



COMEMORAÇÃO

MERCEDES-BENZ COMPLETA 65 ANOS DE BRASIL



INOVAÇÃO

Volvo desenvolve caminhão-conceito para transporte de grãos

COMERCIAIS LEVES

Ford inicia a produção da Transit no Uruguai

COLETA DE RESÍDUOS

Iveco apresenta Tector Auto-Shift Coletor

DISTRIBUIÇÃO URBANA

Sprinter é transformada em base operacional de drones

CUSTOS

Transportadores questionam aumentos de combustíveis

IMPLEMENTOS

Randon amplia fábrica de Araraquara

Uma escolha pelo futuro.
Novo Volkswagen e-Delivery.

O primeiro caminhão 100% elétrico
produzido no Brasil.



Acesse nosso QR code
ou www.vwco.com.br
e saiba mais
sobre o e-Delivery.

 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 @vwcaminhoes

**150 concessionárias
em todo o Brasil.**

No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



**Disponibilidade de
peças de reposição.**

**Garantia da bateria
de até 5 anos.**



**Caminhões
Ônibus**

SUMÁRIO

COMEMORAÇÃO Mercedes-Benz completa 65 anos de presença no Brasil	6
INOVAÇÃO Volvo desenvolve caminhão-conceito para transporte de grãos	14
RODOVIÁRIO Volvo faz mudanças na versão 2022 dos caminhões VM	18
COMERCIAIS LEVES Ford inicia a produção da Transit na nova fábrica no Uruguai	20
COLETA DE RESÍDUOS Iveco lança no mercado brasileiro o Tector Auto-Shift Coletor	24
DISTRIBUIÇÃO URBANA Mercedes-Benz Sprinter é transformada em base operacional para drones	27
RENOVAÇÃO DE FROTA RGLog e Gabardo ampliam sua frota de caminhões Volkswagen	30
COMBUSTÍVEIS NTC&Logística questiona os constantes aumentos de tributos e insumos	34
FINANCIAMENTO Banco Mercedes-Benz atinge a melhor carteira em 21 anos de atuação	38
INDÚSTRIA Randon Implementos expande a fábrica de Araraquara, no interior paulista	42
IMPLEMENTOS Indústria de implementos rodoviários acumula incremento de 42%	46
INFRAESTRUTURA Governo federal prepara a sétima rodada de concessões de aeroportos	48
AVIAÇÃO Latam alcança 35,3% de participação no mercado brasileiro em agosto	54
PNEUS Sumitomo Rubber do Brasil reforça capacidade da fábrica do Paraná	56
CARGA MARÍTIMA Movimentação de contêineres tem crescimento no porto de Santos	64
PORTOS Terminal de regaseificação aumentará a capacidade do porto de Suape	66

SEÇÕES

Editorial **5** Novas **60**

transporte
MODERNO

Ano 57 - Nº 505 - Out | Nov 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,

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

Mais um ano de desafios

Ao mesmo tempo em que se esforça para superar os efeitos negativos diretos da pandemia, o setor de transporte rodoviário de cargas enfrenta a cada dia novos e persistentes desafios que dificultam sua atividade e ameaçam sua sobrevivência.



A mais recente queixa do setor são os aumentos contínuos de preço, resultantes do cenário macroeconômico, que afetam a atuação das empresas de transporte. A NTC&Logística, que representa as transportadoras, considera grave a situação atual do setor, com tendência de piora. Segundo a entidade, nos últimos quinze meses os principais componentes do custo das operações de transporte sofreram intensos reajustes de preço. Neste aspecto, os itens que mais afetam as empresas são o preço do óleo diesel que aumentou cerca de 50% no período, os juros básicos que evoluíram de 2% para 8,5% em seis meses e os preços de caminhões e implementos rodoviários que subiram mais de 50%, enquanto a inflação setorial superou 30% no período.

Para preservar a viabilidade econômica

das empresas e que continuem a prestar serviços dentro de padrões de normalidade, a entidade faz algumas recomendações aos associados. Entre as principais delas é de que as empresas de transporte rodoviário de cargas procurem adequar os prazos de pagamento de seus serviços aos ciclos finan-

ceiros efetivos das operações e incorporem na formação de seus preços itens de custo real de financiamento, que viabilizem no médio prazo a renovação das frotas. Além disso, aconselha que incluam nos contratos de prestação de serviços cláusula estabelecendo recomposição imediata das tarifas conforme a variação do preço do diesel.

Em relação aos frequentes aumentos de preço do óleo diesel, as entidades do setor consideram que é preciso buscar alternativas plausíveis para que esta questão tenha um desfecho favorável à sociedade como um todo.

Todas essas mazelas exigem das transportadoras se reinventarem continuamente. Ou seja, em linguagem popular “matar um leão por dia” para sobreviverem.

Eduardo Chau Ribeiro | Editor



65 Anos
de
Brasil

Mercedes-Benz completa 65 anos de Brasil

De cada dez caminhões que circulam pelas estradas brasileiras, quatro são Mercedes-Benz, enquanto que de cada dez ônibus, seis são da marca

MÁRCIA PINNA RASPANTI

No dia 28 de setembro, a Mercedes-Benz completou oficialmente 65 anos de Brasil. O primeiro caminhão (L 312, o "Torpedo") e o primeiro ônibus (chassi LP 312) produzidos no país pela empresa,

em 1956, se tornaram grandes marcos da indústria automotiva. Para marcar a data histórica, a empresa realizou uma transmissão online comemorativa prestando homenagem a todos que participaram

desta trajetória: clientes, colaboradores, concessionários, fornecedores, parceiros e fãs da marca.

“Em 1956, quando os primeiros caminhões e ônibus saíram das nossas linhas de montagem, a Mercedes-Benz dava um passo muito importante para o desenvolvimento do setor automotivo brasileiro. Naquela época, São Bernardo do Campo (SP) tinha cerca de 50 mil habitantes. Hoje, são mais de 800 mil. Crescemos muito juntos. Evoluímos com a cidade, com o Brasil, com cada cliente, com cada colaborador e com todos os nossos parceiros. Expandimos nossa operação e chegamos depois a Campinas e a Juiz de Fora, e também a cada canto desse Brasil por meio da nossa ampla rede de concessionários. Nós sempre acreditamos no Brasil. Temos orgulho do nosso passado, do nosso presente e mais ainda do que está por vir, do que deixaremos como legado para a sociedade”, diz Karl Deppen, presidente da Mercedes-Benz do Brasil & CEO América Latina.

Além de Deppen, participaram do evento especial: Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, e Jefferson Ferrarez, presidente e CEO Mercedes-Benz Cars & Vans Brasil. Da Alemanha, também participaram: Karin



Karl Deppen : “Nós sempre acreditamos no Brasil. Temos orgulho do nosso passado, do nosso presente e mais ainda do que está por vir, do que deixaremos como legado para a sociedade”

Rådström, chefe mundial da Mercedes-Benz Trucks, e Till Oberwörder, chefe mundial da Daimler Buses, que reafirmaram a importância da unidade brasileira e do mercado local para a companhia.

Também estiveram presentes na homenagem Marcus Breitschwerdt, head global Mercedes-Benz Vans, e Matthias Lührs, head de automóveis Região Overseas, para celebrar o marco dos 65 anos da Mercedes-Benz no território brasileiro.



Coração Estradeiro, série especial Novo Actros, é composta por apenas 65 unidades de uma edição exclusiva que faz alusão a esse marco histórico da empresa e que serão vendidas somente por meio de showroom virtual

A empresa fez o lançamento da série especial Novo Actros, chamada de Coração Estradeiro. A série é composta por apenas 65 unidades de uma edição exclusiva que faz alusão a esse marco histórico da empresa e que serão vendidas somente por meio do showroom virtual Star Online.

A série especial do caminhão extrapesado Novo Actros ganhou cor da cabine, detalhes de estilo e vários itens sugeridos na pesquisa realizada com os próprios caminhoneiros de vários pontos do Brasil. De acordo com a companhia, isso reafirma, mais uma vez, que "As estradas falam e a Mercedes-Benz ouve cada voz".

Outro detalhe diferenciado é que os clientes poderão dar seu sobrenome aos

caminhões, personalizando seu fiel parceiro de trabalho. Essa iniciativa segue o conceito da promoção "Caminhão com nome e sobrenome", realizada recentemente pela Mercedes-Benz para mostrar a relação emocional que milhares de caminhoneiros brasileiros construíram com a marca.

"Uma iniciativa como essa é a união perfeita da razão com a emoção. O que pulsa dentro do peito de cada colaborador na Mercedes-Benz é o que também pulsa dentro de cada um dos nossos clientes: um coração estradeiro", diz Roberto Leoncini. "Esse é o tema do Novo Actros Série Especial 65 anos, que se refere tanto aos caminhoneiros quanto à Mercedes-Benz. Afinal, um coração

estradeiro é o que nos une”. O executivo também fez uma homenagem à rede de concessionários de veículos comerciais Assobens, presente em mais de 180 pontos de norte a sul do país.

“Olhando pelo retrovisor, quanta coisa boa temos para lembrar. E como é gratificante falar da relevância da Mercedes-Benz para o segmento de caminhões e ônibus. Trouxemos para o nosso mercado o Novo Actros, o caminhão mais inteligente, eficiente, conectado e seguro do Brasil. E acabamos de dar o primeiro passo rumo à eletromobilidade com o chassi de ônibus urbano eO500U, apresentado recentemente. O primeiro ônibus elétrico desenvolvido e produzido no nosso país. Mas sabemos que o sucesso da Mercedes-Benz não se faz sozinho. São produtos, pessoas e um propósito compartilhado também pela nossa rede de concessionários, a maior do país. São essas parcerias que nos trouxeram até aqui”, comenta Leoncini.

SUSTENTABILIDADE

Mais de 100 mil colaboradores já passaram pela Mercedes-Benz do Brasil nesses 65 anos, ajudando a empresa a se tornar a maior unidade produtiva e o maior centro de desenvolvimento tecnológico



Roberto Leoncini: “Trouxemos o Novo Actros, o caminhão mais inteligente, eficiente, conectado e seguro do Brasil. E acabamos de dar o primeiro passo rumo à eletromobilidade com o chassi de ônibus urbano eO500U”

da Daimler fora da Alemanha. Além disso, também se consagrou como centro mundial de competência da Daimler para chassis de ônibus e um player global de desenvolvimento de caminhões.

Assim como o caminhão L7500 que participou da construção de Brasília, cada um dos quase dois milhões de veículos já vendidos no Brasil faz parte da construção de muitas histórias. Isso está refletido na frota circulante: de cada dez caminhões que rodam pelas estradas, quatro são Mercedes-Benz. E de cada



O primeiro caminhão, o L-312 ("Torpedo"), produzido no país pela empresa, em 1956...

... e o primeiro chassi para ônibus, o LP-312, produzido pela Mercedes-Benz no mesmo ano



dez ônibus, seis são da marca.

"Sabemos que as tecnologias avançam e nos levam a novos cenários com a Indústria 4.0, Inteligência Artificial, Internet das Coisas, conectividade e tantos recursos que chegam a cada dia para ampliar nossas possibilidades de inovação. Mas, acima de tudo, acreditamos no futuro porque desenvolvemos e confiamos nas pessoas e nas relações que construímos com cada um", ressalta Karl Deppen. "Relações que nos fazem ampliar o nosso olhar para além dos portões das nossas

fábricas e estender o nosso compromisso para o desenvolvimento social e econômico dos mais de 213 milhões de brasileiros. Falo das nossas ações que transformam tantas vidas, como as unidades móveis de saúde, os ônibus da vacinação, o projeto Estrelas do Amanhã e tantos outros ao longo dessas mais de seis décadas."

O executivo cita ainda ações como o Mobile Kids, Programa Na Mão Certa e tantas outras ações sociais, ambientais e de governança que já existem há muito tempo na Mercedes-Benz do Brasil, mui-

to antes do conceito ESG passar a fazer parte da cultura corporativa do Grupo Daimler.

“Temos também um grande compromisso com a promoção da diversidade e inclusão e com o respeito às pessoas. Tudo isso porque sabemos que o ser humano é o mais importante”, completa Karl Deppen.

No ano passado, a Interbrand elegeu a Mercedes-Benz como a marca de automóveis de luxo mais valiosa. Em junho deste ano, também foi eleita a mais valiosa da Europa pela Brand Finance, pelo segundo ano consecutivo.

“Esse reconhecimento se deve ao nosso foco em soluções de mobilidade e sustentabilidade para hoje e para o futuro, tanto para o segmento de automóveis quanto para vans. Mas, acima de tudo, a nossa estratégia está focada nas pessoas. São os colaboradores e nossos parceiros da rede de concessionários As-sobens e Abracam que estão alinhados aos desejos e necessidades dos nossos clientes. São eles os responsáveis por atingirmos grandes marcos em automóveis e vans no Brasil”, enfatiza Jefferson Ferrarez.

