



Edição Digital

transporte

Todos os modais

MODERNO



Ano 60 - Nº 520 - www.otmeditora.com

ALUGA-SE

A BRIGA POR ESPAÇO NO MERCADO DE LOCAÇÃO DE CAMINHÕES



O EMBARCADOR RESPONDE
MERCADO LIVRE REVELA
SUA ESTRATÉGIA LOGÍSTICA

FERROVIAS
MRS AMPLIA ESFORÇOS PARA AUMENTAR
A ATRATIVIDADE SOBRE TRILHOS

MARÍTIMO
INOVAÇÃO NOS PORTOS
BRASILEIROS: CONHEÇA
OS PROJETOS EM ANDAMENTO

DESCARBONIZAÇÃO
SCANIA COMPLETA CINCO ANOS
DA SUA JORNADA COM CAMINHÕES
A GÁS NO BRASIL



ENTREVISTA: EDUARDO REBUZZI, PRESIDENTE DA NTC & LOGÍSTICA

ANUÁRIO DO
PAUTA TRANSPORTES
DE CARGA 2024

Entrega de material
12|07|2024

Fechamento da edição
12|07|2024

TRANSPORTE E LOGÍSTICA: DE OLHO NO AGORA, SETOR SE PREPARA PARA O FUTURO

Com a atividade econômica ganhando tração, o setor de transporte de cargas adquire musculatura para superar desafios de infraestrutura e dar marcha à modernização tecnológica e à transição energética

PESQUISA INÉDITA traz o perfil das empresas do Transporte Rodoviário de Cargas, com dados sobre tipo de cargas transportadas, quilometragem percorrida mês/ano, tamanho da frota, principais marcas e modelos de caminhões, idade média da frota, principais marcas de carretas, com respectivos tipos, marcas de pneus utilizadas, óleo lubrificante, filtros, entre outros

INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTE: quais são os principais projetos e investimentos públicos na matriz de transporte de carga brasileira.

INVESTIMENTOS EM NOVAS TECNOLOGIAS – Gás, elétrico, biodiesel etc. – O desafio da transição energética na visão de cada modal.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL – Inteligência Generativa, Automação, Robotização – Qual é o futuro do transporte multimodal de cargas?

MUDANÇAS CLIMÁTICAS e impacto nas cadeias de distribuição.

FERROVIÁRIO: Operadoras ferroviárias analisam cenário e revelam perspectivas de investimentos.

GUIA DE MONTADORAS DE CAMINHÕES E FICHAS TÉCNICAS DAS RESPECTIVAS LINHAS DE VEÍCULOS PESADOS MÉDIOS E LEVES.



RODOVIÁRIO: quais são as tendências do setor no que se refere a financiamento da frota, gestão, medidas de segurança para a carga e os caminhões, utilização de frota própria ou terceirizada, conscientização e treinamento de motoristas e políticas ESG.

AÉREO: Segmento de cargas ganha importância para companhias aéreas, que diversificam serviços.

MARÍTIMO: Cenário de conflitos internacionais gera instabilidade e encarece o transporte marítimo. Quais são as tendências entre as companhias marítimas?

FLUVIAL: Modalidade de transporte ganha importância nas cadeias e distribuição. Quem são os principais players hoje em operação?

OPERADORES LOGÍSTICOS comentam a tendência da internalização dos serviços e os investimentos em infraestrutura e na diversificação do escopo de serviços.

IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS: Empresas do segmento contam as principais tendências e investimentos em termos de inovação tecnológica.



REDAÇÃO

CEO

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

DIRETOR EDITORIAL

Fred Carvalho
fredcarvalho@otmeditora.com

EDITORA

Aline Feltrin
alinefeltrin@otmeditora.com

COLABORADORES

Sonia Moraes e Valéria Bursztein

IMAGENS

Divulgação

EXECUTIVOS DE CONTAS

Tânia Nascimento
tanianascimento@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

**Representante região Sul
(PR/RS/SC)**

Gilberto A. Paulin
João Batista A. Silva
Tel.: (41) 3029-0563
joao@spalamkt.com.br



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

otmeditora@otmeditora.com

Os novos tempos chegaram e vivem em harmonia com uma história de sucesso

A Transporte Moderno completou 60 anos de existência em 2023 com publicações ininterruptas. Desde sua criação – nos tempos que o título pertencia à editora Abril –, na década de 1970, grandes nomes do jornalismo especializado passaram por essa respeitada publicação. Agora, nossa missão é fazer com que a Transporte Moderno continue a ser uma referência em todos os modais do transporte de carga, mas que seja ainda melhor. O modal rodoviário, sabemos, é o que predomina no país, com 65% de participação na matriz de transportes. Contudo, os demais precisam e devem ganhar a devida relevância. É urgente que o Brasil avance na intermodalidade, em prol de um ambiente de negócios mais favorável e de um país mais competitivo. Vale informar ao leitor que o nosso esforço é para fazer com que, cada vez mais, todos os modais estejam presentes nas páginas das nossas edições.

Aliás, esta edição digital nº 520 é um símbolo da nossa jornada de melhoria contínua. A começar pelo projeto gráfico, totalmente remodelado, harmônico, intuitivo e que proporciona mais prazer de ler. A mais tradicional publicação do setor merece esse presente e merece também ser recheada de reportagens que ajudem a todos os integrantes da cadeia brasileira do transporte e logística a se guiarem em seus negócios.

Nesta edição, estreia uma nova seção de entrevistas, logo nas primeiras páginas, batizada de “Conversa Franca”. Desta vez, o bate-papo muito rico foi com o novo presidente da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), Eduardo Rebuzzi.

A reportagem de capa mostra um panorama bastante aprofundado do mercado de aluguel de caminhões no país, um nicho de negócio ainda pequeno, porém, com grande potencial de crescimento.

Nesta edição, também estreia a seção “O Embarcador Responde”, que mostra o perfil de grandes contratantes de carga e quais são as suas principais exigências e metas para a descarbonização.

Boa parte das matérias foi feita com base em entrevistas realizadas dentro da 28ª edição da Intermodal, o maior evento de logística, intralogística, tecnologia, transportes de carga e comércio exterior das Américas, com executivos de diferentes modais, como o aéreo, o marítimo e o ferroviário.

Boa leitura e até a próxima edição!



Aline Feltrin
Editora

EDITORIAL

Os novos tempos chegaram e vivem em harmonia com uma história de sucesso

3

CONVERSA FRANCA

Eduardo Rebutzi, o novo presidente da NTC&Logística revela seus principais desafios à frente da associação

6

MERCADO DE LOCAÇÃO

O mercado de locação de caminhões no Brasil tem espaço de sobra para crescer. Conheça as empresas que já oferecem esse serviço e o que planejam para alavancar seus negócios

21

O EMBARCADOR RESPONDE

Saiba como funciona a logística do Mercado Livre e quais são as suas estratégias para reduzir emissões de poluentes

38

LOGÍSTICA DE DISTRIBUIÇÃO

A PACCAR PARTS planeja expandir seu centro de distribuição de peças em Ponta Grossa, no Paraná, e abrir o segundo CD no Brasil

48

EVENTOS

A Intermodal, maior evento de logística das Américas, mostrou robustez e proporcionou resultados além do esperado

54

PORTOS

Em busca de mais competitividade, os portos brasileiros apostam em soluções inovadoras para se fortalecerem

64

FERROVIAS

Disposta a atrair mais cargas para os trilhos, a MRS investe pesado para tornar os trens eficientes e atrativos aos olhos dos embarcadores

72

CABOTAGEM

A Norsul, uma das principais companhias de cabotagem do país, investe na diversificação para crescer

80

INTERMODALIDADE

Após dois anos da aquisição da Tecmar, a Log-In colhe os benefícios oferecidos pela integração dos modais

86

DESCARBONIZAÇÃO

A Scania completa cinco anos da sua jornada com caminhões a gás e revela quais os próximos passos para o avanço da tecnologia

92

BIOCOMBUSTÍVEIS

A aumento da mistura do biodiesel ao diesel é ou não é uma boa solução para despoluir a frota?

