.”

“Tempos depois, estava na Venezuela quando recebi uma ligação dela para avisar que queria implantar o projeto, mas tinha urgência. Em apenas 80 dias apresentamos o primeiro protótipo. O presidente viu, gostou e disse que gostaria de encomendar 7 mil unidades, via concorrência pública, dentro do projeto Caminho da Escola”, lembra Martins.

Este engenheiro sempre foi apaixonado por tecnologia, por projetos

revolucionários, pelas coisas modernas. E numa das visitas aos Estados Unidos resolveu visitar a Thermo King, produtora dos sistemas de ar-condicionado dos ônibus americanos. Com sua boa conversa, conseguiu que experimentasse o mercado brasileiro.

As primeiras unidades foram utilizadas para criar os ônibus urbanos refrigerados da cidade do Rio de Janeiro. Tiveram tanto sucesso que receberam o apelido de “frescão”. Era um veículo mais sofisticado, com tarifa um pouco mais alta, mas com um transporte de qualidade. Tal sucesso foi visto pelos empresários e este item de conforto foi adotado nos modelos utilizados no transporte rodoviário e no fretamento e turismo.

O processo de instalação de sanitários nos ônibus passou por um processo semelhante. Descoberto o fabricante e a tecnologia, a implementação nos ônibus aqui produzidos ocorreu em pouco tempo.

“O brasileiro sempre gostou dos ônibus ao estilo europeu, com mais luxo e conforto. No entanto, algumas tecnologias foram buscadas nos Estados Unidos. As feiras e exposições especializadas foram muito importantes para conhecermos as tendências do setor, desde soluções de design até inovações tecnológicas, mas sabíamos o que era possível para uso em nossas estradas e selecionávamos as novidades mais adequadas,” conta Martins.

Atualmente, a Marcopolo é uma das principais fabricantes de ônibus do mundo. Com unidades fabris espalhadas por vários países, é reconhecida como criativa no design, na adoção de novas



José Antônio Martins dedica-se agora a novos negócios na área de medicina nuclear

tecnologias, nas respostas para atender ao mercado.

“Sempre fomos muito voltados para entender o cliente. Quando tínhamos novidades chamávamos para conversar, para eles darem suas opiniões, mas o início foi muito difícil. Não tínhamos os chassis adequados. A maior parte era derivada de caminhões, então precisamos desenvolver produção de peças de fibra, além de outros componentes e equipamentos que não encontrávamos com a qualidade e escala de produção que necessitávamos. Com isso, viramos uma empresa muito verticalizada.”

No início, destaca Martins, eram 19 encarroçadoras. Hoje são cinco. A própria Marcopolo absorveu alguns concorrentes. Para ser a empresa líder, foram necessários alguns anos de evolução das carrocerias. “Daquele primeiro ônibus Marcopolo vieram as naturais evoluções e fomos nos aproximando do bom conceito de qualidade dos Nielson (Busscar). Mas com a geração 4 nos igualamos e nas subsequentes ultrapassamos e nos tornamos líderes de qualidade, tecnologia e volumes de produção.”

Uma história que ficou esquecida foi a tentativa da Marcopolo de produzir um ônibus completo – plataformas com suspensão a ar Van Hool e motores Cummins. “Mas a crise do petróleo afetou nosso negócio. Como o propulsor era importado da Inglaterra, tínhamos problemas com a legislação. Procuramos



A terceira geração de ônibus Marcopolo, na versão Leito



Modelo urbano Veneza, de 1970

o presidente Geisel e ele foi claro na impossibilidade da abertura de exceções.”

Com o decorrer dos anos, a Marcopolo desenvolveu um estilo próprio, diferente. Eram ônibus bonitos, baratos, duráveis, confortáveis e serviam para qualquer estrada, fosse na África, América Central ou em países árabes.

Boa parte do desenvolvimento tecnológico dos ônibus brasileiros Martins credita a Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, então diretor de transportes do DNER.

“Por meio da legislação, das conversas com os encarroçadores e empresários do setor, ele fez com que evoluíssemos para produtos de qualidade internacional”, comenta.

Com uma energia impressionante para quem já está próximo dos 90 anos, Martins deixou há algum tempo o dia a dia da Marcopolo. Saiu da empresa em que atuou por 53 anos. Dedicou-se agora a novos negócios na área de medicina nuclear.

CTM

Tempos heróicos dos pioneiros

No pós-guerra havia uma efervescência econômica e Carlos Aymer resolveu montar uma empresa de ônibus: Auto Viação 13; o fundador saiu do negócio, mas seus filhos criaram a Águia Branca

FRED CARVALHO



Ônibus movido a gasolina, com chassi e carroceria GM, marca Chevrolet

E tudo começou com Carlos Aylmer, 'seu' Carlim, que tinha uma tropa de dez burros que fazia o transporte de café da zona rural para a cidade de Colatina, interior do Espírito Santo. Na expansão dos negócios comprou mais dez burros e depois um caminhão. Em 1946 resolveu comprar um ônibus, mesmo sem saber dirigir ou mesmo ter uma linha concedida. E criou, com apenas um veículo, a Auto Viação 13. O filho mais velho, Vallecio, era o cobrador. Poucos meses mais tarde, quando completou os 18 anos tornou-se motorista.

Mas 'seu' Carlim resolveu não prosseguir com a empresa de ônibus. Mas os filhos Vallecio, Aylmer e Wander já estavam apaixonados pelo negócio de transporte.

E depois de curta separação foram todos trabalhar na Águia Branca, que Vallecio comprou em 1957. Tempos depois, os irmãos Nilton e Luiz Wagner passaram a participar da empresa.

"O nosso começo foi muito difícil. Chegamos a ter de arrancar porteiras estreitas para que o ônibus pudesse passar naquelas estradas esburacadas de Alto Rio Novo, interior do Espírito Santo. A viagem de 100 quilômetros até Colatina durava quase cinco horas. Nas chuvas, chegamos a usar dois jogos de corrente nos pneus e a enxada era ferramenta indispensável para desatolarmos. Tudo muito difícil, mas tínhamos a nosso favor a força da juventude e a paixão pelo transporte", lembra Aylmer Chieppe, hoje com 84 anos.

Aos 18 anos e um dia já estava com a carteira de motorista nas mãos para dirigir um dos quatro ônibus que ele e os irmãos Vallecio e Wander já possuíam, no final da década de 40 do século passado. "Foi uma grande conquista, como chegar ao céu. Naquele dia fui promovido de cobrador a motorista, recorda o pioneiro empreendedor.

"Na década de 50, eu era o motorista da linha Ecoporanga e Cotaxé, no norte do Espírito Santo. Normalmente eu deixava o ônibus Chevrolet, movido a gasolina, de um lado do rio e seguia de canoa para a outra margem onde era o dormitório. Mas, em uma determinada manhã, alguém tinha levado a canoa para o outro lado. O jeito foi amarrar a roupa na cabeça e atravessar o

rio a nado, vestir a roupa, pegar o ônibus e cumprir o horário programado,” conta Aylmer, em meio a uma risada e um incômodo brilho nos olhos. “São muitas histórias e muito trabalho. Certa vez, eu e um companheiro passamos a noite consertando o freio de um ônibus. De manhã o carro estava pronto e seguiu viagem na hora certa.”

Os primeiros anos dos Chieppes no transporte de passageiros foram os mais ricos de histórias. “Vallecio, em 1946, foi cuidar da linha Governador Valadares a Teófilo Otton, Minas Gerais. Era o cobrador e Antonio Marola o motorista. Chegamos a ter um segundo ônibus nesta linha mas uma empresa conseguiu no DNER a licença para explorar aquele trecho. Tivemos de sair de lá e passamos a fazer uma linha pequena entre Colatina e o distrito de São Silvano. Mas não desistimos. Em 1947 compramos a linha Vila Pancas a Colatina, e depois uma extensão até Alto do Rio Novo. Criamos novos itinerários, adquirimos empresas e a partir daí não paramos mais.



Aylmer Chieppe, um dos pioneiros no transporte de passageiros

Tal dedicação e a predisposição para vencer obstáculos fizeram os irmãos Chieppe construírem uma das maiores empresas do setor, a Águia Branca. Aos 75 anos, a empresa tem cerca de 800 ônibus, transporta

mais de 10 milhões de passageiros por ano e 700 localidades atendidas em nove estados: Espírito Santo, Bahia, Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Alagoas, Sergipe, Pernambuco e Rondônia.

Mas os Chieppes não ficaram sossegados com o sucesso da empresa. “As estradas melhoraram bastante, os ônibus também tiveram uma boa evolução, começamos a era dos monoblocos, dos motores diesel, e criamos novas linhas para atender as demandas existentes.

Nos primórdios da década de 70 resolvem diversificar os negócios. A primeira compra foi a Valadares Diesel, revendedora de caminhões e ônibus Mercedes-Benz em Governador Valadares. Hoje o conglomerado opera no transporte de passageiros – Águia Branca e Azul Linhas Aéreas – comércio, revendas de automóveis e caminhões, logística, fretamento, fleetservice, logística automotiva, logística dedicada e rent a car, com um total de 14.500 funcionários em atuação em todo o Brasil.

CTM

transporte

Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

11-5096.8104

Ofereça uma viagem
com mais conforto



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

Implementos rodoviários têm desempenho próximo a 2019

De janeiro a novembro deste ano, foram emplacados 108,89 mil produtos, o que representa retração de 1,79%

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Linha Graneleira da Truckvan traz carroceria em alumínio para transporte de bebidas

De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), o ano de 2020 deve terminar com um volume de emplacamentos bastante próximo aos resultados registrados em 2019. De janeiro a novembro, a indústria entregou ao mercado 108.899 produtos, ante 110.879 unidades no mesmo período de 2019. Isso representa retração de 1,79%.

“A retomada dos negócios em meio à recessão atual segue de forma gradual, mas firme”, analisa Norberto Fabris, presidente da Anfir. O bom desempenho de setores como agronegócio, responsável por mais de 40% dos negócios no segmento pesado; construção civil, com a retomada de lançamentos residenciais e obras de infraestrutura; e transporte de remédios e alimentos tem sido responsável pela recuperação da indústria.

O setor de reboques e semirreboques (pesado) já apresenta resultado positivo no ano. De janeiro a novembro de 2020 foram emplacados 60 mil produtos, ante 58,5 mil no mesmo período do ano passado, o que representa variação positiva de 2,64%.

No segmento de carrocerias sobre chassis (leve), o desempenho ainda registra retração. De janeiro a novembro de 2020 a indústria distribuiu 48,8 mil unidades, comparadas a 52 mil em 2019, o que representa variação negativa de 6,7%.