“É uma honra poder comemorar os 65 anos da Mercedes-Benz no Brasil. Uma grande alegria saber que nossos



Jefferson Ferrarez: “É uma grande alegria saber que nossos automóveis e vans também fazem parte dessa história de sucesso”

automóveis e vans também fazem parte dessa história de sucesso. É uma jornada de grandes conquistas e muitos desafios. Afinal, é uma imensa responsabilidade representar em nosso país a marca que inventou o automóvel. Nossa trajetória nos preparou para que o futuro seja ainda mais promissor e mais sustentável, sempre revolucionando as tecnologias, a mobilidade, os negócios de nossos clientes e gerando novas possibilidades para toda a sociedade”, afirma.

CTM

Mercedes-Benz 65 anos

Em entrevista à revista Transporte Moderno, Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, comenta as principais conquistas e avanços da empresa no país

MÁRCIA PINNA RASPANTI

TM – *Quais os principais marcos da Mercedes-Benz nesses 65 anos de presença no mercado brasileiro?*

Roberto Leoncini – O primeiro caminhão (L 312, o “Torpedo”) e o primeiro ônibus (chassi LP 312) produzidos no país, em 1956, são da Mercedes-Benz. Eles saíram da linha de produção da fábrica de São Bernardo do Campo (SP) há 65 anos e se tornaram grandes marcos para o próprio desenvolvimento do setor automotivo nacional. Da mesma planta, saem hoje o Novo Actros, o caminhão mais inteligente, eficiente, seguro e conectado do Brasil, como também a linha de ônibus O 500, que se destaca no mercado pela avançada tecnologia de segurança ativa, alto padrão de conforto e excelente padrão de eficiência e custos operacionais. Nesses 65 anos, a Mercedes-Benz do Brasil registrou o marco histórico de mais de 1,85 milhão de veículos comerciais vendidos, sendo cerca de 1,35 milhão de caminhões e 500 mil ônibus.

Seis décadas e meia depois, a empresa confirma sua posição como a maior fabricante de veículos comerciais da América Latina e um player global do Grupo Daimler, gerando soluções de mobilidade para o transporte de passageiros e de cargas, tanto para o mercado interno, quanto para diversos países para onde exporta os seus produtos. A Mercedes-Benz do Brasil é a primeira Indústria 4.0 do setor automobilístico no segmento de veículos comerciais, revolucionando os sistemas de produção, o ambiente de trabalho e a interface homem e tecnologia. Com campo de provas e centro de desenvolvimento tecnológico próprios, a empresa é líder em soluções para o ecossistema do transporte responsável e se prepara cada vez mais para um futuro ainda mais sustentável.

Em mais uma iniciativa inovadora da marca, o extrapesado Axor 3131 é o primeiro caminhão da marca com direção autônoma a ser utilizado numa operação diária regular

no Brasil. Fruto de uma parceria exclusiva com a Grunner, empresa de tecnologia para o campo, esse modelo fora de estrada opera 24 horas por dia na colheita da cana-de-açúcar. Dessa parceria surgiu também o Atego 2730 com direção autônoma.

TM – *Quais os produtos mais importantes da marca no Brasil?*

Roberto Leoncini – Os caminhões extrapesados Novo Actros e a família de ônibus O 500, citados na resposta anterior, representam a mais completa linha de caminhões e ônibus do país. Num portfólio tão amplo e abrangente, é impossível destacar os mais importantes, porque nossa linha é moderna, está sempre atualizada e em evolução, atendendo às demandas das empresas de transporte, autônomos e motoristas. Para clientes de caminhões, oferecemos as linhas Accelo (leves e médios), Atego (médios, semipesados e extrapesados), Axor e Novo Actros (extrapesados on e off-road). Para o segmento de transporte urbano de passageiros, o portfólio da marca inclui chassis de micro-ônibus da linha LO, chassis de ônibus OF e também O 500 padron, superpadron, articulados e superarticulados. Para o segmento rodoviário, a oferta conta com os modelos O 500 R, RS, RSD 6x2 e RSDD 8x2.



TM – *Seria possível traçar uma breve evolução da tecnologia embarcada nos caminhões ao longo desse período?*

Roberto Leoncini – Ao longo de sua história, a Mercedes-Benz do Brasil sempre trouxe ao mercado grandes novidades e inovadoras tecnologias de dirigibilidade, conforto e segurança. O caminhão Mercedes-Benz sempre esteve na linha de frente na evolução do setor. Foi o primeiro a ser fabricado no país, o primeiro movido a diesel e o primeiro com o motor com gerenciamento eletrônico, introduzindo tecnologias que pudessem trazer a melhor relação custo e benefício para o transportador. E, na grande transformação tecnológica, a Mercedes-Benz foi a primeira fabricante de veículos comerciais a trazer para sua estratégia o conceito 4.0 de produção, veículos e serviços. **GTM**



O caminhão-conceito FH 6x4 rodotrem para o transporte de grãos foi desenvolvido pela engenharia brasileira em parceria com a Randon, Hyva e Continental

Caminhão-conceito Volvo para o transporte de grãos

O Efficiency Concept Truck, caminhão graneleiro do futuro na versão FH 6x4 rodotrem para o transporte de grãos, foi criado no Brasil e traz uma série de novas tecnologias

SONIA MORAES

A Volvo apresentou o caminhão-conceito com uma série de novas tecnologias. O FH 6x4 rodotrem para o transporte de

grãos é um único modelo desenvolvido pela engenharia brasileira e mundial da marca, junto com parceiros estratégicos –

Randon, Hyva e Continental –, que contribuíram com novas e criativas soluções no implemento, sistema hidráulico e pneus.

O caminhão será testado em operação real, em viagens na rota dos grãos, partindo do centro-oeste brasileiro com destino aos portos de escoamento da safra. A Volvo escolheu esta aplicação, pois o Brasil tem um dos mais competitivos agronegócios do mundo, quebrando anualmente recordes de produção de grãos, a maior parte transportada por caminhões.

“A Volvo é uma marca focada em inovação. Esse caminhão é um laboratório sobre rodas, onde vamos testar tecnologias que chegarão aos veículos de série no futuro. Esse é o primeiro caminhão-conceito construído no Brasil para a realidade do transporte que temos aqui”, declara Fabrício Todeschini, diretor de engenharia de veículos da Volvo no Brasil.

O Efficiency Concept Truck é repleto de tecnologias inovadoras, segundo a fabricante. “O conjunto como um todo foi projetado para garantir menor consumo de diesel, aumentar a disponibilidade e proporcionar mais segurança na operação”, explica Juliane Tosin, gerente de projetos de engenharia da Volvo e líder do projeto. “Estamos testando diversos conceitos novos, tanto no cavalo mecânico como no implemento, com nossos parceiros. São



Fabrício Todeschini: "Esse caminhão é um laboratório sobre rodas, onde vamos testar tecnologias que chegarão aos veículos de série no futuro"

melhorias no motor, na aerodinâmica, no gerenciamento de energia e muito mais”, assegura.

As novidades visuais são grandes, resultado das várias mudanças na arquitetura do caminhão para melhorar a aerodinâmica. A cabine ficou mais baixa e 250 mm mais longa e tem grandes defletores, com o dobro do tamanho dos encontrados no modelo convencional do FH. A frente do veículo é mais aerodinâmica, projetada 175 mm para a frente. Outra alteração importante é no entre-eixos, que baixou para apenas 3.000 mm, trazendo o trailer mais próximo da cabine e proporcionando a diminuição da resistência ao ar. Com isso, a caixa de baterias e o tanque de ureia foram realocados.

Em vez de retrovisores externos, foram

instaladas câmeras nas laterais da cabine. Elas exibem as imagens em telas internas, com um alcance maior que o dos espelhos. O FH conceito graneleiro possui também uma suspensão dianteira com molas 30 quilos mais leves; freios a disco; saias laterais; extensores das portas; calotas e rodas de alumínio – tudo mudado e introduzido para aumentar a aerodinâmica, diminuir peso e melhorar a produtividade. A cabine ficou ainda maior internamente, com uma cama 250 mm mais larga, proporcionando muito mais espaço para movimentação e conforto ao condutor.

O motor é uma evolução dos modelos atuais a diesel, com muitas melhorias. Ele usa a tecnologia I-Save, que a Volvo disponibiliza na Europa. O sistema inclui novo desenho dos pistões, fazendo com que a queima de combustível se concentre no centro dos cilindros, contribuindo para reduzir o consumo. O I-Save traz também um sofisticado sistema de turbocompressor, que gera torque extra, possibilitando menor rotação do motor em velocidade de cruzeiro em longas distâncias, uma condição ideal em graneleiros.

No Efficiency Concept Truck a Volvo introduziu um novo conceito de troca do óleo lubrificante por diferença de pressão, e não por gravidade como costumeiramente é feita, tornando o processo mais

rápido, limpo e seguro. Além disso, houve a redução de elementos filtrantes (de três para dois filtros), juntamente com a adoção de um novo óleo, o VDS5, que é menos viscoso e circula com mais facilidade pelo motor, lubrificando mais rapidamente e auxiliando na redução de consumo de combustível.

O caminhão do futuro da Volvo é original em muitos aspectos. É o primeiro a ter um sistema próprio de geração de energia. Um painel fotovoltaico para captação de energia solar e supercapacitores foram instalados para abastecer os componentes eletrônicos e garantir aumento da vida das baterias. Outro exemplo inédito é a utilização de uma peça feita em impressora 3D, dando mais agilidade ao pós-venda e antecipando uma tendência que deverá ser gradativamente adotada. Trata-se de um encaixe do suporte do para-lama traseiro, que foi impresso em alumínio mantendo as características do componente original.

“Estamos muito orgulhosos em ter feito o primeiro caminhão-conceito do Brasil. É uma prova do compromisso da Volvo com os transportadores do país, sempre inovando. Vários desses conceitos vão chegar aos nossos caminhões de série no futuro, como soluções de ponta já validadas em nosso mercado, um dos mais severos do mundo”, afirma o diretor de engenharia. **CTM**



O FUTURO A GENTE CULTIVA ENQUANTO CONTINUA NA ESTRADA.

*Nós não sabemos como vai ser o futuro.
Mas sabemos que o que semeamos hoje vai impactá-lo.
Por isso, o nosso maior objetivo é buscar soluções inovadoras
e eficientes, não só para estarmos preparados para o que vem
pela frente, mas também para colhermos um futuro melhor.
Pensamos sempre assim: do que você precisa para rodar,
mas ainda não sabe que precisa? E aí, nós criamos.
Pode contar com a gente, hoje e no futuro.*

randonimplementos.com.br

**SÓ INOVA
QUEM
SE MOVE.**

RANDON[®]
IMPLEMENTOS



O VM 2022 tem agora um balanço traseiro mais curto nas configurações para caçamba

Versão 2022 dos caminhões Volvo VM ganha nova cabine

O destaque do novo modelo está no interior da cabine, que recebeu alterações no painel, novas forrações e mudanças de tecido nas paredes laterais da cabine, além de uma nova cama, maior que a versão anterior

SONIA MORAES

A Volvo faz mudanças na versão 2022 dos caminhões VM, principalmente no interior da cabine, que recebeu alterações no painel, novas forrações e mudanças de tecido nas paredes laterais da cabine,

além de uma nova cama, maior que a versão anterior. “Estamos mais uma vez atualizando uma linha de veículos de grande sucesso nos mercados brasileiro e latino-americano”, afirma Alcides Ca-

valcanti, diretor executivo de caminhões Volvo no Brasil.

O VM 2022 tem agora um balanço traseiro mais curto nas configurações para caçamba. A alteração foi introduzida para facilitar a instalação de um dos implementos mais utilizados no caminhão, desde o transporte urbano de vários materiais até operações de suporte na mineração. "As mudanças garantem maior versatilidade para o implementador e o transportador perde menos tempo com o fornecedor, colocando o veículo para trabalhar mais rapidamente", afirma Jeseniel Valério, gerente de engenharia de vendas da Volvo do Brasil.

A nova cama feita com molas ensacadas e espuma de alta densidade está mais confortável e a nova largura proporciona uma área útil 30% maior. O motorista ainda tem amplo espaço de armazenagem embaixo dela.

Recentemente, a Volvo lançou duas versões do caminhão VM: o City, para distribuição urbana; e o Light Mixer 8x4, para construção. Hoje o modelo é oferecido com motorizações de 220 cv, 270 cv e 330 cv, e nas configurações de eixos 4x2, 6x2, 6x4, 8x2 e 8x4.

Destacam-se ainda as versões VM 32 toneladas, para construção e mineração, e VM Canavieiro Autônomo, que trafega



Jeseniel Valério: "As mudanças garantem maior versatilidade para o implementador e o transportador perde menos tempo, colocando o veículo para trabalhar mais rapidamente"

sozinho em linhas de colheita de cana-de-açúcar, evitando o pisoteio de mudas e aumentando a produtividade nesse tipo de operação.

De janeiro a agosto deste ano a Volvo vendeu 3.693 caminhões da linha VM no Brasil. Esse resultado é 63% superior aos 2.254 veículos vendidos no mesmo período do ano passado e acima do número do mercado, que cresceu 50,8%. Em junho a marca celebrou a entrega do Volvo VM número 70.000.

