



DAF COMEÇA A PRODUZIR A NOVA LINHA DE CAMINHÕES CF



Governo federal conclui licitação de aeroportos, portos e ferrovias

Fabricação em série do Volkswagen e-Delivery tem início neste semestre

Grupo Tora firma parceria com governo argentino para fomentar negócios

Rumo investe em corredores para escoar produção de grãos até os portos

Bancos de montadoras confiam na retomada dos negócios em 2021

Primeiros caminhões Constellation 33.460 6x4 são entregues para agronegócio

BBM Logística amplia capilaridade com aquisições e o portfólio de soluções

Vendas de caminhões crescem 29,5% no primeiro trimestre de 2021

Um dos maiores Operadores Logísticos do Mercosul.

Soluções logísticas End-to-End. Da matéria-prima ao consumidor final.



Abrangência:

-  Intermodal
-  Transporte Fracionado | LTL
-  DCC Industry | Dedicado Indústria
-  TM | Gestão de Transportes
-  DCC F&A | Florestal e Agro
-  Last Mile / E-commerce



E-commerce

- First Mile
- Last Mile B2C
- Marketplaces
- Logística Reversa



Transporte Fracionado

- LTL Nacional e Mercosul



TM | Gestão de Transporte

- Carga Lotação | FTL Nacional e Mercosul
- Transporte Intermodal
- Transporte Internacional
- Transporte de MRO Inbound Industrial



DCC Industry | Dedicado da Indústria

- Químicos e Gases do Ar
- Granéis Líquidos
- Gestão de Armazenagem
- Operação Retroportuária



DCC F&A | Dedicado Florestal e Agro

- Soluções logísticas dedicadas para o Florestal e Agro
- Colheita
- Transporte Inbound e Outbound
- Monitoramento de carga, descarga, pátios e operações de apoio em campo

Otimismo, mas com muita cautela



As transportadoras rodoviárias de carga começam a vislumbrar o final da crise trazida pelo coronavírus: o controle da doença devido ao avanço da vacinação se torna uma possibilidade cada vez mais concreta. A mais recente pesquisa realizada pela NTC&Logística, divulgada no final de abril, indica que a maior parte das empresas do setor espera que o mercado volte a melhorar ainda neste ano, sendo que a maioria espera este aquecimento no segundo semestre.

O otimismo, entretanto, não é geral, e muitas não acreditam em uma melhoria tão rápida nos negócios. Para 21% das companhias ouvidas, o cenário só deve melhorar no ano que vem. Outros 21% ainda enxergam um panorama mais pessimista, no qual o mercado se recuperaria apenas em alguns anos.

Nos primeiros dois meses do ano, a entidade observou que a retomada do setor estava se mantendo em decorrência do abrandamento dos casos da doença e da flexibilização das restrições sociais, inclusive “com algumas companhias registrando números melhores do que os vistos em igual período do ano passado, quando o impacto da pandemia ainda não havia sido sentido”. No entanto, a chamada segunda onda da Covid-19 trouxe de volta as limitações de circulação, o que atrapalhou parte da recuperação do setor, afetando especialmente as empresas de pequeno porte.

O presidente da entidade, Francisco Pelucio, acrescenta que, embora os números obtidos pela pesquisa estejam “longe do ideal”, reforçam o trabalho que o setor tem realizado. Pelucio acredita que a vacinação em massa é um passo importante para que a economia comece a se recuperar e o segmento obtenha resultados positivos.

Eduardo Chau Ribeiro | Editor

SUMÁRIO

LANÇAMENTO

DAF começa a produzir a nova linha de caminhões pesados CF no Brasil com novo motor Paccar MX11 **6**

SERVIÇOS

Mercedes-Benz investe em tecnologia com novas soluções para o pós-venda **10**

CAMINHÕES PESADOS

Volkswagen entrega os primeiros Constellation 33.460 6x4 para o agronegócio **16**

ELETRIFICAÇÃO

Volkswagen inicia a produção em série do caminhão elétrico e-Delivery neste semestre **18**

TRANSPORTADORAS

Tora firma parceria com o governo argentino para incentivar negócios com Minas Gerais **20**

NEGÓCIOS

Vamos fecha acordo para aquisição da Monarca por R\$ 16,1 milhões com pagamento à vista **23**

E-COMMERCE

Jadlog atinge os melhores resultados de sua história, impulsionados pelo comércio eletrônico **24**

FERROVIÁRIO

Rumo investe em corredores para escoamento da produção de grãos até os portos **26**

ENTREVISTA

BBM Logística amplia capilaridade com aquisições e aumenta o portfólio de soluções **32**

CRÉDITO

Bancos de montadoras acreditam em um cenário econômico positivo neste ano **38**

MERCADO

Vendas de caminhões crescem 29,5% de janeiro a março de 2021 **46**

FERROVIAS

Brado amplia em 30% na sua capacidade da oferta de trens no mercado interno **49**

INDÚSTRIA

Mercado de implementos rodoviários consolida tendência positiva com alta de 41,5% **50**

IMPLEMENTOS

A Rodofort passará a operar de forma conjunta com a Guerra, após o leilão da massa falida **52**

INFRAESTRUTURA

Governo conclui licitação de aeroportos, portos e ferrovias, com arrecadação de \$ 3,55 bilhões **54**

AVIAÇÃO

EmbraerX faz primeiro voo do protótipo do veículo elétrico de decolagem e pouso vertical (e-VTOL) **62**

CARGAS EXPRESSAS

Total Express amplia serviços de entrega no Brasil, passando a atender mais 393 municípios **65**

LOGÍSTICA

Pás eólicas são transportadas do porto de Pecém, no Ceará, para Imbituba, Sanata Catarina **68**

NAVEGAÇÃO

Hapag-Lloyd lança serviço que conecta Ásia e a África Oriental com viagens semanais **70**

TERMINAIS

Tecon Rio Grande completa 24 anos e alcança mais de 13,5 milhões de TEU movimentados **72**

SEÇÕES

Editorial **3** Novas **66**

transporte
MODERNO

Ano 57 - Nº 502 - Mar | Abr 2021 - R\$ 25,00

REDAÇÃO

DIRETOR
Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti,
Alexandre Asquini

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carloscriscuolo@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

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.

Filiada a:

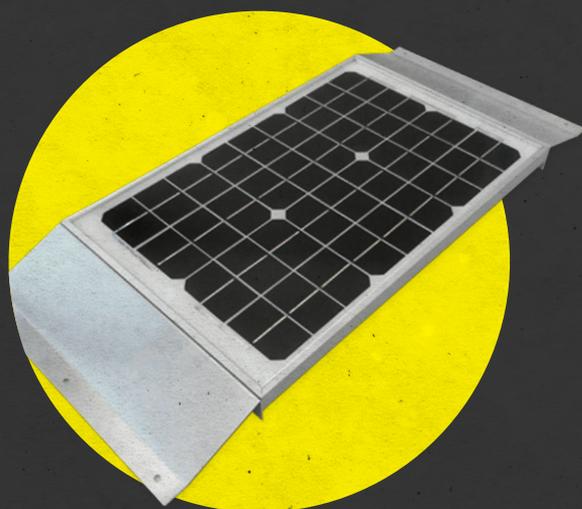


Redação, Administração,
Publicidade e Correspondência:
Av. Vereador José Diniz, 3.300
7º andar, cj. 707 - Campo Belo - CEP
04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (sequencial)

otmeditora@otmeditora.com

+ segurança

Cuide da segurança da sua carreta.



connect
trailer solar

- ▾ Comunicação LoRa
- ▾ Caminhão Amigo
- ▾ Sistema de Posicionamento Global - GPS
- ▾ Comunicação via GSM



▾ Sensor de Temperatura e Umidade

Mais segurança e controle no transporte de produtos refrigerados. Exigência da ANVISA para transporte de medicamentos.



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

inmarsat
Comunicação via Satélite
de Alta Órbita

ORBCOMM
Equipamento

**TRUCKS
CONTROL**

DAF apresenta a nova linha CF produzida no Brasil

Marca quer continuar a crescer no Brasil e traz o novo modelo CF nas versões rodoviária 4x2 e 6x2, rígido 8x2, e off road 6x4, com motor Paccar MX11 que trabalha em potências de 410 cv e 450 cv

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O CF 8x2 rígido representa a entrada da marca em novo segmento do mercado

A nova linha CF começa a ser produzida no Brasil, com um design diferenciado, mais tecnologias de segurança e equipado com o motor Paccar MX11, de 10,8 litros que, segundo o fabricante, garante maior eficiência e economia de combustível de 15% se comparada à versão anterior. O destaque é o modelo rígido 8x2, que representa a entrada da marca em um novo segmento do

mercado brasileiro. A linha fora de estrada, destinada ao agronegócio, conta com o motor Paccar MX13, o mesmo que integra a recém-lançada linha XF.

“A chegada do novo CF é mais um marco na nossa história no Brasil, renovando totalmente a linha de produtos da DAF no país. Somado a isso, estamos ingressando em um novo segmento, de caminhões rígidos, voltados a operações rodoviárias e distribuição, permitindo a expansão da nossa participação no mercado nacional. Em 2020, crescemos 38% no segmento acima de 40 toneladas, com 8,2% em comparação ao ano anterior e vamos manter a curva de crescimento da marca em 2021”, afirma Lance Walters, presidente da DAF Caminhões Brasil.

A nova linha CF chega às concessionárias



Luis Gambim: "Estamos confiantes em relação a 2021, mesmo com todos os desafios"

em maio e deverá estar disponível para os clientes no segundo semestre. Atualmente, 12,5 mil caminhões da marca circulam pelo país. Com a expectativa de que o mercado brasileiro de caminhões cresça em 25%, a DAF quer aumentar sua base de clientes em 30% neste ano.

Em 2021, a DAF também expandirá sua rede de concessionárias em 23%, passando de 44 para 54 os pontos de revenda, atuando em todas as regiões do país. O programa de contratos de manutenção Multisuporte foi renovado para atender aos transportadores e aos novos modelos, passando a oferecer quatro novos tipos de contratos para melhorar a gestão da frota: óleos e filtros, óleos e filtros plus, preventivo e pleno.

"Estamos confiantes em relação a 2021, mesmo com todos os desafios consequentes da pandemia. No ano passado, regis-

tramos meses com recordes de vendas, ampliamos nossa rede, lançamos o novo XF e crescemos 38% no segmento acima de 40 toneladas, em comparação a 2019, sendo a única montadora de pesados a crescer. O market share da marca nesse segmento passou de 6,2% em 2019, para 8,6% em 2020. E ainda há muito espaço para nós aumentarmos os nossos volumes de vendas e participação de mercado", afirma Luis Gambim, diretor comercial da DAF Caminhões Brasil.

A versão rígida do CF, em configuração 8x2, conta com o novo motor Paccar MX11, de 410 cv, e transmissão automatizada ZF TraXon de 12 velocidades. O motor PAC-CAR MX11 é fabricado em Ponta Grossa, no Paraná, e tem 10,8 litros e seis cilindros, que oferece potência de 410 cv, com um torque de 2.100 Nm em 900 rpm, tornando-se o mais potente do segmento.

O novo DAF CF rígido possui segundo eixo direcional e o maior entre-eixos da categoria, com 6.400 mm, o que o torna ainda mais versátil. Sua capacidade técnica é de 45 toneladas, sendo ideal para operações de baú, sider, contêiner e prancha. O novo modelo traz como opcional o conjunto de suspensão pneumática com regulagem de altura, modelo Full Air, juntamente com o sistema de freios a disco. A suspensão mecânica e os freios a tambor estão dis-



O CF rodoviário vem equipado com motor Paccar MX11 de 410 cv ou 450 cv

poníveis na linha de entrada.

O modelo será comercializado com duas opções de cabine, a Sleeper e a Space, ambas com cama, sendo a Space a maior da categoria, com 2,23 metros de altura interna. O assistente de performance do condutor mostra em tempo real se a direção está sendo conduzida de maneira eficiente, indicando melhorias para diminuir o consumo de combustível. O controle de cruzeiro adaptativo comanda automaticamente a velocidade do caminhão para que sempre mantenha uma distância segura do veículo que está à sua frente. O modelo ainda possui aviso de colisão frontal, sistema de frenagem de emergência, alerta de saída de faixa e controle de estabilidade. O motorista

pode ainda, dentro da cabine, verificar o nível de pressão dos pneus.

“O novo CF traz muitos itens de segurança do nosso carro-chefe, o Novo XF. A soma destes dispositivos, com o trabalho excepcional do conjunto mecânico, faz do Novo CF um caminhão muito econômico, robusto, seguro e confortável. Este é um conjunto de qualidades inédito nesta categoria, elevando o patamar do segmento de rígidos no Brasil”, diz Jarno Broeze, diretor de desenvolvimento de produto da DAF Caminhões Brasil.

Os modelos rodoviário e off road contam com novos chassis, conjunto mecânico, design e tecnologias de segurança e conforto para o motorista. O CF rodoviário, 4x2 ou 6x2, vem equipado com o novo motor Paccar MX11, com potências de 410 cv ou 450 cv. A linha off road é equipada com o Paccar MX13, o mesmo do XF, com potência de 480 cv e redução nos cubos. A linha fora de estrada é voltada principalmente para operações de cana e madeira.

Construído com ferro fundido vermicular (CGI), o motor Paccar MX11 tem peso reduzido em 180 quilos, se comparado ao MX13, maior durabilidade e menor atrito, o que garante menor ruído. O sistema de injeção de combustível é common rail, contribuindo para o menor consumo de combustível e menor emissão de poluentes.

“O motor Paccar MX11 é uma novidade no mercado nacional, mas um projeto consagrado na Europa, que acumula mais de 200 milhões de quilômetros rodados. Trata-se de um motor altamente eficiente, silencioso e moderno, que permitirá ao transportador brasileiro trabalhar com um caminhão versátil, econômico e de alta qualidade”, afirma Jarno Broeze.



Jarno Broeze: “O motor Paccar MX11 é uma novidade no mercado nacional”

de cana e madeira, com PBT de 125 toneladas. Os módulos e conectores selados, evitando contaminação por pó ou sujeira na operação.

A suspensão traseira, herdada da versão anterior, tem capacidade para 26 toneladas. A quinta-roda também ganhou reforço, projetada para pino-rei de 3,5 polegadas. Pensando em evitar contaminação pelo cano de escape, o escapamento da versão fora de estrada pode ser adquirido na opção vertical.

APLICAÇÕES PESADAS

A versão fora de estrada, oferecida na versão 6x4 com redução nos cubos foi concebida para proporcionar ainda mais robustez e resistência do que a versão rodoviária. O motorista conta também com sistema dual drive de direção, permitindo uma melhor troca de marchas em terrenos de baixa aderência. O assistente de partida em rampa é outro diferencial que confere segurança em saídas com o caminhão em aclives, mesmo carregado.

O freio motor é o Paccar MX, de três estágios e potência de 490 cv, trazendo mais segurança e eficiência, além de trabalhar com nível menor de ruído. O chassi foi totalmente reforçado para operações severas

O novo CF off road conta com para-choque tripartido e em aço galvanizado, facilitando a sua eventual manutenção. A nova frente também cria uma identidade visual diferente do restante da linha CF, trazendo um aspecto ainda mais robusto. O modelo ganhou reforço na proteção do cárter, que se estende desde a frente até o final do cárter. O ângulo de ataque está maior (23 graus), garantindo ainda mais proteção na condução do caminhão. Com relação às características de segurança, o CF off road também compartilha as tecnologias da versão rodoviária.

CTM



Mercedes-Benz investe em inovação com novos serviços e soluções

A empresa destaca os avanços tecnológicos desenvolvidos para o mercado de caminhões, apresentando novidades no uso da inteligência artificial e em gestão de riscos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Mercedes-Benz amplia a oferta dos chamados serviços 4.0, oferecendo inovações como o Mercedes-Benz Uptime que utiliza a tecnologia para realizar ações de manutenção e garantir maior disponibilidade da frota. Outro destaque é o lançamento dos produtos Fleetboard powered by Sascar, uma solução de segurança para caminhões e carga em parceria com a Sascar. Já a garantia estendida é um seguro adicional para caminhões que passa a ser oferecido pelo banco da marca.

O Mercedes-Benz Uptime, inicialmente disponível apenas para o Novo Actros, utiliza inteligência de dados e conectividade para realizar ações de manutenção preventiva e preditiva, evitando paradas desnecessárias do caminhão. Por meio da conectividade, a solução avisa o motorista e o gestor da frota sobre qualquer necessidade de manutenção. “A gente se aproxima do topo da manutenção preditiva e praticamente zera as paradas imprevistas do caminhão do cliente”, afir-

ma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

“Estamos assim oferecendo produtos e serviços 4.0 para um cliente também cada vez mais 4.0, que utiliza as modernas ferramentas digitais para obter ainda mais eficiência, produtividade e rentabilidade em seus negócios de transporte de cargas. Ou seja, mais uma vez, a Mercedes-Benz traz uma nova solução para as demandas do mercado, seguindo o compromisso “As estradas falam e a Mercedes-Benz ouve cada voz’ ”, completa Leoncini.