100

CAMINHÕES MÉDIOS

O segmento que, há pouco tempo, apresentava baixa representatividade em vendas ganhou destaque com o avanço do comércio eletrônico

105

OPINIÃO

O artigo de Roberto Leoncini, consultor e membro do conselho de negócios da Mercedes-Benz do Brasil, traz a reflexão sobre os desafios e amadurecimento das empresas transportadoras no Brasil

112

NOTAS | Fatos que marcaram os modais de transporte nos últimos dois meses **115**



Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

A PREMIAÇÃO MAIS ESPERADA DO ANO TAMBÉM É UMA ÓTIMA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS E NETWORKING

A 37ª edição de **Maiores do Transporte & Melhores do Transporte** será realizada em um momento de retomada das atividades do setor e se apresenta como uma excelente oportunidade para as marcas participarem e ganhar visibilidade ao lado das principais empresas e lideranças do transporte e da logística.

ANUNCIE NA EDIÇÃO, SEJA PARCEIRO DO EVENTO E COLOQUE SUA MARCA EM DESTAQUE

EDIÇÃO :

**COM MIL
EXEMPLARES
DISTRIBUÍDOS
DURANTE
O EVENTO**



**3 MIL
EXEMPLARES
IMPRESSOS**

EVENTO:

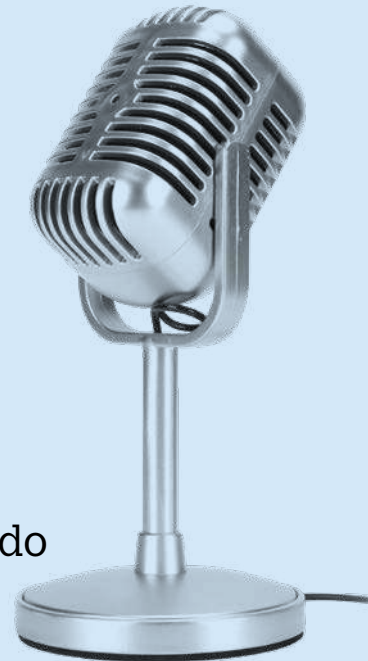
**26
NOV**

Hotel Unique



Canal aberto com a política

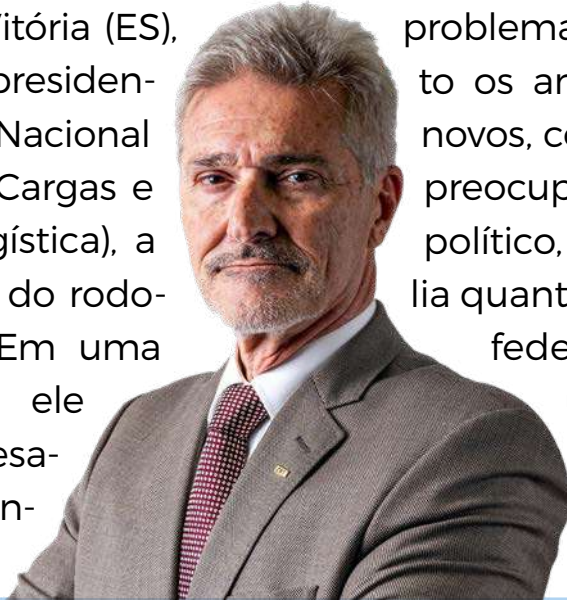
Por FRED CARVALHO, VALERIA BURSZTEIN E MARCELO FONTANA



O universo dos transportes é povoado por personalidades marcantes, mas é pouco conhecido. Por isso, surgiu a ideia de criar uma série de entrevistas com os principais personagens responsáveis pela movimentação de cargas – rodoviário e ferroviário de cargas e passageiros, aéreo, marítimo, fluvial, urbano e metropolitano – com suas variáveis sobre trilhos, pneus ou água.

Em tempos de *fake news* nada melhor que o nome Conversa Franca para essa seção de entrevistas – ficaria muito longo colocar também ‘e Verdadeira’, mas o objetivo é este em todas as publicações da OTM Editora – **Transporte Moderno, Technibus, Global, Maiores & Melhores do Transporte e os Anuários de Cargas e Ônibus.**

Eduardo RebuZZi, o escolhido para abrir esta nova seção da TM é um carioca por adoção, mas nascido em Vitória (ES), e, atualmente, é presidente da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), a principal entidade do rodoviário de cargas. Em uma conversa franca, ele conta sobre os desafios para o seu mandato, combinado

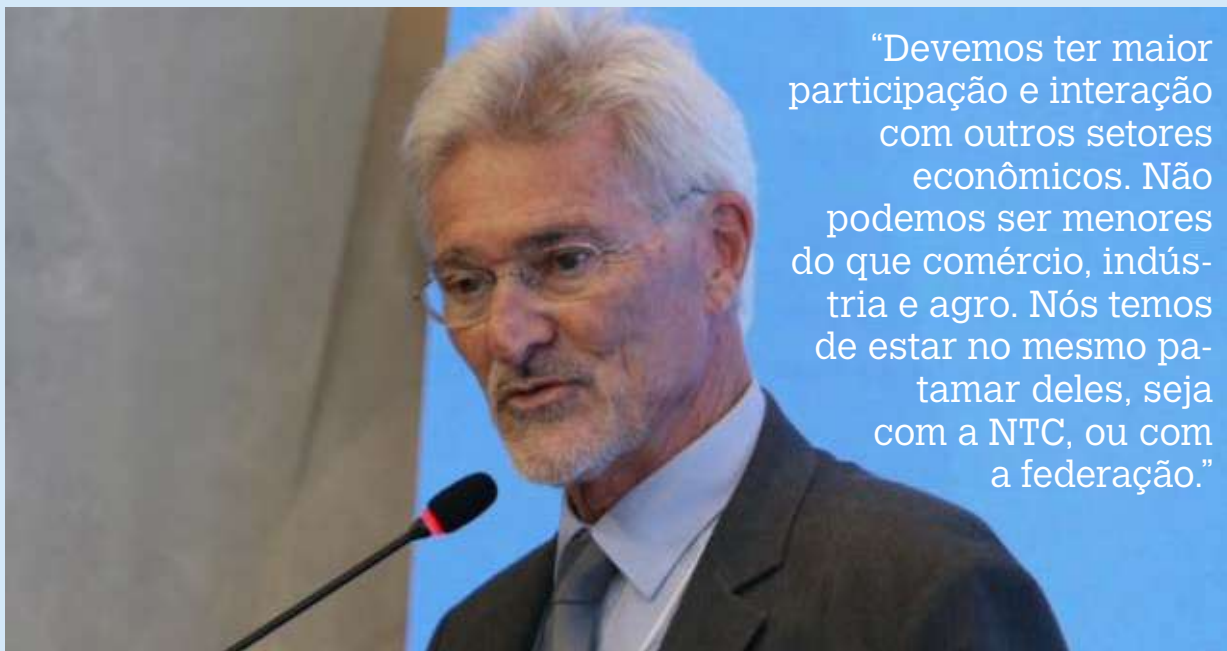


para ter duração máxima de 4 anos, sem direito à reeleição.