Para atender à crescente demanda, desde maio a Volvo aumentou a produção do modelo VM, que passou a ser fabricado em dois turnos na fábrica de Curitiba (PR). **CTM**



Ford inicia a produção da Transit no Uruguai

Em parceria com a Nordex em Montevideú, Uruguai, a Ford produzirá a Transit em sete versões nos modelos de carga e passageiros para o Brasil, a Argentina e outros países da América do Sul

MARCIA PINNA RASPANTI

A Ford iniciou a produção da Transit na nova fábrica construída em parceria com a Nordex no Uruguai. Localizada em Montevideú, esta é a quinta fábrica a produzir a linha de vans Transit no mundo, ao lado da Turquia (Kocaeli), da Rússia (Elabuga), da China (Nanchang) e dos Estados Unidos (Kansas City). O veículo será destinado

ao Brasil, Argentina e outros países da América do Sul.

Segundo Daniel Dupas, diretor de qualidade da Ford América do Sul, a nova fábrica é resultado de um modelo inovador de parceria da Ford com a Nordex, empresa especializada em manufatura com mais de 50 anos de experiência no

TRANSIT MINIBUS É A PRIMEIRA QUE CHEGARÁ AO BRASIL

A primeira versão da Transit que chegará ao Brasil é a Minibus, modelo que terá quatro versões com capacidade para 15, 16, 18 e 19 passageiros, marcando o início das operações de veículos comerciais da Ford no Brasil. A van desembarcará no território brasileiro no começo de novembro pelo porto de Vitória, no Espírito Santo, onde a empresa mantém um ModCenter – centro de modificação e preparação dos veículos –, e em até dez dias os modelos serão entregues nas redes de concessionárias da marca. “Vamos trazer para o Brasil um veículo que já deu certo nos Estados Unidos e na Europa”, disse Matias Guimil, gerente de estratégia de veículos comerciais da Ford na América do Sul.

Os novos veículos comerciais da Ford são produzidos na fábrica da Nordex com peças de fornecedores do Uruguai, Argentina e Brasil. O motor é o EcoBlue 2.0 de quatro válvulas, com turbo diesel intercooler feito na fábrica da Ford na Inglaterra, o mesmo que equipa os veículos vendidos na Europa. É compacto, tem 170 cv de potência, 41,3 kgfm de torque, com transmissão manual de seis velocidades e está de acordo com a norma Euro 6 da fase P7 de emissões do

programa de controle da poluição do ar por veículos automotores (Proconve).

A nova Transit traz de série sistema de tração traseira, estribo lateral elétrico, cinto de três pontas em todos os acentos, bancos reclináveis, controle eletrônico de estabilidade, piloto automático adaptativo, assistência de permanência em faixa, assistente autônomo de frenagem, direção elétrica e assistente de partida em rampa.

“A Ford entrou nesse jogo preparada e vai iniciar as vendas da Transit pelas vans de passageiros por questão de manufatura e logística de produção. Vamos começar com os ônibus e, em seis meses, chegam os furgões”, esclareceu Rogelio Golfarb, vice-presidente da Ford América do Sul. “A estratégia da empresa é entrar no mercado de forma competitiva e trazer aos clientes o retorno ao capital investido.”

Para os veículos da linha Transit, a Ford vai oferecer assistência de pós-venda exclusiva em seus 110 pontos de vendas espalhados pelo Brasil. Segundo Daniel Santos, gerente de desenvolvimento do produto Ford América do Sul, os modelos passaram por testes no campo de provas em Tatuí, no interior de São Paulo.

setor, produzindo veículos de qualidade e com custos competitivos. O investimento conjunto no projeto foi de US\$ 50 milhões.

“Aliamos o nosso conhecimento sobre o produto com aquilo que a Nordex tem de melhor, com uma estrutura de produção



A Transit tem motor EcoBlue 2.0 de quatro válvulas com turbo diesel intercooler de 170 cv de potência

adequada para atender ao tamanho e às necessidades do nosso mercado”, diz Dupas. Outra vantagem é que ela possui uma localização estratégica para fornecer aos clientes da região.

A fábrica do Uruguai tem 17 mil metros quadrados de área construída e instalações modernas, que privilegiam o conforto e a sustentabilidade, incluindo iluminação natural e tratamento termoacústico. Ela conta também com uma estrutura completa de apoio, com pista de testes, depósitos, pátios, escritórios e sistema de

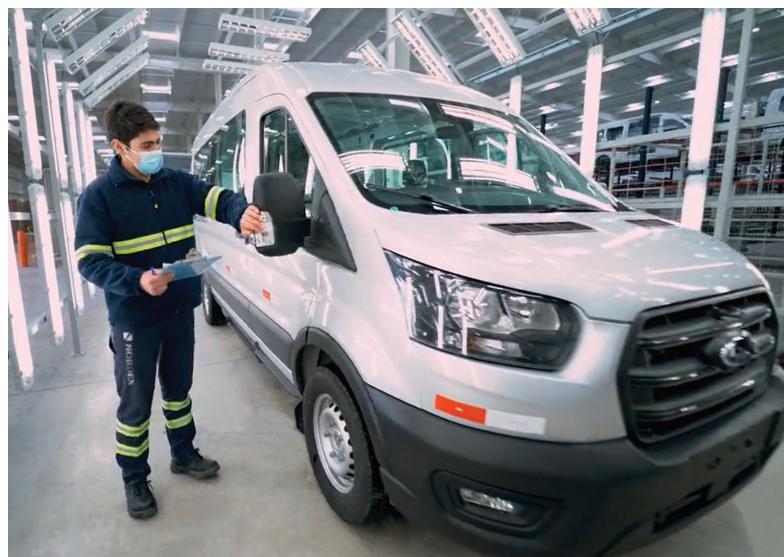
logística para o recebimento de peças e envio dos veículos prontos.

A planta tem um design avançado, que favorece a eficiência das operações. A cabine é movimentada por um transportador aéreo e cada subconjunto é montado sequencialmente ao lado da linha de montagem, abastecendo as estações de trabalho. O time de produção é formado por profissionais selecionados e capacitados, que passaram por um programa especial de treinamento para garantir a qualidade da produção.

“Todos os sistemas de qualidade da manufatura e do produto são os mesmos empregados nas demais fábricas da Ford no mundo, com um controle de todas as fases da montagem até o produto final”, revela Daniel Santos, gerente de desenvolvimento do produto da Ford.

No total, a nova linha vai produzir sete versões da Transit, nos modelos de passageiros e de carga. O lançamento da Transit marca o início da Divisão de Veículos Comerciais da Ford, com uma solução completa para oferecer o máximo de produtividade aos clientes profissionais. Toda a validação do produto e da manufatura foi feita pelo time de engenharia da Ford no Brasil, para garantir que a Transit produzida na América do Sul tenha o mesmo padrão de excelência e qualidade com que ela é reconhecida em todo o mundo.

Esse cuidado pode ser notado desde a estrutura da carroceria, feita com aços de alta resistência, até o acabamento



A fábrica do Uruguai tem 17 mil metros quadrados de área construída e instalações modernas, com pista de teste e sistema de logística para o recebimento de peças

externo e interno. A Transit vai oferecer tecnologias exclusivas, que contribuem para o melhor desempenho e dirigibilidade da categoria. Recentemente, ela foi premiada pelo Euro NCAP, entidade independente de avaliação veicular da Europa, como a melhor do segmento em segurança.

CTM



Acervo Digital OTM - acesse

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2021





Iveco lança o Tector Auto-Shift Coletor

Com câmbio automatizado, o caminhão disponível nas versões com tração 4x2 e 6x2 para coleta urbana de resíduos proporciona 20% de redução de consumo de combustível

SONIA MORAES

A Iveco lança no mercado brasileiro o Tector Auto-Shift Coletor. É o único caminhão para coleta urbana de resíduos com câmbio automatizado. “Este câmbio foi desenvolvido especificamente para esta operação e proporciona 20% de redução de consumo de combustível se comparado à transmissão automática”, explica Alexandre Jordão, gerente de marketing de produto da Iveco.

O novo caminhão recebeu uma série de modificações estruturais, como eixo e

suspensões reforçadas e freios com maior capacidade de frenagem, além do novo para-choque curto que permite um ângulo de ataque maior e melhora o acesso às áreas acidentadas. Este veículo conta também com assistente de partida em rampa e sistema de controle de tração.

Com o novo caminhão, a Iveco pretende obter 10% deste mercado que absorve de 1.000 a 1.500 unidades anualmente. A empresa já tem 20 caminhões Tector produzidos e boa parte deles já está comercializada.

O Tector Auto-Shift Coletor está equipado com o motor NEF n67, da FPT Industrial, com 300 cv e 1.050 Nm de torque. Está disponível em duas configurações de entre-eixos, para aplicações 4x2 e 6x2. Este caminhão tem capacidade para receber implementos de 15 a 19 metros cúbicos, sendo este último na versão 6x2 pusher.

LINHA LEVES

No segmento de caminhões leves, a Iveco prepara para janeiro de 2022 o lançamento do Iveco Daily Euro 6 de 3,5 toneladas. “Estamos mantendo todos os ganhos da linha Daily atual e com a nova motorização teremos um produto ainda mais econômico, forte e rentável para o transportador”, disse Bernardo Pereira, diretor de marketing da Iveco para a América do Sul.

“Isso prova que a estratégia que traçamos está dando certo”, afirmou Ricardo Barion, diretor comercial da Iveco. “Crescemos em todos os segmentos por conta de uma linha de produtos adequada às demandas de mercado. A nova linha Daily que lançamos no ano passado teve um incremento de tecnologia, segurança e design, que nos manteve no topo do segmento. Já a linha Tector está cada vez mais presente no segmento de médios e pesados por causa da sua versatilidade e robustez.”



Ricardo Barion: "Crescemos em todos os segmentos por conta de uma linha de produtos adequada às demandas de mercado"

Segundo Barion, a linha Tector de 9 e 11 toneladas, lançada em julho de 2019, cresceu muito e já foram produzidos mais de 3.000 veículos, garantindo à Iveco quase 10% do segmento.

“No segmento de pesados, as linhas Hi-Road e Hi-Way evoluíram bastante e têm se mostrado como uma das opções mais inteligentes para o transportador, com o melhor custo-benefício do mercado. Hoje fazemos parte de grandes frotas, como a D’Granel e Fertran, que adquiriram recentemente 120 caminhões pesados da marca, e a Bom Jesus que renovou sua frota com 120 dos caminhões Tector e Hi-Way”, disse Barion.

Márcio Querichelli, presidente da Iveco na América do Sul, afirmou que a Iveco atravessa uma das melhores fases no Brasil desde a chegada ao país em 1997, tendo



registrado em 2020 aumento de 30% nas vendas de caminhões, com 5.064 veículos emplacados, em um mercado que teve queda de 11%. Em 2021, a Iveco cresceu 77,8% de janeiro a agosto, com 5.192 caminhões vendidos, enquanto o mercado cresceu 50,8% no período. "Vamos continuar acelerando neste ritmo quase alucinante e vamos intensificar nossas ações cada vez mais", destacou Querichelli.

Como parte da estratégia para avançar no mercado brasileiro a Iveco contratou 822 funcionários, sendo a maior parte para reforçar a produção de caminhões na fábrica de Sete Lagoas (MG), além de intensificar o foco no desenvolvimento de veículos movidos a combustíveis alternativos por meio do programa Natural Power.

"Temos expertise nesse tipo de tecnologia e, agora, chegou a vez de trilharmos esse caminho, irreversível, rumo à susten-

tabilidade aliada à rentabilidade da operação do cliente. O novo programa Brasil Natural Power vai desenvolver e adaptar nossa expertise global em combustíveis alternativos para os segmentos e condições brasileiras", declarou Querichelli.

Outro plano para 2021 é o processo de spin-off que colocará a Iveco em um novo rumo a partir do ano que vem. A nova empresa será composta pelas marcas Iveco, Iveco Bus, Iveco Defence Vehicles, Magirus e FPT. "Esse é um passo muito importante para nossa operação na América do Sul, que fortalecerá ainda mais o negócio e tenho certeza que, junto com nosso time, continuaremos expandindo a participação da marca na região", disse Querichelli.