Segundo Fabris, o segmento leve depende muito do desempenho do mercado urbano, notadamente do varejo, e da construção civil. “O comércio tem respondido de forma mais lenta, o que tem afetado o ritmo de recuperação. Já com o produto Betoneira por ser ligado à construção civil a resposta é melhor e a variação positiva registrada atinge 55%”, observa.

No segmento pesado, os produtos como basculante, baú carga geral, carrega tudo, silo e tanque inox se destacam. No segmento leve, os produtos com maior crescimento são: basculante, tanque e betoneira.



Carrega Tudo Geração Titanium da Noma

RECUPERAÇÃO

Para o presidente da Anfir o próximo ano deverá ser de retomada. “A recessão em que nos encontramos deverá ser curta porque não é um choque desencadeado por grandes desequilíbrios. O apoio de políticas monetária e orçamentária foi e continuará sendo decisivo para impulsionar a recuperação da economia”, acredita Fabris.

“Quanto à pandemia, os médicos e cientistas têm trabalhado para tornar a doença algo com que possamos conviver, a exemplo da gripe que todo ano tem vacinação. Por isso e diante do que tem disso noticiado pela imprensa que a vacinação poderá ter início no primeiro trimestre de 2021, acredito que a interferência da doença nos negócios diminuirá”, complementa Fabris.

A Anfir espera que o setor público siga dando suporte à recuperação. “O BNDES, por exemplo, tem programas de apoio que somam mais de R\$ 35 bilhões em recursos. Nesse momento de crise, é importante para a indústria ter ao seu lado um agente importante como o banco”, afirma o presidente da entidade.

AGRONEGÓCIO

Em sintonia com o bom momento do agronegócio e da construção civil no país, a Noma, fabricante paranaense de implementos rodoviários, lançou a nova linha Carrega Tudo Geração Titanium, com foco no transporte de máquinas, tratores e grandes equipamentos industriais

A nova linha de carrega foi desenvolvida para proporcionar maior capacidade de carga

e redução do número de paradas para manutenções. “Estamos bastante otimistas de que o novo Carrega Tudo Titanium oferecerá significativa competitividade para atender a setores que estão bastante aquecidos e necessitam de segurança e eficiência para continuarem crescendo”, explica Marcos Noma, CEO da fabricante paranaense.

De acordo com o fabricante, os novos produtos começam a ser entregues com a lona de freio carbon-fiber (fibra de carbono), que amplia a eficiência de frenagem, elevando, dependendo da operação, em até 40% a longevidade da lona. A cobertura sobre os rodados protege os pneus de avarias, aumenta a segurança no carregamento e descarregamento de máquinas e também pode ser usada como plataforma de carga.

No quesito segurança, o implemento vem com sistema de iluminação safe light, que possibilita o sincronismo das lanternas traseiras com as lanternas laterais. O novo Carrega Tudo Geração Titanium já está em produção na fábrica da Noma em Maringá, no Paraná.

BEBIDAS

A Truckvan lançou na sua linha Graneleira a carroceria 100% alumínio para transporte de bebidas, fabricada nas versões plana com capacidade para 4, 6, 8, 10 e 12 paletes e, rebaixada com capacidade para 8, 10 e 12 pallets. “Entramos neste novo segmento para possibilitar que eles tenham mais opções de qualidade para escolher”, explica Alcides Braga, sócio-diretor da Truckvan.

Segundo o executivo, a empresa já tem mais de 40 pedidos fechados para 2020. A



Frigo King fornece equipamentos para transporte de medicamentos

expectativa para 2021 é entregar, aproximadamente, 200 unidades, exportando para países da América do Sul. “Em comparação com a versão híbrida (misto de aço e alumínio), a carroceria em alumínio tem maior durabilidade, não se deteriora com a corrosão, e é mais leve, o que permite carregar mais carga”, afirma Luiz Carlos Cunha Junior, diretor comercial da Truckvan.

A empresa ainda fornece as seguintes soluções de implementos rodoviários: semirreboque, bitrem e rodotrem sider, furgão, carga seca, piso móvel, transporte de valores e inoader para transporte de vidros.

ELÉTRICOS

A 4TRUCK, empresa sediada em Guarulhos, na Grande São Paulo, e especializada no segmento leve sobre chassi, fechou uma parceria com a TB Serviços, tornando-se pioneira na implementação do caminhão iVE 1200T, o primeiro totalmente elétrico da JAC Motors.

Por ter autonomia média de 200 quilômetros, o iVE 1200T é destinado para circulação dentro de cidades. A velocidade máxima é de 90 quilômetros por hora e, ainda de acordo com a JAC Motors, o tempo de recarga em uma estação de 7,4 kWh é de 11 horas (de 20% a 100%). Em estações de 40 kWh (carga rápida), leva-se duas horas para recarregar de 20% a 80% da bateria, também conforme informações da montadora.

Apostando nesses diferenciais, a TB Serviços foi uma das primeiras empresas a adquirir o iVE 1200T, que teve as vendas iniciadas em setembro. O objetivo da empresa é utilizar o veículo elétrico para suporte com a locação de veículos preparados para as manutenções de telefonia e TI, conforme explica o seu superintendente, Carlos Augusto Roma.

MEDICAMENTOS

Devido à pandemia, o mercado brasileiro de transporte de medicamentos também se expandiu. “Os equipamentos são próprios para atender aos três padrões de temperatura utilizados usualmente pelos operadores logis-



Caminhão iVE 1200T, o primeiro totalmente elétrico da JAC Motors, foi implementado pela 4TRUCK

ticos e que são determinados pela Anvisa”, afirma Marcos Augusto Pordeus de Paula, diretor da Frigo King. “A maior parte das vacinas em estudo já conta com a logística adequada para sua distribuição”, afirma.

A Organização Mundial de Saúde (OMS), estima que 50% das vacinas chegam comprometidas ao seu destino devido a falhas no controle de temperatura. “Os devidos cuidados com a manutenção da temperatura ideal, ao longo de todo o trajeto, e o correto armazenamento da carga são partes fundamentais para garantir o combate à Covid-19”, explica o executivo.

A Frigo King fornece equipamentos para o maior leque de demandas de transporte de medicamentos. O Titan é utilizável desde baús sobre chassi de caminhão leve até semirreboque. A linha Flex atende o transporte em caminhão leve com baú e a Farma Basic é destinada à logística que usa veículos comerciais leves com espaço refrigerado para carga.

Os equipamentos da Frigo King permitem o monitoramento e registro dos dados da temperatura durante o transporte com o uso de dataloggers. A segurança e a garantia da manutenção da temperatura da carga se completam com o acompanhamento remoto por meio de dispositivos como smartphones.

Os três padrões para transporte são adotados para atender às características próprias dos medicamentos sem que sua qualidade e eficácia sejam afetadas. “Estamos tratando de uma carga que salva vidas e por isso todo cuidado é pouco em seu correto manuseio”, diz o executivo.

CTM

Polar reforça operações voltadas para medicamentos, vacinas e testes de Covid-19

A empresa, que completou três anos como parte da DHL Supply Chain Brasil com crescimento de volume transportado, novos clientes e planos de expansão, já atua nos processos ligados à vacinação contra o novo coronavírus

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Polar participou de mais de 100 operações de transporte associadas ao combate da Covid-19

Como transportadora especializada em carga com controle de temperatura, a Polar, uma empresa do Grupo DHL, já participou de mais de 100 operações de transporte de itens associados ao combate e tratamento da Covid-19 no Brasil. Desde abril, a transportadora, que integra a área de Life Sciences & Healthcare da DHL Supply Chain desde 2017, realizou o transporte de medicamentos, insumos para testes, peças para respiradores e até vacinas experimentais para diferentes regiões do país.

“A cadeia fria já é bastante complexa

por seus elevados padrões de qualidade e segurança sanitária, mas realizar tudo isso com rapidez e em meio a restrições como políticas de isolamento social e diminuição de malhas de transportes foi um desafio ainda maior”, explica Miquele Lioi, diretor da Polar.

Com uma frota de cerca de 300 equipamentos refrigerados de perfil variado, desde veículos urbanos de carga até carretas, a Polar não possui área de armazenagem de produtos. A DHL Supply Chain, grupo do qual a Polar faz parte, possui áreas de

armazenamento refrigerado para produtos farmacêuticos em diferentes regiões do país.

Segundo estudo da DHL e da McKinsey & Company, as vacinas contra a Covid-19 gerarão um grande desafio logístico. Quando estiverem prontas para o uso da população, serão impostas especificações mais rígidas de transporte e armazenamento. Para que a vacina chegue a nível global, serão necessários até 200 mil embarques de paletes e até 15 milhões de entregas em caixas de refrigeração, bem como 15 mil voos, aproximadamente.

VACINAS E INSUMOS

Para se adaptar a este cenário, a Polar reforçou sua equipe e frota dedicada, que conta atualmente com 500 pessoas, instalou um comitê multidisciplinar para acompanhamento diário das operações e revisou de maneira ampla o BCP (Plano de Continuidade do Negócio). Nesta revisão, foram identificadas e desenvolvidas alternativas em caso de indisponibilidade de equipe, principalmente motoristas, e insumos, além de ações para aumento da capacidade operacional com a aquisição de cerca de 35 novos veículos em 2020.

Essa estrutura atuou em projetos como o transporte a partir da Guarulhos com destino ao Centro-Oeste de medicamentos que são usados em pacientes com Covid-19; embarques a partir do aeroportos de Viracopos e de Brasília de produtos e equipamentos para tratamento da doença em Santa Catarina e Goiânia; e fretes semanais de Viracopos para Betim, em Minas Gerais, de insumos para testes.

“Em todos esses projetos tivemos que

assegurar o controle da temperatura durante todo o trajeto, de acordo com as especificações, e garantir o monitoramento e gerenciamento de risco dado o valor e criticidade dos produtos. A Polar dispõe de equipamentos de ponta, além de um processo robusto de qualificação de seus veículos. Nossa frota tem os itens de segurança requeridos, o que minimiza a exposição ao risco e permite o monitoramento adequado de acordo com o valor da carga”, explica o diretor da Polar.

A Polar também atua no segmento de transporte de vacinas. Há anos, a empresa participa de campanhas nacionais de vacinação, tanto para companhias farmacêuticas nacionais e multinacionais quanto para autoridades e órgãos de saúde. Para isso, utiliza veículos refrigerados com sistemas de monitoramento de temperatura e conta com equipes especializadas e até farmacêuticos.

Assim, a Polar já está envolvida no esfor-



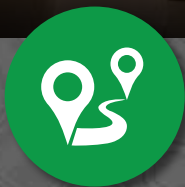
A frota tem cerca de 300 equipamentos refrigerados, desde veículos urbanos até carretas

ço de vacinação contra a Covid-19, tendo realizado o trecho local de dois embarques internacionais de vacinas experimentais vindas

da China. A empresa fez remoção da carga no aeroporto e transferiu o material para o local de entrega, em São Paulo.