Destaca também os vários problemas do setor, tanto os antigos quanto os novos, confessa a intensa preocupação com o jogo político, tanto em Brasília quanto nos estados da federação, e faz uma única promessa: total empenho na busca de soluções.

TM - Como entrou na área de transportes? E qual sua formação?

RebuZZi – Sou formado em Administração de Empresas, tenho graduação em gestão financeira, administrativo financeira, na Getúlio Vargas e pós-graduação de Ciências Políticas na Dom Cabral. Cursei Direito por um bom período e me arrependo de ter parado, mas, na época, tive de interromper. Entrei no setor de transportes por intermédio do meu pai que era sócio da Transportadora Coral, a maior empresa de transporte internacional na época. A minha família, de origem italiana, chegou no Espírito Santo no final do século 19. Meu pai trabalhava com café, mas foi convidado a ingressar no Grupo Braspérola, na União de Manufatura de Tecidos, no Rio de Janeiro. E, devido a isso, tornei-me carioca. Afinal, nasci em Vitória (ES) em abril e em novembro já morava no Rio.



“Devemos ter maior participação e interação com outros setores econômicos. Não podemos ser menores do que comércio, indústria e agro. Nós temos de estar no mesmo patamar deles, seja com a NTC, ou com a federação.”

TM - Você virou carioca?

RebuZZi – Eu me considero carioca, embora tenha nascido em Vitória. Meu pai trabalhava na União de Manufatura, onde conheceu Bernardo Carlos Weinert. Quando enfrentamos dificuldades para exportar para a Argentina, meu pai sugeriu a Weinert que criasse uma empresa de transportes, mas ele recusou. Mais tarde, trabalhei na recém-fundada Coral, uma das primeiras empresas a participar da fundação da NTC. Comecei fazendo estágio na Coral e passei por várias áreas da empresa. Mais tarde, trabalhei no Banco Bozano, mas retornei à Coral para coordenar operações *roll-on-roll-off*. Posteriormente, a Coral se fundiu com a Transroll. Também me envolvi com o Sindicarga e fui presidente da federação no Rio de Janeiro. Atualmente, estou na seção de cargas da CNT cargas, envolvido com questões convergentes à NTC



FÓRUM TRANSPORTE SUSTENTÁVEL 2024

Soluções sustentáveis
para o ecossistema
de transporte, logística
e mobilidade.



ESG NA MOBILIDADE URBANA

6ª EDIÇÃO NA LAT.BUS | 08 DE AGOSTO
(das 14H00 às 18H00)

FENATRAN


ESG NO TRANSPORTE DE CARGAS E NA LOGÍSTICA


7ª EDIÇÃO NA FENATRAN | 06 DE NOVEMBRO
(das 14H00 às 18H00)




CONFIRA EDIÇÕES
ANTERIORES



 /Forum-Transporte-Sustentavel

 @forum_transporte_sustentavel

 /forum-transporte-sustentavel FORUMTRANSPORTESUSTENTAVEL.COM.BR



TM - Desde a criação da NTC, o setor enfrentou vários desafios, como regulamentação, questões de fretes, roubo de cargas e jornada dos motoristas. Como você planeja lidar com esses desafios e qual é sua meta?

Rebuzzi – Olha, isso fez parte do meu discurso, temos de ter um compromisso muito grande com a frente político-institucional. Temos de ter canal aberto diretamente com os parlamentares, não só do Governo Federal, que é o básico, mas também contar com o apoio dos estados. Cada federação tem a sua gestão junto aos seus políticos. Mas temos de ter uma presença forte em Brasília. Esta é uma meta, um dos principais objetivos: queremos nos fortalecer. Quero trazer para dentro da NTC o político, o diretor de uma agência reguladora, um ministro, um assessor, um secretário. E, para isso, planejo criar uma agenda de encontros e de interação. A ideia é que nesses encontros não existam pedidos para o convidado, mas sim uma conversa institucional, que permita mostrar a importância estratégica do setor, como funciona, os grandes números de movimentação de cargas etc.

PROXIMIDADE REPUBLICANA

TM - Você se refere a estar informado do que está acontecendo?

Rebuzzi – Informado, ter a proximidade, a proximidade republicana, entende? Para traduzir o que o setor é.

TM - Aquela ideia de o setor eleger transportadores para participar das decisões no Congresso pode voltar? Já existiu um movimento no passado...

Rebuzzi – Não. Eu não acredito. Não teve sucesso. Não elegemos nenhum. Aliás, o único que se elegeu foi o Denisar Arneiro (PMDB/RJ) por ter uma base forte em Barra Mansa, sul do Estado do Rio de Janeiro. Por isso ele foi eleito

duas vezes e foi constituinte. Muito importante. Aliás, foi dele a relatoria da criação do SENAT. Mas pegar empresário e transformar em político é complicado. Tivemos alguns casos de candidatura de líderes competentes em Santa Catarina e em São Paulo que não se elegeram.

Rebuzzi – Não descobrimos o caminho. Ou não tivemos a união necessária. O agro eleger, mas tem nichos de interesses muito fortes. O nosso caso é muito pulverizado. Então, acredito que o setor deve se aproximar do cenário político e dos parlamentares nas suas bases como tem feito ao longo dos anos e cada vez de forma mais competente.

TM - Aquele movimento do agro, por exemplo, que emplacou uma bancada completa e importante não dá para replicar nos transportes?

TM - Como a NTC?

Rebuzzi – É, como a NTC. Lá no Rio de Janeiro, por exemplo, tenho os parlamentares do meu relacionamento. A CNT também tem os dela. Precisamos aprimorar isto em todos os estados, com ajuda de nossas representações. Além disso, precisamos de excelentes relações com as outras entidades. Temos o Tayguara Helou como nosso vice-presidente institucional e ele é ótimo, pois já tem um relacionamento pessoal importante, seja pela sua carreira, seja pelas suas empresas, que lhe garante essa interlocução com outros setores econômicos. Devemos ter maior participação e interação com outros setores econômicos. Não podemos ser menores do que comércio, que a indústria, que o agro. Nós temos que

estar no mesmo patamar deles, seja com a NTC, ou com a federação. A NTC tem uma amplitude muito grande. Então, devemos melhorar a nossa base de serviços para trazer mais empresas para cá. Empresas diferenciadas, pequenas, médias, grandes, mesmo que com demandas, às vezes, diferentes. Outra frente é intensificar o relacionamento com os patrocinadores, com os fornecedores. Nós tínhamos aqui a medalha “Prêmio e Fornecedor do Transporte”, mas que perdeu importância. É erro nosso. Temos que chamar aqui os nossos parceiros para encontrar uma forma de avaliação que seja justa.

TM - E como atender a pauta ESG?

Rebuzzi – Está em nosso radar. Criei a vice-presidência extraordinária para a pauta ESG e entreguei para a Joyce Bessa, que já implementou algumas ações relacionadas com a agenda ESG, como a contratação de melhores. Outro ponto a destacar é o fortalecimento do “Vez & Voz” com o SEST. Hoje nós estamos dentro do SEST SENAT com 7 mil funcionários. A maioria mulheres. A nossa diretora executiva nacional é a Nicole Goulart. Ela coordena todos os conselhos regionais do SEST SENAT. São 7 mil funcionários, 166 unidades.

TM - As mudanças tecnológicas são cada vez mais rápidas. Qual seu projeto para manter a NTC atualizada?