O presidente da Iveco destacou que o plano estratégico global e local está integrado e passa por três etapas: a consolidação do diesel, com o caminho para o Euro 6, e em paralelo a empresa está trabalhando no veículo a gás. "Acreditamos que no futuro teremos um caminho para o veículo elétrico, mas no Brasil devido à falta de infraestrutura e de todo o custo que envolve a operação e o produto isso não acontecerá nos próximos anos, mas num período mais longo. Portanto, a nossa estratégia é de consolidar o diesel, focar no veículo a gás e seguir no desenvolvimento dos veículos elétricos", afirmou Querichelli. **CTM**



Sobre a Sprinter foi instalado o droneport, estrutura retrátil de alumínio de 2x2 metros para pouso dos drones

Mercedes-Benz Sprinter é transformada em base operacional para drones

O Furgão Sprinter 314 de 3,5 toneladas de PBT comporta a central de operações dos drones e um droneport, estrutura retrátil de alumínio de 2x2 metros para pouso das aeronaves

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz Vans lançou, em março de 2021, a parceria com a Speedbird Aero, primeira empresa certificada a desenvolver e operar sistemas aéreos não tripulados para realizar o transporte

e entrega de mercadorias. Agora no mês de setembro, com a transformação de uma Sprinter Furgão Street 314 em centro operacional e toda a infraestrutura para realizar pousos e decolagens de drones,



Jefferson Ferrarez: “A parceria com a Speedbird Aero evidenciou ainda mais a versatilidade da Sprinter em atender a todas as demandas dos clientes”

a Speedbird Aero inicia uma outra etapa da parceria, consolidando esse projeto logístico inédito no mercado brasileiro.

“A parceria com a Speedbird Aero evidenciou ainda mais a versatilidade da Sprinter em atender a todas as demandas dos clientes. É com muita satisfação que concretizamos mais um projeto inovador da marca que visa oferecer uma experiência de entrega totalmente tecnológica aos consumidores”, afirma Jefferson Ferrarez, presidente e CEO Mercedes-Benz Cars & Vans Brasil.

O Furgão Sprinter 314 de 3,5 toneladas de PBT, 3.665 mm de entre-eixos e capacidade volumétrica de 10,5 m³ comporta a central de operações que conta com

dois monitores de 30 polegadas, uma bancada de trabalho, duas poltronas, um frigobar, armários, entre outros equipamentos necessários para a operação dos drones. Além disso, foi instalado o droreport, estrutura retrátil de alumínio de 2x2 metros sobre a Sprinter para pouso das aeronaves.

Outro diferencial deste veículo é que pode ser conduzido por qualquer integrante da equipe com habilitação de categoria B por se tratar da versão Street e é possível transportar até cinco pessoas com segurança dentro da Sprinter e levar dois drones. “Com a Sprinter, ganhamos muito mais eficiência em nossa operação diária de entregas de mercadorias via drones, principalmente na montagem e recolhimento dos equipamentos”, afirma Manoel Coelho, co-fundador da Speedbird Aero.

Desde o início do projeto, além da consultoria técnica para a transformação do veículo e empréstimo de uma van de passageiros 17+1, a marca oferece todo o suporte à Speedbird Aero. Isso inclui apoio para realização dos projetos pilotos com laboratórios, indústrias de cosméticos e de delivery de comida, visando garantir a operação das entregas dos produtos com segurança. A startup conta também com a ampla rede de con-

cessionários Mercedes-Benz com mais de 170 pontos distribuídos por todo o Brasil.

MERCADO

A Sprinter é líder absoluta de mercado há mais de quatro anos consecutivos. Em 2021, até agosto, já foram emplacados 6.301 veículos, incluindo vans de passageiros, furgões e Sprinter truck, representando 33,1% de participação de mercado e um volume maior que no mesmo período de 2020. “Especificamente no segmento de vans de passageiros, estamos com 61,3% de participação de mercado, com 2.366 unidades vendidas até agosto de 2021”, declarou Ferrarez.

De acordo com Ferrarez, a linha Sprinter oferece o maior portfólio da categoria com mais de 100 configurações possíveis para satisfazer as diferentes demandas dos clientes. O produto combina conforto e segurança com tecnologia, robustez e versatilidade, incluindo vans de passageiros, furgões e o Sprinter Truck, que se adapta facilmente a diversas opções de implementos como carga seca, baú, refrigerado, motorhome e foodtruck.

Na versão van de passageiros, a Sprinter atua em diversos setores, como fretamento, turismo, transporte VIP, traslados e escolar. A partir dos modelos 416 e



Manoel Coelho: “Com a Sprinter, ganhamos muito mais eficiência em nossa operação diária de entregas de mercadorias via drones”

516 CDI, a marca oferece mais de 40 configurações possíveis de fábrica com opções de assentos para 9, 15, 17, 19 e 20 passageiros, mais o motorista, para as mais diversas necessidades dos clientes.

“Acreditamos neste mercado, que é extremamente relevante para a Mercedes-Benz e, por conta disso, trabalhamos de forma bem intensa junto aos nossos fornecedores e a cadeia de produção para poder oferecer ao mercado os nossos produtos da forma mais rápida possível. Então, esse conjunto de fatores ajudou a empresa a continuar na liderança neste segmento”, afirmou Ferrarez.

CTM



RGLog e Gabardo investiram em 200 caminhões Volkswagen neste ano

As duas empresas adquiriram mais 20 caminhões Volkswagen para renovação de frota, totalizando 200 novos caminhões neste ano, que fazem parte de seus planos de expansão

Os mais novos caminhões a integrar às frotas das empresas RGLog e Gabardo são 15 modelos Volkswagen Meteor 28.460 e cinco Volkswagen Meteor 29.520. Ao todo, este ano, já são 200 novos cami-

nhões Volkswagen para renovação de suas frotas, visando à maior eficiência operacional. A aquisição faz parte dos planos de expansão para 2021, traçados pelos sócios das duas empresas, que to-

mam a decisão em conjunto.

Sérgio Gabardo, proprietário da Gabardo e que tem participação também na RGLog, e André Rossetti, sócio da RGLog, destacam que “os veículos da marca se encaixam perfeitamente à sua demanda”. Para a negociação, os empresários olham para o custo total de operação, o chamado TCO. No comparativo com a oferta do mercado, o caminhão Volkswagen levou vantagem, segundo os executivos.

“Avaliamos o valor do investimento, a capacidade de carga, tanto em peso quanto em volume de acordo com a aplicação, o preço de peças de reposição, o contrato de manutenção e também o relacionamento com a montadora e a rede de concessionárias. Com isso em mente, preferimos os caminhões Volkswagen para apoiar a expansão do nosso negócio”, afirma André Rossetti, da RGLog.

“Por ter um conjunto mais leve e uma cabine com dimensões compactas, sem perder o conforto, o Volkswagen Meteor nos permite carregar até duas toneladas a mais ou trabalhar com uma plataforma de carga maior dentro das especificações da legislação. Ou seja, isso se traduz num ganho significativo em peso e em volume”, avalia Sérgio Gabardo.

Outro consenso entre os sócios é o apreço pelo conceito sob medida da Volkswagen

Caminhões e Ônibus. “Como clientes, nos beneficiamos diretamente da filosofia ‘menos você não quer, mais você não precisa’. Os veículos já saem de fábrica com tudo o que a gente vai requerer para a operação. Inclusive já tive a oportunidade de contribuir em etapas de desenvolvimento da montadora”, ressalta o proprietário da Gabardo e sócio da RGLog.

Os novos veículos vão rodar por todo o país, com aplicações que vão desde a distribuição de peças ao transporte de veículos prontos. “Crescemos na pandemia, superando desafios do setor. Somos sustentáveis tanto no aspecto do meio ambiente quanto no financeiro. Investimos e realizamos nossas entregas com qualidade e pontualidade, com o apoio dos caminhões Volkswagen”, relata Rossetti.

Essa parceria também é de extrema importância para a Volkswagen Caminhões e Ônibus, garante Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e serviços da fabricante. “Este ano completamos 40 anos de operação e esses clientes fazem parte da nossa história, tendo desempenhado papel fundamental na criação de alguns dos nossos maiores sucessos. E é para apoiar seu crescimento que lançamos cada novo caminhão Volkswagen no mercado”, afirma o executivo.

CTM



Vendas de caminhões crescem 51,8% de janeiro a setembro

Dos 95.289 veículos vendidos até setembro, 48.984 são modelos pesados, 23.521 semipesados, 9.076 leves, 8.135 médios e 5.582 semileves

SONIA MORAES

As vendas de caminhões apresentaram redução de 10,2% em setembro em relação a agosto, totalizando 11.626 unidades, e a retração abrangeu todas as categorias de veículos, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Marco Saltini, vice-presidente da Anfavea, esclareceu que a redução em setembro ocorreu porque agosto foi um mês muito forte de vendas e no caso específico de caminhões há um delay da venda até o licenciamento, muitas vezes por causa do

implemento ou porque o frotista decide fazer o licenciamento de toda a frota no mesmo momento e isso pode refletir no volume mensal.

“Mas o mercado mudou de patamar”, disse Saltini. “A média de 11 mil unidades mensais comparada a setembro de 2020 (7.312 unidades), quando o país já estava em uma situação mais estabilizada, é 59% maior, o que mostra que o setor de caminhões continua bastante demandado pelo mercado.”

No acumulado de janeiro a setembro as

vendas de caminhões aumentaram 51,8% com 95.289 unidades, ante os 62.788 veículos vendidos nos nove meses de 2020.

Do total vendido até setembro, 48.984 unidades são modelos pesados, 23.521 semipesados, 9.076 leves, 8.135 médios e 5.582 semileves. “Os números deste ano são bastante robustos e, comparados com 2018 e 2019, mostram que o setor vem num ritmo de crescimento após a crise de 2015 e 2016, quando o segmento de veículos pesados foi muito afetado. Se retirar 2020 por causa da pandemia, percebe-se o crescimento do mercado”, comentou Saltini.

Em setembro a produção de 13.816 caminhões ficou 7,7% abaixo de agosto, que teve 14.963 veículos fabricados, por causa do impacto da falta de componentes, segundo informou Saltini. Mas comparado a setembro de 2020 (9.430 unidades) o crescimento foi de 46,5%.

No acumulado de janeiro a setembro a produção de caminhões totalizou 118.302 veículos, 103,7% a mais que no mesmo período de 2020, quando foram fabricadas 9.430 unidades. “Comparado com 2018 e 2019 o setor de caminhões está num patamar bem diferente, com o melhor acumulado desde 2013”, destacou Saltini.

Do total produzido até setembro 57.738 unidades são de caminhões pesados,

34.126 de semipesados, 19.077 de leves, 5.864 de médios e 1.497 de semileves.

No ranking do setor a Volkswagen Caminhões e Ônibus manteve a liderança, com 27.498 caminhões vendidos de janeiro a setembro, 49,6% a mais que no mesmo período do ano passado (18.380), e o segundo lugar ficou com a Mercedes-Benz, que teve 24.956 veículos comercializados no país, 35,3% acima dos nove meses de 2020 (18.449 unidades).

A Volvo ficou em terceiro lugar com 15.644 veículos vendidos até setembro, 48,3% superior ao mesmo período de 2020 (10.549 caminhões), e a Scania em quarto com 11.771 veículos, 112,2% a mais que em janeiro e setembro de 2020 (5.547 caminhões).

A Iveco, quinta colocada, vendeu 5.983 veículos, 71,5% acima dos nove meses de 2020 (3.489 unidades) e a DAF, que está em sexto lugar, comercializou 4.043 caminhões, 37,9% a mais que no mesmo período de 2020 (2.932 unidades).

Para o segmento de veículos pesados a projeção mais conservadora da Anfavea aponta para um total de 173 mil veículos produzidos (caminhões e ônibus), o que representará um crescimento de 58% sobre 2020, quando foram fabricados 109.341 veículos (90.936 caminhões e 18.405 ônibus).

CTM



Aumento de tributos e insumos afeta transporte rodoviário de cargas

Segundo a NTC&Logística, os principais itens que formam o custo das operações de transporte sofreram elevados aumentos de preço nos últimos 15 meses

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Os reajustes nos preços dos combustíveis têm sido uma das maiores queixas do setor de transporte rodoviário de

cargas. A Petrobras anunciou um novo reajuste no preço do diesel para as refinarias, a partir de 29 de setembro.

O preço médio de venda nas refinarias passou de R\$ 2,81 para R\$ 3,06 por litro, um reajuste médio de R\$ 0,25 por litro. Nos postos de abastecimento, para o consumidor final, o preço deve subir R\$ 0,22, considerando a mistura obrigatória de 12% de biodiesel e 88% de diesel. Segundo a empresa, o reajuste reflete “parte da elevação nos patamares internacionais de preços de petróleo e da taxa de câmbio”.

A Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística) divulgou uma nota oficial sobre os impactos dos reajustes nos preços de combustíveis e os aumentos dos juros praticados no mercado. A entidade classificou a situação como “grave” e que a tendência é de piora.

Para a NTC&Logística, nos últimos quinze meses, o segmento, além de enfrentar os reflexos diretos da pandemia, vem sendo afetado negativamente pelas importantes mudanças no cenário macroeconômico. Os principais itens que formam o custo das operações de transporte sofreram reajustes no preço.

Além do óleo diesel, que representa em torno de 46,08% do custo direto das empresas do setor, cujo preço subiu 49,7% no período, a entidade citou os seguintes aumentos: os juros

básicos (Selic) nos últimos seis meses evoluíram de 2% para 8,5% (projeção para outubro de 2021). Os spreads bancários também subiram cerca de 2% e os preços de caminhões e implementos rodoviários aumentaram mais de 50% enquanto a inflação setorial superou 30% no período.