De acordo com Silvio Renan, diretor de peças e serviços ao cliente da Mercedes-Benz, todos os caminhões da família Novo Actros saem de fábrica com o Uptime. “Basta apenas o cliente adquirir o serviço, que é ativado imediatamente. A grande inovação é que a inteligência artificial monitora os dados do caminhão o tempo todo, acionando automaticamente as medidas de manutenção e reparos que buscam evitar paradas desnecessárias, mantendo o veículo na sua atividade de transporte. Essa comunicação se dá primeiramente pela conectividade do caminhão com o motorista e com o gestor da frota e, depois, por meio da nossa central de relacionamento com o cliente e dos nossos concessionários. Tudo on-line, a qualquer



Roberto Leoncini: “Estamos oferecendo produtos e serviços 4.0 para um cliente também cada vez mais 4.0”

hora ou dia, em qualquer lugar”, afirma.

Para monitorar os caminhões dos clientes, a Mercedes-Benz criou o Uptime Center em sua planta de Campinas, no interior paulista. Trata-se de uma área em que estão concentradas avançadas tecnologias e ferramentas de monitoramento e gestão de frota. Essa espécie de “torre de controle” faz o acompanhamento dos extrapesados Novo Actros que rodam pelas estradas do país. A inteligência artificial identifica e acompanha a localização dos caminhões, que medidas de manutenção preventiva ou preditiva precisam ser tomadas e já propõe o plano de ação ao cliente.

O sistema chega a indicar, por exemplo,

qual o concessionário mais próximo, se é preciso parar imediatamente ou se é possível programar a manutenção na oficina da rede e até já agenda o horário do serviço, com a separação das peças e o mecânico responsável já avisado. Os concessionários Mercedes-Benz, como a Vitória Diesel de Cariacica (ES) e o Grupo Mardisa, estão replicando esse conceito de monitoramento e gestão de frota em suas áreas de atuação. Por meio do projeto “Conectados”, eles podem criar “mini-torres de controle” em suas revendas. A expectativa é implementar o projeto em mais de 50% da rede até o fim de 2021.

O Mercedes-Benz Uptime reúne ações preditivas que monitoram continuamente vários módulos e indicadores do caminhão e fazem a gestão da manutenção, evitando assim as paradas não programadas do veículo. Além de aumentar a disponibilidade da frota do cliente, isso proporciona mais assertividade e qualidade do serviço prestado pelos concessionários. O Uptime verifica continuamente os sistemas do caminhão e reporta, automaticamente, qualquer necessidade, além de alertar o motorista no que se refere às verificações diárias, avisando quando é preciso completar níveis de Arla, fluido do freio, líquido de arrefecimento, níveis de óleo.

É possível acompanhar todo o histórico



Silvio Renan informa que todos os caminhões da família Novo Actros saem de fábrica com o Uptime

da sua frota no portal do cliente. “A intervenção do Mercedes-Benz Uptime evita, por exemplo, paradas do caminhão no acostamento ou em locais não adequados à espera de outro veículo para transferência da carga. Isso traz segurança para o motorista, o frotista e para a carga, além de garantir a entrega no seu destino final”, enfatiza Renan.

GESTÃO DE RISCOS

A Mercedes-Benz anuncia também uma parceria inédita com a Sascar para gestão de risco de caminhões e de cargas no mercado brasileiro. Esta modalidade de prestação de serviços, agregada ao sistema de gestão de frota Fleetboard, já está disponível para os extrapesados e, em breve, será estendida para toda a linha de caminhões da marca. “Com o Fleetboard,

já oferecemos as funções de rastreamento e controle. Agora, agregamos mais experiência e conhecimento à gestão de risco para os clientes dos nossos caminhões, uma vez que a Sascar atua há mais de 20 anos e é líder deste setor na América Latina”, observa Leoncini.

A rede de concessionários da Mercedes-Benz iniciou a venda do Fleetboard powered by Sascar em março deste ano. A STP Log, empresa de logística de Goiânia (GO), foi o primeiro cliente do serviço e deve instalar o sistema, nesta primeira etapa, em 20 Actros da sua frota, com expectativa de chegar a 100 caminhões monitorados. A Sascar é uma empresa do Grupo Michelin, especializada em gestão de frota e segurança da carga e do veículo, com cerca de 54 mil clientes e 270 mil veículos conectados. Em média, a empresa realiza três mil recuperações por ano e mantém 200 mil cargas monitoradas, com um índice de sucesso no apoio à recuperação de carga e do veículo acima de 80%.

A gestão de risco criada para o Fleetboard resulta numa solução para os veículos do frotista e para a carga de seus clientes. Entre os diferenciais assegurados pela Sascar destaca-se o apoio à recuperação de roubo de veículo e de carga, com monitoramento em tempo real e tecnologia homologada pelos principais

embarcadores e seguradoras que atuam no país. A companhia adota uma solução híbrida de comunicação, com sistemas GSM e por satélite. Quando a tecnologia GSM entra em áreas de sombra, a tecnologia satelital é ativada automaticamente e realiza o monitoramento.

A inteligência embarcada garante o funcionamento das regras do plano de gerenciamento de risco, operando em conjunto com atuadores como travas de porta da cabine e do baú, sensor de desengate da carreta e sensor de porta do baú, aumentando a segurança para os transportadores e seus clientes.

APOIO REMOTO

Os técnicos de concessionários da Mercedes-Benz já podem dispor de óculos de realidade aumentada para reduzir o tempo de reparo e manutenção de caminhões e ônibus. Para total aproveitamento dessa tecnologia, especialistas da fabricante, baseados na planta de Campinas, oferecem suporte técnico assistido on-line ao profissional de oficina do concessionário, auxiliando as ações de diagnóstico e de reparos com o uso dos óculos.

A comunicação entre o concessionário e a fábrica tem início assim que o técnico de manutenção, de qualquer parte do Brasil,

aciona a central de atendimento em Campinas, por meio dos próprios óculos de realidade aumentada. A unidade recebe o chamado e se conecta diretamente com o profissional da rede, que compartilha suas dúvidas com um especialista, além de mostrar a irregularidade do veículo em tempo real.

“A partir desse momento, com o uso dos óculos e com o apoio de um programa desenvolvido especificamente para esse canal de atendimento, nossa central passa a ser uma extensão dos olhos e ouvidos do técnico no concessionário. Assim, consultores e mecânicos interagem, compartilhando informações na busca pela solução”, comenta Renan.

Por meio de vários recursos do programa, a equipe de suporte é capaz de assessorar o técnico do concessionário com elevada precisão, indicando os procedimentos que devem ser adotados para o reparo. “Com apoio remoto da fábrica, um processo de diagnóstico, por exemplo, feito em três horas pode ser realizado em apenas 20 minutos. Além disso, o mecânico pode liberar o caminhão no próprio local do atendimento, seja na oficina da revenda ou do cliente, na estrada ou outro ponto, desde que haja conexão adequada, aumentando assim a disponibilidade do veículo”, diz Renan.

“Mais uma vez de forma pioneira, a Mercedes-Benz é a primeira marca de caminhões a utilizar óculos de realidade aumentada para a assistência técnica. Com essa tecnologia inovadora, fábrica e concessionários são capazes de realizar serviços com mais rapidez e assertividade e com a qualidade já reconhecida no mercado”, destaca Roberto Leoncini.

De acordo com o executivo, o uso de realidade aumentada na assistência técnica é mais uma clara demonstração do avanço da rede de concessionários Mercedes-Benz rumo ao atendimento 4.0. “Depois de uma fábrica 4.0, como na montagem de caminhões, linha de cabines e chassis de ônibus, e de produtos 4.0, como o Novo Actros, estamos evoluindo também com uma rede 4.0 para um cliente 4.0, digital e conectado”, comenta.

Para Leoncini, o uso de óculos também mostra que fábrica, rede e clientes estão cada vez mais conectados. “Isso também está evidente no atendimento por WhatsApp para o Service 24 Horas, agilizando assistência, manutenções e reparos, no uso do WhatsApp para pesquisa de experiência do cliente com a marca, fortalecendo nosso relacionamento e no Showroom Virtual, que oferece facilidade de negócios on-line com veículos comerciais, peças e serviços.”

O uso de óculos de realidade aumentada foi uma iniciativa pioneira na Mercedes-Benz do Brasil e na Daimler Trucks, com a primeira aplicação na linha de produção de caminhões na fábrica de São Bernardo do Campo (SP), no início do processo de montagem inferior da cabine para manutenção preventiva. Após alguns pilotos nas principais rotas de caminhões, como no transporte de grãos, essa tecnologia está sendo implantada de forma gradual na rede de concessionários de veículos comerciais.

MAIS GARANTIA

A Mercedes-Benz também lança a garantia estendida para toda a sua linha de caminhões. Esse portfólio engloba, portanto, as famílias Accelo (segmentos de leves e médios), Atego (médios e semipesados), Axor e Novo Actros (extrapesados). O novo serviço estará disponível a partir de maio para períodos complementares de 12 ou 24 meses para o trem de força do caminhão, podendo aumentar a garantia total do veículo para até quatro anos, conforme o modelo.

A garantia estendida é um seguro adicional criado pelo Banco Mercedes-Benz que oferece ao cliente a cobertura de eventuais intercorrências com seu caminhão

que venham a ocorrer após o período de garantia original de fábrica. Esse produto proporciona assim uma proteção contra gastos inesperados.

“Essa é uma solução ideal para frotistas, mas também para autônomos e pequenas empresas de transporte, que podem dobrar o tempo de garantia do trem de força do seu caminhão. Isso resulta em mais tranquilidade e segurança para o cliente, que contará com seu veículo sempre novo e bem cuidado, gerando produtividade e rentabilidade, além de um bom valor de revenda”, afirma Leoncini.

A garantia estendida chega ao mercado em duas versões: Mercedes-Benz Extended, que cobre os itens básicos de peças, como do motor, caixa de transferência e sistema de turbo, e Mercedes-Benz Extended Plus, com mesma cobertura do Extended mais os itens dos sistemas elétricos, de freios e de alimentação. O cliente também conta com duas opções de tempo de contrato: 12 ou 24 meses.

É possível adquirir a garantia estendida no momento da compra do caminhão ou em até 30 dias antes do vencimento da garantia de fábrica. Segundo a Mercedes-Benz, a contratação é simples e rápida e pode ser feita no concessionário da marca, e o início da vigência se dá logo após o fim da garantia original.

CTM



Os caminhões têm 74 toneladas de PBT e 125 toneladas de capacidade máxima de tração

Volkswagen entrega os primeiros Constellation 6x4

A primeira unidade do modelo VW 33.460 6x4 faz parte de um lote composto por seis caminhões, que foram entregues para a empresa Maré Fertilizantes, de Minas Gerais

SONIA MORAES

A Volkswagen Caminhões e Ônibus entregou as primeiras unidades do Constellation 33.460 6x4 para a empresa Maré Fertilizantes, de Minas Gerais. Esse repasse faz parte de um lote composto por seis caminhões que serão utilizados em opera-

ções na usina Bevap (Bioenergética Vale do Paracatu), na cidade de João Pinheiro (MG) a partir de abril, quando começa a safra de cana-de-açúcar.

Na usina os caminhões Volkswagen serão utilizados para serviços gerais e o

transporte de vinhaça, rodando cerca de cinco mil quilômetros por mês. Na frota da Maré Fertilizantes, composta por 40 caminhões, os modelos da Volkswagen são maioria. “Eles têm excelente custo-benefício para a operação em usinas”, afirma Leandro Alves de Oliveira, diretor de operações da Maré Fertilizantes.

“Trata-se de uma operação severa e que demanda robustez. Optamos pela credibilidade da marca Volkswagen que oferece ainda plano de manutenção bastante completo. O acompanhamento da concessionária Autopatos é excelente, com assistência total ao cliente”, observa.

A família Constellation está completando 15 anos. Na nova geração o motor MAN D26 de 13 litros agora é produzido no Brasil e a cabine atualizada está com maior espaço. A posição de dirigir com ergonomia, a empunhadura do volante, os novos bancos para motorista e passageiro, o painel de instrumentos, os porta-objetos, a nova cama são destaques. O veículo tem apoio para o braço de série e apoio para cabeça integrado.

Com peso bruto total combinado (PBTC) de 74 toneladas e capacidade máxima de tração (CMT) de 125 toneladas, o novo Constellation 33.460 6x4 foi testado em condições reais por mais de dois anos e, segundo a fabricante, é uma solução sob

medida para o agronegócio. Atende às demandas do segmento off-road e também às aplicações on highway, em uso misto.

O projeto do novo Constellation conta com materiais de alta tecnologia que contribuem para a redução do peso do veículo e a segurança. A estrutura da cabine tem reforço dos aços de alta resistência, que a tornam mais segura e resistente, servindo aos mais severos requisitos de segurança europeus.

O novo Constellation tem maior ângulo de ataque e o para-choque agora é metálico, o que evita a deformação e quebras, preservando o design do modelo. Os faróis contam com proteções extras, com grades metálicas frontais incorporadas e os retrovisores são escamoteáveis e têm sistema de amortecimento para recuo e fechamento, caso haja obstáculos no percurso e para aplicações que requerem o constante fechamento dos espelhos.

“Sabemos que o cliente do segmento sucroalcooleiro necessita de atendimento especializado, diferenciado e prioritário. Ele encontra na marca Volkswagen produtos robustos para as necessidades da atividade e a concessionária Autopatos, há mais de 35 anos representando a marca na região, preza pela excelência no atendimento”, afirma Guilherme Avelar, diretor da concessionária.

CTM

Volkswagen inicia produção em série do e-Delivery

O e-Delivery desenvolvido e fabricado no Brasil pode ser recarregado com 100% de energia elétrica proveniente de fontes limpas, como eólica e solar, e 43% de sua energia provém do próprio sistema regenerativo de freios do veículo

A Volkswagen Caminhões e Ônibus (VWCO) inicia neste semestre a produção em série do e-Delivery, primeiro caminhão elétrico desenvolvido e feito no Brasil.

A iniciativa faz parte da estratégia do grupo Traton de investir sistematicamente em mobilidade elétrica, conforme anúncio feito recentemente que planeja aplicar cerca de 1,6 bilhão de euros em pesquisa e desenvolvimento de veículos elétricos até 2025.

“A pandemia mundial da Covid-19 impôs muitos desafios a toda sociedade, o que promoveu ajustes de rota. E, mesmo as-



Os caminhões e-Delivery podem chegar a uma autonomia de até 200 km

sim, mantivemos nosso compromisso com a inovação e avanços para a mobilidade sustentável, tema que continua prioritário na Volkswagen Caminhões e Ônibus”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da empresa.

A Volkswagen trabalha no projeto do e-Delivery há cerca de cinco anos. E há mais de dois anos e meio, levou o caminhão elétrico para as ruas: já são mais 30 mil quilômetros rodados em testes de engenharia e operação em condições reais, na distribuição de bebidas da Cervejaria Ambev em São Paulo. Além

disso, o caminhão elétrico pode ser re-carregado com 100% de energia elétrica proveniente de fontes limpas, como eólica e solar, e 43% de sua energia provém do próprio sistema regenerativo de freios do veículo.

Sob medida para o transporte urbano em grandes cidades, o e-Delivery traz soluções de última geração para logística verde, como sistemas inteligentes para ajustar a demanda da bateria conforme a operação e para recuperar a energia da frenagem. Os caminhões podem chegar a uma autonomia de até 200 quilômetros, de acordo com a aplicação e a configuração do veículo.

Em abril a Volkswagen comemora a produção de 150 mil caminhões Delivery na fábrica de Resende (RJ) e de Querétaro (México), 15 anos depois de seu lançamento comercial.

No início eram apenas dois modelos, de cinco e oito toneladas de peso bruto total. Em 2017 foi completamente renovada, de para-choque a para-choque, nada ficou de fora dessa modernização. Hoje a primeira versão tem 107 veículos produzidos e a atual soma 43 unidades.

Com oito modelos que vão de 3,5 a 13 toneladas de PBT: a nova linha Delivery já chega a 15 países em menos de cinco anos de vendas.

“Para a nova geração, investimos mais de R\$ 1 bilhão e nos inspiramos na receita

de sucesso das mais de 100 mil unidades vendidas com a primeira versão. Foi ouvindo o cliente que a Volkswagen estreou essa gama de produtos sob medida para os dias de hoje e o resultado se vê nos números de vendas: os caminhões Delivery lideram em grande parte dos segmentos em que atuam e hoje são a referência do segmento para motoristas e empresários”, afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da VWCO.

Inicialmente projetada com seis modelos – Delivery Express, 4.160, 6.160, 9.170, 11.180 e 13.180 – a nova família ganhou mais dois integrantes. O Delivery 11.180 4x4 é o único veículo de seu segmento com esse tipo de tração integral. Já o Delivery Express+ vem com pacote adicional de segurança. Há também versões automatizadas, com a transmissão V-Tronic para os modelos de 9 e 11 toneladas. O modelo 9.170 automatizado possui seis marchas e 165 cavalos de potência.