Rebuzzi – A NTC está atrasada em tecnologia. Precisamos buscar coisas novas, ficar atualizado com as inovações. Para agregar tecnologia aos nossos associados vamos fazer uma

feira tecnologia, em maio. E teremos exposição de várias tecnologias, de grandes empresas e de startups. Temos de dar oportunidades para os pequenos.

TM - Quais os planos para a Comjovem, a Comissão de Jovens Empresários e Executivos?

Rebuzzi – O foco é no desenvolvimento da Comjovem, que tem 26 núcleos e 630 integrantes. Estou endurecendo algumas coisas porque digo que a comissão não pode ser uma bolha dentro da NTC. A Comjovem faz parte do novo organograma. É um produto muito forte, que precisamos cada vez mais apoiar e que deve gerar resultados.

TM - Como é a estratégia da NTC para a desoneração da folha?

Rebuzzi – A estratégia é atuar nos bastidores, com ajuda de outros setores. Pois vem a conquista, a aprovação no congresso, o presidente veta, congresso derruba o veto. O negócio é difícil. E agora está de novo lá o projeto de lei para mudar a desoneração da folha. Em vez de acabar em 2027, acabará no final deste ano. E começará a onerar. Mas tem que ficar falando? Não, você não pode ficar falando; tem de trabalhar.

TM - São muitas demandas importantes neste ano?

Rebuzzi – Sim, e a reforma tributária é uma delas. Tanto que o 23º seminário da NTC será em Brasília, no Congresso Nacional, no Auditório de Nereu Ramos, no dia 8 de maio. Vai ser pauta única: “reforma tributária”. Temos de discutir o tema voltado para o setor porque, na reforma tributária entra, inclusive, há a

“Não queremos deixar que a desoneração da folha acabe. Ela tem de estar prevista. O setor que emprega pouco não está nem aí, mas somos grandes empregadores e temos de preservar o trabalho.”



oneração da folha. Não queremos deixar que a desoneração da folha acabe. Ela tem de estar prevista. O setor que emprega pouco não está nem aí, mas somos grandes empregadores e temos de preservar o trabalho, o emprego e não aumentar o custo em cima da mão de obra. Outro assunto prioritário é o roubo de carga, tema que não saiu da pauta, e o seguro obrigatório. Tem também a questão da carência por mão de obra qualificada, de motoristas, temos de treinar e qualificar.

TM - Chama a atenção empresas gigantes, bem administradas, com toda tecnologia possível, coexistirem com transportadoras com praticas antigas, sem maiores controles operacionais, frota antiga, etc?

TM - Transporte rodoviário de carga, ao contrário do que muita gente imagina, é um negócio para profissional.

Rebuszi – Estas empresas não crescem. Podem existir empresas que atendem um segmento específico, mas não crescem e um dia vai fechar ou estão criando um passivo enorme. Às vezes vai se arrastando, mas um dia essa conta vai chegar. Não tem como a conta não chegar.

Rebuszi – Tem de ser profissional. Tem de lidar com grandes embarcadores, com um nível de exigência cada vez maior em relação à frota, pontualidade, qualidade de atendimento etc. E agora temos ESG e a questão ambiental...

TM - Vem por acaso o financiamento verde? BNDES ou algo parecido? Porque os caminhões estão cada vez mais caros. Na hora que você vai comprar um caminhão a diesel, o preço é um, com combustíveis alternativos, os elétricos, por exemplo, é bem mais caro.

TM - Alguém paga a conta. E quem é que vai ter de pagar?

Rebuzzi – Alguém vai ter que pagar esta conta...

‘Teremos de contar com apoio do Governo, do Estado em si, seja com financiamento da frota verde, criando uma matriz energética diferente, ou outras alternativas.’



RENOVAÇÃO DE FROTA

Rebuzzi – Tem caso de empresário que compra veículo menor, elétrico, por R\$ 800 mil em vez de pagar R\$ 350 mil em um com motor diesel bem maior. Por quê? Porque o embarcador exigiu e está pagando para ter aquilo porque tem algum objetivo. Ninguém faz nada de graça. É lógico que existe a cultura, o meio ambiente, quem tem de deixar para os netos e bisnetos. Mas, se apertar o bolso, o empresário não faz, porque o negócio tem que funcionar nos próximos anos. Alguém está pagando essa conta. A economia está pagando essa conta. O governo está retomando o programa de renovação de frota e nomeamos duas pessoas para participar dessa comissão. Sabe que na revalidação de cadastro, 30% das empresas não fizeram renovação até agora, sumiram. Por isso que o programa de renovação tem que ser feito, a revalidação tem que ser feita, porque existem muitos

cadastros ali que não existem. Tem-se uma base de dados de veículos de uma empresa que não existe, que virou pó. Então, a revalidação nos permitirá ter uma base de dados que represente o nosso setor.

O SHOW DOS TRANSPORTES

TM - O setor de transportes deu um baile na pandemia. Foi impressionante, além da área de saúde, foi o único setor que não parou.

Rebuzzi – Não parou. E você sabe qual é a frota que se tem? De quem é essa frota? Onde posso requisitar? Quem é o proprietário? O governo não pode abrir mão desses dados, porque não é plano de governo, é plano de Estado. O Estado tem que ter noção das forças econômicas que tem. E a economia só funciona com caminhão. Dizemos que 60%, praticamente 100%, são caminhão. Quem faz as pontas de tudo é o caminhão, quem faz a intermodalidade. Então, como é que você pode ter um governo, um país que não tem a noção da sua base de funcionamento, que dá base a todo o funcionamento da economia? Temos de falar muito disso. Esse setor deve ser tratado com muito cuidado, porque é um setor estratégico. E aí, falando disso também, estávamos falando de ESG, e eu pensei agora...

“O Estado tem de ter noção das forças econômicas que tem. E a economia só funciona com caminhão. Dizemos que 60%, praticamente 100%, são caminhão. Quem faz as pontas de tudo é o caminhão, quem faz a intermodalidade.”



TM - Falando da agenda ESG.

Rebuzzi – Teremos de contar com apoio do governo, do Estado em si, seja com financiamento a frota verde, criando uma matriz energética diferente, ou outras alternativas. Temos que estar atentos e ver o custo. Quem é que vai pagar a conta? Não vai ser o dono do caminhão, da frota, que vai chegar ali, vai pegar o dinheiro do bolso dele e pagar isso. Digo que quem paga essa mudança é o Estado.

TM - Como melhorar a imagem do transporte rodoviário de cargas, frequentemente associado a acidentes, poluição e congestionamentos, apesar de sua grande importância para a indústria, comércio e agonegócio? Há planos para mudar essa percepção distorcida?

Rebuzzi – Não se para e pensa sobre a qualidade das estradas, as jornadas de trabalho ainda excessivas, o fato de uma parte importante da frota ser velha, ultrapassada, a falta de locais para o motorista descansar etc. É fundamental prestar atenção nos motivos para os acidentes e fazer as melhorias necessárias. Precisamos de ações concretas. A CNT faz um trabalho seríssimo de levantamento anual da situação das estradas. O governo respeita as informações, elogia a qualidade, mas não existem as ações de correção, de melhorias do que está muito ruim.

“A CNT faz um trabalho seríssimo de levantamento anual da situação das estradas. O governo respeita as informações, elogia a qualidade, mas não existem as ações de correção, de melhorias do que está muito ruim.”

TM - Apesar de ter mantido suas operações durante a pandemia, o setor de transporte raramente teve sua contribuição na distribuição de vacinas e suprimentos divulgada. Poucos dirigentes destacaram essa ousadia e solidariedade. A revista Transporte Moderno produziu uma edição especial sobre a distribuição de vacinas no Brasil...