“Este cenário se agrava com a prática cada vez mais difundida pelos usuários de fazer BID frequentes e aumentar os prazos de pagamentos, muito longos em alguns setores, enquanto os itens mais relevantes dos custos da atividade são materializados imediatamente (diesel, pedágios, mão de obra e outros). A prática de prazos longos vai no sentido oposto à racionalidade dos custos logísticos, já que são sustentados pelos transportadores, que têm menos acesso ao crédito, arcando ainda com taxas reconhecidamente elevadas. Este modelo transfere para os transportadores o ônus de financiamento das vendas, além do elevado custo dos investimentos”, afirma a nota oficial.

Na avaliação da NTC&Logística, a capacidade de investimento do setor ficou substancialmente reduzida, com a elevação dos preços dos ativos e do custo de capital, já que as margens de lucro do segmento são historicamente baixas.

Para preservar a viabilidade econômica das empresas e que continuem a prestar serviços dentro de padrões de sustentabilidade e ética, a entidade faz algumas recomendações aos associados.

A primeira delas é de que as empresas de transporte rodoviário de cargas procurem adequar os prazos de pagamento de seus serviços aos ciclos financeiros efetivos das operações. As referências legais preveem sempre o pagamento de fretes à vista. Outra recomendação é de que os associados incorporarem na formação de seus preços itens de custo real de financiamento, que viabilizem no médio prazo a renovação das frotas.

A entidade também aconselha as empresas do setor a contratarem serviços e considerarem garantias de produtividade, como meio de compensar a perda econômica decorrente de eventuais fatores externos não previstos. E também que incluam nos contratos de prestação de serviços cláusula estabelecendo recomposição imediata das tarifas conforme a variação do preço do diesel.

“A logística, elo fundamental ao bom desenvolvimento de todas as cadeias produtivas, só será eficiente se houver um relacionamento justo e equilibrado entre os embarcadores e os operadores do sistema”, acrescenta o comunicado da NTC&Logística.

A Federação das Empresas de Trans-

portes de Cargas do Estado do Paraná (Fetranspar), que representa mais de 20 mil empresas transportadoras de cargas, também se mostra preocupada com o novo aumento de 8,89% no preço do óleo diesel anunciado pela Petrobrás. “O combustível que é o principal insumo que impacta nos custos do transportador, na ordem de 46%, já acumula elevação de 51% somente nos últimos nove meses de 2021 e de 80% nos últimos doze meses”, afirma a entidade.

A federação pede que os governos estadual e federal encontrem uma alternativa que não seja frequentemente ver o aumento do diesel ser repassado para o setor de transportes. “É preciso tratar o tema com prioridade. A federação lembra também que é hora do Senado e da bancada federal também tomar partido e defender o ‘absurdo’ que vem acontecendo nas bombas.”

“Não podemos assistir a essa inércia em relação ao aumento frequente do diesel. É preciso buscar alternativas plausíveis para esta questão que já vem se arrastando ao longo dos últimos meses tenha um desfecho favorável à sociedade como um todo”, destaca o presidente da Fetranspar e do Conselho Regional do Sest/Senat, coronel Sérgio Malucelli.

CTM

BEM-VINDO À SUA CASA SCANIA



ONDE TRADIÇÃO, QUALIDADE E TECNOLOGIA ESTÃO A SERVIÇO DA PERFORMANCE DO SEU VEÍCULO E DO SEU NEGÓCIO.

Para superar as expectativas em **disponibilidade e rentabilidade**, a Scania digitalizou toda a sua Rede, combinando experiência, tecnologia e gestão inteligente de dados a favor dos seus resultados, oferecendo um portfólio completo de peças e serviços personalizados para cada segmento de negócio.

Dar valor para os serviços nas concessionárias é conservar o valor do seu Scania.

make.

SCAN

Arquivo Editar Selecionar Visualizar Ajuda



8.26 Gbg/Ms



10.26 Gbg/Ms



28.26 Gbg/Ms



3.26 Gbg/Ms



CASAS CERTIFICADAS PELO DOS

Padrão de qualidade Scania Global.



COBERTURA DE ATENDIMENTO

Mais de 100 Casas Scania estrategicamente distribuídas pelo Brasil.



DIGITAL DEALER

Rede 100% digitalizada e conectada para atendimento ágil e eficiente.



COMPLETO PORTFÓLIO DE PEÇAS E SERVIÇOS

Soluções inteligentes e conectadas com toda a qualidade e originalidade que só a Scania pode oferecer.

2.034 He. 2 SCAN Graph 9

Saiba mais em solucoesSCANIA.com.br

Trânsito seguro: eu faço a diferença.



SCANIA



Banco Mercedes-Benz acumula recordes

A instituição financeira tem conseguido resultados bastante positivos em 2021, principalmente no segmento de caminhões, e busca constantemente ampliar seu portfólio

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Banco Mercedes-Benz, que em 2021 completa 25 anos de operação no Brasil, atingiu a maior carteira da história em agosto, registrando R\$ 14,33 bilhões, o que representa um crescimento de 12% frente ao valor alcançado em dezembro de 2020. “A pandemia afetou praticamente todos os setores da economia no Brasil e no mundo, mas o Banco Mercedes-Benz investiu ainda mais em sua digitalização e no desenvolvimento de novos produtos, que foram imprescindíveis para a nossa performance”, comenta Marcello Larussa, diretor comercial do

Banco Mercedes-Benz.

No primeiro semestre de 2021, o banco alcançou R\$ 2,34 bilhões em novos negócios, incremento de 8,9% sobre o mesmo período do ano anterior. O financiamento para caminhões registrou aumento de 31,9%, com R\$ 1,42 bilhões, e o de automóveis cresceu 11,2%, chegando a R\$ 169 milhões.

“O mercado de caminhões está aquecido no momento. Ao mesmo tempo, com a ampliação da quantidade de pessoas vacinadas contra a Covid-19 no país, a perspectiva é de que a atividade econô-

mica continue crescendo e que alguns segmentos que foram mais afetados pela pandemia retornem gradualmente, e que várias oportunidades de negócios surjam. Nesse contexto, estamos preparados para apoiar as vendas da fábrica com soluções financeiras em sintonia com as necessidades dos clientes”, avalia Larussa.

Recentemente, o portfólio da instituição foi ampliado para alcançar novos perfis de clientes, contando com o lançamento de dois produtos financeiros inéditos no mercado: o CDC Flexibility, para veículos comerciais, e o CDC Decrescente. O Banco Mercedes-Benz financiou, no primeiro semestre de 2021, 30% de seus novos negócios da categoria de veículos de passeio por meio da modalidade CDC Flexibility.

Segundo Larussa, os dois novos produtos têm boa aceitação no mercado e foram concebidos de acordo com as demandas dos clientes. “O CDC Flexibility para caminhões é um produto diferenciado, com parcelas bem menores que o CDC tradicional, e que está disponível apenas para dois modelos de caminhões, Atego e Accelo. Porém, devido à procura, estamos avaliando a ampliação da modalidade para outros veículos. Em relação ao CDC Decrescente, destaco que este



Marcello Larussa: “Estamos preparados para apoiar as vendas da fábrica com soluções financeiras em sintonia com as necessidades dos clientes”

é um produto que vem atendendo bem aquele cliente de varejo ou mesmo frota, e que busca um desembolso menor com juros e IOF no decorrer do contrato, com parcelas que se reduzem ao longo do tempo”, detalha.

O CDC Decrescente está disponível para caminhões, ônibus e vans, novos e seminovos, com planos de três a 60 meses. Para veículos zero quilômetro, não há pagamento de entrada no caso de pessoa jurídica. Nas operações de veículos seminovos, a entrada é avalia-



O CDC Flexibility, com parcelas bem menores que o CDC tradicional, está disponível apenas para os caminhões Atego e Accelo. Porém, devido à procura, a empresa avalia a ampliação da modalidade para outros veículos-

da de acordo com o ano e modelo do veículo. Também é possível incorporar implementos, acessórios, equipamentos e blindagem, assim como contratos de seguro, no financiamento.

Larrussa avalia que o mercado de caminhões deve continuar em ritmo acelerado nos próximos meses. “Grande parte do transporte no território brasileiro ainda é feito por caminhão. Entendemos que o financiamento deste segmento deve continuar crescendo e estamos trabalhando para continuar aumentando nosso volume de novos negócios”, informa.

Em 2021, o banco segue com a expansão da oferta de serviços digitais com

novas funcionalidades da plataforma “Meu Mercedes” e também no Showroom Virtual da Mercedes-Benz, que permitem simular financiamentos e cotações de seguros. Além disso, a instituição financeira lançou, neste ano, o serviço de garantia estendida para caminhões e vans, um seguro adicional que oferece ao cliente a cobertura de intercorrências que venham a ocorrer após o período de garantia original de fábrica.

ÔNIBUS

Para o setor de ônibus, o executivo destaca produtos como o tradicional CDC,

CDC Decrescente e BNDES Finame, além do Refrota, uma linha de crédito destinada a financiar a renovação e ampliação das frotas de ônibus urbanos no país. “Trabalhamos constantemente na busca de soluções que atendam às demandas do mercado. Somos o principal financiador de veículos da marca no país, inclusive no segmento de ônibus, uma vez que o Banco Mercedes-Benz responde por sete entre cada dez veículos deste tipo financiados no Brasil.”

Larussa ressalta que, mesmo com a pandemia, o Banco Mercedes-Benz manteve as linhas de financiamento de ônibus. “Temos como meta apoiar a todos os negócios da marca. Nos mantivemos ainda mais próximos e procuramos realizar todos os financiamentos possíveis, porque sabemos que a parceria com a fábrica se tornou ainda mais importante e necessária neste momento tão difícil. Seguimos reforçando nosso alinhamento a cada dia”, afirma.

Larussa observa que o principal segmento que deu sustentação aos negócios de ônibus no período de pandemia foi o fretamento, que já vinha se sobressaindo antes da crise sanitária. “Devido às exigências do mercado por distanciamento nas atividades e no transporte de funcionários, as empresas de freta-

mento tiveram que ampliar suas frotas. Adicionalmente, o fretamento já estava em uma fase de renovação importante, com veículos novos equipados com ar-condicionado e wi-fi. Esta tendência, adicionada à exigência do distanciamento, fez com que o fretamento tenha sido o segmento de maior importância no período”, avalia.

A instituição financeira também está atenta aos negócios que surgirão devido ao processo de eletrificação no transporte rodoviário. “Entendemos que o ônibus elétrico veio para ficar. É um caminho sem volta e temos todo o interesse em prover soluções financeiras para possibilitar que seja adotado em larga escala no Brasil. O ônibus elétrico é um veículo que abre um novo mercado com muitas mudanças em relação ao mercado de ônibus convencionais. Estamos estudando fortemente com a montadora alternativas de financiamento e uma nova modelagem de negócios financeiros para oferecermos o melhor aos nossos clientes”, diz.

“Mesmo dispondo de um portfólio completo de produtos financeiros e de seguros, estamos sempre atentos às necessidades dos nossos clientes e na busca por soluções inovadoras”, completa Larussa.

CTM



Na fábrica de Araraquara são produzidas algumas linhas de semirreboques rodoviários, como basculante, sider e canavieiro, além de vagões para o transporte ferroviário

Randon Implementos amplia fábrica de Araraquara

Com as melhorias de infraestrutura que foram realizadas, a área construída passa de 29 mil para 42 mil metros quadrados, com aumento de 80% da capacidade instalada

SONIA MORAES

A Randon Implementos concluiu a ampliação da sua fábrica de Araraquara, no interior de São Paulo, que está em operação desde 2018 e produz algumas linhas de semirreboques rodoviários,

como basculante, sider e canavieiro, além de vagões para o transporte ferroviário. O projeto de ampliação durou dois anos e custou R\$ 40 milhões, o que totaliza um investimento de R\$

160 milhões aplicados neste complexo industrial.

Daniel Randon, CEO das Empresas Randon, destacou, durante o evento em que a ação foi anunciada, o momento significativo da expansão desta fábrica, a importância deste local para a logística e o compromisso da empresa com o desenvolvimento sustentável. “Estamos em busca não apenas do retorno financeiro, mas do retorno social e ambiental. Queremos continuar trabalhando com o propósito de conectar pessoas e riquezas, gerando prosperidade.”

Sérgio Carvalho, vice-presidente executivo e COO das Empresas Randon, ressaltou o momento especial da companhia, que tem crescido de forma acelerada e investido em aumento de capacidade, o que pode ser visto também na fábrica de Araraquara. “Temos investido no desenvolvimento de novos produtos e em transformação digital e tecnologias disruptivas. Ao mesmo tempo, aprimorando a nossa governança, olhando com atenção para os nossos colaboradores e para o meio ambiente. Não é apenas uma questão de elevar a empresa a outros patamares, mas de cumprir nossa obrigação como gestores e empresários”, afirmou.