O Delivery Express+ traz de série sistema de controle de estabilidade (ESC), tecnologia que evita derrapagens e diminui riscos de perda do controle da direção. A inteligência embarcada do veículo faz com que esse sistema trabalhe o tempo todo em conjunto com outras soluções, como os freios ABS e o novo controle de tração ATC que passa a equipar o Express+. **CTM**



As importações da Argentina terão desconto no recinto alfandegado da Tora

Grupo Tora firma parceria com governo argentino

O acordo busca incentivar negócios de empresas argentinas com Minas Gerais e a meta é aumentar em 30% o fluxo de mercadorias no recinto alfandegado da empresa em Betim

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Embaixada da Argentina no Brasil e o Grupo Tora, especializado em soluções logísticas, assinaram um acordo bilateral de cooperação para incentivar os negócios de empresas argentinas com Minas Gerais. Com a parceria, as importações do país vizinho terão desconto de pelo

menos 15% no recinto alfandegado do Centro Logístico Industrial Aduaneiro (Clia) da Tora em Betim. Os principais produtos argentinos comercializados no estado são alimentos, vinhos, veículos e autopeças.

O acordo foi firmado com apoio da Câ-

mara de Comércio e Indústria Argentina Minas Gerais. Segundo o embaixador argentino no Brasil, Daniel Scioli, a Argentina foi a terceira fonte de importações de Minas Gerais em 2020, atrás apenas da China e dos Estados Unidos. No ano passado, as exportações de Minas Gerais para a Argentina foram de US\$ 666 milhões e as exportações para o estado, de US\$ 534 milhões. “Portanto, a Argentina teve um déficit de US\$ 132 milhões. A meta é impactar de maneira expressiva o fluxo de negócios”, afirma.

A Tora é responsável por aproximadamente 40% das importações via portos secos em Minas Gerais. A companhia possui um recinto alfandegado Clia na região metropolitana de Belo Horizonte com infraestrutura de 75 mil metros quadrados de armazenagem, estrutura para cargas refrigeradas e contêineres e ramal ferroviário interligado aos portos do Rio de Janeiro, Santos e Vitória. Além disso, a empresa conta com aproximadamente 150 carretas permissionadas para realizar o trânsito internacional de produtos entre o Brasil e a Argentina.

Segundo a presidente da Tora, Janaína Araújo, a expectativa da companhia, ao se tornar parceira preferencial das importações de produtos argentinos em Minas Gerais, é elevar em pelo menos



Janaína Araújo: “O recinto aduaneiro garante que somos parte de uma cadeia logística internacional ágil”

30% os negócios provenientes da Argentina no centro logístico em Betim. Para a executiva, como o Clia está inserido em um complexo industrial estruturado para instalação de empresas, a logística de importação e exportação se torna mais fácil. Além de entreposto aduaneiro e industrial, a estrutura conta também com regime de armazém geral.

Outro diferencial é que o Clia é o primeiro recinto aduaneiro de Minas Gerais certificado pela Receita Federal para atuar como Operador Econômico Autorizado (OEA). “O recinto aduaneiro garante que somos parte de uma cadeia logística internacional ágil e confiável e estamos comprometidos com a qualida-



A Tora dobrou a capacidade de armazenamento refrigerado no recinto alfandegado

de dos nossos serviços e segurança de nossas cargas”, destaca Janaína.

Apesar de a Tora já atender diversas empresas que atuam no Mercosul, esse foi o primeiro acordo da empresa com o governo de outro país. Os produtos provenientes do país vizinho seguem para empresas de Minas Gerais que distribuem para todo o Brasil, e também para empresas de outros estados, que nacionalizam cargas no centro logístico de Betim.

VACINAS

Para atender às instituições governamentais com eficiência logística no Sudeste, a Tora, que já atuava no processo de transporte e armazenagem de vacinas, dobrou a capacidade de armazenagem refrigerado no recinto alfan-

degado do centro logístico de Betim.

Márcio Medina, diretor comercial da Tora, destaca que a empresa inclui o recebimento da carga importada em aeroporto, transporte com DTA (Declaração de Trânsito Aduaneiro) para o Clia e armazenamento em câmara fria com acompanhamento de profissionais para a manutenção da qualidade dos produtos. “Desde 2019, somos os responsáveis pela logística da vacina contra a Meningite C para a Fundação Ezequiel Dias (Funed)”, afirma.

A Tora também foi contratada para a operação logística de cerca de dois milhões de testes de Covid-19 durante a pandemia e operacionalizou a logística de kits de equipamentos de proteção individual (EPI) e outros itens para o combate à doença. “Além de termos toda a estrutura logística para atender às instituições governamentais, estamos mobilizados enquanto cidadãos para apoiar a população brasileira a superar esse momento”, ressalta Medina.

Após os investimentos na área refrigerada, a capacidade estática de armazenagem do centro logístico é de sete milhões de doses de vacinas. Em 2020, a Tora recebeu 17,7 milhões de doses, fabricadas pela farmacêutica GSK para prevenção da Meningite C.

CTM

Grupo Vamos fecha acordo para aquisição da Monarca

O valor de R\$ 16,1 milhões da compra total das quotas da Monarca será pago em dinheiro integralmente em dezembro de 2021

A Vamos Locação de Caminhões, Máquinas e Equipamentos celebrou hoje acordo para a aquisição da Monarca Máquinas e Implementos Agrícolas pela Vamos Máquinas e Equipamentos, subsidiária da companhia.

O montante de R\$ 16,1 milhões a ser pago pela compra total das quotas da Monarca será em dinheiro integralmente em dezembro de 2021. Com base nas informações de dezembro de 2020, o Enterprise Value resultante seria equivalente a R\$ 20,6 milhões.

A implementação da operação está condicionada ao cumprimento de obrigações e condições precedentes usuais nesse tipo de operação, incluindo sua submissão à aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

A companhia esclarece que, por ter sido realizada por meio da Vamos Máquinas e Equipamentos, a aquisição não depende



da deliberação da assembleia geral da companhia e tampouco ensejará direito de recesso para seus acionistas.

A Monarca é uma rede de concessionárias da marca Valtra que possui presença no

Mato Grosso, comercializando máquinas, implementos agrícolas, peças e prestando serviços de manutenção, através de quatro lojas localizadas nas cidades Sorriso, Sinop, Matupá e Alta Floresta, atendendo a região de 32 municípios no estado, sendo essa região contínua à que temos presença atualmente.

Este movimento está alinhado com a estratégia da companhia, que tem como um dos objetivos a consolidação da sua posição no agronegócio, através de uma marca renomada no setor (Valtra).

Segundo a Vamos, a região de atuação da Monarca apresenta forte potencial de crescimento, com grande sinergia nas demais regiões em que já atua a Vamos. **CTM**

Jadlog ampliou as entregas em mais de 100%

Em 2020, a companhia de cargas expressas obteve os melhores resultados de sua história, impulsionados pelo aquecimento do comércio eletrônico

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Com o isolamento social e a corrida pela transformação tecnológica por parte das empresas, o comércio eletrônico registrou recorde com crescimento de 41% no último ano, segundo a Ebit Nielsen. As perspectivas continuam positivas para o setor: a previsão para 2021 é de incremento de 32% para o e-commerce, de acordo com relatório divulgado pela XP Investimentos.

Em 2020, a Jadlog, especializada em transportes de cargas expressas fracionadas e uma das principais operadoras logísticas do e-commerce no país, registrou o melhor resultado em seus 15 anos de existência, ao dobrar as movimentações de encomendas em relação a 2019 e ultrapassar a marca de R\$ 1 bilhão de faturamento no ano passa-



Bruno Tortorello: “Foi um ano realmente desafiador, que exigiu muito de todos”

do, valor 50% acima do obtido no ano anterior. Para a companhia, esses resultados se devem às coletas e entregas das encomendas adquiridas via e-commerce.

“Foi um ano realmente desafiador, que exigiu muito de todos, mas que, ao final, nos trouxe nosso melhor resultado, e ainda recebemos um

prêmio muito representativo concedido pelo DPDgroup (grupo europeu que controla a empresa). É algo que reforça ainda mais a união da empresa com nossos colaboradores e toda a rede franqueada, especialmente neste momento de pandemia, em favor de serviços de excelência que atendam da melhor maneira nossos clientes e os consumidores finais”, destaca o presidente da Jadlog, Bruno Tortorello.

Para 2021, as expectativas da Jadlog continuam positivas, apesar das incertezas em relação ao avanço da vacinação e retomada da economia. A empresa projeta crescimento em torno de 20% em entregas de encomendas, em relação a 2020. O otimismo da empresa se dá pelo expressivo avanço do mercado digital, registrado durante a pandemia, que alavancou, de forma definitiva, as compras pela internet.

Para atingir o melhor resultado da história a Jadlog e toda a rede franqueada se desdobraram e tiveram que atuar com afinco, devido à grande volumetria de cargas fracionadas registrada a partir do final de março e início de abril de 2020. O novo cenário ainda exigiu medidas de proteção e antecipação de investimentos para fazer frente ao novo patamar de consumo via comércio eletrônico.

APORTES

Foram realizados investimentos de mais de R\$ 30 milhões que foram aplicados em mecanização e automação de hubs, ampliação de frota e infraestrutura, e nas novas malhas do Nordeste e do Sul, sendo que alguns destes projetos, anteriormente previstos para os próximos anos, foram antecipados para atender à alta demanda.

No hub matriz, em São Paulo, as instala-

ções foram dobradas, houve aumento da mecanização e a instalação de um novo sorter que elevou em 50% a capacidade de processamento diário de encomendas. Também foram incorporados um segundo centro de distribuição na rodovia Anhanguera, e um terceiro galpão extra locado especialmente para o período de grandes vendas on-line, que, somados, totalizam 30 mil metros quadrados. Além disso, a transportadora investiu no fortalecimento da frota e em pessoal, aspectos que fazem parte de um grande plano para cobrir o novo patamar do e-commerce pós-Covid-19.

A Jadlog passou a contar com os novos hubs de Joinville (SC), possibilitando a integração da malha Sul; de Vila Velha (ES), agilizando as partidas do Espírito Santo para as regiões Nordeste, Centro-Oeste e demais estados do Sudeste; e de Salvador (BA), integrando a malha nordestina. De acordo com a empresa, estas ampliações também foram realizadas para esta nova realidade de volume e agilizar as entregas locais.

Ainda foram feitas ampliações em diversas filiais, como as de Vitória (ES), Recife (PE), Cuiabá (MT), Manaus (AM) e Goiânia (GO), cujas áreas úteis foram triplicadas para acelerar as movimentações de cargas, bem como a expansão da área operacional da rede franqueada acima de 60%. **CTM**

Rumo investe em corredores para escoamento das exportações de grãos

Uma das principais concessionárias de ferrovias do Brasil melhora a infraestrutura e moderniza suas operações para dar mais eficiência às ligações entre as regiões produtoras e os portos exportadores

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Rumo desenhou um novo modelo de operação para o principal corredor ferroviário do agronegócio brasileiro, entre Rondonópolis (MT) e o porto de Santos (SP), para isso a empresa passou a utilizar trens com 120 vagões. Com capacidade para transportar cerca de 11,5 mil toneladas de grãos, o trem traz um ganho de aproximadamente 50% na capacidade em relação às composições usadas antes, com

no máximo 80 vagões (7,6 mil toneladas).

Por dia, devem sair em média sete trens de 120 vagões em direção a Santos. Em fevereiro, cerca de 80 mil toneladas de soja foram embarcadas diariamente no principal terminal de grãos da América Latina. Conforme o último levantamento de grãos da safra 2020-2021 divulgados pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a safra brasileira foi estimada em 133,7 milhões de toneladas, do lado do consumo, e espera-se que as exportações atinjam um nível acima de 85,7 milhões de toneladas, motivadas pela forte demanda chinesa e pelo forte percentual comercializado até o momento, que já alcança mais de 60% da safra.

“Estamos preparados para atender com a máxima eficiência os volumes de soja neste mês de fevereiro”, afirma Darlan Fábio De

David, vice-presidente da operação norte da Rumo. “Estamos com uma média de 1,6 mil caminhões descarregando por dia no terminal. É uma operação a serviço do agronegócio mato-grossense e trabalhamos para encurtar as distâncias e colocar o produtor na porta do porto”, enfatiza.

Em testes desde junho do ano passado, a iniciativa no aumento de capacidade faz parte dos compromissos assumidos pela Rumo com a renovação antecipada do contrato de concessão da Malha Paulista até 2058. Em 2020, foram realizados 505 testes, o equivalente a mais de 830 mil quilômetros rodados

“O aumento de capacidade dos trens irá proporcionar uma redução de 30% no fluxo quando toda a frota for composta por esse novo modelo operacional”, projeta David. “É uma solução que beneficia toda a cadeia logística. Desde a otimização do giro do terminal nas operações de carga e descarga até a redução no transit-time das operações ferroviárias e a oferta de fretes mais competitivos”, observa.

Ao todo, serão investidos mais de R\$ 700 milhões no projeto e as obras envolvem adequações em pátios, postos de abastecimento e sinalizações. Todas as adequações para a circulação dos trens de 120 vagões no fluxo de exportação (Rondonópolis-porto de Santos) foram concluídas no

início deste ano. No fluxo de importação, a previsão é que as obras sejam concluídas até 2022.

Além das adequações nas Malhas Paulista e Norte, toda a operação da Malha Central (Ferrovia Norte-Sul) entre Porto Nacional (TO) e Estrela D’Oeste (SP) está sendo estruturada para atender às operações com os trens de 120 vagões. A projeção é de ter pelo menos um trem por dia partindo do terminal de São Simão (GO) quando forem iniciadas as operações neste primeiro semestre.

Outro diferencial do novo modelo de operação é a economia de combustível. Desde 2015, quando assumiu a concessão das malhas ferroviárias, a empresa já acumulou 26% na redução das emissões específicas, número que equivale a aproximadamente 750 mil toneladas de CO₂, principalmente em razão da eficiência operacional relativa à redução no consumo de combustíveis e adoção de novas tecnologias como o Trip Optimizer, tecnologia de condução semiautônoma que possibilita que os trens sigam com até 10% menos diesel em relação aos não automatizados.

FERROVIA NORTE-SUL

A Rumo também iniciou, em março, suas operações na Ferrovia Norte-Sul (FNS),

no trecho entre São Simão (GO) e Estrela D'Oeste (SP). O terminal é uma sociedade entre a Rumo e a empresa goiana Caramuru Alimentos, que já têm uma sólida parceria no terminal 39, em Santos (SP).

Segundo o vice-governador de Goiás, Lincoln Tejota, o início da operação nesse primeiro trecho da ferrovia será importante para escoar a produção do estado, estimada em 13 milhões de toneladas de soja. “A expectativa é que nossa competitividade aumente. Sabemos que esse terminal vai possibilitar que toneladas de grãos cheguem ao porto de Santos com preço melhor, com competitividade, e que o agronegócio possa continuar exercendo um papel de destaque.”

De acordo com o presidente dos conselhos de administração da Cosan e da Rumo, Rubens Ometto, nos últimos seis anos a Rumo possibilitou o crescimento de 50% no volume de grãos transportado por via ferroviária. “Avanço ainda maior se deu no volume de contêineres movimentados por trens, que foi superior a 100% desde o início das nossas atividades em 2015. É uma realidade hoje a movimentação de produtos que, até muito recentemente, não se poderia imaginar que fossem levados por ferrovia”, afirma.

Em março de 2019, a Rumo arrematou em leilão os tramos central e sul da Ferrovia

Norte-Sul (FNS), ainda com obras a serem finalizadas. O contrato de subconcessão foi assinado em julho daquele mesmo ano, em Anápolis (GO). Com duração de 30 anos, o contrato compreende 1.530 quilômetros entre Porto Nacional (TO) e Estrela D'Oeste (SP), que a Rumo denominou Malha Central.

A companhia investiu no ano passado R\$ 711 milhões em obras de infraestrutura, terminais e material rodante. As obras executadas incluem a construção de quatro pontes entre os estados de Goiás, Minas Gerais e São Paulo; um pátio de ligação em Estrela D'Oeste; e a implantação dos trilhos que restavam para conectar esses três estados. A Malha Central tem um papel estratégico para a Rumo, pois permite o acesso a novos mercados e aumenta a eficiência do atendimento prestado pela concessionária aos clientes, agregando terminais de transbordo em novas geografias.

Três terminais foram projetados para servir à região sudoeste de Goiás, ao leste de Mato Grosso e ao Triângulo Mineiro, localizados nas cidades de São Simão (GO), Rio Verde (GO) e Iturama (MG). O terminal de São Simão é o primeiro a ser inaugurado. Em Rio Verde, a previsão é que a inauguração seja no final deste primeiro semestre; em Iturama (MG), no final do primeiro semestre de 2022. Há ainda um terminal da Brado, que responde pelas operações de

contêineres da companhia, em construção em Davinópolis, região metropolitana de Imperatriz (MA).

O terminal de São Simão é utilizado para o transbordo de grãos (soja e milho) e farelo de soja. Trata-se de um terminal que atende diversos clientes e escoar parte da produção da Caramuru. A capacidade é de cerca de 5,5 milhões de toneladas por ano. São quatro tombadores e seis silos, com 42 mil toneladas de capacidade estática. O terminal conta ainda com uma tulha de carregamento com capacidade para carregar três mil toneladas por hora, o que permite carregar um trem com 120 vagões em menos de oito horas.