Rebuzzi – A Transporte Moderno é do setor, tem interesse em divulgar as coisas do transporte. Mas a imprensa, como o todo, não tem interesse.

“O setor não tem capital para fazer grandes investimentos nisso, na mídia, não tem. Entendo que os grandes fornecedores, as montadoras deveriam investir mais na formação da imagem.”



TM - O foco é o interesse do público, do leitor, telespectador, ouvinte: acidentes, mortes, tragédias.

Rebuzzi – As pessoas não têm a percepção que têm uma eficiente rede de distribuição de tudo o que consomem. Aquelas campanhas que foram feitas, “sem caminhão o Brasil para”, “chegou está na mão” e outras são iniciativas isoladas de empresas; o setor não tem capital para fazer grandes investimentos nisso, na mídia, não tem. Entendo que os grandes fornecedores, as montadoras deveriam investir mais na formação da imagem no setor. Inclusive, para destacar a figura do caminhoneiro que deve ser valorizado.

Rebuzzi – Eu vejo com muito bons olhos.

TM - E sobre multimodalidade, é um desafio? É uma bandeira? Como é que a NTC se coloca?

Para mim, o Brasil, para desenvolver, tem de ter a melhor estrutura de transporte e logística possível, e isso engloba todos os modais. Você tem cargas que precisa transportar por rodovia, tem cargas que devem seguir por trem ou por navio. Creio também que é preciso desenvolver a cabotagem no Brasil. As empresas de transporte acham que serão prejudicadas, mas isso não é verdade. Para crescer, a economia nacional tem de estar otimizada em todos os aspectos.

“Creio também que é preciso desenvolver a cabotagem no Brasil. As empresas de transporte acham que serão prejudicadas, mas isso não é verdade. Para crescer, a economia nacional tem de estar otimizada em todos os aspectos.”



TM - Daqui 4 anos termina seu mandato. E não tem reeleição. Qual será seu legado, sua marca?

RebuZZi – Temos de estruturar a entidade para os novos tempos. Isto não significa críticas às gestões passadas, mas o reconhecimento de que as tecnologias, como a Inteligência Artificial (IA), deverão provocar mudanças cada vez mais rápidas. Cada um dos presidentes, desde o primeiro, o inesquecível Orlando Monteiro, teve seu mérito e o reconhecimento é devido. Foram meus antecessores que tornaram a entidade importante e reconhecida, foram eles que

articularam as principais mudanças. Agora é hora de deixar a NTC estruturada, assim como se fosse uma empresa mesmo. Todos os setores funcionando, integrados, as funções definidas, com um sistema confiável de gestão. Temos uma boa atuação, somos respeitados politicamente, não só em Brasília, que é onde temos as demandas nacionais, mas em todos os estados. Temos de deixar bem claro quais as principais ações, as estratégias para conseguir as mudanças necessárias. E sabemos que teremos de trabalhar e insistir muito. O setor é estratégico, vital para a economia, e deve ter esse reconhecimento. Temos de vencer os desafios. Não tenho como prometer reduções de impostos ou mesmo acabar com os roubos de carga ou veículos. Tampouco posso falar em melhorar a qualidade das estradas. Diminuir os acidentes, reduzir o número de mortes. Seriam metas maravilhosas, mas o que temos de fazer? Nós temos de trabalhar para tudo isso e sermos reconhecidos como uma gestão que se preocupou com as demandas do setor. Vamos trabalhar em todas as frentes e buscar as melhores soluções, mas não resolveremos tudo.

TM - Presidir uma entidade como a NTC é enfrentar problemas?

Rebuzzi – Enfrentar e resolver os problemas. Não tem a grande solução, não existe mágica.

CTM



Aluguel de caminhões: um negócio em ascensão

Embora ainda pequeno, o mercado brasileiro de locação de caminhões e implementos rodoviários ganhou impulso e atraiu a atenção de empresas que, antes, não atuavam nesse nicho de negócio e, agora, correm para conquistar uma fatia de participação

Por ALINE FELTRIN

O mercado de aluguel de caminhões ainda é pequeno no Brasil, da frota nacional, que totaliza 2,2 milhões de veículos de carga, apenas 1,5% desse número é locado. Para efeito comparativo, nos Estados Unidos, – o país com o maior mercado do mundo –, 25% do

total da frota é alugada.

Esse cenário não mostra apenas que a terceirização é algo embrionário por aqui, mas, também, o potencial que esse segmento tem para expandir. Os resultados de 2023 divulgados pela Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis

1,5 %

DA FROTA
BRASILEIRA
DE CAMINHÕES
É ALUGADA

10,5 %

É O TOTAL DE
CAMINHÕES
EMPLACADOS
POR
LOCADORAS
EM 2023

47.712

É O VOLUME
DE CAMINHÕES
EM NOME DAS
LOCADORAS

FONTE: ABLA

(ABLA) mostram bem essa realidade. Segundo dados da entidade, no ano passado as locadoras emplacaram 10.211 caminhões, o que representa 38,9% sobre a quantidade comprada em 2022. Com isso, o setor foi responsável por absorver 10,5% de todos os caminhões 0 km vendidos no ano passado.

No entanto, o total de caminhões em nome de locadoras chegou a 42.712 ao final de 2023, um avanço de 19,6% na comparação com 2022.

A projeção da ABLA para este ano é que as locadoras sejam responsáveis pela compra de mais de 10% de todos os veículos pesados a serem vendidos em 2024 no Brasil, mantendo, dessa forma, no mínimo, a mesma participação no total das vendas em 2023.

O professor e coordenador de cursos automotivos da FGV, Antônio Jorge Martins, acredita que o avanço do Brasil no negócio de locação de caminhões dependerá do fôlego financeiro de frotistas.

“Mesmo as empresas que têm capacidade econômica para comprar poderão optar por alugar algumas unidades”, diz. Conforme o professor, essa prática tende a elevar o mercado. Isso porque chegará o momento em que frotistas poderão utilizar os recursos que seriam empregados para a aquisição do bem de capital para outros investimentos. “Existirá a preocupação crescente de evoluir e de se atualizar tecnologicamente.”



MAIS DE 40 MIL ATIVOS LOCADOS

A Vamos, controlada pela holding SIMPAR, foi a primeira empresa a entrar oficialmente no mercado de aluguel de caminhões no Brasil. O CEO da companhia, Gustavo Couto, relembra o início da história em 2017. Antes, era um departamento dentro da JSL, uma das maiores companhias de logística do país.

“A empresa percebeu que, se fosse independente e com foco claro, ganharia agilidade para explorar e desenvolver o negócio de locação de pesados”, relembra.

Mas foi a partir de 2019 que o negócio de locação da Vamos passou a dar os primeiros passos rumo ao crescimento. Na época, eram 10 mil ativos locados. Agora, são 45 mil, sendo 80% desse montante caminhões e implementos rodoviários, de acordo com Couto. Da mesma maneira, a carteira era de 130 clientes. Hoje, são 1.500. “Multiplicamos em dez vezes o número”, revela.

Segundo o executivo, são empresas de grande porte que costumam fazer contas na ponta do lápis e enxergam de forma clara os benefícios e os ganhos de produtividade que a locação proporciona.

Uma curiosidade sobre o perfil dos clientes da Vamos é que, muitos deles, são empresas embarcadoras e que não têm o transporte como negócio principal. Sobretudo indústrias de bebidas, companhias do setor

“Companhias profissionalizadas reconhecem na locação uma forma mais eficiente de alcançar a redução de custos e de injeção adequada de capital”

Gustavo Couto,
CEO da VAMOS

**VAMOS
EM NÚMEROS****45 MIL**ATIVOS
LOCADOS**80 %**SÃO CAMINHÕES
E IMPLEMENTOS
RODOVIÁRIOS

CARTEIRA DE

1.500
CLIENTES

de combustíveis e elétrico, por exemplo.