A ampliação do complexo industrial de



Daniel Randon: “Queremos continuar trabalhando com o propósito de conectar pessoas e riquezas, gerando prosperidade”

Araraquara é o principal projeto entre as ações desenvolvidas pela Randon Implementos para expansão de capacidade produtiva das suas fábricas espalhadas pelo país. Com as melhorias de infraestrutura realizadas, a área construída passa de 29 mil para 42 mil metros quadrados e amplia em 80% a capacidade instalada. Com a expansão, já houve aumento de mais 170 postos de trabalho na fábrica e, até o fim do ano, mais 90 vagas serão abertas, o que resultará em um total de 650 colaboradores.



Sergio Carvalho: “Temos investido no desenvolvimento de novos produtos e em transformação digital e tecnologias disruptivas”

A expansão do pavilhão principal do complexo industrial proporcionou o melhor aproveitamento das linhas fabris com incremento de equipamentos e aprimoramento do fluxo produtivo. Além disso, novas instalações para as áreas internas de logística, de expedição, de atendimento a clientes e fornecedores e de convivência para colaboradores foram agregadas ao complexo. Também foi reformulado o pátio de produtos prontos, que passa a contar com espaço para armazenar 350 itens já finalizados.

“A ampliação da fábrica em Araraquara consolida nosso plano de investimen-

tos, que mira o aumento de capacidade, a presença em regiões estratégicas do Brasil e o contínuo foco em inovação”, afirma Sandro Trentin, diretor geral da Randon Implementos.

RAMAL FERROVIÁRIO

No mesmo evento, a empresa fez o lançamento da pedra fundamental de um ramal ferroviário próprio da fábrica de Araraquara, que terá cerca de 1,5 quilômetro de extensão e servirá também como um buffer para armazenamento dos vagões produzidos, antes da rodagem deles na linha férrea. Com este projeto, a Randon pretende alcançar maior eficiência logística, com o deslocamento dos vagões produzidos diretamente na linha regular de transporte, reduzindo custos para os clientes e agilizando a entrega.

“Com o terminal ferroviário estamos preparando a empresa para uma realidade futura que esperamos um crescimento mais significativo do modal ferroviário no país”, disse Carvalho. “As ferrovias serão cada vez mais meios estratégicos para sermos competitivos não apenas da porta para dentro, mas da porta para fora também”, acrescentou Daniel Randon.

CTM

Todas Soluções em um único RASTREADOR, um Bloqueador ou mais!



Rotograma Falado



New Enterprise



5ª Roda Inteligente



Telemetria

+SEGURANÇA



• LoRa® Wan - Antenas.



• LoRa® P2P - Pedido de socorro para outro rastreador.



• Maior imunidade ao Jammer.

+ SOLUÇÕES

- ✓ Controle de Jornada Interativo dos Motoristas;
- ✓ Redução de Combustível;
- ✓ Controle RPM;
- ✓ Gestão de Manutenção;
- ✓ Controle de Carreta;
- ✓ Cerca Eletrônica;
- ✓ Módulo de Logística;

- ✓ Caminhão Amigo;
- ✓ Torre de Controle;
- ✓ Trava de 5ª Roda Inteligente;
- ✓ Gestão de Manutenção;
- ✓ Integração com ERP, TMS, WEB;
- ✓ Teclado Intuitivo;
- ✓ App New Maps - Checklist;

- ✓ Acompanhe sua Emcomenda;
- ✓ Inteligência Embarcada;
- ✓ Velocidade Excedida;
- ✓ Velocidade na Via;
- ✓ Velocidade na Curva;
- ✓ Caixa Preta;
- ✓ Painel de Indicadores.



Maior e Melhor Rede de Assistência Técnica do Brasil, com 79 oficinas + 17 dedicadas.

Saiba mais: www.truckscontrol.com.br/Oficinas



Implementos rodoviários registram incremento de 42% até setembro

No acumulado do ano, a indústria de implementos rodoviários entregou 120,9 mil produtos para o mercado; a expectativa do setor é comercializar 156 mil unidades até o final do ano

MÁRCIA PINNA RASPANTI

De janeiro a setembro, a indústria de implementos rodoviários comercializou 120,9 mil produtos, um resultado 41,9% superior ao mesmo período do ano passado. Desse total, 68,27 mil implementos foram de reboques e semirreboques (segmento pesado) e 52,65 mil foram de carrocerias sobre chassis (leve). Os dados são da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir). “Essa curva crescente mostra como nosso setor está aproveitando todas as oportunidades que surgem para ampliar sua recuperação”, diz José Carlos Spricigo, presidente da entidade.

No segmento pesado, os destaques são os produtos basculante, graneleiro/carga seca, dolly e baú carga geral que juntos representam 49,02 mil produtos.

No setor leve, as linhas que se destacam são alumínio/frigorífico, graneleiro/carga seca e basculante, que juntas respondem por 41,1 mil produtos. “Mais de dois terços de nossas vendas estão concentradas em produtos com aplicação no transporte da produção do agronegócio. A exceção é o baú carga geral que tem perfil multitarefa”, destaca Spricigo. Os produtos basculante têm sido utilizados no transporte da safra, observa o presidente da Anfir.

O mês de setembro sofreu uma queda causada por razões externas ao mercado. A paralisação das atividades, ocorrida na semana de 7 de setembro, resultou em quatro dias sem entrega de produtos, em sua maioria do segmento pesado. “Isso impediu provavelmente um volume de entrega na faixa de 1,2 mil de reboques

e semirreboques e 600 carrocerias sobre chassis, o que devemos recuperar no mês de outubro”, explica o presidente da Anfir.

O terceiro trimestre do ano registrou 44.132 implementos rodoviários emplacados, o que significa um resultado superior aos demais trimestres de 2021. No segundo trimestre, a indústria entregou 40,7 mil produtos, enquanto no primeiro foram 35,9 mil implementos. Com relação ao mesmo período do ano passado – julho, agosto e setembro – o desempenho ficou 22% acima daquele resultado. No terceiro trimestre de 2020, a indústria entregou ao mercado 36,04 implementos. “Estávamos dando os primeiros passos da recuperação, ainda em meio aos efeitos da redução nas atividades comerciais, e nosso esforço resultou em zero perdas no volume de emplacamentos com relação a 2019”, diz o presidente da Anfir.

José Carlos Spricigo:
“Essa curva crescente mostra como nosso setor está aproveitando todas as oportunidades que surgem para ampliar sua recuperação”



EXPECTATIVA

Com essa melhora contínua dos resultados, a Anfir revisou suas previsões para 2021. A indústria de implementos rodoviários espera encerrar o ano com o emplacamento de 156 mil produtos. “O aumento gradual nos emplacamentos mostra que a revisão de nossa previsão anual tem condições de ser alcançada”, afirma José Carlos Spricigo.

No início deste ano, a Anfir havia divulgado que sua previsão era de crescimento de 10% no volume de emplacamentos com relação a 2020. Em face do bom desempenho no primeiro semestre, com a contribuição forte dos setores de agronegócios e construção civil, a entidade refez sua expectativa para o ano passando para 30% de expansão.

“Apesar de todas as dificuldades que nossa indústria tem enfrentado no abastecimento de matérias-primas e componentes acreditamos que nosso resultado será melhor”, diz o presidente da Anfir. **CTM**



Governo federal prepara a sétima rodada de concessões de aeroportos

Nesta última rodada, 16 aeroportos serão leiloados, retirando da Infraero a gestão deste último bloco de terminais e finalizando a privatização de todos os aeroportos do país

SONIA MORAES

O governo federal prepara a sétima e última rodada de concessões dos aeroportos brasileiros, segundo informou Daniel Ramos Lago, coordenador geral de acompanhamento de mercado do departamento

de políticas regulatórias, da Secretaria Nacional de Aviação Civil. "Atualmente, este é o principal projeto para o setor aeroportuário nacional, em que leiloaremos 16 aeroportos de uma única vez, retirando da

Infraero a responsabilidade deste último bloco de terminais, que ainda está sob sua gestão, e finalizando a privatização de todos os aeroportos do país”, disse durante a Intermodal Xperience 2021, evento virtual promovido pela Intermodal e pela Associação Brasileira de Logística (Abralog).

Concedidos em blocos, os 16 aeroportos da sétima rodada estão localizados nas regiões Norte, Sudeste e Centro-Oeste do país. Juntos, os terminais respondem pelo processamento de 39,2 milhões de embarques e desembarques de passageiros e 26% dos passageiros que pagaram passagens aéreas no mercado de transporte aéreo brasileiro em 2019.

Dos 16 aeroportos, cinco são do Pará (das cidades de Altamira, Belém, Marabá, Parauapebas e Santarém), três de Minas Gerais (Montes Claros, Uberaba e Uberlândia), outros três do Mato Grosso do Sul (Campo Grande, Corumbá e Ponta Porã), dois de São Paulo (Campo de Marte e Congonhas), dois do Rio de Janeiro (Jacarepaguá e Santos Dumont) e um do Amapá (Macapá). “Esta última fase de concessões já está em andamento, abriremos a etapa de consulta pública sobre isso, que considero uma das mais importantes do processo, muito em breve – o que deve ocorrer até o final deste

mês, provavelmente”, afirmou Jacqueline Azevedo, gerente de outorgas aeroportuárias da Superintendência de Regulação Econômica de Aeroportos, da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac).

A concessão da sétima rodada de aeroportos foi qualificada no Programa de Parcerias de Investimentos (PPI) por meio da Resolução CPPI nº 145, de 2 de dezembro de 2020, e pelo Decreto nº 10.635, de 22 de fevereiro de 2021.

Nesta rodada, os três blocos são liderados pelos aeroportos de Congonhas – SP (bloco SP-MS-PA), Santos Dumont – RJ (bloco RJ-MG) e Belém – PA (bloco Norte II). Ao todo, serão R\$ 8,8 bilhões em investimentos durante os 30 anos da concessão. O lance mínimo inicial total (para os três blocos de aeroportos) soma R\$ 897,7 milhões. A expectativa é de que o valor final do ágio supere o valor mínimo, tendo em vista a disputa entre os investidores pelos ativos. Somados, os três contratos têm valor estimado de R\$ 22,3 bilhões.

A sétima rodada acontece em meio ao processo de finalização da sexta rodada de desestatização dos aeroportos brasileiros. “A sexta rodada está na reta final e leiloará 22 aeroportos. Esperamos que, no máximo, até outubro deste ano, esses novos contratos já tenham sido assinados,



Os três blocos liderados pelos aeroportos de Congonhas (SP), Santos Dumont (RJ) e Belém (PA) terão ao todo R\$ 8,8 bilhões em investimentos durante os 30 anos da concessão

o que proporcionará uma arrecadação de mais de R\$ 3 bilhões aos cofres públicos”, afirmou a gerente de outorgas da Anac.

O governo federal argumenta que a privatização dos aeroportos brasileiros faz sentido pela saturação do sistema aeroportuário brasileiro. “O transporte aéreo cresceu muito no país: de 2002 até 2019, o setor tornou-se muito mais produtivo, eficiente e acessível (a tarifa média de passagens caiu 45% neste período). A consequência imediata é um aumento significativo no total de passageiros transportados pelo modal. Outro indicativo de evolução é o load-factor (taxa de ocupação das aeronaves: em 2002, era de

57%. A partir de 2014 chegamos perto dos 80%, número muito próximo dos níveis de mercados mais desenvolvidos”. Outro ponto fundamental, na visão de Lago, foi a incapacidade do Estado em realizar os investimentos necessários na infraestrutura do setor para acompanhar o crescimento. “Essa robusta expansão não foi acompanhada por um aumento na capacidade da infraestrutura do segmento, ou seja, tivemos uma alta significativa no número de passageiros transportados, mas a infraestrutura não acompanhou, então o setor ficou saturado. Já em 2009, a maioria dos terminais de passageiros não atendia mais as expectativas, com os

Concessões de aeroportos | sétima rodada



níveis recomendados de serviços.”

Segundo Lago, tudo isso motivou o governo federal a transferir a administração dos aeroportos para a iniciativa privada, com o intuito de promover não só o aumento da capacidade, mas uma melhora

na qualidade dos serviços prestados. “O que se mostrou uma decisão acertada, com resultados positivos ao setor e ao país. O principal deles foi a quantidade de aportes realizados a partir das concessões. Entre 2012 e 2020, tivemos R\$ 17,4

bilhões investidos no setor”, destacou. A gerente da Anac lembrou que ainda há dois processos de relicitação em andamento, dos aeroportos de São Gonçalo do Amarante (CE) e de Viracopos (SP), concessões que foram devolvidas à União por desinteresse dos atuais gestores. “Ao retornarem para a União, os colocaremos em leilão novamente. Nossa proposta é realizar o leilão do aeroporto de São Gonçalo no primeiro trimestre de 2022 e o de Viracopos até o terceiro trimestre do próximo ano. Abrimos consulta pública para o de Viracopos no fim de agosto e receberemos contribuições para o projeto até o dia 11 de outubro”, disse Azevedo.