Hoje, Goiás é o grande polo gerador de cargas da Malha Central. A Rumo optou por começar sua operação pelo sul do estado, onde ficam as cidades de São Simão e Rio Verde. O estado goiano tem um perfil de “esmagador”, produzindo farelo de soja para abastecer tanto o mercado interno quanto o externo. Por este motivo, os terminais vão operar com grãos e farelo. Ambos serão “bandeira branca”, o que garante o acesso de diversos clientes do setor agrícola.

PORTO DE PARANAGUÁ

Em março, a Rumo assumiu integralmen-

te as operações de descarga do terminal da Rocha no Porto de Paranaguá (PR). O “Full Service” operacional oferecido aos clientes é estruturado por meio de uma sinergia operacional com as empresas Cotriguaçu e Rocha, para proporcionar maior fluidez na operação ferroviária com ganhos que envolvem desde a redução na quantidade de manobras até o aumento no nível de segurança dentro dos terminais.

Além dos trabalhos no terminal da Rocha, a empresa já havia iniciado em fevereiro as manobras no terminal da Cotriguaçu. Juntos, os dois terminais receberam em 2020 aproximadamente seis milhões de toneladas úteis, valor que corresponde a cerca de 30% do volume de grãos embarcado pelo corredor de exportação. Em números gerais, a empresa estima um aumento de mais de 20% na descarga ferroviária dos dois terminais, comparada a 2019. Entre os ganhos potenciais, estão a redução no tempo de permanência para encoste e retirada, e a redução de 48% no manuseio de vagões

No terminal da Rocha, a Rumo investiu R\$ 7,6 milhões em obras de infraestrutura no pátio ferroviário. Os recursos foram aplicados na construção de quatro novas linhas ferroviárias que passaram a integrar e fazer conexões com as linhas já existentes dos terminais.

CTM

Personalizações aumentam eficiência no setor de mobilidade urbana

A armazenagem aprimorada de numerário em locais com grande circulação de pessoas é um desafio para as empresas. Exemplo disso é o setor de mobilidade, responsável por mais de 85% das viagens realizadas no Brasil. Diante da alta movimentação, a atuação das transportadoras de valores torna-se ainda mais relevante.

Com a personalização da gestão e da armazenagem de numerário, as empresas de transporte de valores contribuem para o aprimoramento do setor de mobilidade urbana, que ainda carece de investimentos em tecnologia e infraestrutura.



Luciano Faria, Gerente Executivo de Negócios e Relacionamento da TBForte

De acordo com dados da pesquisa “Expectativas e necessidades em transporte de valores”, realizada pela TBForte em parceria com a Bridge, o transporte de numerário ainda possui um gargalo: atendimento padronizado, desconsiderando as particularidades inerentes aos negócios de seus parceiros.

Neste cenário, a empresa que oferece um atendimento personalizado possui vantagem competitiva, sobretudo com as viagens, que têm buscado cada vez mais soluções customizadas.

“Diante dos apontamentos identificados com a pesquisa realizada, investimos ain-

da mais na personalização das operações de cada cliente, avaliando profundamente suas necessidades e características específicas”, explica Luciano Faria, Gerente Executivo de Negócios e Relacionamento da TBForte.

O cofre inteligente, por exemplo, é um recurso já conhecido pelas viagens que precisam realizar a gestão e armazenagem precisa do numerário. Com ele, é possível aumentar a segurança e eficiência, evitando perdas e outras falhas que podem ocorrer durante cada etapa do estoque do dinheiro.

No caso do setor de mobilidade urbana, a solução tem como principal diferencial oferecer a auto prestação de contas no próprio cofre, que pode ser customizado para as opções financeiras das Empresas de Transportes Urbanos Municipal e Intermunicipal. A TBForte é pioneira na aplicação de cofres personalizados.

“Entendemos que o gerenciamento e a logística do transporte de valores não pode ser um serviço commodity, em um único formato que vai sendo replicado de forma igual para todos os setores e finalidades. Foi pensando nisso que iniciamos, por exemplo, a operação do cofre híbrido, que permite o depósito de cédulas e moedas integrando também o sistema do

cliente”, exemplifica Luciano.

Os benefícios da utilização do cofre inteligente pelas empresas do setor de viagem são notáveis, já que o seu uso permite a otimização dos processos de prestação de contas e reduz risco, otimizando também a prestação de contas ao gestor financeiro. Adiciona-se a isto a blindagem especial, a maior velocidade no processamento de cédulas, a rejeição de cédulas supostamente falsas, o reconhecimento de cédulas amassadas, a redução de erros e falhas humanas e o aumento da produtividade dos funcionários durante a carga horária.

Há ainda uma redução da exposição da empresa, que terá um volume reduzido de moedas na tesouraria. O ganho de eficiência também se reflete em menos processos para os casos em que as passagens são pagas com cartão de bilhetagem eletrônica. Uma segurança a mais é a contratação do seguro numerário intra-cofre, que protege os valores em ocorrências como roubos e assaltos.

“Com processos e inovação, o segmento de transporte de valores personaliza a experiência das empresas conforme as necessidades de cada tipo de negócio. O resultado deste esforço contínuo de melhoria se reflete índice de satisfação dos clientes”, finaliza Luciano.

CTM

Crescimento em marcha

Com uma política agressiva de aquisições, a BBM Logística ganha ainda mais musculatura entre os grandes operadores logísticos da atualidade, além de aumentar a capilaridade da sua atuação e incrementar o portfólio de soluções que integram as cadeias inbound e outbound dos clientes

VALERIA BURSZEIN

Especializada em transporte rodoviário de carga, com atuação nos segmentos de carga geral e fracionada, internacional (Mercosul) além de operações dedicadas para os segmentos florestal, químico, gases industriais e outros, a BBM realizou quatro aquisições nos três últimos anos e passou a contar



André Prado, CEO da BBM Logística

com uma frota de mais de 2.000 equipamentos, entre caminhões e implementos rodoviários, e um quadro de funcionários superior a 4.000 pessoas.

O CEO da BBM Logística, André Prado, conversou com a Transporte Moderno sobre o momento atual da empresa e os

planos definidos para o futuro.

TRANSPORTE MODERNO - *Como as recentes aquisições transformaram o portfólio de serviços da BBM?*

André Prado - As aquisições recentes foram imprescindíveis para a ampliação da proposta de valor dos negócios da

BBM Logística. A estratégia de M&A (Mergers and Acquisitions) do Grupo BBM foi e será focada em criar soluções cada vez mais completas e integradas ao longo da cadeia logística para os seus clientes.

Nos últimos três anos, o grupo realizou quatro aquisições, sendo três delas nos últimos doze meses, que foi reflexo da criação de uma área totalmente dedicada para aquisições e integração. As aquisições da Transeich (2018), Translovato (2019) e Diálogo (2020) foram pautadas em uma estratégia de diversificação de portfólio. Já a Translag (2020) fez parte de uma tese de diversificação geográfica (centro-oeste). Com estas quatro aquisições, o Grupo BBM se torna único em soluções end-to-end (E2E), as quais se iniciam desde o inbound de matérias-primas para a indústria e se estende até o consumidor final (logística last mile), se for preciso.

TM - *Pode descrever o aumento e a diversificação nas soluções oferecidas pela empresa? A BBM chega agora até o consumidor final?*

André Prado - Neste ano, ajustamos rapidamente nossos processos à nova realidade, uma vez que já vínhamos em um movimento forte de expansão de nossos serviços, ampliação de segmentos de atendimento e de regionais, aumentando nossa malha de atendimento e diversificando as soluções que oferecemos aos nossos clientes.

Hoje, atuamos em praticamente todos os segmentos da economia e em todas as fases da cadeia de suprimentos, o que é um diferencial fundamental na atual realidade. Investimos intensamente no aporte de tecnologia nos processos de digitalização de nossas operações e rapidamente ajustamos nossa estrutura e disponibilidade de equipamentos, ampliando nossa atuação em segmentos essenciais, como: e-commerce, farmacêutico, alimentício, higiene e limpeza. Iniciamos também a atuação nos setores de varejo, grandes marketplaces, petroquímico, farmacêutico e alimentício, o que exigiu adequações em infraestrutura, sistemas e processos.

Esse movimento, no entanto, foi facilitado porque a BBM Logística já vinha investindo bastante na robustez e flexibilidade de absorção das mudanças nestes itens. Com base nos conceitos end-to-end (E2E), ou seja, operando desde a matéria-prima até o cliente final e a partir de uma atuação omnichannel, que atende todos os canais de venda dos nossos clientes, criamos uma empresa totalmente focada no cliente, gerando soluções inovadoras que ainda não haviam sido aplicadas no Brasil.

TM - *A consolidação da atuação da empresa no e-commerce demandará investimentos em infraestrutura, como armazéns?*

André Prado - Certamente, teremos que realizar investimentos em infraestrutura, mas este é um processo contínuo em nossa companhia. Para o próximo ano, seguimos confiantes no nosso desempenho e enxergamos diversas oportunidades de crescimento orgânico e novas aquisições. Com a expansão de nossa abrangência geográfica e do portfólio de serviços, combinada com investimentos relevantes em tecnologia, nossa oferta aos clientes fica cada vez mais competitiva, o que seguirá alimentando o crescimento no futuro. Importante ressaltar que, através da oferta de serviços integrados, também surgem diversas sinergias internas e oportunidades de gerar valor aos nossos clientes.

TM - *Os operadores logísticos se caracterizam por serem empresas asset light, mas a BBM Logística vem investindo consistentemente em ativos. O mercado demanda essa mudança?*

André Prado - O modelo de negócios da BBM é dividido em dois grandes segmentos: contratos dedicados (DCC)

e gestão de transportes (TM). O segmento DCC, que atualmente representa aproximadamente 33% do faturamento do grupo, é composto de soluções que envolvem ativos dedicados e customizados aos seus clientes através de contratos take-or-pay de longo prazo. Portanto, o DCC demanda mais ativos, quando comparado ao TM. Já em relação ao segmento do TM, que engloba os serviços de FTL (Full TruckLoad), LTL (Less than TruckLoad) e E-commerce, representa aproximadamente 67% do faturamento do grupo. Neste segmento, a necessidade de aquisição de ativos fixos (veículos) é bem menor, quando comparado ao DCC, dado que grande parte dos motoristas é de agregados e que, na maioria das vezes, possuem seu próprio veículo.

Portanto, o grupo BBM, assim como os demais operadores logísticos, pode ser considerada uma empresa asset light no que diz respeito ao segmento do TM, o qual representa grande parte do faturamento do Grupo.

TM - *Tecnologia e inovação assumiram papel crucial na logística. Quais investimentos foram feitos no sentido de suportar a diversificação e sofisticação do portfólio de soluções da BBM?*

André Prado - A BBM dá prioridade à tecnologia. Estamos construindo uma plataforma logística digital em parceria com a Totvs, que contém um módulo de Digitalização da Demanda e da Oferta (DDO) e um TMS Digital. Provavelmente, este é o maior projeto de tecnologia aplicada em logística da América Latina. Além disso, estamos desenvolvendo internamente um projeto de Otimização (Programação Operacional), no qual utilizaremos os dados digitalizados de 100% das nossas operações e as informações oriundas de nossos clientes e parceiros (DDO), com o objetivo de buscar a melhor solução para nossos clientes e para o mercado. Esse projeto, de forma integrada, nos levará para a Era 4.0 de forma consistente, disruptiva e deve nos apoiar para um crescimento ainda mais significativo e amplo.

TM - *Nos últimos meses, o cenário logístico ganhou novos players. Há demanda para toda essa oferta de serviços ou o mercado caminha para um ponto de saturação?*

André Prado - Importante ressaltar que o transporte rodoviário de cargas no Brasil representa um mercado de aproximadamente R\$ 200 bilhões. Nos últimos meses, a oferta de serviços foi

altamente impactada pelas alterações de mercado oriundas da Covid. Portanto, é muito mais provável que em uma retomada da economia exista uma maior demanda por serviços logísticos do que a oferta existente, do que o contrário.

Em paralelo, o que tem ocorrido é uma consolidação natural da profissionalização e racionalização do setor. As dez maiores empresas de transporte rodoviário do Brasil representam menos que 10% do total do mercado. Nos Estados Unidos, existem empresas com uma participação de mercado muito maior, sendo assim nos parece natural um processo de consolidação.

TM - *Foi divulgado que a aquisição da Diálogo Logística se deu para atender o importante aumento da demanda no e-commerce e poder "capturar de imediato esse mercado". A empresa entende que essa demanda se manterá aquecida no futuro ou uma acomodação deve acontecer à medida que o cenário se normalize?*

André Prado - Embora seja inevitável reconhecer que vivemos um "boom" do e-commerce nesses últimos meses, dado o contexto imposto pela Covid, entendemos que essa demanda se

manterá aquecida no futuro, uma vez que as indústrias e empresas de serviço buscam chegar mais próximas ao mercado de consumo a cada dia.

A logística é fundamental para as operações do e-commerce, porque representa a finalização do ciclo de venda. O consumidor on-line quer ter uma experiência de compra bem sucedida de forma completa e isso inclui o transporte e o recebimento da mercadoria. Não é suficiente o cliente passar por uma ótima navegação dentro do site, mas a previsão de entrega da encomenda ter um prazo muito alto, sofrer atraso, chegar com avarias ou mesmo possuir um alto valor de frete. Principalmente após a aquisição da Diálogo, empresa referência no segmento de logística para e-commerce, o Grupo BBM está muito bem-preparado para entregar as soluções de logística para o e-commerce com alto volume e nível de serviço.

TM - *Qual é a participação de cada setor atendido pela BBM em termos de volume operado?*

André Prado - A BBM tem o volume distribuído entre vários setores de mercado. O maior destaque é para os setores de papel e celulose com

aproximadamente 25% do volume atendido, seguido do setor químico e petroquímico com aproximadamente 11% do volume.

Além destes setores, a BBM atende outros setores importantes do mercado, entre eles: vestuários e acessórios, cosmético e personal care, higiene e limpeza, têxtil, farmacêutico, alimentos e bebidas, máquinas e equipamentos, veterinária, siderurgia e metalurgia.

TM - *Um dos desafios nos processos de aquisições e incorporações de empresas é a consolidação da cultura corporativa. Como é a BBM está conseguindo absorver o melhor das empresas adquiridas sem perder personalidade?*

André Prado - Na nossa visão, mais importante que uma aquisição bem estruturada, é uma integração bem realizada. Nosso negócio é composto por pessoas e, por isso, parte fundamental dos nossos esforços após as aquisições realizadas estão na troca de aprendizados entre as organizações — adquirente e adquirida. Nosso modelo de integração é composto de diversas etapas, entre elas um período de meses nos quais nenhuma alteração estrutural é realizada para justamente termos a oportunidade de entendermos os prin-

principais pontos positivos para absorvermos e os principais pontos negativos para desenvolvermos.

Embora a cultura do grupo BBM seja bastante sólida, inclusive pautada por alguns mandamentos fundamentais e enraizados ao longo de toda a organização, nossa cultura está sempre em evolução, principalmente quando nos deparamos com empresas disruptivas e novas culturas.

Embasado em nossas últimas aquisições, acreditamos que nosso modelo vem fortalecendo e aprimorando cada vez mais nossa equipe de colaboradores, trazendo o que há de melhor em cada uma das empresas adquiridas.

TM - *Recentemente, a BBM divulgou diversas iniciativas em Tecnologia e Inovação. Poderia destacar os principais benefícios desse investimento para os embarcadores?*

André Prado - Valorizamos muito a capacidade de promover a melhora na experiência dos nossos clientes (customer centric) através da aplicação de tecnologia e inovação. Temos diversos exemplos de soluções que facilitam a entrada de novos negócios, bem como a ampliação e retenção de negócios atuais.

Alguns benefícios que podemos destacar:

- Agilidade, acuracidade e integridade das informações trocadas: integrações de dados automatizadas e flexíveis com a ativação do que nomeamos BBM Connect que seria muito mais que um API Management (processo de criação e publicação de interfaces de programação de aplicativos da Web), adquirido de um parceiro líder no segmento, segundo o Gartner;
- Transparência e visibilidade das operações: com as iniciativas de dashboards e ferramentas de analytics, destacando-se o projeto Control Tower, que também tem parceria com outro líder no segmento de tecnologias embarcadas (IoT);
- Soluções personalizadas e escaláveis (padrões abrangentes de soluções digitais no cardápio, com facilidade de customização). Uso de tecnologias emergentes e complementares, conforme a necessidade dos clientes. Temos um projeto 'core' robusto, mas conectamos inúmeras soluções, inclusive de startups para acelerar necessidades específicas, conectando a inovação com as necessidades dos nossos clientes.

CTM

Confiança na retomada dos negócios em 2021



Mesmo com os desafios impostos pela pandemia da Covid-19, os bancos de montadoras acreditam em um cenário melhor para a economia e para os negócios da indústria automobilística

SONIA MORAES

Os bancos de montadoras estão confiantes na retomada do setor automotivo e na recuperação da economia, com os indicadores apontando para um cenário melhor, mesmo com os desafios que a pandemia da Covid-19 ainda impõe em todo país.