Couto diz que a procura por aluguel também tem crescido no setor de logística. “Quando deixam de comprar caminhões, alocam o capital disponível da empresa em sua atividade principal, por isso conseguem investir mais em tecnologia e desenvolvimento”, reflete.

Há também os frotistas que enxergaram na locação uma maneira mais inteligente de gerenciar seus contratos. Desta maneira, quando assumem acordos mais curtos de transporte, optam por alugar os veículos. Assim, após o término da parceria, devolvem o caminhão para a locadora e não precisam assumir os custos dos ativos.

Na visão do CEO da Vamos, existe uma mudança cultural em curso no Brasil, e é um caminho sem volta. “Alugar é financeiramente mais vantajoso. Qualquer empresa que faz as contas e verifica o custo total da propriedade entende isso.”

COOPERAÇÃO ENTRE GIGANTES

A empresa Addiante, fruto da parceria entre a Randon e a Gerda, nasceu em 2022 justamente por causa do potencial de crescimento do mercado de aluguel de veículos pesados. O CEO da Addiante, Fabio Leite, conta que a união de duas empresas tradicionais, com muitos anos de atuação no Brasil, ajudou



“Acreditamos que a tendência não seja que o cliente migre completamente para o aluguel. Observamos que aqueles que necessitam de caminhões exploram diferentes modalidades e estratégias.”

Fábio Leite,
CEO da Addiante

muito a Addiante se estruturar. “São companhias que estão por aqui há muitos anos, que conhecem o mercado nacional e apostaram em um projeto longo de locação.”

Para Leite, os dois nomes tradicionais que estão por trás da Addiante e os mais de 90 pontos de vendas da Randon – que também são aproveitados para oferecer aluguel – são itens fortes para fortalecer o negócio. “Temos de ser bons na oferta, por isso contamos com a tradição da Randon e da Gerdau para nos auxiliar no crescimento”

A locação da Addiante nasceu com a meta de iniciar com a ofertas de implementos rodoviários. A ideia era, somente em um segundo momento, passar a locar caminhões e máquinas. No entanto, a aceitação da marca pelo mercado fez os planos serem antecipados. “Conseguimos entrar nesses segmentos logo no primeiro ano”, relembra.

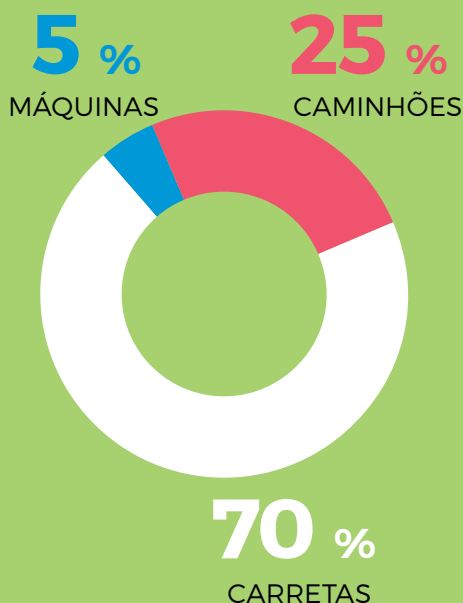
Conforme Leite, o projeto demonstrou resultados acima da expectativa inicial. Mesmo assim, ele diz que não há pressa para crescer. Mais importante do que isso é que os nossos clientes ganhem eficiência operacional e que possamos oferecer tecnologia e ajudá-los a terem disciplina financeira.

Leite comenta que percebeu nos clientes a vontade de diversificar a carteira de investimentos. Por isso, essas empresas passam a enxergar com bons olhos o aluguel de caminhões. Sobretudo por causa das taxas altas

Addiante»

1.200

ATIVOS
LOCADOS EM 2023



de juros para financiar veículos, que devem baixar, mas ainda estão elevadas. “Há também a escassez de crédito e o receio do endividamento.”

Ele revela que a Addiante tem clientes que atuam na construção civil, no saneamento, setor elétrico e na última milha (*last mile*).

Seja como for, a Addiante tem oferecido soluções diversificadas, pois há os que preferem comprar algumas unidades, entrar em um consórcio ou alugar.

O foco da Addiante é em empresas mais estruturadas, com mais de cinco anos de história e conhecimento comprovado e profundo sobre o seu ramo de atividade. Os contratos de aluguel de caminhões, implementos e máquinas são de, no mínimo, 36 meses, podendo chegar a 120 meses.

Segundo o CEO, no passado as transportadoras eram medidas pelo tamanho da frota, mas, hoje, as companhias embarcadoras, que contratam o transporte, observam outros fatores antes de contratar.

Há análises cuidadosas de receita, do Ebitda (leia-se lucro antes de juros, impostos depreciação e amortização), e não somente da quantidade de veículos. Por isso, a locação passa a ser uma grande aposta. Leite revela que a Addiante tenta agregar novas funcionalidades para o negócio do cliente.

“Desde o momento em que o cliente nos procura para alugar um caminhão, nossa



“O setor de pesados está aquecido e enxergamos grandes oportunidades de negócios, como o mercado de rodoviários, no qual oferecemos uma linha completa de soluções para a logística de cargas.”

Marluz Cariani,
diretor comercial da Unidas

equipe se empenha em compreender suas necessidades e se envolve totalmente no projeto para oferecer a melhor solução.”

UNINDO O ÚTIL AO AGRADÁVEL

Também em 2022, a Unidas, que já tinha vasta experiência em locação de automóveis, se juntou à transportadora Ouro Verde para brigar no mercado de locação de caminhões. Dois anos após a iniciativa, o diretor comercial, Marluz Cariani, avalia que a vasta atuação da Unidas no segmento de terceirização e gestão de frotas, com presença em diferentes segmentos, tornou o negócio mais rentável.

Aliado a isso, está o fato de oferecer uma plataforma diversificada de soluções. Além da locação, os clientes podem contar com manutenção, por exemplo. “Ou seja, entregamos todo um serviço para que as empresas não tenham dor de cabeça. Os contratos de aluguel da Unidas também são de longo prazo, de dois a cinco anos.

Seja como for, a estratégia da empresa é ter um modelo de negócio que permita expandir a base de clientes em todo o território nacional, com soluções de gestão, locação e de venda caminhões seminovos, operações e manutenção.

O diretor comercial revela que, em gestão e terceirização de frotas, a empresa tem presença consolidada no setor sucroalcooleiro e



NO TERCEIRO
TRIMESTRE DE 2023
A UNIDAS TEVE
AVANÇO DE

23,2 %

SOBRE O
RESULTADO DO
PERÍODO ANTERIOR:

9.159

VEÍCULOS LEVES

11.375

MÁQUINAS
E EQUIPAMENTOS
PESADOS
(INCLUINDO CAMINHÕES)

nota um crescimento da demanda nos segmentos florestal e agronegócio.

Conforme o executivo, desde que houve a combinação de negócios com a Ouro Verde, a Unidas teve crescimento de contratos de gestão de frotas, elevou o número de ativos e expandiu a rede de lojas de aluguel em todo o Brasil. “Isso mostra o potencial desse mercado para nós”, diz.

Ele revela que a Unidas está entre as três maiores locadoras do Brasil, e isso só foi possível graças aos investimentos recebidos do fundo de investimento Brookfield, por meio da combinação de negócios com a Ouro Verde.