CTM

OTIMIZE SUA FROTA COM OMNITRACS ROADNET



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@omnitracs.com
ou ligue para (11) 2599 8275



Techint transporta gerador de 385 MW para Parnaíba V

O equipamento com 359 toneladas será transportado pela BR-135 durante a madrugada, em operação especial supervisionada pela Polícia Rodoviária Federal

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O gerador de 359 toneladas partiu do porto de Itaqui, no Maranhão, rumo à usina Parnaíba V

Um gerador de 359 toneladas, fabricado nos Estados Unidos e importado sob a gestão da Techint Engenharia e Construção, desembarcou no final de novembro no Brasil e vai cruzar 290 quilômetros pelo interior do Maranhão, partindo do porto de Itaqui, em São Luís, rumo ao município de Santo Antônio dos Lopes, no Maranhão, para a Parnaíba V, usina do Complexo Termelétrico Parnaíba, da Eneva. O deslocamento está sob a responsabilidade da Transdata Engenharia e Movimentação, uma transportadora especializada no transporte de cargas especiais e de alta complexidade.

O equipamento está segurado pela Zurich, seguro contratado pela Techint, responsável pela gestão dos transportes marítimo e terrestre, com cobertura a eventuais acidentes. O equipamento vai cruzar a BR-135, sendo que o veículo especial que levará o gerador passa de 100 metros de comprimento. A BR-135 será interditada durante a madrugada para que possa ser feito o transporte.

Neste sentido, a Polícia Rodoviária Fede-

ral (PRF) do Maranhão definiu que a operação deverá ocorrer no período noturno, a partir de 23 horas até as 5 horas da manhã. As interdições ocorrem de 30 de novembro a 6 de dezembro, entre os quilômetros 77 a 122, com rotas alternativas para o fluxo viário definidas pela PRF.

Toda a operação logística foi validada pelos órgãos competentes, nas esferas municipal, estadual e federal. A Parnaíba V é um projeto de eficiência energética que vai gerar mais 385 megawatts (MW) no Maranhão, sem consumo adicional de gás. A usina termelétrica está sendo construída pela Techint e vai ampliar a segurança do sistema elétrico nacional.

A complexa operação envolve uma equipe da Transdata com 19 integrantes, entre motoristas dos conjuntos principais, dois batedores, dois mecânicos que viajam em um caminhão pequeno de apoio e uma pica-pe, cinco ajudantes, supervisor de remoção, gerente de operação com uma caminhonete de apoio, três motoristas para os veículos de apoio e um para o guindaste rodoviário, um técnico de Rigger e um engenheiro da

empresa responsável pelo estudo geométrico e estrutural.

Para maior segurança, quatro viaturas da polícia federal fazem a escolta, com oito oficiais. A Techint também acompanha o percurso com um técnico e um gerente da área de logística, bem como representantes da Zurich Seguros.

ENERGIA

O Complexo Parnaíba é um dos maiores parques térmicos de geração de energia a gás natural do Brasil. Pioneiro na utilização do modelo integrado reservatório-to-wire (do reservatório à rede elétrica), utiliza o gás produzido nos campos situados nas proximidades do parque térmico. Esse modelo permite que o gás natural localizado na Bacia do Parnaíba seja transformado em energia elétrica com custos mais atrativos para o sistema elétrico brasileiro, de acordo com a Techint.

O Complexo Parnaíba é composto pelas usinas Parnaíba I, Parnaíba II, Parnaíba III e Parnaíba IV, com dois projetos em desenvolvimento: Parnaíba V e Parnaíba VI. O complexo possui uma capacidade contratada de 1,9 GW, sendo 1,4 GW já em operação. Toda energia gerada é enviada para o Sistema Interligado Nacional (SIN), no subsistema Norte.

A Eneva foi a vencedora no leilão de energia, promovido pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), em agosto de 2018. A Techint venceu no processo de tomada de preços realizado pela Eneva para contrato EPC Turn Key de construção e montagem da usina Parnaíba V, que consiste no fechamento de ciclo da planta Parnaíba I, que hoje opera em ciclo aberto.

CTM



LÍDER EM LOGÍSTICA COM O MAIS COMPLETO E INTEGRADO PORTFÓLIO DE SERVIÇOS

Com mais de **64 anos de atuação**, desenvolvemos soluções logísticas customizadas para a necessidade de cada cliente. Atuamos em mais de **16 setores da economia** com presença em **19 estados e 5 países**. Contamos com cerca de **17 mil colaboradores**, escala, tecnologia e flexibilidade para elaborar projetos que agreguem maior produtividade e eficiência para a operação dos nossos clientes.

Por isso, podemos garantir total excelência na prestação de serviços para otimizar o seu negócio e fortalecer a sua relação com seus clientes.

Transporte de Cargas Rodoviárias | Logística Interna | Serviços de Armazenagem | Distribuição Urbana | Logística de Commodities | Fretamento e Gestão de Frotas com Mão de Obra

Saiba mais

jsl.com.br



Embraer prevê uso de aeronaves de menor capacidade e mais versáteis

Os passageiros darão preferência a voos de curta distância e a descentralização de escritórios de grandes centros urbanos exigirá redes aéreas diversificadas

SONIA MORAES



As aeronaves com até 150 assentos serão essenciais para a rápida recuperação da indústria aeronáutica

Em sua perspectiva de mercado para os próximos dez anos a Embraer analisa a demanda de passageiros por viagens aéreas e novas entregas de aeronaves. No relatório, chamado Market Outlook 2020, a empresa identifica tendências emergentes que influenciarão no crescimento do setor, fatores que definirão as futuras frotas de companhias aéreas e as regiões do mundo que irão liderar a demanda por aviões comerciais.

Segundo a Embraer, a pandemia global está causando mudanças fundamentais no mercado que redefinirão os padrões de viagens aéreas e a demanda por novas aereo-

naves. Devido à baixa demanda, a tendência é de ocorrer redimensionamento da frota, com a utilização de aeronaves de menor capacidade e mais versáteis. As empresas passarão a investir em modelos de aviões mais eficientes e sustentáveis.

Para proteger suas cadeias de suprimentos contra choques externos, as empresas realocarão os negócios regionalmente, gerando novos fluxos de tráfego. Os passageiros darão preferência a voos de curta distância e a descentralização de escritórios de grandes centros urbanos exigirá redes aéreas mais diversificadas.

“O impacto de curto prazo da pandemia

global tem implicações de longo prazo na demanda por novas aeronaves”, disse Arjan Meijer, presidente e CEO da Embraer Aviação Comercial. “Nossa previsão reflete algumas das tendências que já estamos observando – a aposentadoria antecipada de aeronaves mais antigas e menos eficientes, a preferência por aviões menores para atender à demanda mais baixa de forma lucrativa, e a crescente importância das rotas domésticas e regionais para as companhias na restauração do serviço aéreo. Aeronaves com até 150 assentos serão essenciais para a rápida recuperação da nossa indústria.”

EMBRAER E EDP SE UNEM NA PESQUISA DO AVIÃO ELÉTRICO

A Embraer fechou acordo com a EDP, multinacional que atua em todos os segmentos do setor elétrico brasileiro, para dar início à pesquisa do avião elétrico. Por meio da divisão EDP Smart, a multinacional de origem portuguesa anunciou aporte financeiro para a aquisição da solução de tecnologia de armazenamento de energia e recarga do avião demonstrador de tecnologia de propulsão 100% elétrica, que utiliza um EMB-203 Ipanema como plataforma de testes. O protótipo que já está em desenvolvimento tem o primeiro voo previsto para 2021.

O investimento faz parte do acordo de cooperação que as duas empresas assinaram para avançar no conhecimento de tecnologias de armazenamento de energia e recarga de baterias para a aviação – um dos principais desafios do projeto.

Segundo a Embraer, a parceria vai permitir investigar a aplicabilidade de baterias de alta tensão para o sistema de propulsão elétrico de um avião de pequeno porte, além de avaliar suas principais características de operação, como peso, eficiência e qualidade de energia, controle e gerenciamento térmico, ciclagem de carregamento, descarregamento e segurança de operação.

“O histórico de realização de parcerias estratégicas por meio de mecanismos ágeis de cooperação faz da Embraer uma das empresas brasileiras que mais estimula redes globais de conhecimento que permitem significativo aumento de



O primeiro voo do protótipo elétrico deverá ocorrer em 2021

competitividade do país”, diz Luís Carlos Affonso, vice-presidente de engenharia e estratégia corporativa.

“A EDP tem como propósito liderar a transição energética para uma economia de baixo carbono. A parceria com a Embraer no desenvolvimento do seu primeiro avião demonstrador de tecnologia de propulsão 100% elétrica representa nova fronteira do nosso investimento em mobilidade elétrica, contribuindo para posicionar o Brasil como um player de ponta neste mercado”, afirma Miguel Setas, presidente da EDP no Brasil.

COOPERAÇÃO – A proposta de desenvolvimento tecnológico para eletrificação aeronáutica foi inicialmente formalizada num sistema de cooperação entre Embraer e WEG, em maio de 2019, e é um instrumento eficaz e eficiente para a capacitação e maturação das tecnologias antes da aplicação em produtos futuros.

Na parceria firmada com a EDP, o escopo é a pesquisa em torno do armazenamento de energia de alta tensão, complemen-

tando os estudos que já estão em andamento na Embraer. As parcerias, no âmbito de pesquisa e desenvolvimento, buscam acelerar o conhecimento das tecnologias necessárias à utilização e integração de baterias e motores elétricos visando ao aumento da eficiência energética dos sistemas propulsores das aeronaves.

Para os ensaios, está sendo utilizado como plataforma demonstradora um avião de pequeno porte monomotor que realiza avaliação primária das tecnologias de eletrificação. Os testes em solo têm ocorrido na fábrica da Embraer em Botucatu, interior de São Paulo, em preparação para o primeiro voo que acontecerá na fábrica da Embraer em Gavião Peixoto (SP).

O processo de eletrificação da aviação faz parte de um conjunto de esforços realizados pela Embraer e outras empresas do setor aeronáutico com vistas a atender compromissos de sustentabilidade ambiental, a exemplo do que já vem sendo feito com biocombustíveis para redução de emissões de carbono.

A EDP tem o compromisso global de eletrificar 100% de sua frota até 2030, assim como o de desenvolver novas ofertas e soluções comerciais que promovam a transição energética. No ano passado, a companhia aprovou em chamada pública da Aneel sobre o tema Mobilidade Elétrica Eficiente, projetos que representam investimento de cerca de R\$ 50 milhões, via Fundo de Pesquisa e Desenvolvimento, recursos próprios e de parceiros.