O Banco Mercedes-Benz acredita que a retomada econômica virá, apesar de estarmos atravessando um momento

difícil. “Dado o momento atual de muitas incertezas, ainda é cedo para fazermos previsões sobre os negócios, até porque a normalização pode variar bastante de acordo com o segmento de atuação e de como esse setor foi afetado com a pandemia. Alguns setores não pararam, como as áreas da saúde, supermercados, farmácia e logística, e muitos estão com

alta demanda”, revelou Diego Marin, diretor comercial do Banco Mercedes-Benz.

Marin disse estar avaliando o comportamento do mercado neste segundo ano de pandemia para fazer projeções para 2021. “Temos boas expectativas em relação ao mercado de caminhões e vans, que estão em crescimento. Para o segmento de ônibus, o cenário ainda é incerto devido a este setor ter sido o mais afetado pela pandemia.”

Em 2020, o Banco Mercedes-Benz contabilizou R\$ 4,75 bilhões em novos negócios. Apesar da esperada retração em comparação ao recorde de R\$ 5,58 bilhões alcançado em 2019, o resultado do ano passado ficou próximo do registrado em 2014, que foi o segundo melhor ano do banco no país.

No ano passado o banco atingiu a maior carteira de sua história. Com R\$ 12,81 bilhões, superou em 2,2% o recorde histórico de 2019, de R\$ 12,53 bilhões, e estabeleceu novo recorde para o indicador. O segmento de caminhões representou 51%, ônibus, 31% e vans 7%.

Do total de recursos liberados no ano passado, 54% foram para caminhões, 26% para ônibus e 7% para vans. “O CDC continuou sendo o produto mais competitivo em 2020 em relação ao Finame devido a taxas mais competitivas, agilidade na



Diego Marin: “Temos boas expectativas em relação ao mercado de caminhões e vans, que estão em crescimento”

contratação, ter taxa pré-fixada (dando mais segurança ao pequeno e médio empresário frente às oscilações de mercado dos produtos pós-fixados indexados à Selic e ao IPCA e pela isenção do IOF durante parte de 2020, tornando o produto ainda mais atrativo”, disse Marin.

No segmento de ônibus, o CDC representou cerca de 75% dos financiamentos, enquanto o Finame alcançou 20%, o Refrota 3% e o Leasing 2%. “O Refrota

é demandado por um perfil específico de clientes, e o Banco Mercedes-Benz continua oferecendo o produto como parte de seu mix completo de produtos”, esclareceu.

Do total financiado, o segmento de vans obteve crescimento no volume de financiamentos frente aos números registrados em 2019. “Mantendo a tendência, o setor de vans foi o que mais cresceu percentualmente, com 6,1%, totalizando R\$ 315 milhões, ante os R\$ 297 milhões alcançados no ano anterior. O segmento de caminhões, que havia registrado aumento de 55% em 2019, fechou o ano com R\$ 2,59 bilhões de recursos liberados, representando o principal negócio do Banco Mercedes-Benz. O indicador de ônibus alcançou R\$ 1,25 bilhão em novos financiamentos em 2020”, disse o diretor.

No ano passado, o Banco Mercedes-Benz participou de 40% do total de financiamentos de caminhões da marca, de 65% do volume de ônibus Mercedes-Benz e de 44% da quantidade de vans.

Entre as iniciativas criadas para ajudar os clientes a enfrentar as dificuldades durante a pandemia no ano passado, o Banco Mercedes-Benz flexibilizou os prazos de pagamento em até seis meses e ofereceu condições especiais de financiamento. “Isso permitiu que as pessoas e empresas se reorganizassem e dessem continuidade

a seus negócios com mais tranquilidade”, revelou Marin.

A estratégia de digitalização de serviços e operações do Banco Mercedes-Benz, iniciada nos últimos anos, e o suporte aos clientes durante o ano passado tiveram papel decisivo para sustentar os bons resultados. “Logo no início da pandemia, em março, a instituição lançou dois canais digitais de atendimento dedicados especialmente a suportar as necessidades de renegociação, resultando em 24% dos contratos da carteira renegociados em 2020 com agilidade e conveniência, beneficiando milhares de clientes”, relatou Marin.

Em sua análise sobre as consequências da crise provocada pela Covid-19 em todo o país, o diretor do Banco Mercedes-Benz avalia que, de forma geral, a pandemia impactou todos os setores da economia, inclusive nos financiamentos, pois com a redução do caixa nas empresas muitas delas buscaram renegociar os prazos de pagamentos dos seus financiamentos. “Estamos passando por uma crise sem precedentes, que traz desafios e insegurança a todos, uma vez que tudo muda rapidamente, o que demanda ajustes constantes nas decisões e respostas”, disse.

Marin afirmou que, assim como a maior parte do mercado o Banco Mercedes-Benz também sentiu as consequências da pan-

demia. “Mas tivemos vantagem por nos mobilizarmos rapidamente em minimizar os impactos para clientes, concessionários e colaboradores.”

Entre as ações ele citou a força-tarefa para atender à demanda de renegociação de milhares de contratos. “Mantivemos a mesma taxa do contrato, participamos do programa de reestruturação do BNDES e Refrota, aumentamos a carência e os prazos para novos negócios – seis meses de carência para novas contratações e condições diferenciadas para Novo Actros com 72 meses de prazo –, mantivemos os limites já concedidos, mesmo para os que solicitaram a renegociação e renegociamos 24% da nossa carteira de contratos”, disse Marin. E os clientes continuaram buscando as melhores opções de financiamento. “A isenção de apresentações de certidões para Finame e a isenção da incidência do IOF no CDC contribuíram para tais escolhas”, acrescentou.

BANCO VOLKSWAGEN

O Banco Volkswagen prevê um horizonte melhor a partir do segundo semestre e início de 2022, quando os negócios devem começar a se normalizar. “Mas é preciso primeiro que a cadeia de fornecedores se organize, assim como a situação econômi-



Eduardo Portas: “Fizemos ações customizadas para as transportadoras e empresas de ônibus para tentar mantê-las vivas durante a pandemia”

ca, com a retomada do emprego, porque ninguém compra carro e assume dívidas sem ter segurança”, afirmou Eduardo Portas, superintendente de vendas da Volkswagen Financial Services Brasil, que é constituída pelo Banco Volkswagen, Consórcio Nacional Volkswagen, Volkswagen Corretora de Seguros e a Locadora Fleet Solutions para o segmento B2B.

Neste momento de pandemia o Banco Volkswagen está concedendo créditos para as empresas que estão com grande demanda por caminhões e ônibus para fretamento. “Mas o grande desafio em 2021 é continuar sustentando as vendas das montadoras que terão volume menor de veículos. Tanto caminhões quanto automóveis estão limitados por causa de problemas no fornecimento de componentes. Vamos sofrer com o tamanho do mercado este ano

e com a maior limitação das marcas que fazem parte do nosso grupo”, disse Portas.

Em 2020, após ser surpreendido pela Covid-19 na segunda quinzena de março, o Banco Volkswagen passou a tratar os clientes de forma customizadas para tentar manter todos atuantes. “Criamos uma política para que os clientes pudessem postergar as parcelas de abril e maio para o final do contrato. Naquela época não tínhamos visibilidade do tamanho do problema, mas a reação dos clientes que atuam no varejo foi imediata no primeiro momento, porém, depois, muitos acabaram desistindo desta proposta”, revelou Portas. “Para as transportadoras e empresas de ônibus fizemos ações customizadas para tentar manter todas vivas e para que pudessem retomar as atividades.”

Passado um ano do início dos desafios enfrentados durante a pandemia, as ações colocadas em prática pelo Banco Volkswagen deram resultados, segundo Portas. “Observamos que 90% das empresas conseguiram se recuperar e que os restantes 10%, referentes a empresas que não voltaram e nem têm perspectivas de voltar prontamente – atuantes em segmentos muito afetados, como eventos e receptivo de turistas – acabaram devolvendo os veículos.”

No ano passado, mesmo com a crise

sanitária, o Banco Volkswagen fechou mais contratos do que em 2019. “Durante a pandemia, os bancos tradicionais saíram do mercado e o Banco Volkswagen atuou sozinho, o que permitiu aumentar a participação em mais de 40% no financiamento de caminhões e ônibus. De cada 10 caminhões e ônibus vendidos, quatro são financiados pelo banco. Do total negociado, 70% são financiados e 30% pagam à vista”, informou o executivo.

Entre as modalidades de financiamento, o CDC predominou nas negociações do Banco Volkswagen em 2020. “O Finame deixou de ter subsídio do governo e caiu para 20% e o CDC tornou-se atrativo por causa da baixa na taxa da Selic, e o banco conseguiu trabalhar com taxa de juros muito próxima do Refrota, com prazo e carência similar”, esclareceu o superintendente.

SCANIA BANCO

O Scania Banco tem como meta para 2021 ter 50% de participação nas vendas dos veículos da marca. “Para ser relevante no mercado e ter capacidade de ajudar os clientes em tempos bons e ruins temos que ter participação significativa nas vendas de veículos e ser bom parceiro dos concessionários”, afirmou Martin Sörensson,



Martin Sörensson: “Diante da situação atual do mercado, com a incerteza para planejar, muitos clientes preferem o CDC por saber o valor das parcelas”

que acaba de assumir a presidência de Serviços Financeiros Scania, departamento que engloba o Scania Banco e o Consórcio Scania.

Para os veículos movido a gás (ônibus e caminhões), o Scania Banco prepara o lançamento de uma linha de crédito específica. “A nova modalidade de financiamento está sendo definida pela matriz na Suécia e será disponibilizada para o mercado mundial, mas ainda não tem data para entrar em operação no mercado brasileiro”, disse Sörensson.

No Brasil, o Scania Banco trabalha com a linha de crédito Finame do BNDES para veículos de baixo carbono. Para garantir

maior facilidade aos seus clientes, a instituição está criando condições atrativas para financiamento. “Temos várias ideias para serem colocadas em prática. Em vez de negociar um contrato de 60 meses, podemos oferecer um período mais longo, de 72 meses, com parcelas mais acessíveis. Isso é mais importante do que ter taxa de juros mais baixa”, ressaltou o presidente.

Sörensson afirmou que cada cliente tem suas necessidades distintas de financiamentos. “Por isso, temos que entender cada uma e saber para que o veículo será utilizado. Com base nessas informações, podemos construir novas opções de financiamentos e solução financeira boa para cada um.”

Dos financiamentos realizados pelo Scania Banco, 80% são por meio do CDC pré-fixado e 20% pelo Finame pós-fixado. “Diante da situação atual do mercado, com a incerteza para planejar, muitos clientes preferem o CDC pelo fato de saber o valor das parcelas que vão pagar mensalmente. Com isso eles podem planejar e programar o fluxo de caixa”, disse Sörensson. “No Finame, mesmo com parcela menor, a curva de juros para o futuro está bem elevada com o incremento atual e isso significa que as parcelas serão maiores que o CDC.”

Nos contratos de CDC o Scania Banco

trabalha com prazos de 24, 36, 48 e 60 meses. “A escolha depende das necessidades dos clientes, mas em média a maior procura é pelo prazo de 48 e 60 meses”, revelou Sörensson.

Para 2021, o presidente de Serviços Financeiros Scania prevê aumento no valor dos recursos que serão disponibilizados para o financiamento de veículos Scania, mas ainda não tem definido o montante a ser liberado.

No ano passado, o departamento de Serviços Financeiros Scania repassou R\$ 3,1 bilhões de recursos, sendo R\$ 2,1 bilhões para o financiamento de veículos e R\$ 1 bilhão para o Consórcio.

Dos R\$ 2,1 bilhões, a maior parte do recurso foi para o financiamento de caminhões e R\$ 120 milhões para o financiamento de ônibus, que responde por 8% do total de R\$ 4,6 bilhões que o Scania Banco tem em sua carteira. No Consórcio, a instituição conta com 8.000 clientes ativos e 22 mil cotas ativas.

Recém-chegado ao Brasil, Martin Sörensson afirma estar preparado para enfrentar os desafios impostos pela pandemia, pois na Espanha, onde morou quatro anos, conviveu até com lockdown. “É sempre difícil mudar com a família de um país para outro, neste momento de pandemia, mas aprendemos a lidar com essa crise que no

ano passado era algo novo.”

Sörensson lembrou que em 2020, mesmo com a crise sanitária, foi um ano muito bom para os Serviços Financeiros Scania e para os clientes. “Fizemos acordo para ajudar os clientes e repactuamos 40% das carteiras, o que ajudou os clientes na flexibilização de caixa e, com a melhora do fluxo de caixa, eles voltaram a pagar as parcelas dos financiamentos e o índice de inadimplência foi muito baixo.”

BANCO VOLVO

O Banco Volvo, que tem aproximadamente oito mil clientes ativos com mais de 18 mil contratos vigentes, prevê muitos desafios para 2021. “Mas estamos confiantes de que, se o mercado de transporte continuar neste mesmo passo, poderemos até superar os volumes de financiamentos, de consórcio e de seguros registrados em 2020”, afirmou Valter Viapiana, diretor comercial da Volvo Financial Services Brasil.

Viapiana também está confiante na retomada econômica do país. “Acreditamos que este ano deverá ser melhor que 2020, uma vez que os indicadores econômicos apontam para um cenário melhor. Alguns setores estão colaborando para melhorar esse ambiente, como o agronegócio, a construção e a mineração. Eles estão indo

bem e deverão contribuir para aumentar as vendas de caminhões e de equipamentos de construção”, avaliou o diretor.

Viapiana disse ser difícil fazer estimativa precisa de quando o mercado se normalizará, uma vez que depende de uma série de fatores, a começar pela imunização de grande parte da população brasileira. “Será mais um ano desafiador, com os negócios voltando aos poucos, à medida que as empresas melhorem seu fluxo de caixa. Acreditamos que será uma retomada gradual.”

Em 2020, o Banco Volvo teve recorde histórico em financiamentos, com R\$ 2,89 bilhões em novos negócios e aumento de 27,5% na carteira de clientes. A instituição financiou de 40% das vendas da Volvo, incluindo caminhões, ônibus e equipamentos de construção, sendo 60% por meio do CDC e 40% pelo Finame.

No segmento de ônibus, o Finame representa 85% das operações de financiamento. “Os clientes preferem esta modalidade devido aos prazos, às vezes mais longos e, diferente do CDC, a amortização é constante. Ou seja: as parcelas vão caindo ao longo do tempo. Então, quando os ônibus ficam mais velhos e precisam de mais manutenção a parcela de financiamento é menor e consequentemente os operadores têm



Valter Viapiana: “Acreditamos que este ano deverá ser melhor que 2020, pois os indicadores econômicos apontam para um cenário melhor”

mais condições de fazer a manutenção, seja na concessionária ou em oficinas próprias”, esclareceu Viapiana.

Do total de recursos liberados pelo Banco Volvo para financiamento dos veículos, 11% foram para ônibus, 80% para caminhões e 9% para equipamentos de construção. “Não houve mudança significativa na escolha das modalidades de financiamento. Eventualmente, houve migração de alguns clientes do Finame para o CDC e vice-versa, por causa dos juros mais competitivos em cada uma das modalidades. Isso faz os clientes procurarem a melhor alternativa em cada momento”, comentou. **CTM**



Setor de caminhões tem alta de 29,5% nas vendas no primeiro trimestre

Dos 26.077 veículos comercializados no país até março, metade são modelos pesados e o aumento no período foi puxado pelo agronegócio, mineração, construção civil e comércio eletrônico

SONIA MORAES

O mercado de caminhões segue em ritmo forte e, mesmo com a instabilidade provocada pela Covid-19, atingiu em março a venda de 10.759 veículos, 38,3% a mais que fevereiro (7.781 unidades) e

67,1% acima de março de 2020, quando a pandemia começou a afetar o país. No acumulado de janeiro a março as vendas aumentaram 29,5% na comparação com o mesmo período de 2020, tendo 26.077

veículos emplacados no mercado brasileiro, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

“O aumento nas vendas de caminhões foi puxado pelo agronegócio, mineração, construção civil e comércio eletrônico, sendo que a metade desse volume é representado pelo segmento de pesados”, disse Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea, responsável por veículos pesados.

“O comportamento do mercado de caminhões é diferente dos demais setores. Por isso, é preciso avaliar um período de três meses, porque às vezes tem antecipação de vendas em um mês e postergação de lotes que são fechados com as transportadoras”, comentou Bonini.

EXPORTAÇÕES

As exportações de 1.948 caminhões em março, embora tiveram redução de 0,5% em relação a fevereiro, acumularam de janeiro a março aumento de 91,2% sobre o primeiro trimestre de 2020, com o embarque de 5.276 veículos (2.307 modelos pesados, 1.585 semipesados, 915 leves, 346 médios e 123 semileves). Os principais destinos destes veículos foram o Chile, Argentina, Peru, Uruguai e África do Sul.