Para a terceirização de frotas, a Unidas apresenta serviços que ajudam a simplificar o dia a dia das operações dos clientes, segundo a empresa. Para isso, a companhia oferece soluções para clientes de todos os portes. Esse é o caso da integração de serviços de terceirização de frotas leves e pesadas, contratação de motoristas especializados, manutenção de equipamentos e veículos, telemetria para monitoramento da frota, entre outras que são capazes de atender aos setores florestal, agronegócio, rodoviário e outros.

Para Cariani, cada gestor precisa analisar as suas necessidades e definir qual é a melhor forma de adquirir e gerir sua frota. “De qualquer forma, o aluguel traz vantagens importantes. Quando você aluga, consegue focar mais na principal atividade do negócio

e aumentar a produtividade, além de reduzir custos.”

Ele revela que a Unidas já trabalha com o aluguel de veículos elétricos e a gás. A ideia é ampliar os investimentos em soluções mais sustentáveis à medida que houver demanda. No portfólio da Unidas para locação, há caminhões Iveco movidos a gás, por exemplo.

Devido às diversas soluções que a locadora atende, o perfil do caminhão pode ser ajustado de acordo com a necessidade do cliente. Por exemplo, esse ativo pode ser adaptado para diversas finalidades no transporte rodoviário/urbano, como utilização com baú, carroceria e outras opções, além de servir para transporte vocacional, incluindo caminhões específicos para distribuição de bebidas ou coleta de resíduos.

Seja como for, a Unidas trabalha apenas com a locação de caminhões 0 km. “Negociamos a locação com o cliente e adquirimos um ativo novo para que ele utilize em sua frota – ponto essencial para a redução

na emissão de poluentes”, comenta.

Na visão do executivo, a principal vantagem do aluguel é a redução de custos quando comparado ao financiamento. Além de não ser necessário investir o valor total do caminhão e pagar os juros do financiamento. “O cliente não precisa se preocupar com manutenção e a contratação de ferramentas de gestão. Nós disponibilizamos todos esses serviços.”

A CORRIDA DAS MONTADORAS

Embora o mercado de aluguel de caminhões ainda engatinhe, apresenta bastante potencial de crescimento e espaço para empresas que desejam entrar nesse nicho de negócio.

Tanto essa afirmação é verdadeira que as montadoras – antes com foco em vendas – decidiram abrir espaço para alugar a frota, e, assim, passaram a competir com as locadoras. Em 2022, a Volkswagen, Scania e Volvo entraram na disputa,



É O TOTAL
DE CAMINHÕES
MERCEDES-BENZ
DISPONÍVEIS PARA
LOCAÇÃO



É O NÚMERO DE ATIVOS
LOCADOS PELA VOLVO
ATÉ AGORA



É O VOLUME
DE LOCAÇÃO QUE
A SCANIA PREVÊ
ATINGIR EM 2024

mais recentemente, no começo de 2023, a Mercedes-Benz resolveu participar da disputa por uma fatia desse mercado. Conforme informações da empresa, inicialmente são oferecidos modelos das linhas Accelo, Atego e Actros. Porém, em breve, a ideia é ampliar a oferta.

O Banco Mercedes-Benz, responsável pela operação de aluguel da marca, informou que a frota de caminhões disponível para aluguel é de 100 unidades. O objetivo, segundo a empresa, é ampliar aos poucos a oferta. Primeiro, com um número mais reduzido de caminhões para entender melhor o comportamento dos clientes. Depois, a meta é ampliar.

O diretor de desenvolvimento de negócios da Volvo Financial Services (VFS), José Olímpio, avalia que a montadora de origem sueca entrou no mercado de locação no momento certo. “Tivemos uma performance muito boa com 850 ativos locados no primeiro ano”, diz. O executivo acredita que o negócio tende a crescer porque há a oferta de locação respaldada pela fábrica, pela rede de concessionárias e pelas soluções da Volvo Serviços Financeiros (VFS).

Ele analisa que, nos segmentos onde a Volvo atua, de semipesados e pesados, há bastante potencial de avanço na locação. “Nos últimos cinco anos, o mercado de 16 toneladas cresceu bastante, algo em torno de 2% para 11%, o que



“Optar por locar um caminhão elétrico em período de experimentação é uma estratégia inteligente, pois permite que os nossos clientes explorem novas tecnologias sem o compromisso de um investimento inicial significativo.”

JOSÉ OLÍMPIO,

diretor de desenvolvimento de negócios da Volvo Financial Services (VFS)

demonstra o desenvolvimento desse setor.”

O executivo defende que o aluguel faz bastante sentido para alguns segmentos, sobretudo em algumas situações em que o transporte não é atividade fim. “É um potencial de expansão que pretendemos continuar a aproveitar.”

Setores como logística e alguns outros da indústria como agronegócio, mineração, construção e florestal deverão puxar a demanda do mercado, na visão de Olímpio.

LOCAÇÃO: UM EXPERIMENTO PARA ELÉTRICOS

O diretor de desenvolvimento de negócios da VFS revelou que, no Brasil, a companhia está em fase inicial de um projeto no qual pretende explorar as oportunidades de locação de veículos elétricos. “Essa abordagem ainda está em fase experimental e tem como objetivo manter os veículos equipados com as mais recentes tecnologias, enquanto testamos e avaliamos a viabilidade no mercado.”

Em outras palavras, Olímpio acredita que optar por locar um caminhão elétrico em período de experimentação é uma estratégia inteligente. “Permite que os nossos clientes explorem novas tecnologias sem o compromisso de um investimento inicial significativo”. Ele acrescenta que é bom porque a montadora ganha tempo para ajustar a introdução dos novos

produtos, de acordo com as demandas e respostas do mercado.

Olímpio complementa que a locação de veículos elétricos apresenta uma oportunidade valiosa para as empresas que necessitam de soluções de transporte eficiente. “A viabilidade desta opção está especialmente associada à possibilidade de conhecer de perto essa nova tecnologia, o que é crucial para operadores interessados em iniciar o processo de descarbonização.”



“A viabilidade desta opção (alugar em vez de comprar veículos elétricos) está especialmente associada à possibilidade de conhecer de perto essa nova tecnologia, o que é crucial para operadores interessados em iniciar o processo de descarbonização.”

A Volvo tem tido conversas promissoras com clientes que demonstram interesse nesse modelo de locação. Segundo o executivo, o recente acordo de locação fe-

chado com a Reiter Log, especializada em soluções logísticas, marca apenas o início desta jornada. Em dezembro do ano passado, a marca sueca alugou cinco Volvo FM Electric para a operadora logística, que roda com os caminhões em rotas diversas para o transporte de cargas industrializadas.

PREVISÃO DE ATÉ 300 LOCAÇÕES

Renata Campos, gerente executiva da Scania Locação, confirma que existe um aumento na procura por caminhões que emitem menos poluentes, no caso da Scania



“Estimamos que, nos próximos cinco anos, cerca de 20% da frota brasileira seja alugada, mas acreditamos que uma mistura saudável entre frota própria e alugada é ideal para atender às necessidades variadas dos clientes.”

RENATA CAMPOS,
gerente executiva
da Scania Locação

os movidos a gás, especialmente por parte de empresas com uma visão de sustentabilidade. “Essas companhias priorizam a locação de caminhões a gás, influenciando diretamente os transportadores. Além disso, o mercado está em transição energética, com uma inclinação para a locação como uma etapa inicial antes da compra definitiva.”

Conforme a executiva, dos 150 caminhões locados, 20% já são a gás. “Alguns deles não entregamos, mas já temos contrato assinado para entregá-los em breve.”