OS TRÊS BLOCOS DE AEROPORTOS

BLOCO SP-MS-PA: aeroportos de Congonhas e Campo de Marte, em São Paulo (SP), Campo Grande (MS), Corumbá (MS), Ponta Porã (MS), Santarém (PA), Marabá (PA), Parauapebas (PA) e Altamira (PA). A contribuição inicial mínima é de R\$ 487 milhões. O valor estimado para todo o contrato é de R\$ 13,35 bilhões.

BLOCO RJ-MG: aeroportos de Santos


Dumont e Jacarepaguá, no Rio de Janeiro (RJ), Montes Claros, Uberlândia e Uberaba (MG). A contribuição inicial mínima é de R\$ 355,2 milhões. O valor estimado para todo o contrato é de R\$ 6,7 bilhões.



BLOCO NORTE II: aeroportos de Belém (PA) e Macapá (AP). A contribuição inicial mínima é de R\$ 55,5 milhões. O valor estimado para todo o contrato é de R\$ 2,2 bilhões.

Segundo a Anac, a exemplo da quinta e sexta rodadas de concessões, a sétima rodada propõe regulação flexível, compatível e proporcional ao porte de cada aeroporto em relação a tarifas, investimentos e qualidade dos serviços. A exigência quanto ao nível de serviço será aderente à realidade de cada aeroporto, sempre requerido o melhor atendimento ao usuário.

Um mesmo proponente pode arrematar os três blocos. O requisito mínimo de habilitação técnica do operador aeroportuário será a comprovação de experiência de processamento, em pelo menos um dos últimos cinco anos, de um milhão de passageiros para o bloco Norte II e cinco milhões de passageiros para os blocos SP-PA-MS e RJ-MG.

CTM

Veloe também é 



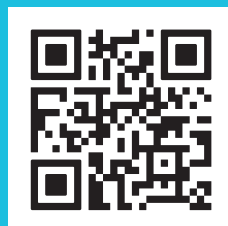
A ROTA MAIS INTELIGENTE PARA SUA FROTA

Veloe conta com a solução completa para um controle mais eficiente da sua frota.

Além de caminho livre em pedágios, estacionamentos e Vale-Pedágio, é possível, através do Alelo Frota, realizar toda a gestão de abastecimento e incluir serviços como gestão de manutenção, assistência 24h e telemetria.

Economia e praticidade para sua carga chegar com mais segurança e agilidade aonde precisa.

Saiba mais em:



veloe

Latam reassume liderança no Brasil

Em agosto a companhia alcançou 35,3% de participação no mercado brasileiro e a ocupação das aeronaves chegou a 81,3%

SONIA MORAES

A Latam reforça mais uma vez o seu otimismo com a retomada do setor aéreo no Brasil após a Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) divulgar no fim de setembro os resultados operacionais de agosto de 2021. Mais do que reassumir a liderança do mercado brasileiro com 35,3% de participação (em abril deste ano a empresa tinha 28% de participação), a companhia viu em agosto as suas aeronaves chegarem à marca de 81,3% de ocupação (em abril deste ano a ocupação estava em 72%).

A Latam também manteve em agosto a sua liderança no mercado internacional (14% de market share entre todas as aéreas nacionais e estrangeiras que operam de/

para o Brasil). Adicionalmente, os resultados divulgados pela Anac apontam que a empresa evoluiu de 700 mil passageiros totais (domésticos e internacionais) em abril deste ano para 1,8 milhão em agosto.

“Uma Latam forte é bom para o Brasil. A liderança também é importante, indica a preferência de grande parte dos clientes. Mas o mais importante é que a Latam está mais competitiva e trabalhando para que o passageiro brasileiro tenha cada vez mais opções para voar”, afirma Diogo Elias, diretor de vendas e marketing da Latam Brasil. “Foi a eficiência que conquistamos nessa pandemia que nos deu condições de continuar como a aérea mais pontual do

Brasil e até mesmo investir em novas rotas que antes podiam não ser sustentáveis financeiramente.”

Até o primeiro trimestre de 2022, a Latam alcançará quase 30% de crescimento no número de destinos no Brasil em comparação com 2019 (antes da pandemia de Covid-19). A companhia está abrindo ainda neste ano cinco novos destinos no país (Comandatuba, Jericoacoara, Juazeiro do Norte, Petrolina e Vitória da Conquista) e trabalha para abrir mais sete no primeiro trimestre de 2022 (Fernando de Noronha, Juiz de Fora, Sinop, Cascavel, Caxias do Sul, Bauru e Presidente Prudente). Em paralelo, avalia outros 10 novos destinos para 2022.

Para Fernando de Noronha, a Latam tem interesse de lançar um voo e segue em tratativas com as autoridades locais para a obtenção das respectivas autorizações para poder oficializar as vendas. “Durante a pandemia, conseguimos atingir um patamar de competitividade que nunca tivemos na última década, e isto possibilita a abertura de novas rotas que antes podiam não ser sustentáveis financeiramente”, afirma Jerome Cadier, CEO da Latam Brasil.

Com a nova onda de investimento no Brasil, a Latam ampliará em quase 30% a quantidade de aeroportos servidos no país em comparação com 2019, passando

de 44 para 56 até o primeiro trimestre de 2022. Com as inaugurações já confirmadas de Comandatuba, Jericoacoara, Juazeiro do Norte, Petrolina e Vitória da Conquista serão 49 destinos nacionais alcançados até o fim de 2021.

Segundo a Latam, os investimentos estão permitindo à empresa inaugurar 33 novas rotas entre janeiro e março de 2022, principalmente a partir dos seus hubs de Guarulhos e Brasília, e de “cidades foco” como Curitiba e Fortaleza. Atualmente, a empresa opera 101 rotas no Brasil e, até março de 2022, terá 134.

A expansão da Latam assegura mais opções aos passageiros brasileiros porque incluem novas rotas ainda não operadas por nenhuma companhia aérea no país ou eventualmente somente por uma empresa. Sem contar a geração de empregos diretos e indiretos que a empresa irá fomentar. Até o fim de 2021, a Latam Brasil irá admitir cerca de 2 mil pessoas, entre tripulantes, agentes de aeroportos e equipe de manutenção.

A Latam também permanece sendo a aérea mais pontual do Brasil e do mundo, segundo o mais recente relatório de tarifas aéreas domésticas divulgado pela Anac, e registrou no segundo trimestre deste ano a mais baixa média de preços de passagens aéreas do Brasil.

CTM



SUMITOMO RUBBER DO BRASIL LTDA.

Sumitomo Rubber do Brasil reforça capacidade na fábrica do Paraná

Com o investimento de R\$ 1,06 bilhão, a fabricante pretende dobrar a produção de pneus Dunlop de carga de mil para 2,2 mil unidades por dia até 2025 e ampliar em 28% a produção de pneus para carros de passeio

SONIA MORAES

A Sumitomo Rubber do Brasil, que produz os pneus da marca Dunlop, Falken e Sumitomo, está ampliando a capacidade na fábrica de Fazenda do Rio Grande, no Paraná, para suprir a grande demanda do

mercado brasileiro. A meta da empresa é dobrar a produção de pneus para veículos de carga, de mil unidades diárias para mais de 2,2 mil pneus por dia até 2025. E aumentar em 28% a produção de pneus

para veículos de passeio (carros, picapes e SUV) até 2024, atingindo 23 mil unidades diárias.

“A retomada para a empresa começou desde junho do ano passado, após a parada da produção em maio para enfrentar a pandemia da Covid-19, e não parou mais”, afirmou Rodrigo Alonso, diretor de vendas e marketing da Sumitomo Rubber do Brasil.

Para garantir a expansão da capacidade produtiva, a empresa anunciou o investimento de R\$ 1,06 bilhão para os próximos cinco anos, que serão aplicados nas linhas de produção no Brasil, concentrando o maior foco em pneus de carga, que antes eram importados do Japão, onde está a sede da companhia. “A partir de 2019 os pneus de carga passaram a ser feitos no Paraná, atingindo naquele ano 500 unidades por dia. No ano passado o volume aumentou para 1.000 unidades diárias e agora terá nova expansão”, revelou Alonso. A linha de produção de pneus para veículos de passeio, que está ativa desde 2013, já passou por outras expansões e faz atualmente 18 mil unidades por dia.

Segundo o diretor, ainda há um volume pequeno de pneus de carga importados que complementa a produção, mas a intenção da companhia é ter cada vez mais pneus de carga feitos no Brasil para abastecer o mercado brasileiro,



Rodrigo Alonso: "A retomada para a empresa começou desde junho do ano passado e não parou mais"

destinando uma pequena quantidade para alguns países da América do Sul, como a Argentina. “Vamos incluir novos produtos no portfólio, passando a fazer aqui os pneus de caminhões que antes eram importados”, disse Alonso.

Essa decisão, segundo Alonso, faz parte da estratégia global do Grupo Sumitomo de suprir cada país com produtos feitos localmente. “Nos últimos tempos a companhia tem concentrado os maiores investimentos no Brasil devido ao potencial que tem o país”, comentou o diretor.

Na fábrica do Paraná, onde já investiu R\$ 1,6 bilhão anteriormente, a Sumitomo produziu 35 milhões de pneus desde outubro de 2013. Deste total, 80% foram destinados ao mercado de reposição. Hoje a empresa conta com 1.600 empregados, que cumprem jornada em três turnos. Com a expansão serão contratados mais de 300 empregados diretos até 2025. “É uma fábrica modular que está trabalhando a plena capacidade e ainda tem espaço para mais expansão”, acrescentou Alonso.

Em 2019, a Sumitomo começou a produzir na sua fábrica do Paraná o pneu SP 320 para caminhões com a tecnologia Taiyo (Sun) System, sistema de fabricação de pneus sem emendas, que garante maior precisão e segurança. “O objetivo deste pneu sem emendas é garantir o melhor balanceamento e um desgaste regular”, ressaltou Alonso.

Ao longo desses dez anos de operação no Brasil o primeiro contrato com uma



Pneu SP 320 para caminhões é sem emendas, que garante maior precisão e segurança

fabricante de veículos foi em abril do ano passado com a Volare, uma das empresas da Marcopolo. O negócio envolve o fornecimento do pneu Dunlop SP 320, desenvolvido com a tecnologia Advanced Footprint Control, que amplia a área de contato com o solo, aumentando a qualidade e durabilidade do pneu, além de reduzir o desgaste irregular.

Outra parceria fechada em julho deste ano foi com a Volkswagen Caminhões e Ônibus para o fornecimento do pneu Dunlop SP320, nas medidas 275/80 R22 e 295/80 R 22.5 para os caminhões pesados da linha Constellation.

O diretor da Sumitomo observou que, depois do impacto causado pela pande-

mia com as mudanças no cenário econômico, a companhia está confiante na recuperação do país e atenta a este momento de retomada, principalmente do mercado de caminhões, mantendo assim seu plano de expansão e intensificando suas ações para ampliar a participação com os novos modelos de pneus que serão produzidos no Brasil.

Como suporte aos seus clientes a empresa conta com 342 revendas próprias e uma rede com 21 contêineres instalados em pontos estratégicos das rodovias do país. “Depois do teste bem-sucedido com

duas unidades no ano passado, ficamos felizes em poder abrir mais 19 pontos neste modelo, pensado para facilitar a vida do caminhoneiro e aumentar a nossa atuação neste mercado”, disse Alonso.

O diretor da Sumitomo Rubber do Brasil informou que o centro de pesquisa e desenvolvimento da companhia no Japão tem realizado muitas pesquisas com plantas e outros insumos para substituir a borracha sintética, seguindo também o caminho da sustentabilidade. “Esse talvez seja o grande desafio em tornar isso em escala e num custo acessível”, afirmou Alonso. **CTM**

SEGURANÇA, QUALIDADE E INOVAÇÃO NAS ESTRADAS!

Geladeiras para o transporte responsável de leite.



Conheça mais sobre esse e outros produtos para caminhão.

ESCANEE AQUI



  [elbergeladeiras](#)

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

ELBER

Princesa dos Campos Encomendas inicia teste com Renault Kangoo 100% elétrico



A Princesa dos Campos Encomendas, empresa do grupo Expresso Princesa dos Campos, em parceria com a Renault, está iniciando o teste com um carro 100% elétrico, modelo Kangoo.

Os testes operativos acontecerão por 30 dias na região metropolitana de Curitiba.

O veículo possui bateria Z.E. 33 (33 kWh), associada a um novo motor de

44 kW, com autonomia de até 200 km sem precisar ser recarregado, e conta com frenagem regenerativa, pneus de baixo consumo e Modo Eco.

Segundo Gilson Barreto,

presidente da Expresso Princesa dos Campos, o novo veículo tem zero emissão de poluentes e ruídos, além de ter autonomia e liberdade de ser recarregado em qualquer tomada, até 7 kW. “Estamos pensando no futuro da mobilidade urbana e na otimização das entregas de encomendas. Em agosto, já havíamos colocado em teste o primeiro ônibus elétrico intermunicipal, com compromisso de desenvolver soluções sustentáveis”, afirma.