A Embraer prevê que o crescimento global de passageiros, medido em passageiros pagantes transportados por quilômetro (RPK, na sigla em inglês) retomará aos níveis de 2019 em 2024, ficando 19% abaixo do volume previsto para a próxima década, até 2029. O crescimento na Ásia-Pacífico ocor-

rerá de forma mais rápida, em 3,4% ao ano.

A fabricante brasileira projeta entregar 4.420 novos jatos de até 150 assentos até 2029, sendo que 75% irão substituir aeronaves antigas e 25% atenderão o crescimento do mercado. A maior parte das entregas será para companhias aéreas da

América do Norte (1.520 unidades), China e Ásia-Pacífico (1.220 unidades).

A empresa também prevê o fornecimento de 1.080 novos turboélices até 2029, sendo a maior parte para companhias aéreas da China e Ásia-Pacífico (490 unidades) e Europa (190 unidades).

HUNGRIA COMPRA DOIS AVIÕES MULTIMISSÃO DA EMBRAER



A entrega das aeronaves KC-390 está programada para 2023

A Embraer assinou contrato com o governo húngaro para a aquisição de duas aeronaves de transporte multimissão de nova geração C-390 Millennium, na configuração de reabastecimento aéreo (AAR), designado KC-390. As entregas estão programadas para começar em 2023.

A aquisição é parte do processo de fortalecimento das Forças Armadas da Hungria, especificamente nas funções de transporte aéreo tático, AAR e evacuação médica, bem como em outras missões de interesse público. Este contrato inclui o treinamento de pilotos e técnicos e outros serviços e suporte.

“Estamos honrados por termos sido selecionados pelo governo húngaro e pelas Forças Armadas da Hungria para fornecer a aeronave de transporte multimissão mais avançada disponível no mercado”, declarou Jackson Schneider, presidente e CEO da Embraer Defesa & Segurança. “A Hungria é a segunda nação europeia e membro da OTAN a selecionar o C-390 Millennium, uma aeronave altamente capaz que oferece excelente produtividade por meio de combinação incomparável de velocidade, carga útil e reconfiguração rápida para operações multimissão.”

O KC-390 para as Forças Armadas da Hungria será o primeiro do mundo com a opção de configuração para unidade de terapia intensiva, recurso essencial para o desempenho de missões humanitárias. A aeronave atende plenamente aos requisitos das Forças Armadas da Hungria, podendo realizar diversos tipos de missões militares e civis, incluindo apoio humanitário, evacuação médica, busca e resgate, transporte de carga e tropas, lançamento de carga de precisão, operações de paraquedistas e AAR. Estes KC-390 são totalmente compatíveis com as operações da OTAN, não apenas em termos de hardware, mas também em sua configuração de aviônica e comunicações. Além disso, o sistema de reabastecimento do KC-390, de sonda e cesto, permite à aeronave reabastecer o JAS 39 Gripen húngaro, bem como outras aeronaves que usam a mesma tecnologia.

“Estamos adquirindo uma frota de transporte multimissão para que as Forças Armadas da Hungria cumpram, de maneira soberana, a mais ampla gama de tarefas no âmbito nacional”, disse Gáspár Maróth, comissário do governo para o desenvolvimento da Defesa.

O C-390 Millennium está totalmente operacional e, desde o recebimento da primeira aeronave, em 2019, a Força Aérea Brasileira utilizou o avião em diversas missões críticas no Brasil e no exterior com alto grau de disponibilidade. Adicionalmente, o governo de Portugal assinou um contrato para a aquisição de cinco C-390 Millennium em 2019 que se encontram atualmente na linha de produção e estarão em serviço em 2023.

O C-390 é um jato de transporte tático projetado para estabelecer novos padrões em sua categoria. Alguns dos pontos fortes da aeronave são a mobilidade, design robusto, maior flexibilidade, tecnologia comprovada de última geração e manutenção mais fácil. O C-390 Millennium e a variante KC-390 voam mais rápido e carregam mais carga e são as plataformas ideais para os principais cenários de utilização. Um número minimizado de inspeções e manutenção sob demanda, combinados com sistemas e componentes altamente confiáveis, reduzem o tempo da aeronave no solo e os custos totais da operação, contribuindo para níveis de disponibilidade excelentes e baixo custo do ciclo de vida.

CTM

PROMETEON



Linha Truck & Bus

Produtos Premium de alta performance
PARA TODOS OS SEGMENTOS E APLICAÇÕES



► **Tecnologia** em pneus com elevado índice de **rendimento** e **reforma**.

Vendas de pneus de carga acumulam queda de 3,84% até novembro

Dos 6,58 milhões de pneus comercializados no país de janeiro a novembro, 5,22 milhões de unidades foram repassados para o mercado de reposição e 1,36 milhão para as montadoras

SONIA MORAES



As vendas de pneus de carga, que vinham numa sequência de alta a partir de maio, tiveram baixa de 6,6% em novembro em relação a outubro deste ano, com 696,1 mil unidades, segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip).

Do total de pneus de carga comercializado em novembro, 530,8 mil unidades foram para o mercado de reposição, que absorveu 8,4% a menos que em outubro, e 165,2 mil unidades para as montadoras, que compraram quase 1% a menos que no

mês anterior.

No acumulado de janeiro a novembro a indústria de pneumáticos registrou retração de 3,84% em comparação com o mesmo período de 2019, com 6,58 milhões de pneus de cargas comercializados no país, segundo o levantamento feito pela Anip. Para o mercado de reposição as empresas repassaram 5,22 milhões de pneus e para as montadoras, 1,36 milhão de unidades no período.

Incluindo todos os modelos de pneus

(veículos pesados, automóveis, comerciais leves e motos) a indústria de pneumáticos registrou em novembro a venda de 5,42 milhões de produtos, queda de 2,8% sobre outubro e de aumento de 1,3% sobre o mesmo mês de 2019.

No acumulado de janeiro a novembro de 2020 as vendas total de pneus ficaram 14,7% menor do que no mesmo período do ano anterior. De 55,083 milhões reduziu para 46,964 milhões de unidades.

“Os resultados da indústria de pneumáticos refletem o período de retomada da demanda na economia. Os números mostram uma boa reação, especialmente após os meses de queda extraordinária de abril, maio e junho, que foram seguidos de alguns recordes de produção em um típico efeito chicote, que se apresenta através de uma forte demanda após alguma restrição de oferta – neste caso, causada pela pandemia”, afirma Klaus Curt Müller, presidente-executivo da Anip.

Nas transações internacionais o setor de pneumáticos acumula de janeiro a novembro superávit de US\$ 199,3 milhões na balança comercial – 7% maior que os US\$ 186,3 milhões alcançados no mesmo período do ano anterior –, com exportações que atingiram US\$ 765,8 milhões e importações que totalizaram US\$ 566,5 milhões.

Em unidades as fabricantes acumularam um saldo negativo de 8,47 milhões de pneus de janeiro a novembro de 2020. No mesmo período de 2019 o resultado negativo foi de 9,34 milhões, com exportações de 9,87 milhões de pneus e importações de 18,34 milhões de unidades, segundo a Anip. **CTM**

Foton apresenta nova geração de caminhões

Os veículos da família Aumark S, recentemente lançados na China, chegam ao país em três versões: Citytruck 6.5-15, Citytruck 9-16 e Citytruck 11-16

SONIA MORAES



Os modelos de 6,5 e 11 toneladas já estão à venda na rede de concessionárias da marca

A Foton apresenta ao mercado brasileiro sua nova geração de caminhões leves e médios. Os veículos da família Aumark S, recentemente lançados na China, chegam ao país em três versões: Citytruck 6.5-15, Citytruck 9-16 e Citytruck 11-16.

Os modelos de 6.5 e 11 toneladas já começam a ser vendidos em toda a rede de concessionárias da marca e o de 9 toneladas será comercializado a partir de 2021.

“Esses veículos serão um novo marco na história da logística urbana brasileira. São caminhões que trazem de série itens de conforto e segurança que até então só eram encontrados como opcionais”, afirma Márcio Vita, CEO da Foton no Brasil.

Segundo Vita, há boa expectativa em relação ao desempenho de vendas, uma vez que os veículos trazem atributos de qualidade superiores aos concorrentes e preços mais competitivos. “Na China, esses caminhões foram lançados em 2018 e já apresentam resultados de vendas positivos, em torno de

280 mil unidades”, informa.

O caminhão na versão Citytruck 6.5-15, de 6.660 quilos de peso bruto total (PBT), vem equipado com motor Cummins ISF 2.8 L de 150 cv de potência e torque de 360 Nm e a transmissão é ZF 5S 368 sincronizada com overdrive. A versão Citytruck 11-16 tem motor Cummins ISF 3.8 L com 156 cv de potência e torque de 500 Nm e transmissão ZF 6S 500, sincronizada com overdrive. Ambas possuem janela para tomada de força (PTO).

A versão Citytruck 9-16 vem equipada com o mesmo trem de força. A diferença está no entre-eixos menor, de 3,8 metros, tanque de combustível e pneus menores. Seu PBT é de 8.500 quilos, enquanto o modelo de 11 toneladas é de 10.116 quilos legal e 11 mil quilos na capacidade técnica.

O tanque do Citytruck 6.5-15 comporta 120 litros de diesel, o 9-16 possui capacidade para 160 litros, enquanto o Citytruck 11-16 comporta 200 litros.

Os veículos têm freio motor e possuem

uma tecla de ajuste de condução, para favorecer a redução no consumo de combustível. Além disso, possuem sistemas de segurança ativa da Wabco como freios ABS e EBD (Electronic Brake Force Distribution) no Citytruck 6.5-15, ABS nos 9-16 e 11-16, bem como o DRL (Daytime Running Light) em Led.

Nestes novos modelos o design das cabines foi inspirado em estudos da Foton sobre os caminhões urbanos do futuro, valorizando conceitos como aerodinâmica, leveza, fluidez e elegância. São duas opções de cabine, ambas com defletores de série. Estes equipamentos aprimoram a aerodinâmica, principalmente quando o veículo vem implementado com baú.

Os novos caminhões ganharam maior espaço interno. O Citytruck 6.5-15 tem 1.690 mm de largura e os Citytruck 9-16 e 11-16 tem 1.880 mm.

De porta a porta, a largura da cabine é de 1.880 mm para a versão 6.5 toneladas e de 2.060 mm no caso dos 9 e 11 toneladas. A altura interna do piso ao teto é de 1.400 mm para todas as versões. Da parede traseira ao para-brisa na região central das cabines a medida é de 1.480 mm.

O volante dos novos caminhões tem regulagem de altura e profundidade. As teclas multifunções do modelo Citytruck 11-16 ampliam o conforto e comodidade do motorista, que também possui multimídia MP5 que oferece possibilidade de inclusão de câmera de ré e pareamento do telefone celular.