Luiz Moraes: “Além de tentar manter o nível das exportações, as empresas buscam usufruir do câmbio favorável”

Em CKC (veículos desmontados) as montadoras exportaram 889 caminhões de janeiro a março, 11,5% a menos que no primeiro trimestre de 2020, quando os embarques totalizaram 1.005 veículos.

Em sua análise sobre as exportações de toda indústria automobilística, Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea, comentou que as empresas estão fazendo esforço adicional para exportar e aumentar os embarques para países importantes, como a Argentina, México, Chile e Colômbia. “Além de tentar manter o nível das exportações, estão buscando usufruir do câmbio favorável que ajuda atenuar o impacto no custo adicional da importação de peças e componentes, e tentando manter o melhor equilíbrio.”



Gustavo Bonini: *“O comportamento do mercado de caminhões é diferente dos demais setores*

PRODUÇÃO

Na produção de caminhões os números também são positivos. Apesar da interrupção das atividades a partir de 24 março, com a antecipação dos feriados decididos pelas cidades, as montadoras conseguiram fabricar 12.472 veículos no mês passado, 5,7% a mais que em fevereiro, e 33.082 veículos de janeiro a março, 33,9% acima do primeiro trimestre de 2020 (24.706 unidades). “Mesmo com todos os desafios que o país enfrenta neste momento, os números do setor são positivos”, afirmou Bonini.

Do total produzido no primeiro trimestre 15.953 unidades são de caminhões pesados, 9.680 de semipesados, 5.491 de

leves, 1.634 de médios e 324 de semileves.

Em 31 de março as 14 montadoras tiveram parada total e parcial da produção de 30 fábricas em seis estados, envolvendo 65 mil funcionários. “As paradas ocorreram porque várias cidades nessas regiões decidiram antecipar os feriados por causa da pandemia e as empresas aproveitaram o momento para ajustar a produção por causa da falta de componentes e peças, além de contribuir para a diminuir a circulação das pessoas”, esclareceu Moraes.

O presidente da Anfavea considerou bom o resultado de toda a indústria automobilística no primeiro trimestre de 2021 que, com muito esforço e apesar das dificuldades, chegou a quase 600 mil veículos produzidos, 2% a mais que no mesmo período de 2020, ao levar em conta o cenário atual do país. Mas não descartou a preocupação com o agravamento da pandemia e a falta de insumos que poderá afetar a produção de veículos, situação que atinge as montadoras em todo o mundo. “Tivemos interrupção na cadeia de produção das fábricas no Japão e algumas empresas estão parando na Europa e nos Estados Unidos e isso está chegando no Brasil. Existe sim o risco de parada de produção por causa da falta de componentes, em especial os semicondutores”, disse Moraes.

CTM

Brado amplia capacidade de atendimento ao mercado interno

Com o aumento da oferta de trens e do tempo total da operação do trecho entre Sumaré (SP) e Rondonópolis (MT), a empresa beneficia os setores varejista e de bens de consumo

SONIA MORAES

A Brado, empresa que opera a logística multimodal, está criando a terceira frequência de trens no trecho entre Sumaré (SP) e Rondonópolis (MT) para ampliar a capacidade de atendimento ao mercado interno. Implantado em fevereiro deste ano, o projeto permite expandir a base de clientes e melhorar a oferta de transporte com o acréscimo de quatro composições por mês, proporcionando aumento de 30% na oferta de trens e 25% no tempo total da operação do trecho.

Com a diminuição do intervalo entre trens e maior flexibilidade de aceite das programações, a Brado espera obter aumento na presença do varejo na ferrovia. “Investimos em um serviço de alta qualidade, capaz de reduzir a emissão de poluentes e oferecer um ganho competitivo, principalmente para os setores varejista e de bens de consumo que passam a contar ainda mais com as entregas da ferrovia”, afirma Daniel Salcedo, gerente executivo comercial para mer-

cado interno da Brado. “Além disso, será possível gerar impacto positivo no preço das mercadorias que chegarão de forma mais atrativa às gondolas para venda ao consumidor final”, diz.

A operação otimizou o tempo de espera nos terminais e tornou mais flexível a programação de coleta e entrega de cargas, principalmente de clientes de São Paulo e Mato Grosso. A expectativa da Brado é registrar um crescimento de 20% na movimentação de contêineres e a entrada de 40 novos clientes.

“Nossas composições com vagões double stack e contêineres de 53 pés estão preparadas para cumprir a nova tabela, trazendo ainda mais vantagens para um mercado dinâmico como o do varejo”, afirma Salcedo. “Estamos falando de um movimento de democratização da ferrovia. Todos os nossos clientes, independente do segmento em que atuam ou dos produtos que oferecem, podem agora recorrer a este modal”. **CTM**



Setor de implementos rodoviários cresce 41,5% no primeiro trimestre

Os resultados dos três primeiros meses de 2021 mostram que a tendência positiva do mercado se consolida, mesmo com as interrupções na produção das montadoras

MÁRCIA PINNA RASPANTI

De janeiro a março de 2021, os fabricantes de implementos rodoviários entregaram ao mercado 35,88 mil produtos, o que representa variação positiva de 41,5% em relação ao mesmo período de 2020, quando foram emplacados 25,35 mil produtos. “O resultado do trimestre mostra que os negócios estão se consolidando de forma favorável ao setor”, diz Norberto Fabris, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

As interrupções anunciadas pelos fabricantes de caminhões causaram pouco efeito nas operações da indústria de implementos rodoviários. “Operamos com carteira de longo prazo e estamos realizando as entregas das vendas já acertadas”, comenta. A falta de componentes tem afetado a produção, mas a agilidade dos fabricantes em buscar alternativas tem amenizado o problema de entregas, que estão ocorrendo com boa regularidade. As entregas dos produtos vendidos estão

sendo feitas”, diz Fabris.

Em março, Mercedes-Benz, Scania, Volvo e Volkswagen anunciaram redução ou paralisação de parte das atividades nas suas fábricas devido à falta de insumos e ao agravamento da pandemia.

SEGMENTOS

O segmento de reboques e semirreboques (linha pesada) registrou no primeiro trimestre de 2021 uma variação positiva de 61,71%. Em três meses, a indústria entregou 21.290 unidades ante 13.171 produtos em igual período do ano passado. Basculantes e silos foram os produtos com maior crescimento no período.

No setor de carroceria sobre chassis (linha leve), o total de emplacamentos registrado nos três primeiros meses do ano também se manteve positivo. De janeiro a março de 2021, a indústria distribuiu 14,58 mil unidades, comparadas a 12,18 mil no primeiro trimestre de 2020, o representa um aumento de 19,74%. As betoneiras tiveram um crescimento de

EMPLACAMENTOS DO SETOR - JANEIRO A MARÇO DE 2021

REBOQUES E SEMIRREBOQUES

| FAMÍLIA | JAN/MAR 2020 | JAN/MAR 2021 | % |
|-------------------------|---------------|---------------|--------------|
| BASCULANTE | 2.759 | 5.764 | 108,92 |
| PORTA CONTEINER | 475 | 672 | 41,47 |
| GRANELEIRO / CARGA SECA | 2.824 | 4.256 | 50,71 |
| CANAVIEIRO | 657 | 684 | 4,11 |
| BAÚ CARGA GERAL | 1.315 | 2.563 | 94,90 |
| CARREGA TUDO | 220 | 411 | 86,82 |
| DOLLY | 1.493 | 2.956 | 97,99 |
| ESPECIAL | 252 | 306 | 21,43 |
| TRANSPORTE DE TORAS | 245 | 297 | 21,22 |
| BAÚ FRIGORÍFICO | 325 | 379 | 16,62 |
| BAÚ LONADO | 1.288 | 1.626 | 26,24 |
| SILO | 37 | 79 | 113,51 |
| TANQUE CARBONO | 1.202 | 1.157 | -3,74 |
| TANQUE INOX | 79 | 149 | 88,61 |
| TANQUE ALUMINIO | 0 | 0 | 0,00 |
| TOTAL | 13.171 | 21.299 | 61,71 |

CARROCERIAS SOBRE CHASSIS

| FAMÍLIA | JAN/MAR 2020 | JAN/MAR 2021 | % |
|----------------------------|---------------|---------------|--------------|
| GRANELEIRO / CARGA SECA | 2.827 | 3.453 | 22,14 |
| BAÚ ALUMÍNIO / FRIGORÍFICO | 5.540 | 6.549 | 18,21 |
| BAÚ LONADO | 81 | 85 | 4,94 |
| BASCULANTE | 1.119 | 1.438 | 28,51 |
| BETONEIRA | 150 | 344 | 129,33 |
| TANQUE | 684 | 836 | 22,22 |
| OUTRAS / DIVERSAS | 1.779 | 1.879 | 5,62 |
| TOTAL | 12.180 | 14.584 | 19,74 |

TOTAL GERAL MERCADO INTERNO

| IMPLEMENTOS | JAN/MAR 2020 | JAN/MAR 2021 | % |
|--------------|---------------|---------------|--------------|
| TOTAL | 25.351 | 35.883 | 41,54 |

MERCADO EXTERNO

| EXPORTAÇÕES (ATÉ FEVEREIRO) | | | |
|-----------------------------|------------|------------|---------------|
| TOTAL EXPORTAÇÕES | 292 | 661 | 126,37 |

Fonte: Anfir

129,3% nas vendas.

As exportações também se expandiram em janeiro e fevereiro, passando de 292 unidades comercializadas nos dois primeiros meses de 2020 para 661 produtos no primeiro bimestre deste ano.

CTM



Rodofort e Guerra passam a atuar juntas

Após a aquisição pela LIH da massa falida da Guerra, esta tradicional fabricante de implementos deve voltar ao mercado até o final de 2021

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Rodofort passa a operar de forma conjunta com a Guerra, após o leilão da massa falida ser vencido pela LIH, empresa que integra o grupo I. Riedi, com forte presença no agronegócio, que também controla a Rodofort. “Essa aquisição responde à nossa estratégia de expansão no mercado de implementos

rodoviários que no momento atual tem forte demanda por produtos”, diz Alves Pereira, diretor-geral da Rodofort.

Para retomar a produção na fábrica da Guerra, localizada em Caxias do Sul (RS), o grupo deve investir aproximadamente R\$ 10 milhões, além dos R\$ 90 milhões oferecidos no lance vendedor do leilão. O

valor inclui desde a manutenção das máquinas até a aquisição de matéria-prima e contratação e treinamento de pessoal. A Guerra deve estreitar no mercado ainda este ano distribuindo seus produtos no último trimestre de 2021.

CUSTOMIZAÇÃO

A produção deverá seguir a mesma forma de atuação da Rodofort, ou seja, produtos de linha mas com espaço para customização. O objetivo do grupo com a aquisição da Guerra é recolocar a marca no mercado operando de forma complementar à Rodofort, com sede em Sumaré (SP). A fábrica em Caxias do Sul será responsável pelos produtos do segmento de pesados nas linhas basculante, tanque e granel. Já a unidade industrial em Sumaré fabricará os modelos sider, baú, porta-container e florestal.

A rede de distribuição da Rodofort deverá ser expandida. Atualmente, são 18 empresas parceiras, mas com a chegada da marca Guerra a projeção é atingir a marca de 30 representantes, entre distribuidores e pontos de assistência técnica. Com mais capacidade de produção as duas marcas vão buscar clientes no mercado externo, principalmente na Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai e Uruguai.

A Rodofort foi adquirida pelo grupo I. Riedi em 2018 e, naquele ano, produziu 110 implementos. Em 2019, os negócios seguiram crescendo e o total de emplacamentos passou para 654 produtos. Em 2020 a Rodofort encerrou o exercício entregando aos seus clientes 1,35 mil implementos rodoviários da linha pesada. Para 2021, a expectativa é distribuir ao mercado interno 2,1 mil unidades. Os planos para a Guerra são de fabricação de aproximadamente 250 implementos rodoviários. No total, o grupo projeta para este ano a entrega ao mercado de 2,35 mil produtos das duas marcas.

O grupo tem sede em Cascavel (PR) e reúne empresas do setor do agronegócio. A entrada no setor de implementos rodoviários foi em 2018, com a compra da Rodofort. “Estreitar no mercado com uma marca conhecida, mostrou-se uma decisão acertada”, conta Pereira.

Com o resultado positivo em sua atuação no segmento pesado, o grupo buscou oportunidades para expansão. “Foi natural para o grupo no movimento de expandir-se no mercado buscar outra oportunidade semelhante. Com Guerra e Rodofort, vamos seguir no caminho da expansão de nossos negócios disputando o mercado com duas marcas de grande tradição”, acredita.

GTM

Governo federal conclui licitação de aeroportos, portos e ferrovias



A arrecadação de aeroportos foi de R\$ 3,3 bilhões, de portos atingiu R\$ 216,3 milhões e do trecho 1 da Ferrovia de Integração Oeste-Leste (Fiol) alcançou R\$ 32,7 milhões

SONIA MORAES

O governo federal concluiu em abril o leilão de aeroportos, portos e ferrovias. A licitação de 22 aeroportos, divididos em três blocos – Sul, Central e Norte – na 6ª Rodada de Concessões Aeroportuárias da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) –, garantiu a arrecadação de R\$ 3,3 bilhões, que deverá gerar R\$ 6,1 bilhões de investimentos em 30 anos.

Esse resultado representa uma vitória importante para o país, segundo avaliação do ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas. “A gente está celebrando a vitória da ousadia, do trabalho e da infraestrutura”, afirmou Freitas.

A Companhia de Participações em Concessões do grupo CCR, que administra rodovias pedagiadas no país, venceu a

disputa pelo Bloco Sul e o Bloco Central e a operadora francesa Vinci Airports levou o bloco Norte.

Para o Bloco Sul, o lance da CCR foi de R\$ 2,12 bilhões com ágio de 1.534%. O investimento a ser feito pela empresa está estimado em R\$ 2,85 bilhões e a receita projetada para a concessão é de R\$ 7,45 bilhões.

O Bloco Sul reúne nove aeroportos localizados na região Sul do país que em 2019 movimentaram 12,4 milhões de passageiros. O principal ativo do bloco é o aeroporto de Curitiba (PR), em São José dos Pinhais, com movimentação anual de 6,56 milhões de passageiros, em 2019. Os demais aeroportos são Foz do Iguaçu (PR), Londrina (PR), Bacacheri (PR), Navegantes (SC), Joinville (SC), Pelotas (RS), Uruguaiana (RS) e Bagé (RS).

Para o Bloco Central, a proposta foi de R\$ 754 milhões, com ágio de 9.156% sobre os valores de outorgas mínimas. O investimento a ser feito pela empresa é de R\$ 1,8 bilhão ao longo de 30 anos de concessão e a receita projetada é de R\$ 3,6 bilhões.

O Bloco Central é formado por seis aeroportos: Goiânia (GO), Palmas (TO), Teresina (PI), São Luís (MA), Imperatriz (MA) e Petrolina (PE), que em 2019 movimentaram 7,28 milhões de passageiros.

A CCR passa a ser responsável pela manutenção, exploração e ampliação dos 15 aeroportos pelo prazo de 30 anos. Juntos, esses aeroportos movimentaram 19,7 milhões de passageiros em 2019. “Estudamos muito esses projetos ao longo dos últimos anos e as propostas foram alinhadas com a nossa estratégia de crescimento qualificado e disciplina de capital. Essa mesma estratégia será adotada na agenda de investimentos que a companhia tem pela frente”, afirma Marco Cauduro, CEO do grupo CCR.

Com a conquista, a CCR passará a administrar um total de 19 aeroportos no Brasil e no exterior. O grupo já atua na gestão do aeroporto internacional de Belo Horizonte, em Confins (MG); do aeroporto internacional de Quito, no Equador; do aeroporto internacional Juan Santamaria, na Costa Rica; e do aeroporto internacional de Curaçao, no Caribe. Além disso, a CCR está presente em nove dos principais aeroportos dos Estados Unidos, por meio da empresa prestadora de serviços aeroportuários TAS – Total Airport Services.

Para o Bloco Norte, o consórcio Vinci Airports ofereceu R\$ 420 milhões de outorga, que representou ágio de 774,47% em relação ao valor inicialmente fixado pelo edital. No contrato de 30 anos de

concessão estão previstos os investimentos de R\$ 1,48 bilhão e a estimativa de receita é de R\$ 3,6 bilhões ao longo da concessão. Este bloco inclui sete aeroportos: Manaus (AM), Tabatinga (AM), Tefé (AM), Porto Velho (RO), Rio Branco (AC), Cruzeiro do Sul (AC) e Boa Vista (RR).

Para o primeiro semestre de 2022, a sétima rodada de leilões aeroportuários terá mais 16 equipamentos, em novos três blocos. Entre eles, os aeroportos de Congonhas, em São Paulo, e Santos Dumont, no Rio de Janeiro. A estruturação dos projetos está em fase adiantada, segundo informou o ministro de infraestrutura. Na sequência, virão audiências públicas e análise do Tribunal de Contas da União (TCU).

FERROVIAS

No leilão do trecho 1 da Ferrovia de Integração Oeste-Leste (Fiol) – de 537 quilômetros entre Ilhéus e Caetité, na Bahia – a vencedora foi a Bahia Mineração (Bamin) com o lance de R\$ 32,7 milhões.