Braspress inaugura unidade móvel do simulador de direção

A Braspress, que realiza transporte de encomendas, inaugurou o seu segundo simulador de direção, sendo este uma unidade móvel, usada para aprimorar a condução de seus motoristas. Pioneira na utilização de simuladores de direção no Brasil, a companhia dá mais um importante passo ao incorporar o dispositivo móvel à Unidade Integrada de Capacitação do Motorista Braspress (Unicamb).

“A Braspress foi a primeira transportadora brasileira a uti-

lizar simulador de direção e a implantar a telemetria. Com ações como essa, contribuimos para que a imagem do motorista pudesse ser efetivamente respeitada. Sem eles, não há remédio na farmácia, alimento no supermercado e nem roupas nos shoppings centers. Eles são de fato os principais profissionais de uma transportadora”, disse Urubatan Helou, diretor presidente da empresa.

A unidade móvel funciona em uma carreta da Facchini



que conta com dois ambientes equipados com ar-condicionado, iluminação, simulador de direção e auditório. A primeira filial escolhida para receber o simulador móvel foi a de Uruguaiana (RS), centro de distribuição das operações internacionais da companhia (Braspress Transportes Internacional).

Mercedes-Benz Vans realiza encontro de empreendedorismo feminino



Como forma de incentivar o compartilhamento de experiências entre as mulheres que atuam no segmento de vans, a Mercedes-Benz realizou na fábrica de São Bernardo do Campo (SP) um encontro com as profissionais que trabalham com a Sprinter. O evento faz parte do programa She' Mercedes, iniciativa global da marca com o objetivo de inspirar, conectar e capacitar mulheres, compartilhando experiências de sucesso e criando um diálogo que abrange diferentes culturas e setores.

“Acreditamos muito em ações como essa que dão voz às mulheres e é uma grande satisfação para nós que a Mercedes-Benz Sprinter seja uma forte aliada para empreendedoras de todo o Brasil. Continuaremos buscando cada vez mais soluções para as demandas dessas clientes com os

nossos produtos e serviços”, afirma Aline Rapassi, gerente de marketing de produto & estratégia de rede da Mercedes-Benz Vans.

“Apesar de toda a tecnologia disponível nos canais digitais, o que as pessoas esperam quando vão comprar um produto como a Sprinter é um atendimento humanizado, com respeito e empatia pelo próximo. Priorizamos esse acolhimento em toda a jornada do cliente para proporcionar a melhor experiência desde o primeiro contato com a marca até o pós-venda”, comenta Nina Barbato, gerente de vendas do concessionário De Nigris.

Para a cliente Merkinha Conegundes, proprietária e diretora da transportadora Milla Transportes, diretora do Sindicato do Transporte Escolar da Grande São Paulo e presidente de duas cooperativas desse segmento, “a Sprinter funciona como uma grande parceira para o meu negócio, pois seu custo operacional reduzido proporciona um maior equilíbrio financeiro para a minha empresa. Com menos paradas para manutenção, tenho mais tempo para coordenar minhas atividades nas cooperativas, melhorando muito minha qualidade de vida”, comenta a cliente.

MRS e Tora retomam acesso ferroviário direto ao Clia Betim

A MRS restabeleceu o acesso ferroviário direto ao terminal Clia Betim (Centro Logístico Industrial Aduaneiro), operado pelo Grupo Tora. Depois da realização de investimentos na revitalização dos acessos pela ferrovia, as composições da MRS vão transitar diretamente até o terminal, em rotas com origem nos portos do Rio ou no porto de Santos para remoção de cargas em regime de DTA (Declaração de Trânsito Aduaneiro). O transporte teste, com movimentação de carga a partir do porto do Rio, foi concluído com sucesso no dia 1º de outubro.

Para clientes que recebem cargas importadas nos portos dos estados do Rio e de São Paulo, a novidade permitirá que as mercadorias tenham o processo de desembaraço aduaneiro no Clia Betim. Isso torna mais sustentável e segura a remoção da carga dos portos, além de reduzir custos finais do processo.

Outro atrativo para realizar o desembaraço de cargas importadas no Clia Betim são os benefícios fiscais oferecidos pelo governo de Minas Gerais para os importadores que realizam



o processo no estado. Além dos ganhos tributários, a logística ferroviária tem vantagens, como previsibilidade, segurança para a carga, menor volume de emissões de CO₂ e redução do custo do seguro, entre outros benefícios.

“As rotas ferroviárias em regime DTA, diretas entre os portos do Rio, o porto de Santos e o terminal Clia permitem a remoção de todas as cargas que podem ser transportadas em contêineres. Dessa forma, diferentes setores da economia de Minas Gerais podem ser atendidos. A região de Betim é industrializada e as empresas podem, por

exemplo, receber insumos ou matérias-primas por meio da logística ferroviária oferecida pela MRS”, afirma Luís Resano, coordenador comercial da MRS.

O recinto alfandegado Clia Betim possui infraestrutura de 75 mil m² de armazenagem, estrutura para cargas refrigeradas e contêineres. A diretora-presidente da Tora, Janaina Araujo, afirma que a logística multimodal é uma das estratégias da companhia para seguir oferecendo soluções integradas aos clientes. “A diversificação da matriz logística confere um fluxo mais eficiente, oferecendo solução mais sustentável, completa e ágil”, destaca.

Vendas de pneus de carga crescem 23,6% até agosto de 2021

A indústria de pneumáticos registrou em agosto a venda de 716.017 pneus de carga, aumento de 1,81% sobre julho deste ano, conforme mostram os resultados divulgados pela Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip).

No acumulado de janeiro a agosto de 2021 as fabricantes venderam 5,45 milhões de pneus no país, crescimento de 23,6% sobre os 4,40 milhões de produtos que foram comercializados nos oito meses de 2020.

Do total de pneus vendidos até agosto, 4,18 milhões foram destinados ao mercado de reposição, superando em 18,9% os 3,52 milhões que foram repassados no mesmo período de 2020. As montadoras receberam 1,26 milhão de pneus no período, 42,4% a mais que em



janeiro a agosto do ano passado, quando foram comercializados 888.531 pneus.

Incluindo todos os segmentos que são abastecidos pela indústria nacional (automóveis, veículos comerciais leves, carga e motos) a venda de pneus atingiu 4,94 milhões em agosto, baixa de 0,4% em relação a julho deste ano. No acumulado de janeiro a agosto de 2021 o crescimento do mercado total foi de 25,6%, com

38,14 milhões de pneus comercializados no país, ante os 30,36 milhões vendidos no mesmo período de 2020.

Nas transações internacionais o setor de pneumáticos acumulou de janeiro a agosto de 2021 déficit de US\$ 35,27 milhões, com a importação de US\$ 727,6 milhões (74,7% a mais que janeiro a agosto de 2020) e a exportação de US\$ 692,3 milhões (34,1% superior aos oito meses de 2020).

Movimentação de contêineres cresce no porto de Santos

Até agosto neste ano, foram movimentados contêineres no total de 3,2 milhões de TEU, o que representa um crescimento de 20% sobre o mesmo período de 2020

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A movimentação de contêineres no porto de Santos no mês de agosto foi de 408 mil TEU, superando em 26,2% o resultado do mesmo mês do ano passado. No acumulado do ano até agosto, foram 3,2 milhões de TEU, o que representa um crescimento de 20% sobre o mesmo período de 2020.

O movimento geral de cargas no acumulado do ano atingiu 101 milhões de

toneladas, com aumento de 3,1% sobre o volume no mesmo período de 2020. As descargas somaram 28,7 milhões de toneladas, apontando uma expansão de 12,5% sobre o acumulado de janeiro a agosto do ano passado. Já os embarques totalizaram 72,3 milhões de toneladas, ligeira queda de 0,2%

sobre o resultado de 2020.

Segundo o presidente da Santos Port Authority (SPA), Fernando Biral, o bom desempenho retrata o crescimento constante do porto de Santos. “As cargas contêinerizadas e os grânéis líquidos alcançaram as melhores marcas no mês”, destacou.

Os grânéis líquidos apresentaram resultado 0,3% superior ao do mesmo período do ano passado, acumulando 12,1

milhões de toneladas em 2021, melhor marca para o período. O resultado positivo foi garantido pelo bom desempenho dos embarques de óleo diesel (+45,8%) seguido por óleo combustível (+26,1) e sucos cítricos (+27,6%).

Os granéis sólidos registraram queda de 4,6% no acumulado dos oito primeiros meses do ano para 50,4 milhões de toneladas, em comparação com 2020. Apesar dessa redução, caracteriza-se como a segunda melhor marca para o período. As importações de adubo apresentaram forte crescimento tanto no acumulado do ano (22,6%) como no mês de agosto (39,3%).

“Importante destacar que o desempenho deste semestre foi afetado negativamente por questões climáticas nas safras de milho e cana-de-açúcar. Mesmo assim, este ano registrou a segunda melhor movimentação da história”, afirmou Biral.

AGRONEGÓCIO

O movimento mensal em agosto atingiu 12,1 milhões de toneladas, registrando redução de 12,1% em relação a agosto de 2020, retratando a conjuntura do agronegócio, que vem sofrendo com as condições climáticas. Os desembarques apresentaram crescimento de 25%, em decorrência, principalmente, das im-

portações de contêineres e adubos que tiveram forte alta de 41,6% e 39,3%, respectivamente.

Os embarques registraram redução de 23,2%. A queda se deveu, principalmente, à diminuição dos embarques de açúcar (-35,3%) e de milho (-46,5%). Os granéis líquidos registraram no movimento mensal a melhor marca para o período, com 0,3% de aumento, refletindo o crescimento nos embarques de óleo diesel (84,6%), óleos combustíveis (46,0%) e sucos cítricos (34,7%).

O número de atracções no ano diminuiu, evidenciando maior capacidade dos navios que passam pelo porto de Santos. No mês de agosto, houve redução de 8% em relação a 2020, com 391 atracções (425 no mesmo mês do ano passado). Nos oito primeiros meses deste ano, foi registrada queda de 1,9%, com 3.242 atracções (3.305 no mesmo período em 2020).

A participação acumulada de Santos na corrente comercial brasileira foi de 27,1% em agosto. Cerca de 27% dessas transações comerciais com o exterior que passaram pelo porto de Santos tiveram a China como país parceiro. São Paulo permanece como o estado com maior participação nas transações comerciais com o exterior por Santos (56,3%).

CTM

Terminal de regaseificação no porto de Suape prevê investimentos de R\$ 1,5 bi

Os aportes serão realizados em infraestrutura, visando à implantação do terminal, que receberá um navio indústria para viabilização da operação

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A implantação de um terminal de regaseificação (Regás) no complexo industrial portuário de Suape, prevista para o primeiro semestre de 2022, deve gerar investimentos da ordem de R\$ 1,5 bilhão para Pernambuco. O montante corresponde aos aportes em infraestrutura, visando à implantação da unidade, que receberá um navio indústria – conhecido como Floating Ship Regaseification Unit (FSRU) – para viabilizar a operação, por meio de gasodutos interligados a uma estação de transferência de custódia.

Durante o processo de instalação do terminal, cerca de 2,5 mil empregos serão gerados, e com a unidade em funcionamento, outros 300 postos de trabalho deverão ser criados. Para viabilizar o terminal de Regás, a administração da estatal portuária iniciou um processo de licitação pública para exploração do cais de múltiplos usos. Cinco empresas mani-

festaram interesse no empreendimento, que fará com que o cais passe a ter uso ininterrupto, gerando anualmente cerca de R\$ 4 milhões em taxas para o porto.

O cais de múltiplo uso opera atualmente com apenas 18% da capacidade, podendo ser melhor explorado com essa nova operação, tornando-se hub de GNL no Nordeste. O gás natural que chegará por Suape atenderá não só as indústrias do complexo, mas também outros empreendimentos instalados em Pernambuco e na região.

A operação de transformação do gás natural liquefeito (GNL) na forma gasosa será realizada pelo navio estacionário, conectado por gasodutos à Estação de Transferência de Custódia (ETC), para posterior distribuição pela rede que liga o porto às cidades do Grande Recife, interior do estado e demais regiões, em uma operação ship to ship.

OTM



No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.

Ar-condicionado com controle digital

Volante Multifuncional

Assistente Ativo de Frenagem - ABA



Você é 100% para o seu negócio. Sua van também tem que ser.

O Sprinter Truck tem a força de caminhão e o conforto de automóvel. O chassi perfeito para trazer mais eficiência, rentabilidade e robustez para a sua operação.

Sprinter 100% pra você.

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

Mercedes-Benz





AFRICA



***A BR Distribuidora
agora é uma
nova companhia.
Nasce a Vibra.***

Da maior distribuidora de combustíveis do país nasce uma das maiores empresas de energia do Brasil. Nasce a Vibra. Pronta para as empresas. Para as pessoas. Para a mobilidade. Para o futuro.

Marcas comercializadas por Vibra:



PETROBRAS

LUBRAX

BRmania



AVIATION

VIBRA