O painel inteligente dos modelos Aumark S auxilia e alerta o motorista sobre quilometragem, consumo de combustível, marcha engatada da transmissão e código de mal funcionamento.

CTM

A *Ituran* é ganhadora pelo quarto ano consecutivo do

Prêmio Maiores e Melhores do Transporte na Categoria Monitoramento e Rastreamento

Isso se deve a vários fatores como:

-  Especialidade em customizações e Plataformas White Label para os setores de Locação de veículos, Telecom, Facilities, segurança privada dentre outros;
-  Atuação e capilaridade em todo território nacional, contando com mais de 200 unidades parceiras homologadas e treinadas para o devido atendimento;
-  Auto índice de recuperação veicular, contra Roubo/Furto e Apropriação Indébita;
-  Integração com as principais plataformas de gestão e abastecimento de combustível;
-  Tecnologia Israelense a favor da mobilidade e segurança do patrimônio dos nossos clientes.

Acesse fleet.ituran.com.br



Cenário que preocupa os transportadores de carga

Trafegar por um estado em que o número de roubos ronda a casa dos milhares cobra um preço alto das transportadoras, apesar da redução dos casos neste ano devido à crise sanitária

DANIELE CARVALHO

Entrar ou sair com carga do Estado do Rio de Janeiro se tornou, nos últimos anos, uma tarefa para poucos. Quem acompanha o noticiário já assistiu ao vivo, em plena luz do dia, cargas sendo saqueadas por bandidos em diversas comunidades na capital e na região metropolitana. Um cenário que preocupa caminhoneiros, transportadoras e a indústria em geral.

O cenário é crítico. De acordo com dados do Instituto de Segurança Pública do estado (ISP), somente no mês de outubro deste ano foram registradas 358 ocorrências relacionadas a roubo de cargas em todo o estado. O indicador, apesar de alto, sinaliza uma queda de 224 registros, ou 38,5% em relação a igual período do ano passado.

“A situação é realmente muito preocupante. O Rio de Janeiro é hoje o lugar mais perigoso do país quando se fala em transporte de carga, mas os esforços da Polícia Civil têm ajudado a reduzir os incidentes. Já foi pior”, relata o presidente da Federação do Transporte de Carga do Estado do Rio de Janeiro (Fetranscarga), Eduardo Rebuzzi, que tem acompanhado de perto as dificuldades vividas pelo setor.

De fato, os números demonstram que o ritmo da atividade criminosa vem sofrendo redução nos últimos anos. Ainda segundo os números do ISP, houve recuo de 33,7% (4.196 incidentes) no acumulado de janeiro a outubro deste ano frente a igual período de 2019, quando foram roubadas 6.326 cargas. O auge das ocorrências foi em 2017, quando ocorreram 10.599 casos.

De acordo com o presidente da Fetranscarga, observou-se uma escalada a partir de 2008 e os números chegaram ao topo em 2017, quando as ocorrências ultrapas-

saram as do Estado de São Paulo e atingiram 10.599. Os dados do ISP confirmam esta trajetória. Até 2008, a média anual de roubo de cargas era de 4.000 por ano. Já em 2015, o indicador alcançava 7.225 casos, e, no ano seguinte, 9.874.

“A explicação para isto passa pela implantação das Unidades de Polícia Pacificadora (UPP) no estado, o que ocorreu justamente em 2008. Com menos opções para realizar ações criminosas, os bandidos partiram para o ataque a cargas. Se antes os criminosos escolhiam apenas mercadorias de maior valor, como eletrônicos, começamos a assistir ataques generalizados: alimentos, vestuários, eletrodomésticos, ou seja, tudo o que viesse pela frente. Deixou de ser roubo e virou saque”, relembra Rebuzzi.

ONDE MORA O PERIGO

O grande problema das transportadoras tem endereço certo. A maioria dos roubos este ano ocorreu na área da Baixada Fluminense – que abriga boa parte da Via Dutra – onde somente de janeiro a outubro deste ano foram registrados 1.474 casos. Em seguida, com 1.096 ocorrências, figura a área que reúne a Zona Oeste e parte da Norte: o nome do perigo ali é Avenida Brasil.

O crime também estampa o noticiário na área de Niterói e Região dos Lagos (869 ataques). Nesta rota, fica a comunidade de Salgueiro, uma das mais violentas do estado e que impõe o medo para caminhoneiros que vão ou retornam de viagens do Norte fluminense.

Trafegar por um estado em que o número de roubos ronda a casa dos milhares cobra um preço alto das transportadoras. Rebuzzi conta que o Rio de Janeiro tem suas peculiaridades. Além de todas as ferramentas para evitar o roubo e o sequestro de caminhões, como monitoramento e bloqueio via satélite de caminhões, blindagem elétrica, entre outros meios, transportar mercadorias para o estado pesa ainda mais no bolso dos empresários.

Por conta da alta incidência de roubos, a primeira atitude tomada pelas transportadoras foi a contratação de escolta com carros-fortes e uso de comboios para se movimentar pelas estradas do Rio. Mas a estratégia nem sempre se mostra eficiente porque, em muitos casos, chama ainda mais a atenção de bandidos. Além disso, as seguradoras começaram a exigir que os caminhões que faziam esta rota passassem a transportar menos cargas em seus baús, principalmente de mercadorias valiosas, como eletrônicos. Mesmo assim, muitas seguradoras não aceitam mais liberar seguros de cargas para o Rio ou só o fazem caso as franquias tenham um valor muito acima do praticado no mercado.

O resultado desta insegurança está em motoristas amedrontados e veículos circulando com altos níveis de ociosidade em seus interiores. “É praxe do mercado a cobrança da taxa de Gerenciamento de Risco (GRIS), mas para cargas com destino ou saída do Estado do Rio de Janeiro é cobrada, ainda a taxa de Emergência Excepcional (Emex). Esta taxa corresponde a 1% do valor total da mercadoria a ser transportada”, comenta Rebuzzi. **CTM**

SEGURANÇA, E CONFIANÇA QUE RODAM O BRASIL COM VOCÊ.

Há **mais de 10 anos** a TBForte faz
gestão de numerário com **segurança,**
credibilidade e eficiência.

Projetos customizados pensados
para o seu negócio.



Da gestão do numerário
a cofres inteligentes



31
bases operacionais



Mais de
400
carros-fortes



12
anos de operação



Presente em
15
estados



**Mais que dinheiro,
transportamos valores.**



tbforte.com.br



Simefre apresenta cenário do setor de transporte

No segmento de ônibus, a entidade prevê crescimento de 13% para o próximo ano, embora sobre uma base baixa de vendas devido à retração provocada pela pandemia em 2020

ALEXANDRE ASQUINI

A produção brasileira de ônibus terá retração de aproximadamente 25% em 2020 na comparação com os resultados de 2019. A projeção foi apresentada por Ruben Bisi, diretor do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre). Ele vê perspectivas de melhora para 2021, com crescimento de 13%, embora sublinhe que esse percentual será sobre uma base bastante baixa. “No ano passado, até novembro, tivemos 20.603 unidades e este ano, 15.105. Estamos prevendo um mês de dezembro com produção baixa devido à falta de materiais, então estamos estimando um total de 16.500 unidades em 2020, uma retração de 25%.”

A indústria ferroviária espera voltar a crescer, segundo Vicente Abate, diretor do Simefre e presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), falando sobre o segmento de transporte de cargas, referindo-se ao setor de passageiros.

De acordo com o vice-presidente do Simefre Alcides Braga, o setor de implementos rodoviários esperava terminar 2020 com perda zero.

PANORAMA PARA OS ÔNIBUS

Quanto ao mercado brasileiro, Ruben Bisi disse que os fabricantes de ônibus vinham em janeiro e fevereiro de 2020 numa toada que permitia prever crescimento de 10% a 15%, mas em março chegou a pandemia e no mês seguinte a produção do setor caiu praticamente pela metade. “Demos uma recuperada na produção e devemos fechar o ano com 13.692 unidades no mercado interno”, declarou.

No mercado externo, houve certa recupe-



ração no final do ano, com pedidos do Chile, Colômbia e países da África. O dirigente avalia que fecharia o ano com 3.022 unidades, o que significa 29,5% a menos do que foi 2019. “O dólar nos ajuda, mas o problema é que a pandemia é mundial e os mercados todos estão fechados. Argentina, Peru e Bolívia estiveram com os mercados fechados e o Chile começou a reabrir agora, recentemente.”

Para Ruben Bisi o setor de ônibus prevê crescimento para 2021, embora sobre uma base baixa. “Acreditamos que a produção de urbanos deverá ter uma recuperação. Os intermunicipais também. E, assim, nós devemos ter um crescimento no mercado interno em 2021 na ordem de 10,26%, atingindo produção de pouco mais de 15 mil unidades. Prevemos a recuperação do mercado externo na faixa de 15,28%, com 3.484 unidades.”

O dirigente assinala que a previsão do mercado total para 2021 é sair de 16.400 unidades entre mercado interno e externo e

ir para cerca 18.600 unidades, ou seja, um crescimento total de 13% em relação a um ano que foi muito baixo.

Ao analisar o que poderá ocorrer em 2021, Ruben Bisi assinalou que está se formando a “tempestade perfeita” sobre o setor. Ele listou e comentou o que poderão ser fatores negativos para a retomada no mercado em 2021, mencionando que um desses fatores é continuidade de casos de Covid-19, com possibilidade de repique, embora esteja clara a possibilidade de início de vacinação.

Outra questão apontada é debilidade financeira dos clientes. Bisi disse: “Nossos clientes sofreram muito com a questão de receita neste ano. Muitos clientes urbanos tiveram que botar mais frota com menos receita. Além disso, tiveram de demitir funcionários, tirar dinheiro do caixa e têm prestações para pagar. O governo deu certo alívio por um período, mas voltou a cobrar as prestações em outubro.”

Bisi acrescentou que os bancos, quando



O RECONHECIMENTO
E A CONFIANÇA QUE
FAZ A GENTE SEGUIR
EM FRENTE.

**DASA. 1º LUGAR NO
PRÊMIO MAIORES
E MELHORES DO
TRANSPORTE.**

DASA, a melhor distribuidora de autopeças,
segundo o Prêmio Maiores e Melhores do
Transporte 2020. Agradecemos por esse
reconhecimento e celebramos com nossos
colaboradores, parceiros e todos que
acreditam na nossa força. Esse título
a gente leva com orgulho!

analisam o setor, consideram a incerteza de as empresas honrarem novos compromissos, devido à continuidade da pandemia e restrições de prestação do serviço. “Conseguir financiamentos tornou-se um grande desafio. Só empresas muito capitalizadas estão conseguindo ter acesso ao crédito.”