Com a finalização desta concorrência, o Ministério da Infraestrutura assegurou mais de R\$ 31 bilhões de investimentos contratados para as ferrovias brasileiras em pouco mais de dois anos. “Nunca se fez tanto em ferrovias no país.



Fiol tem 537 quilômetros entre Ilhéus e Caetité, na Bahia

As sementes que estão sendo plantadas aqui vão nos levar à participação no modo ferroviário, que hoje é inferior a 20%, para cerca de 35% na matriz de transporte em 2035. A gente vai começar a atingir o nível de transporte ferroviário de alguns países desenvolvidos”, disse o ministro da Infraestrutura.

A Bamin, única participante do leilão, será responsável pela finalização do empreendimento e operação do trecho, em uma concessão que vai durar 35 anos. Os investimentos totalizarão R\$ 3,3 bilhões, sendo R\$ 1,6 bilhão utilizado para a conclusão das obras, que estão com 80% de execução. Esses investimentos também vão contribuir para a criação de 55 mil empregos diretos, indiretos e efeito-renda ao longo da concessão.

“Para chegarmos aqui foi necessária política pública – assim, acerta o governo federal em ampliar a participação

do modal ferroviário na nossa matriz de transporte – e qualidade técnica do nosso corpo funcional e a integração dos órgãos públicos”, disse Alexandre Porto, diretor-geral em exercício da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT).

A expectativa é de que o trecho 1 da Fiol comece a operar em 2025 transportando mais de 18 milhões de toneladas de carga, entre grãos e, principalmente, o minério de ferro produzido na região de Caetité. Em dez anos esse volume vai mais que dobrar, superando 50 milhões de toneladas, em 2035 – sendo a maior parte o minério de ferro. Entre as cargas também estão alimentos processados, cimento, combustíveis, soja em grão, farelo de soja, manufaturados, petroquímicos e outros minerais.

A operação inicial contará com 16 locomotivas e 1.400 vagões, sendo 1.100 destinados apenas para o escoamento de minério de ferro. Com o aumento da demanda, a expectativa é chegar a 34 locomotivas e 2.600 vagões em dez anos. Além de Ilhéus e Caetité, um terceiro pátio será instalado no município de Brumado.

O traçado da Fiol 1 atravessará as cidades baianas de Ilhéus, Uruçuca, Aureliano Leal, Ubaitaba, Gongogi, Itagibá, Itagi, Jequié, Manoel Vitorino, Mirante,

Tanhaçu, Aracatu, Brumado, Livramento de Nossa Senhora, Lagoa Real, Rio do Antônio, Ibiassucê e Caetité.

A ANTT e o governo federal trabalham nos projetos para concessão de outros dois trechos: a Fiol 2, entre Caetité (BA) e Barreiras (BA), com obras em andamento, e a Fiol 3, de Barreiras (BA) a Figueirópolis (TO), que aguarda licença de instalação por parte do Ibama.

A Fiol será um corredor de escoamento com 1.527 quilômetros de trilhos, ligando o porto de Ilhéus, no litoral baiano, ao município de Figueirópolis (TO), ponto em que se conectará com a Ferrovia Norte-Sul e o restante do país.

Em 2019, o leilão da Ferrovia Norte-Sul, na região central do Brasil, garantiu os primeiros R\$ 2,7 bilhões de investimentos. Ao longo de 2020, o Ministério da Infraestrutura viabilizou as renovações antecipadas de contrato com a Rumo, pela Malha Paulista, com mais R\$ 5,7 bilhões, e com a Vale, com mais R\$ 8,2 bilhões pela Estrada de Ferro Carajás (EFC) e R\$ 8,8 bilhões com a Estrada de Ferro Vitória Minas (EFVM).

Além disso, o dispositivo de investimento cruzado permitiu que parte da outorga pela EFVM fosse utilizada para injetar R\$ 2,7 bilhões de investimentos na implementação da Ferrovia de Integração

Centro Oeste (FICO) entre Mato Grosso e Goiás.

PORTOS

O leilão de portos realizado pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) envolveu cinco áreas, sendo três no porto de Itaqui (MA) e uma em Pelotas (RS). A arrecadação foi de R\$ 216,3 milhões e os investimentos alcançarão cerca de R\$ 610 milhões.

Das quatro áreas licitadas no porto maranhense houve disputa em três, segundo a Antaq. "Os leilões realizados significam um setor portuário mais eficiente e mais produtivo, gerando desenvolvimento econômico, renda e emprego para o país, ainda mais em um cenário de pandemia", afirma Eduardo Nery, diretor geral da agência.

A estimativa é que o porto do Itaqui chegue à movimentação de 17,9 milhões de toneladas em 2060, seguindo uma taxa média de crescimento de 1,7% ao ano. Os fluxos que devem apresentar a maior taxa de crescimento são os de importação de derivados de petróleo, com taxa média de 1,9% ao ano e crescimento maior no curto prazo, de 12,1% ao ano entre 2016 e 2020.

A Santos Brasil venceu o leilão de arrendamento de três terminais destinados

à movimentação de granel líquido, no porto de Itaqui (MA). O valor de outorga da área IQI03 foi de R\$ 61,3 milhões, da IQI11, de R\$ 56 milhões, e da IQI12, de R\$ 40 milhões. O prazo das concessões é de 20 anos, com possibilidade de prorrogação por mais 70 anos. As três áreas somam 180 mil metros cúbicos de capacidade instalada e a previsão de investimentos futuros para ampliação de capacidade é de R\$ 416 milhões.

De acordo com Antônio Carlos Sepúlveda, presidente da Santos Brasil, com o resultado do leilão a empresa dá um passo importante na sua estratégia de movimentar outras cargas além do contêiner, focando em negócios de alto potencial. "Com a conquista destes três terminais entramos num setor que vem crescendo em ritmo acelerado e nos posicionamos com um player relevante em um porto que é hub de distribuição de derivados de petróleo para a região centro-oeste e que tem enorme potencial de crescimento ligado ao agronegócio", diz. Segundo a Antaq, a movimentação de granel líquido cresceu 14,8% no ano passado frente a 2019, enquanto o setor portuário apresentou alta de 4,2%.

Para viabilizar sua estratégia de crescimento, em novembro de 2020, a Santos Brasil levantou R\$ 790 milhões com



Estima-se que Itaqui chegue à movimentação de 17,9 milhões de t em 2060

oferta primária de ações. Além de analisar a participação nos próximos leilões de arrendamentos de ativos portuários (especialmente granel líquido e sólido), a empresa estuda possibilidades de negócios para a verticalização e integração da cadeia logística portuária a partir da plataforma da Santos Brasil Logística; e a ampliação da sua participação na movimentação brasileira de contêineres.

A Ultracargo, empresa independente de armazenagem de grânéis líquidos, venceu o leilão para arrendamento da área IQ13 no porto do Itaqui (MA), onde a companhia já opera um terminal de 109 mil metros cúbicos, com obras de expansão em andamento que elevarão a

capacidade para 155 mil metros cúbicos até o fim deste ano.

Na área arrendada, será construído novo terminal com capacidade estática mínima de 79 mil metros cúbicos, e o início de operação em até cinco anos a partir da data de assinatura do contrato. O arrendamento terá duração de 20 anos, podendo ser renovado por até 70 anos. Segundo a Ultracargo, o novo terminal será interligado ao atual, o que permitirá maior flexibilidade para os clientes, além de ser um importante estímulo ao desenvolvimento da economia e consequente geração de empregos na região.

O investimento está alinhado à estratégia de crescimento da Ultracargo e ao

seu propósito de conectar negócios, contribuindo para a evolução da logística portuária brasileira. “O resultado do leilão reafirma nosso compromisso com o porto do Itaqui, importante hub de distribuição de combustíveis dada a sua conexão com uma malha ferroviária eficiente e que permite o abastecimento de regiões de grande crescimento nos próximos anos, como Maranhão, Piauí, Tocantins e parte do Pará”, afirma Décio Amaral, presidente da Ultracargo.

Além do porto do Itaqui, a Ultracargo atua nos portos de Santos (SP), Aratu (BA), Suape (PE), Rio de Janeiro (RJ) e Paranaguá (PR). A partir de 2022, passará a atuar também na região Norte, com o início de sua operação no porto de Vila do Conde (PA), atualmente em construção.

No porto de Pelotas (RS), a CMPC Celulose arrematou o espaço de 23,5 mil metros quadrados, que utilizará pelos próximos dez anos. O leilão garantirá a operacionalidade das cargas já consolidadas no cais pelotense, gerando emprego e renda, além de proporcionar integração modal no sistema hidroportuário gaúcho. A área é constituída pelos terrenos nos quais serão implantados os equipamentos e edificações necessárias para a movimentação e armazenagem de carga geral.

Os arrendamentos visam atender o

modelo portuário nacional, nos moldes impostos pelo novo Marco Regulatório dos Portos (Lei Federal 12.815/2013), e representa um dos marcos da modernização do setor. O investimento em equipamentos e infraestrutura chega a R\$ 16 milhões e uma arrecadação na casa dos R\$ 14 milhões.

Além desses investimentos previstos para os próximos dez anos pela CMPC Celulose gerarem segurança jurídica para os investidores – já que os arrendatários poderão investir sem receio de surpresas legais futuras –, a empresa vai possibilitar outras vantagens logísticas operacionais para a economia do Rio Grande do Sul.

Segundo Mauricio Harger, diretor-geral da CMPC Brasil, esse arremate confirma a continuidade das operações de trânsito de toras de madeira no terminal, sendo a maneira mais sustentável de fazer a logística, já que a navegação pela Hidrovia Pelotas-Guaíba permitirá tirar 100 mil caminhões das estradas do estado por ano somente nesta operação. Isso gerará grande economia de escala e permitirá à empresa ainda mais competitividade global.

Fernando Estima, superintendente dos portos do Rio Grande do Sul espera que no futuro haja outros interessados para outros terminais em Pelotas e também nas áreas de Porto Alegre.

CTM



EDITORA

Acervo Digital OTM - acesse

www.acervodigitalotm.com.br

1963

2021





EmbraerX faz primeiro voo do veículo elétrico

O protótipo criado pela Eve Urban Air Mobility Solutions, startup da EmbraerX, decolou pela primeira vez da sede da Embraer em Gavião Peixoto, no interior de São Paulo

SONIA MORAES

A EmbraerX, subsidiária de inovação da Embraer, realizou o teste de voo do veículo elétrico de decolagem e pouso vertical (eVTOL). O protótipo criado pela Eve Urban Air Mobility Solutions, startup da EmbraerX, decolou pela primeira vez da sede da Embraer em Gavião Peixoto,

no interior de São Paulo.

A Eve, empresa independente dedicada ao desenvolvimento do ecossistema da Mobilidade Aérea Urbana (UAM), está desenvolvendo um portfólio completo de soluções para preparar o mercado de UAM, incluindo o desenvolvimento

e certificação do eVTOL, além de uma abrangente rede de suporte e serviços associados e a criação de soluções de gestão de tráfego aéreo urbano.

“A Eve está preparada para conceber a nova fronteira no transporte com aeronaves inteligentes, ambientalmente amigáveis e autônomas, o amplo suporte associado e as soluções de gerenciamento de tráfego aéreo urbano”, disse Francisco Gomes Neto, presidente e CEO da Embraer, durante o lançamento da nova empresa no ano passado.

Segundo a Embraer, o eVTOL, avião de pequeno porte para o transporte de

passageiros, tem um design centrado no ser humano. É 100% elétrico, silencioso e seguro e o sistema de controle é o fly-by-wire de quinta geração.

O projeto eVTOL representa o desenvolvimento de um produto real e certificável, conforme evidenciado pelo primeiro voo do simulador de engenharia em julho de 2020. A empresa está aproveitando a experiência da Embraer e da Atech, subsidiária do grupo Embraer, no fornecimento de softwares de gestão de tráfego aéreo mundialmente reconhecido para criar as soluções que ajudarão a dimensionar com segurança a indústria de UAM.

Embraer teve queda de 10% na receita líquida em 2020

A companhia credita a redução na receita aos efeitos negativos da pandemia no volume de entregas da aviação comercial e executiva

A Embraer registrou no quarto trimestre de 2020 receita líquida de R\$ 9.81 bilhões, crescimento de 14% em relação ao mesmo período de 2019 (R\$ 8,58 bilhões). A empresa credita essa elevação principalmente à variação cambial no

período. Nesse período a aviação comercial apresentou queda de 3% na receita, que foi compensada pelo crescimento da receita nas demais áreas de negócio, em especial em Defesa & Segurança que teve aumento de 121% em comparação com o

mesmo período anterior.

No acumulado anual a receita líquida de R\$ 19.64 bilhões ficou 10% abaixo dos R\$ 21,8 bilhões registrados em 2019. A principal causa, segundo a companhia, foram os efeitos negativos da pandemia no volume de entregas da aviação comercial e executiva, mas que foram parcialmente compensados pela variação cambial do período. Como resultado a aviação comercial teve queda de 35% nas suas receitas no comparativo anual.

No quarto trimestre de 2020 o prejuízo líquido da companhia foi de R\$ 7,7 milhões, ante os R\$ 867,8 milhões registrado no mesmo período de 2019. No ano, o prejuízo líquido atingiu R\$ 3.61 bilhões, enquanto que em 2019 o saldo negativo foi de R\$ 1.31 bilhões.

A Embraer informa em seu balanço financeiro que a liquidez da companhia permanece sólida e que fechou 2020 com caixa de R\$ 14,3 bilhões, acima dos R\$ 11,2 bilhões de 2019. Ao final de 2020 a dívida líquida era de R\$ 8,8 bilhões.

Durante o quatro trimestre do ano passado, a Embraer entregou 28 jatos comerciais e 43 jatos executivos (23 jatos leves e 20 jatos grandes), totalizando 44 jatos comerciais e 86 jatos executivos (56 jatos leves e 30 jatos grandes) entregues em 2020. A companhia esclareceu que

as entregas de 2020 sofreram impacto negativo principalmente pela pandemia da Covid-19, que continua afetando o mundo e especialmente as viagens aéreas comerciais.

As entregas anuais de 44 jatos da aviação comercial caíram 51% em 2020 quando comparadas às 89 entregas de 2019, enquanto as entregas da aviação executiva (86 jatos) foram menos impactadas, caindo 21% em relação às entregas do ano anterior, que foram de 109 jatos (62 jatos leves e 47 jatos grandes).

A carteira de pedidos firmes (backlog) da companhia alcançou US\$ 14,4 bilhões no quarto trimestre de 2020. A carteira de pedidos firmes e a entregar da aviação comercial encerrou 2020 em US\$ 7,6 bilhões, representando 53% do total da companhia.

Em pedidos firmes de jatos executivos em carteira o montante era de US\$ 1,2 bilhão no final de 2020, representando 8% do total da companhia. A área de Defesa & Segurança fechou o ano com US\$ 3,6 bilhões em sua carteira de pedidos firmes, representando 25% do total da companhia.

Devido à incerteza relacionada à pandemia e seus impactos na indústria, a companhia decidiu por não publicar, nesse momento, suas estimativas financeiras e de entregas para 2021.

CTM

Total Express amplia sua área de abrangência

Transportadora anuncia um novo marco de abrangência do seu serviço de entregas no Brasil

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Desde o dia 15 de abril, a Total Express passou a disponibilizar entrega direta em 3,23 mil cidades, expandindo seu atendimento para novos 393 municípios. Segundo a transportadora, serão mais de 39 mil novos códigos postais (CEP) no Brasil, dos quais quatro mil estão localizados no Rio de Janeiro. A transportadora também anuncia a redução de prazo em mais de 1,5 mil cidades em que realiza atendimento direto, além de outras duas mil cidades atendidas por meio do Total Repost, modalidade em que ela tem parceria com os Correios.

“A nova abrangência visa garantir excelência no atendimento de milhares de consumidores. Queremos seguir como a empresa privada em soluções logísticas com a maior cobertura de entrega do Brasil”, afirma Felipe Lima, CEO da Total Express.

A Total Express avançou na descentralização da sua operação logística, com novas bases de entregas last mile (última milha) em todo o país. Além disso, a empresa conta com diversos parceiros, que possuem centros

de distribuição por todo o território nacional.

Fernando de Azevedo, gerente de produtos da Total Express, explica que há três pontos importantes neste processo de expansão da companhia. “O primeiro ponto é que fizemos negociação com os nossos parceiros e fornecedores para atender novos CEP. O segundo ponto é a análise de potencial de consumo de novas regiões em que a gente não atendia de forma direta. E o terceiro é o aumento do e-commerce brasileiro por si, que tem sido bastante expressivo. Em alguns lugares, estudos de mercado nos mostraram que o atendimento direto passou a ser viável. Assim, a Total Express aproveita a demanda reprimida por conta de prazo e preço”, comenta.