O dirigente também destaca que em razão da crise sanitária, houve falta de insumos com significativos aumentos nos preços do aço, alumínio, cobre, resinas e plásticos em geral, o que leva ao aumento dos preços dos chassis e dos ônibus.

Outro ponto assinalado no campo das dificuldades foi o desdobramento da aprovação no Congresso Nacional da continuidade da desoneração da folha de pagamento até o final de 2021. O presidente da República vetou a desoneração, o veto foi derrubado pelo Congresso, mas o Executivo decidiu judicializar a questão, enviando-a para o Supremo Tribunal Federal (STF), faltando poucos dias para o final do ano, o que reforça o nível de incerteza no setor.

Ruben Bisi apresentou também fatores positivos que deverão se concretizar em 2021. Um deles é o crescimento do PIB na faixa 3,5%, embora sobre um valor negativo em 2020. Outro ponto é o crescimento do emprego, com 394.989 novas vagas em outubro de 2020 apontadas Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), representando saldo positivo pelo terceiro mês consecutivo.

O diretor do Simefre disse que está sendo aguardada para dezembro de 2020 nova tomada de preços do programa Caminho da Escola, o que é também uma boa notícia. “Se não tivesse o Caminho da Escola os números de 2020 seriam catastróficos”, disse ele. Outros pontos arrolados foram as reformas tributária e administrativa e investimentos externos em infraestrutura, fatores capazes de gerar e segurar os empregos de qualidade, o que amplia o número de pessoas demandando transporte.

Com as eleições municipais, prefeitos eleitos e reeleitos assumirão seus mandatos em 1º de janeiro de 2021, e quanto a isso, Ruben Bisi mostrou-se confiante em uma iniciativa capitaneada pela Associação Nacional de

Transportes Públicos (ANTP) com participação de entidades do setor. Trata-se do Programa de Transporte Público Eficiente, Barato e com Qualidade, que vai ser apresentado a prefeitos através da Frente Nacional de Prefeitos (FNP) e Confederação Nacional de Municípios (CNM) e bancadas dos partidos.

“A ideia é mostrar para os prefeitos que eles têm um problema muito sério nas mãos, que são contratos antigos e que precisam ser renovados, com outro formato. Vai ter que ter receitas extratratifárias, porque o sistema de transporte urbano não se sustenta como ele está. As gratuidades, que estavam em torno de 25% a 30%, com a saída de mais de 25% de passageiros do setor, que foram para as motos, bicicletas, andar a pé e para os aplicativos, a gratuidade está extremamente alta. Então há poucas pessoas para pagar o sistema de transporte.”

SETOR METROFERROVIÁRIO

A indústria ferroviária continuou em 2020 com “dramática” ociosidade já observada em 2019 e que em 2020 está no patamar de 90%. A indústria de vagões de carga melhorou seu desempenho, com entregas de 1.800 unidades em 2020, contra uma previsão de 2.000 vagões. “Com isso, recuperou-se em relação a 2019, quando foram entregues apenas 1.006 vagões”, disse Vicente Abate, explicando que não houve exportações nesse segmento.

O dirigente informou que as entregas de locomotivas tiveram um desempenho menor e fecharão 2020 com apenas 29 unidades, contra uma previsão de 40 locomotivas, e ainda menor que em 2019, quando foram entregues 34 unidades. Neste caso, também não houve exportações. Abate frisou que a indústria ainda enfrenta grandes oscilações nos volumes de fabricação, com reflexos negativos na mão de obra direta, porém espera que as concessionárias de carga ofereçam previsibilidade e maiores volumes a partir de 2021.

Outro aspecto realçado na área de carga é que a Rumo Malha Paulista assinou em maio deste ano o contrato para mais 30 anos de concessão e outras concessionárias

caminham para ter seus aditivos aprovados e assinados. “Com isso, o total de vagões deverá se elevar para 2.500 unidades em 2021 e as locomotivas para 61 unidades, sendo quatro para exportação.”

Vicente Abate também está confiante na possibilidade da prorrogação do Reporto, matéria aprovada na Câmara dos Deputados e que tramita no Senado, e na aprovação do PLS-261 – Marco Legal das Ferrovias. Uma vez aprovados, os dois projetos deverão garantir volumes maiores de veículos, componentes e materiais para via permanente, já a partir de 2021.

Abate frisa que a indústria ferroviária confia ainda na aprovação de todas as renovações antecipadas e na expansão das ferrovias de carga e de passageiros, o que favorecerá o crescimento e empregos.

Vice-presidente do Simefre e membro do Conselho da (Abifer), Massimo Giavina informou que na área de passageiros, a indústria chegaria ao sétimo ano sem encomendas no mercado interno, não fosse a retomada da construção da Linha 6 – Laranja, que integra o sistema metroferroviário paulistano. O novo consórcio, liderado pela empresa espanhola Acciona, confirmou a aquisição de trens da indústria brasileira.

O dirigente disse haver ainda a expectativa de que a concessão conjunta da Linha 8 – Diamante e da Linha 9 – Esmeralda da CPTM, prevista para março de 2021, com aquisição de 34 trens, e a licitação de 44 trens para a Linha 2 – Verde do Metrô de São Paulo.

Em 2020, foram entregues apenas 72 carros de passageiro para o metrô de Santiago, ante uma previsão de 131 unidades. Para 2021, o total será ainda menor, com 43 carros, sendo 40 para exportação. O mercado se recuperará a partir de 2022, com as exportações já fechadas para os metrôs de Taipei e de Bucareste e das entregas dos carros para a Linha 6 – Laranja, da Acciona. Outras oportunidades esperadas são o ‘People Mover’, que ligará a Linha 13 – Jade da CPTM aos três terminais do Aeroporto de Guarulhos, o Trem InterCidades (TIC), entre São Paulo a Campinas, além do sistema de Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) da W3 em Brasília.



vem aí

a plataforma que você precisa,
com conteúdos que vão além
do que você espera.

Exclusivo para a alta gestão
do transporte.



DIGITAL HUB

CNT / SEST SENAT / ITL hsm

Volvo vai vender caminhões elétricos na América do Norte



Depois da Europa a Volvo vai comercializar caminhões elétricos também na América do Norte. A produção em série do modelo VNR Electric para aplicações de distribuição regional, começará no próximo ano.

Equipado com motores com potência equivalente a 455 hp, alimentados por baterias de íon-lítio de 264 kWh, o veículo pode ser recarregado em até 80% em apenas 70 minutos, o suficiente para uma autonomia de até 240 quilômetros, dependendo da configuração do caminhão. Parte da energia dissipada nas frenagens é regenerada para ajudar na recarga das baterias. Outro benefício é a operação silenciosa, que traz

mais conforto para os motoristas e contribui para reduzir o impacto sonoro da operação de transporte.

“O lançamento do VNR Electric é nossa resposta a uma necessidade concreta de nossos clientes em toda América do Norte, que está para além de fornecer um caminhão para teste-piloto, mas sim uma solução que contemple todo o ciclo de vida do veículo”, afirma Peter Voorhoeve, presidente da Volvo Trucks North America.

O novo VNR Electric terá papel fundamental para ajudar os frotistas a reduzirem significativamente suas emissões para atingir objetivos ambiciosos de sustentabilidade. “Em todo o planeta a Volvo está liderando a corrida da eletrificação. Ao introduzir uma linha robusta de caminhões 100% elétricos na Europa e na América do Norte estamos cumprindo nosso compromisso de ditar o rumo de nossa indústria rumo a um futuro mais sustentável”, diz Roger Alm, presidente mundial da Volvo Trucks.

Volkswagen fornece 30 caminhões para a Carsten Serviços



A Carsten Serviços, empresa de transporte e soluções logísticas, adquiriu 30 caminhões Volkswagen para reforçar a operação de distribuição urbana de bebidas. Os veículos Constellation, nas versões 24.280 e 17.190 Robust, e Delivery 13.180, já foram entregues e irão atuar na região metropolitana de Belo Horizonte (MG).

“A Volkswagen Caminhões e Ônibus é líder nacional na venda de veículos para distribuição de bebidas. A preferência de um cliente tão tradicional do mercado brasileiro por nossas soluções mostra a confiança na nossa gama de produtos, que reúne todos os atributos necessários para esse tipo

de operação”, afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

A estimativa da Carsten, que tem sede em Agudos (SP), é de que os veículos adquiridos irão rodar uma média de 70 mil quilômetros mensais. Para uma operação tão severa, a escolha dos caminhões se baseia em quatro aspectos: robustez e segurança, garantindo disponibilidade da frota para a entrega de mercadorias; inteligência embarcada, com ferramentas de conectividade; e economia de combustível, que, para a Carsten, tem também um forte apelo ambiental.

Michelin tem novo presidente para a América do Sul



A Michelin anuncia Feliciano Almeida como novo presidente da Michelin América do Sul. O executivo brasileiro retorna ao país e assume o lugar de Nour Bouhassoun, que terá novas responsabilidades no grupo Michelin, na França, após cinco anos no cargo.

Almeida trabalha no grupo

Michelin desde 1982. Durante esse período, ocupou diversos postos de liderança, nas áreas comercial, marketing e direção geral, em regiões como Europa, América do Norte, América do Sul, Central e Caribe. Antes da nova posição, atuava como CEO e presidente da América Central.

“Na Michelin estamos comprometidos em tornar a mobilidade mais segura e sustentável para todos. Será um prazer liderar nossas equipes, que estarão empenhadas para servir nossos clientes, comunidades e planeta e atingir este propósito”, afirma o novo presidente.

A NORSUL é referência na navegação de cabotagem no Brasil.

Temos orgulho de servir com eficiência e segurança nossos clientes produtores de aço e, através deles, montadoras de automóveis em viagens marítimas neutras em carbono.



COMPANHIA
DE NAVEGAÇÃO
NORSUL

www.norsul.com



Gerdau começa a utilizar caminhão a gás da Scania



A Gerdau começa a utilizar o primeiro caminhão Scania movido a gás na mineração. O veículo vai trabalhar nas operações da produtora de aço na mina Várzea do Lopes, localizada em Itabirito (MG). A Fagundes Construção e Mineração vai operar o caminhão com todo o suporte da Casa Scania WLM Itaipu.

O modelo G 410 6x4 com caçamba de 16 metros cúbicos, entregue no dia 15 de dezembro, iniciou a demonstração dia 18. Para isso, todos os motoristas da Fagundes passaram por capacitação específica para operação do equipamento, que transportará minério de ferro e estéril.

A Gerdau tem trabalhado, em parceria com sua cadeia de fornecimento, na construção de um futuro mais sustentável, a partir do desenvolvimento de produtos e soluções inovadoras. “Há cerca

de 120 anos, trabalhamos para conectar pessoas que constroem um futuro mais colaborativo e sustentável. A parceria com a Scania, com a solução do caminhão a gás natural, é exemplo dessa ação. Além das questões econômicas e ambientais, prezamos pela estruturação de uma cadeia local de produção e abastecimento, que resulte em desenvolvimento social e econômico sustentável”, afirma Vinicius Fernandes de Moura, gerente-geral de suprimentos da Gerdau.

“A Scania vem liderando a transição para um sistema de transporte mais sustentável. O caminhão a gás vem sendo um sucesso no modal rodoviário. Agora, vamos inovar outra vez o mercado fora de estrada. Uma ação que também é inédita globalmente para a marca. Portanto, é da Gerdau o primeiro caminhão movido a gás da história da mineração no Brasil, e do mundo para a Scania. Temos certeza que os resultados vão surpreender e criar tendência”, diz Silvio Munhoz, diretor de vendas de soluções da Scania.

Ford produzirá a linha Transit no Uruguai



A Ford decidiu investir novamente na linha de utilitários Transit. Em parceria com a Nordex, a montadora irá produzir os veículos na fábrica da Nordex no Uruguai em 2021 para comercializar nos mercados da América do Sul. O anúncio foi feito por Lyle Watters, presidente da Ford América do Sul e grupo de mercados internacionais, durante encontro com o presidente do Uruguai, Luis Lacalle Pou.

Para a produção da Transit, nas versões chassis, minibus, vans e cabine dupla, a Ford e a Nordex investirão conjuntamente US\$ 50 milhões e serão criados 200 empregos diretos e indiretos adicionais.

Segundo a Ford, a produção da Transit no Uruguai vai fortalecer a competitividade da empresa em um segmento em

crescimento na região, com um produto de alta qualidade e sucesso, especialmente no caso do Brasil.

A Ford informa que o retorno ao Uruguai depois de mais de 35 anos é um marco importante para a empresa transformar suas operações em um negócio sustentável na América do Sul. “Com mais de 50 anos de experiência no setor automotivo uruguaio, produzindo caminhões pesados e automóveis de alta qualidade, a Nordex, empresa do grupo Antelo, é a parceira ideal para este projeto.”

Com mais de 10 milhões de unidades produzidas, a Transit é sucesso global, segundo a Ford. Nos Estados Unidos, onde estreou em 2014, é líder do segmento, e nos últimos cinco anos tem sido o veículo comercial mais vendido na Europa.

DAF vende 71 caminhões XF para a Ademir Transportes



A DAF Caminhões vendeu 71 unidades do novo caminhão XF para a Ademir Transportes,

empresa especializada no transporte de combustíveis no Brasil e Mercosul.

Os novos XF, na configuração 6x4, com motor de 530 cv de potência e cabine Space, integrarão os mais de 500 caminhões da frota da transportadora. A empresa já havia adquirido caminhões da versão anterior do XF, e também está rodando há cerca de 20 dias

com um veículo novo para teste.

“Os caminhões DAF são excelentes e atendem às nossas exigências, por conta do tipo de carga que transportamos. A compra dos novos modelos está diretamente relacionada à alta tecnologia, que nos impressionou e casou perfeitamente com os dispositivos que já temos em toda a nossa frota”, afirma Ademir

Saraiva da Silva, diretor geral da Ademir Transportes.

A venda dos caminhões foi realizada pela concessionária DAF Caminho de São José do Rio Preto (SP). “Esta é a primeira grande venda que fazemos do novo XF, para uma empresa que é referência no transporte de combustível, com alto nível de exigência em seus veículos”, afirma Antenor Frasson Jr, diretor de vendas da DAF Caminhões Brasil.

26° EDIÇÃO - 31 DE AGOSTO A 2 DE SETEMBRO DE 2021 | SÃO PAULO EXPO | SP - BRASIL

**AMPLIE AS
POSSIBILIDADES PARA
O SEU NEGÓCIOS**

SEJA UM EXPOSITOR



38.000 profissionais
68 países visitantes



400 marcas
37 países expositores

FALE CONOSCO



SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS



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

BR do Mar aprovado na Câmara dos Deputados

O projeto de lei que institui o programa de incentivo à cabotagem agora segue para o Senado e, em caso de aprovação, vai para a sanção presidencial

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O projeto traz regras diferentes de afretamento de embarcações para aumentar em 40% a quantidade de navios que operam na costa do país

O projeto de lei BR do Mar (PL 4.199/20), que institui o Programa de Estímulo ao Transporte por Cabotagem, foi aprovado pela Câmara dos Deputados. O projeto então segue para deliberação do Senado e, caso seja aprovado, vai para a sanção do presidente da República.

“É um avanço importante para o BR do Mar e confiamos na avaliação dos senadores para que o projeto siga até as mãos do presidente Jair Bolsonaro”, avaliou Tarcísio Gomes de Freitas, ministro da Infraestrutura. “Temos muito poucas embarcações operando na costa brasileira com a cabotagem. O projeto traz regras diferentes de afretamento de embarcações justamente para que ele possa aumentar a quantidade

de embarcações operando na costa em cerca de 40%. Queremos ampliar o volume de contêineres transportados por ano, de 1,2 milhão para até 2 milhões em 2022.”

Segundo o ministério, o BR do Mar tem como objetivo o reequilíbrio da matriz de transporte brasileira promovendo o desenvolvimento da cabotagem. “Um modo de transporte seguro, eficiente e de baixo custo, e que, atualmente, representa apenas 11% de participação da matriz logística do país. A expectativa é que passe para 30% ao ano com o projeto. Além disso, também visa à redução dos custos com o consequente impacto positivo na economia nacional e a geração de empregos para brasileiros, sem descuidar da necessária

redução de barreiras de entrada para novas empresas brasileiras no mercado.”

Para o ministério, a abertura do setor de cabotagem com o BR do Mar também joga a favor do fortalecimento do mercado rodoviário de cargas, pois ao atrair novas empresas para o setor, a medida ampliaria o mercado de contratação para caminhoneiros autônomos. “A cada nova linha de cabotagem, duas novas linhas rodoviárias são criadas e a competição entre empresas do setor tende a ampliar a demanda sobre o transporte complementar.”

“O navio não para na porta da indústria, na porta da fazenda. Se 18 mil contêineres precisam ser transportados, 18 mil contêineres precisam chegar ou sair dos portos.

E vão fazer isso de caminhão”, destacou o secretário Nacional de Portos e Transportes Aquaviários, Diogo Piloni. “Vamos ampliar os fluxos de curta distância, que é justamente onde o caminhoneiro ganha mais, descansa, fica perto da família e tem menor gasto.”

O BR do Mar também amplia a oferta de emprego nos portos, de acordo com o ministério, já que traz a obrigatoriedade de tripulação composta por, no mínimo, dois terços de trabalhadores brasileiros, nos afretamentos “a tempo”, viabilizada com a estratégia da subsidiária estrangeira. Hoje, parte significativa do transporte de grânéis com afretamentos a tempo é feito apenas com tripulação estrangeira.

Outra mudança está no chamado lastro, que é a forma como se atrela a propriedade de navios à possibilidade de afretamento de embarcações de terceiros. “O BR do Mar proporciona novas possibilidades de estabelecimento no mercado de Empresas Brasileiras de Navegação (EBN), sem a necessidade de aquisição imediata de frota própria. Assim, armadores, em situações específicas, ficam desobrigados a comprar um navio de dezenas de milhões de dólares, justamente quando estão testando o mercado brasileiro para novas operações.”

De acordo com o ministério, o projeto foi construído considerando não apenas que novas empresas entrem no mercado, mas que as atuais cresçam e se firmem por meio de aquisição de frota própria. Dessa forma, analisa o governo federal, alinhando-se dois objetivos: a concorrência, com as suas vantagens naturais, e a manutenção de frota, que atua como elemento que traz regularidade ao mercado.

IMPRECISÕES

Na avaliação da Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem (ABAC), o texto aprovado sobre o BR do Mar ainda precisa de ajustes importantes. Um deles é a definição de EBN para que possam ser constituídas sem ter a propriedade de navio e é uma abertura que o projeto traz

à cabotagem para atrair novos players.

“Neste caso, podem não ser efetivamente empresas de navegação, e, sim, meros afretadores de navios, dando a oportunidade para a entrada de oportunistas que oferecerão o serviço de transporte na cabotagem de acordo com a sua convivência, e sem nenhum compromisso com a atividade e, pior, sem compromisso com o usuário. Tal opção pode comprometer muito a imagem da cabotagem, pois os usuários demoram muito para mudar de modal na sua logística (cerca de um ano) e na primeira insegurança que identificam no modal, a tendência é voltar para o rodoviário, o que é muito ruim”, comenta Luís Fernando Resano, diretor executivo da ABAC.

Nesta mesma linha, o texto prevê um período de quatro anos para que não haja limite de afretamento de embarcação a casco nu, o que não guarda proporcionalidade com os valores dos investimentos que as empresas já realizaram. “Isso é um desincentivo para atrair novos investimentos brasileiros e estrangeiros para a navegação. No limite, também devemos estar atentos, pois a tendência será de toda a frota brasileira ser de embarcações afretadas, o que pode comprometer a segurança e a soberania nacional”, complementa Resano.

Segundo o diretor da ABAC, o texto, ao estabelecer as regras para os navios afretados no Programa BR do Mar, está exigindo um quantitativo de mão de obra brasileira que inviabiliza a desejada redução de custos operacionais. “Desta forma entendemos que dois princípios básicos do Programa BR do Mar são frustrados: o primeiro, já mencionado, é a redução de custos operacionais e portanto o custo da cabotagem para o usuário; o segundo, é o maior controle da frota operando na cabotagem, com a redução do número de embarcações que atuam no transporte por viagem (circularização), que, apesar de permitido, não gera nenhum emprego para brasileiros e é uma frota extremamente volátil.”

ENTIDADES

A Associação de Terminais Portuários Privados (ATP) considera uma importante conquista a aprovação do Projeto BR do Mar (PL4.199/20) pela Câmara dos Deputados. Na avaliação da entidade, o projeto impõe passos necessários para o setor portuário brasileiro e trará grande estímulo ao transporte de cabotagem no país. A expectativa da ATP é de que o texto também seja aprovado no Senado Federal.

Os números previstos com a aprovação da matéria atestam essa realidade. “Com a medida, será possível ampliar em 40% a oferta de embarcações para a cabotagem no país, com um potencial de crescimento da cabotagem de 30% ao ano. O impacto positivo na economia será significativo, já que o projeto espera ampliar em 65% o volume de contêineres transportados por ano, até 2022”, enfatiza Murillo Barbosa, presidente da ATP.