Com quase 30 anos de experiência, a Total Express tem capacidade de entregar até 500 mil encomendas por dia. Com atendimento em mais de 400 cidades em 24 horas a 48 horas, além de ampla infraestrutura, a empresa conta com mais de 12 hubs e 110 estruturas de last mile. **CTM**

Novo DAF XF atinge duas mil unidades em seis meses

A DAF Caminhões atingiu a marca de duas mil unidades do Novo XF comercializado no Brasil em menos seis meses. O modelo, produzido na fábrica de Ponta Grossa (PR), chegou à rede de concessionárias em setembro de 2020 e as primeiras unidades começaram a ser entregues em outubro.

Aproximadamente 30% dos caminhões em produção possuem o pacote Safety, com diversos recursos para aprimorar a dirigibilidade, a segurança e o consumo de combustível. Entre os recursos tecnológicos, destacam-se o controle de cruzeiro preditivo, sensores de pressão dos pneus, monitoramento do nível de



energia de bateria, sistema de frenagem de emergência avançada, controle de estabilidade do veículo, sistema de aviso de saída da faixa e controle de cruzeiro adaptativo.

Disponível nas versões 4x2, 6x2 e 6x4, o XF é equipado com o novo motor Paccar MX-13, de 12,9 litros, totalmente redesenhado para trabalhar em rotações menores e mínimo atrito. Dessa forma, garante alto torque e potência superior. O Novo XF oferece dois tipos de motorização, de 480 cv (até 2.500 Nm a partir de 900 rpm) e 530 cv (até 2.600 Nm a partir de 1.000 rpm).

Chega ao Uruguai o primeiro caminhão Volkswagen Delivery Express



A Volkswagen Caminhões e Ônibus iniciou os embarques do Delivery Express para o Uruguai, o mais novo destino deste modelo de caminhão. Rafael Barbe é

um dos primeiros clientes a apostar no Delivery Express no Uruguai. A sua empresa Barbe transporta alimentos em Montevideu, capital uruguaia, e seus veículos percorrem cerca de quatro mil quilômetros por mês. Desde que retirou o modelo, já rodou 40 mil quilômetros.

Cliente VW há muitos anos, Rafael Barbe participou da apresentação do modelo. “Minha decisão é sempre

pelo caminhão mais seguro. E o Delivery Express me surpreendeu, mudou o meu conceito de como deve ser um caminhão. E estou satisfeito, quero comprar mais veículos”, comentou.

“O fato de já estar à venda no Brasil há cerca de três anos chancela a qualidade do Express”, disse Miguel Remeiro, responsável pela área de caminhões e ônibus na empresa Julio César Lestido.

Mercedes-Benz chega a 1.000 caminhões Novo Actros entregues

Mesmo com o impacto causado pela pandemia do coronavírus a Mercedes-Benz conseguiu entregar 1.000 caminhões extrapesados da linha Novo Actros no Brasil.

As primeiras unidades começaram a ser entregues aos clientes em julho do ano passado. Em março, a empresa registrou o milésimo emplacamento do modelo.

A Alimentos Lopes, de Nova Londrina (PR), foi o primeiro cliente a receber o Novo Actros para sua frota que transporta produtos à base de amido de mandioca para todo o país. A Fagundes Construção e Mineração, de Portão (RS), primeiro cliente do Actros e maior frotista dessa linha de produtos no país, comprou cinco unidades deste



caminhão para o transporte de máquinas, equipamentos e cargas especiais pesadas.

A Transportadora Contatto, de Limeira (SP), renovou sua frota com 100 unidades para transporte de cargas críticas dos segmentos químico, petroquímico e combustíveis. O Grupo Risa, de Balsas (MA), já conta com um Novo Actros para transporte de soja desde as áreas de plantio até os armazéns das fazendas da empresa, além dos embarques para exportação pelo Porto de Itaqui em São Luís (MA).

Volkswagen Meteor 28.460 entra em operação para transporte de GLP



A TGGlog, empresa que transporta gás liquefeito de petróleo (GLP) a granel, adquiriu dez caminhões extrapesados Volkswagen Meteor 28.460 6x2. A empresa,

sediada em Limeira, interior paulista, planeja ampliar a sua frota com mais veículos da marca.

Atualmente, a frota da TGGlog conta com mais de 500 caminhões, com modelos das famílias VW Constellation e MAN TGX, que rodam por 18 estados brasileiros e o Distrito Federal, além de Argentina e Bolívia. “Estamos muito

satisfeitos com os caminhões, que vêm atendendo às especificidades da nossa operação e oferecendo um excelente custo-benefício. Trata-se de uma linha confiável, segura, muito robusta, com bom desempenho, boa média de consumo de combustível e um ótimo espaço interno”, diz André Mariano Leão, diretor executivo da TGGlog.



Pás eólicas são transportadas de Pecém para Imbituba

Os equipamentos, de 72,5 metros de comprimento e 22,5 toneladas cada um, representam a maior carga deste tipo já levada em um porta-contêineres

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Com o embarque de três pás eólicas de 72,5 metros de comprimento, a operação APM Terminals Pecém em parceria com a Maersk Brazil entra para história como o maior embarque de carga solta em um porta-contêineres do mundo, segundo dados da empresa Maersk Brazil. A carga foi levada até o porto de Imbituba, em Santa Catarina. As pás eólicas fazem parte de um protótipo de aerogerador da WEG, que será instalado na cidade de Capivari de Baixo,

no sul do estado.

A operação resulta de ações comerciais conjuntas entre várias empresas do grupo Maersk, conforme as necessidades do cliente. O armador Aliança foi responsável pelo frete marítimo, a APM Terminals Pecém foi o porto de embarque e a equipe da Maersk Brazil respondeu pela solução logística.

Para o diretor superintendente da APM Terminals Pecém, Daniel Rose, além da integração logística com foco no cliente, a

operação em si foi muito importante para o terminal: “Ficamos muito satisfeitos com a entrega da equipe, com a agilidade e a tranquilidade em que a movimentação ocorreu. Nossas equipes de planejamento, segurança e operação estavam muito alinhadas e isso contou no sucesso da complexa operação que realizamos.”

Para a operação, primeiramente foi utilizado um guindaste Ship to Shore (STS) da APM Terminals Pecém que realizou o embarque de contêineres do tipo flat rack para servirem como base de apoio aos frames de suporte e movimentação no qual as pás seriam encaixadas. Logo após, foram usados dois guindastes portuários móveis, do tipo MHC, para içar as pás que pesavam cerca de 21 toneladas cada. Os embarques ocorreram nos navios Bartolomeu Dias e Vincente Pinzon, ambos da empresa Aliança Navegação e Logística, e que integra uma das linhas de cabotagem que passam pelo porto.

André Magalhães, Head Comercial da APM Terminals Pecém explica que para essa operação “foram envolvidos seis porções para cada pá eólica. Totalizando doze tampões de porção e quatro contêineres do tipo flat rack. Na transferência para o navio, utilizamos dois guindastes de terra, que em perfeito sincronismo carregaram duas pás em incríveis 55 minutos. Pelo tamanho das pás e pelo tipo de embarcação utilizada,

estamos provavelmente diante de um novo recorde mundial”, acredita.

A APM Terminals Pecém oferece seis linhas de cabotagem interligando o sul ao nordeste do país e a Manaus, sendo ponto de parada estratégica para exportação e importação, além de contar com uma rota para a costa leste dos Estados Unidos ao longo de todo o ano e mais duas rotas para a Europa durante o período da safra de frutas, de setembro a março.

As pás eólicas desembarcaram no Cais 2 do Terminal de Carga Geral (TCG) do porto de Imbituba (SC), terminal administrado pela Santos Brasil. A operação foi planejada e construída pela companhia, em parceria com o porto de Imbituba, a partir de uma obra para adequação do portão de saída e nivelamento de piso do pátio para recebimento da carga, com a movimentação simultânea de dois guindastes.

O conjunto das três pás eólicas integra um projeto de P&D da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), em parceria com a Engie Brasil e Centrais Elétricas de Santa Catarina, desenvolvido pela WEG. “Essa bem sucedida operação reforça a capacidade operacional da Santos Brasil em oferecer soluções a clientes de diversos segmentos e com os mais diferentes tipos de carga”, afirma Danilo Ramos, diretor comercial de operações portuárias da companhia. **CTM**

Hapag-Lloyd fortalece presença na África

Empresa de transporte marítimo, que recentemente abriu escritório no Quênia, lança serviço East Africa Service 3 (EAS3) com viagens semanais em sete embarcações de 2,8 mil TEU

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O novo East Africa Service 3 (EAS3) passa a oferecer viagens semanais diretas entre China, Sudeste Asiático, Quênia e Tanzânia. Lançado no final de abril, o novo serviço permite busca melhorar a conectividade entre a Ásia e a África Oriental. Além disso, o EAS3 oferecerá conexões com a rede global da companhia por meio dos portos centrais de Cingapura, Port Kelang e Xangai.

A primeira viagem do EAS3 para o oeste terá início em Xangai em 29 de abril de 2021 com uma chegada estimada em Mombaça em 23 de maio de 2021. Sete navios de 2,8 mil TEU serão implantados no serviço, incluindo dois fornecidos pela Hapag-Lloyd.

A companhia entrou no mercado da África Subsaariana há cerca de 13 anos



e tem visto um crescimento constante e significativo nos volumes transportados desde então. Na África Oriental, o serviço expresso da China-Quênia (CKX), liga o Quênia a alguns dos portos mais importantes da Ásia, como Cingapura e Xangai, enquanto o serviço da África Oriental 2 (EAS2) conecta o país da África Oriental à costa oeste da Índia e Jebel Ali em Dubai.

Em março de 2021, a Hapag-Lloyd também abriu seu próprio escritório no Quênia para estar mais perto dos clientes neste importante centro econômico da África Oriental. Embora o negócio principal seja administrado a partir da cidade portuária de Mombaça, a empresa também terá um escritório em Nairóbi, capital do país.

A empresa transporta principalmente produtos agrícolas para fora do Quênia, especialmente chá, café, frutas e têxteis. Nas importações, destacam-se produtos químicos, alimentos e uma ampla variedade de produtos feitos de plástico ou borracha.

A Hapag-Lloyd também atende países sem litoral da África Oriental, como Uganda, Ruanda, Burundi e Sudão do Sul, com conexões regulares para o interior de e para Mombaça. Como parte da estratégia de crescimento, a empresa de navegação também se empenha em desenvolver conexões terrestres para a Somália, sul da Etiópia e norte da Tanzânia.

“A Hapag-Lloyd tem expandido continuamente seus negócios na África Oriental nos últimos anos como parte de nosso foco estratégico em mercados de crescimento selecionados em todo o mundo”, disse Dheeraj Bhatia, diretor executivo sênior da região do Oriente Médio da companhia. “Nosso novo serviço EAS3 criará uma nova opção

para nossos clientes e nos ajudará a estabelecer conexões ainda mais fortes entre esta região próspera e o resto do mundo”, completa.

A Hapag-Lloyd também tem fortalecido suas ofertas e presença na África Ocidental nos últimos anos. Em outubro de 2019, o serviço Middle East India Africa Express (MIAX) foi lançado, fornecendo conexões diretas e rápidas entre o Oriente Médio, Índia, África do Sul e os principais mercados da África Ocidental, como Gana e Nigéria. Em setembro de 2020, foi aberto um novo escritório em Lagos, Nigéria.

Em março de 2021, a Hapag-Lloyd assinou um contrato de compra e venda com a empresa de transporte de contêineres holandesa NileDutch. A aquisição permite aos clientes beneficiarem de uma rede ainda mais densa e de uma frequência de viagens muito mais elevada, especialmente de e para locais na África do Sul e Ocidental. Atualmente, a conclusão da transação está sujeita à aprovação das autoridades antitruste responsáveis.

A Hapag-Lloyd agora possui cinco escritórios próprios no continente: na África do Sul, Egito, Gana, Nigéria e Quênia. Além disso, abriu recentemente um Centro de Serviços de Qualidade em Ilhas Maurício.

CTM



Tecon Rio Grande movimentou mais de oito milhões de contêineres

Terminal de contêineres da Wilson Sons completa 24 anos de atuação e, desde o início de suas operações, mais de 13,5 milhões de TEU já passaram por suas instalações

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Em 2020, o Terminal de Contêineres (Tecon) Rio Grande, da Wilson Sons, movimentou 404.721 contêineres (675.227

TEU), com destaque para a exportação, que atingiu 131.842 contêineres (230.695 TEU) levados a países de todos os conti-

MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS NOS TERMINAIS PRIVADOS CRESCE DURANTE A PANDEMIA

Os Terminais de Uso Privado (TUP) apresentaram crescimento de 3,7% na movimentação de cargas em 2020, quando comparado ao ano anterior. Foram 760 milhões de toneladas de cargas, em comparação aos 733 milhões de toneladas registrados em 2019. Nos últimos dez anos, a movimentação de carga nos terminais privados apresentou incremento de quase 40%, de acordo com o Anuário Estatístico da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq).

A movimentação geral de cargas do setor portuário cresceu 4,2% no ano passado em comparação a 2019, com uma soma final de 1,15 bilhão de toneladas. Os terminais privados respondem por 65% dessa movimentação. Os perfis de carga que mais se destacaram foram: granel líquido (+14,8%), com destaque para o Terminal de Petróleo do Porto de Açu, que obteve o maior aumento de 2020, movimentando 10,3 milhões de toneladas a mais (+53,2%), o granel sólido (+1,2%) e contêineres, que tiveram crescimento



de 1,1% em 2020, mesmo sendo um dos perfis mais afetados pela pandemia.

O presidente da ATP (Associação de Terminais Portuários Privados), Murillo Barbosa, destaca os números ascendentes do setor portuário brasileiro, especialmente, durante a crise gerada pela pandemia da Covid-19.

“Mais uma vez, os números positivos atestam a intensa contribuição do setor portuário privado brasileiro para a economia. Especialmente, em um ano tão atípico e difícil como 2020. O setor portuário se manteve resiliente e desempenhou papel decisivo no enfrentamento da crise sanitária, inclusive para o transporte de insumos para a área de saúde”, ponderou.

nentes, como Estados Unidos, China, Bélgica, Peru e Arábia Saudita. Os principais produtos exportados pelos clientes do

terminal, no ano passado, foram tabaco, resinas, frango congelado e madeira, com crescimento importante dos embarques

de carne suína e arroz, além da farinha de trigo, que somou 147 contêineres exportados (194 TEU, medida equivalente a um contêiner de 20 pés), um total de 3,8 mil toneladas somente para a Venezuela.

Outro diferencial é a navegação interior com o maior proveito do modal fluvial por meio do Tecon Santa Clara. A navegação interior representa 8% das cargas exportadas e importadas pelo Tecon Rio Grande. Operante desde 2016, o terminal hidroviário, localizado em Triunfo (RS), é responsável por cerca de 5% dos produtos do agronegócio que chegam ao Tecon Rio Grande. Hoje 25% das cargas movimentadas no terminal hidroviário são commodities, como madeira e frango congelado. Em 2020, foram movimentados 25.155 contêineres via Tecon Santa Clara, quase 48 mil TEU.

Desde o início de suas operações em 1997, passaram pelo Tecon Rio Grande 8.120.760 contêineres, o que corresponde a 13,51 milhões de TEU. O terminal possui cerca de três mil clientes importadores e exportadores, além de receber as principais linhas que escalam o Brasil, oferecendo serviços semanais para todos os trades do mundo, a partir de 17 clientes armadores.

O Tecon Rio Grande assumiu compro-

missos em seu contrato de licitação, tais como incrementar a capacidade e a produtividade do terminal, por meio de modernização tecnológica dos equipamentos, processos e adequação da infraestrutura. Na época, o terminal operava apenas com um guindaste móvel, uma ponte, três empilhadeiras de grande porte e três de pequeno porte, seis caminhões e 64 colaboradores.

Localizado a 320 quilômetros de Porto Alegre, o Tecon Rio Grande teve seu cais de atracação triplicado para 900 metros de extensão. São 735 mil metros quadrados de área total, com capacidade estática de 25 mil TEU, 20 mil metros quadrados de armazéns para carga geral e especiais, dez gates totalmente automatizados para a entrada e saída do terminal, além de 2,8 mil tomadas para contêineres refrigerados (reefer).

A Wilson Sons finalizou em 2020 a dragagem no Tecon Rio Grande, aumentando seu calado de 12,5 metros para 15 metros (49,2 pés). Com investimento de R\$ 1,8 milhão, a obra do cais do terminal gaúcho lhe dá capacidade para operar simultaneamente dois navios New Panamax, um dos maiores cargueiros do mundo, com 366 metros de comprimento e capacidade para transportar até 14 mil TEU.

GTM

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



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

QUEM COMPARA ESCOLHE A **VAMOS LOCAÇÃO®**

VAMOSLOCAÇÃO.COM.BR



☎ 0800 025 4141
☎ (11) 97198-9578

**CARREGUE
INOVAÇÃO
EM TODAS
AS VIAGENS.**



Temos um grande objetivo: fazer cada vez melhor para você rodar melhor. E só dá para fazer melhor, de verdade, quando conseguimos ir além de tudo o que já existe. Isso se chama inovação. E é isso que nos leva adiante.

randonimplementos.com.br

**SÓ INOVA
QUEM
SE MOVE.**

RANDON[®]
IMPLEMENTOS