O objetivo inicial da ATP e da Coalizão Empresarial Portuária, composta por seis entidades representantes do setor, seria a renovação do Regime Tributário para Incentivo à Modernização e à Ampliação da Estrutura Portuária (Reporto) por cinco anos, até 2025. Todavia, a extensão até o final do ano que vem já representa um avanço inicial e dará fôlego para o setor. A extensão por mais tempo do regime pode ser discutida na reforma tributária que poderá ajustar os tributos de maneira mais equânime e menos setorizada.

A Coalizão Empresarial Portuária é composta por seis entidades representantes do setor: Associação de Terminais Portuários Privados (ATP), Associação Brasileira dos Terminais de Contêineres (Abratec); Associação Brasileira de Terminais de Líquidos (ABTL); Associação Brasileira dos Terminais Portuários (ABTP); Associação Brasileira de Terminais e Recintos Alfandegados (Abtra) e Federação Nacional das Operações Portuárias (Fenop).

CTM

DP World Santos e Suzano inauguram complexo para movimentação de celulose

Em seis meses de operação do novo terminal, a celulose já responde por 15% do faturamento da DP World Santos

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O complexo de celulose recebeu investimentos de R\$ 700 milhões

O novo complexo de celulose instalado na margem esquerda do porto de Santos é resultado de uma parceria entre DP World Santos e Suzano. O terminal iniciou suas operações em abril, mas a inauguração oficial ocorreu em novembro. Em seis meses de operação, a celulose já responde por 15% do faturamento da DP World Santos.

O complexo recebeu investimentos de R\$ 700 milhões e conta com um armazém de 35 mil metros quadrados, com capacidade para mais de 150 mil toneladas da matéria-prima. Também integram as novas instalações um viaduto, destinado à interligação rodoviária entre as áreas do armazém e a área de cais do terminal.

O cais foi ampliado de 653 metros para 1,1 mil metros, possibilitando ao terminal receber até quatro navios simultaneamente. As cargas chegam por uma moderna pera ferroviária integrada às operações

internas do armazém.

Outra novidade são as pontes rolantes, responsáveis pela movimentação de cargas à distância. Os operadores fazem o manuseio das máquinas por um joystick (espécie de controle remoto) instalado dentro de centros de comando, a metros de distância do equipamento, proporcionando mais controle e segurança durante as operações.

Também integra o complexo um novo viaduto, destinado à interligação rodoviária entre o armazém e o trecho exclusivo do cais, além de uma pera ferroviária.

PLANEJAMENTO

A DP World Santos utiliza o sistema de planejamento logístico Navis, que integra softwares específicos para fazer as reservas no pátio e o planejamento logístico dos contêineres nos navios, agrupando-os por

ordem de descarga nos portos. Além disso, o sistema possibilita o gerenciamento da carga desde a reserva da vaga pela transportadora até o reconhecimento e orientação do motorista ao entrar no terminal e estacionar o caminhão, indo até o embarque da carga no navio.

O complexo conta ainda com “gates” que garantem a agilidade e automatização de todo o processo, além da identificação dos motoristas por sistema de biometria e BDCC (sistema de identificação para recintos alfandegados). O controle dos veículos e cargas que entram e saem por via terrestre será feito por Optical Character Recognition (OCR), que confere a placa do caminhão, o número do contêiner e as informações do motorista, o que permite o acesso automático, desde que aquele veículo esteja devidamente agendado para o horário.

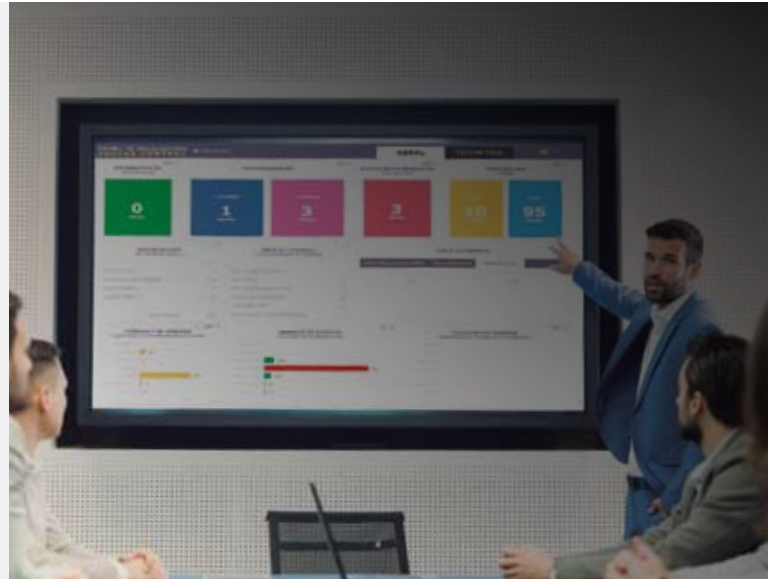
CTM

Informação para a tomada de decisão.

Quando o assunto é o **seu negócio**, a ferramenta mais importante é a **informação**. Com os equipamentos e aplicações Trucks Control, você tem **todos os dados** mais **importantes** para conduzir sua empresa com **muito mais tranquilidade**.

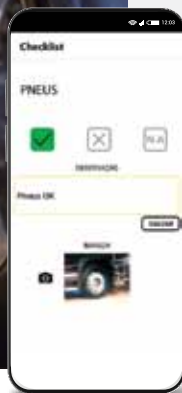
▶▶▶ Painel de indicadores

- ✓ Todas as informações da frota em uma tela.
- ✓ Informações em tempo real.
- ✓ Sua frota em um clique.



▶▶▶ Checklist

- ✓ Total controle da sua frota ou caminhão.
- ✓ Reduz o risco de acidentes.
- ✓ Diminui gastos com manutenções.
- ✓ Evita atrasos em viagens por problemas mecânicos.



inmarsat
Comunicação via Satélite
de Alta Órbita

ORBCOMM
Equipamento

**TRUCKS
CONTROL**

Converse
com a gente

- ▶ (43) 9 9914-0020
- ▶ (43) 3377-5222
- ▶ vendas@TrucksComercial.com.br

Siga a
Trucks

www.TrucksComercio.com.br

Praxio compra startup Fusion

A startup é a quarta aquisição da companhia, que comprou também a HiveClou, Autumm e Avacan, em um valor total investido de R\$ 75 milhões

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Praxio, empresa desenvolvedora de softwares para o segmento de transporte rodoviário de cargas e passageiros e de logística, comprou a startup Fusion, nascida nas bancas da Universidade Federal de Pernambuco. Esta empresa desenvolveu um sistema que monitora a logística de distribuição e entrega de produtos e foi acelerada no Cesar Labs, braço de experimentação e empreendedorismo de um dos maiores centros de inovação e transformação digital do país sediado em Recife.

De acordo com Valmir Colodrão, CEO da Praxio, a nova aquisição completa o primeiro ciclo de investimentos no setor desde a entrada do fundo europeu Grenbridge Partners em 2016. Desde então a Praxio investiu mais de R\$ 75 milhões na aquisição das empresas Hivecloud, Autumn, Avacon e agora a Fusion. "Com a aquisição da Fusion, garantimos conjuntamente com a Plataforma 3PL da Hivecloud eficiência operacional tanto para o embarcador quanto para o transportador", explica Colodrão.

Para 2021, o plano da Praxio é continuar consolidando o setor de tecnologia para o transporte e logística, utilizando novos modelos de negócios como pagamento digital, marketplace de frete e as ofertas de mobilidade como serviço (MaaS). O investimento da Praxio confirma a confiança da empresa no crescimento do setor que já mostra sinais de recuperação e demanda tecnologias inovadoras de gestão. A Praxio terminará 2020 com faturamento superior a R\$ 85 milhões.

"A aquisição da Fusion vai ao encontro desta demanda urgente por eficiência que o setor espera. A oferta e integração das soluções de roteirização e monitoramento de cargas poderão ser feitas de forma sim-



Valmir Colodrão: a nova aquisição completa o primeiro ciclo de investimentos no setor

ples e segura para todos clientes dos ERP e TMS Praxio e para a base de clientes 3PL da Hivecloud", completa Colodrão.

Batizada de Fusion DMS, a solução desenvolvida pela startup reúne softwares de gestão de entregas e acompanhamento das rotas em tempo real. Além de roteirizar as entregas, também é capaz de monitorar o plano de distribuição das mercadorias e oferece um aplicativo para controlar a jornada de trabalho dos motoristas remotamente. O DMS fornece desde a roteirização e gestão de entregas até o controle da jornada e da produtividade dos motoristas.

VIRTUAL

O processo da negociação de aquisição da Fusion pela Praxio, iniciado em abril deste ano, em meio à pandemia, foi totalmente digital. "Não nos encontramos pessoalmente em nenhum momento. Todas as conversas foram por plataformas digitais

de reunião como o zoom, por exemplo. Até a troca de documentos e a assinatura do contrato foi feita digitalmente. Mas nem por isso deixou de ser uma negociação bem feita e meticulosa", comenta Emilio Saad Neto, CEO da Fusion.

Ainda de acordo com Saad Neto, o relacionamento prévio entre a Fusion e a Hivecloud proporcionou a segurança necessária para a realização do processo remoto. "Acompanhamos todo o movimento vivido pela Hivecloud nos últimos anos. Vimos a transparência com que a Praxio lida com todos os envolvidos no processo de aquisição, desde os executivos até os colaboradores e isso foi fundamental para a nossa decisão, além do fato de entender que esse investimento da Praxio, realizado durante a pandemia, é sinal de que a empresa acredita muito na evolução do setor e continua investindo para trazer as melhores soluções do mercado aos seus clientes. Esse também é o DNA da Fusion".

CTM



Os dias são longos e a estrada muito mais. A pressão de fazer as entregas no prazo, todos os dias. Quando o trabalho nunca para, você precisa da força necessária para seguir em movimento – sempre.

PETRONAS Urania com tecnologia StrongTech™ é sempre forte para o trabalho. Desenvolvido para formar uma potente camada de proteção que estende os intervalos de troca e aumenta a vida útil do motor. Tudo para garantir mais eficiência para o caminhão e manter seu negócio sempre em movimento.

Descubra a força de **PETRONAS Urania**:
www.pli-petronas.com/pt-br/petronas-urania

PETRONAS
Urania® Sempre forte
para o trabalho






Perceba o risco, proteja a vida.

A Mercedes-Benz e a Editora OTM têm muito em comum. A começar pelos muitos anos de estrada.

Parabéns, Editora OTM, pela edição de número 500!
Só quem conhece muito de estrada e transportes pode ir tão longe.
Para a Mercedes-Benz, sempre foi um prazer fazer parte dessa jornada.

CRC: 0800 970 9090 | www.mercedes-benz.com.br  [mbdobrasil](https://www.instagram.com/mbdobrasil)

Mercedes-Benz