Seja como for, o objetivo da Scania é crescer gradualmente no mercado de locação. Tanto com modelos a diesel como os movidos a gás. Tudo dependerá da necessidade dos clientes. De qualquer maneira, pelos cálculos da executiva, a perspectiva é chegar a 300 caminhões locados em 2024. “Observamos um aumento significativo na demanda e interesse dos clientes pela locação no último ano”, analisa.

Essa crescente demanda não se deve apenas ao aumento do preço dos caminhões Euro 6, que já foi absorvido pelo mercado, mas sim à análise financeira que os clientes realizam. Segundo Renata, alugar permite que as empresas invistam seu capital em outras frentes, como tecnologia, infraestrutura e equipamentos, além de proporcionar benefícios fiscais e simplificar a gestão da frota.

Com contratos que variam entre 12 e 60

meses, a locação da Scania inclui seu serviço de conectividade para monitorar o desempenho individual de cada caminhão, bem como manutenção preditiva e corretiva nas concessionárias Scania.

Conforme Renata, o mercado de locação no Brasil está amadurecendo gradualmente, seguindo tendências de países mais desenvolvidos como França e Estados Unidos.

Na visão da executiva, considerando o atual cenário de juros elevados e restrição ao crédito, a locação se torna uma opção mais viável para muitos clientes.

COM A PALAVRA OS USUÁRIOS

Um dos clientes que alugaram caminhões Scania é a Asa Express, com matriz no Porto de Santos. A companhia é especializada no transporte de cargas provenientes do comércio

exterior, além de atuar nos segmentos automotivo, químico, eletroeletrônico e em cargas excedentes.

O proprietário da companhia, Valdir Santos, revelou que, até então, a companhia tinha a cultura da compra do bem, e, hoje, enxerga vantagens na locação. “O custo de compra de um caminhão não

é baixo e quando locamos, temos retorno tributário, não precisamos nos preocupar em arcar com a manutenção e com o seguro. Além disso, o caminhão é sempre novo.”

Segundo o executivo, antes de optar por locação, foi preciso debruçar-se em contas. “Depois disso, entendemos qual seria o custo-benefício com a redução de gastos. Agora, sabemos que teremos o resultado bom no final do mês”, pontua.

A história é parecida para a Transportadora Garbuio. Com a locação, a empresa que é cliente da Vamos, oferece uma

Não imobilizar capital nem se preocupar com manutenção e seguro são as principais vantagens da locação para a Asa Express, que opera no Porto de Santos.

Para a Transportadora Garbuio, a locação permite aumentar a velocidade de crescimento, principalmente em novas operações, sem efeitos negativos no caixa.



oportunidade de acelerar o crescimento, especialmente em novas operações, sem comprometer o fluxo de caixa. “A locação permite aumentar a velocidade de crescimento, principalmente em novas operações, sem efeitos negativos no caixa”, enfatiza o diretor da empresa, Frederico Fernandes Garbuio.

Além disso, ele aponta para um plano ambicioso de expansão do número de caminhões locados, destacando um espaço considerável para crescimento que a empresa pretende explorar.

Quando questionado sobre as vantagens operacionais e financeiras da locação, Garbuio destaca a personalização dos veículos de acordo com as

necessidades da empresa, agilidade na entrega de produtos e flexibilidade para ajustes na operação. Do ponto de vista financeiro, o executivo ressalta o pagamento pós-utilização, os créditos tributários sobre as parcelas mensais e a previsibilidade financeira como fatores-chave.

Apesar da clara vantagem, Garbuio reconhece a importância de manter a vigilância sobre a locação, enfatizando a necessidade de manutenção regular dos veículos para evitar surpresas desagradáveis. “Um ponto de atenção é sempre manter a manutenção (mecânica e estética) em dia para evitar problemas no momento da devolução do veículo locado”, finaliza. **OTM**



LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana
do Transporte



Prepare-se para o melhor
evento de mobilidade em 2024!

Não perca a Feira
Latinoamericana do Transporte.

Marque na agenda!

06 — 08 AGOSTO — 2024

SÃO PAULO SÃO PAULO EXPO SP
RODOVIA DOS MIGRANTES, KM 1,5

Realização



Organização



Apoio editorial



NTUrbano

Apoio

Anfavea





Mercado Livre revela os segredos da entrega rápida

Uma operação logística eficiente, com transportadores que colaboram para as metas, é a grande vantagem competitiva de uma das maiores plataformas de comércio eletrônico da América Latina

Por ALINE FELTRIN

Quando criou o Mercado Livre em 1999, o empresário argentino Marcos Galperin tinha o objetivo de desenvolver um *marketplace online* para facilitar a compra e a venda de produtos pela internet. Hoje, 25 anos depois, o resultado da empreitada

não apenas proporcionou essa utilidade aos consumidores como tornou a empresa uma das principais potências entre as plataformas de comércio eletrônico em toda a América Latina. Posição, aliás, que ganhou força durante e após a pandemia de

Covid-19, com a mudança de hábitos de consumo das pessoas.

Em 2023, a empresa, que também é conhecida como Meli, alcançou resultados recordes, com receita líquida que cresceu 37,4% na comparação com o ano anterior, ou seja, US\$ 14,5 bilhões.



A empresa tem dez centros de distribuição, 22 centros de *cross docking*, 107 centros de serviço, um centro de classificação e um centro de recebimento distribuídos por todo o país.

Logo após a divulgação dos resultados, o CFO do Mercado Livre, Martín de los Santos, comentou em nota que o “sucesso dos resultados fica particularmente

evidente no negócio de Commerce, no qual o número de compradores ativos únicos chegou a quase US\$ 85 milhões em 2023, com o maior ritmo de crescimento no número de usuários desde 2020.”

De acordo com o balanço divulgado, o número de compradores ativos únicos chegou a quase 85 milhões em 2023, com o maior ritmo de crescimento no número de usuários desde 2020. O número de itens vendidos em 2023 cresceu 22,4% em relação ao ano anterior, com um desempenho ainda mais forte no final do ano, registrando crescimento de 28,7% no quarto trimestre. Neste contexto, o desempenho do Brasil e México foram, particularmente, satisfatórios no último trimestre do ano.

O EXÉRCITO DE ENTREGA DO MERCADO LIVRE

4.600
CAMINHÕES



SENDO **157**
A GÁS



MAIS DE

28.500
AUTOMÓVEIS



4.290
VEÍCULOS LEVES
(VANS, UTILITÁRIOS E VUC)



SENDO **1.009**
ELÉTRICOS



9
AVIÕES



LOGÍSTICA É A ALMA DO NEGÓCIO

O Mercado Livre revela que a rede logística continua sendo uma grande vantagem competitiva e, em 2023, o número total de itens entregues pelo serviço Mercado de Envios cresceu 45%, chegando a 650 milhões, com quase 80% das entregas feitas dentro de 48 horas. Essa solução, segundo o Mercado Livre, facilita o processo de entrega de produtos vendidos por meio da plataforma.

O exército logístico no Brasil é formado por uma frota terceirizada de 4.600 caminhões, além de 4.290 veículos leves, entre vans, utilitários e VUCs. O Mercado Livre também está no modal aéreo com 9 aviões da Gol.



“Não se trata apenas de rapidez, o consumidor precisa ter também confiança: se nós dizemos que vamos entregar em um dia, precisamos entregar em um dia.”

Alex Fontes,
head de Programa
de Transportes do Mercado Livre

Esses veículos apoiam dez centros de distribuição, 22 centros de cross docking, 107 centros de serviço, um centro de classificação e um centro de recebimento, distribuídos por todo o país.

Em entrevista exclusiva à **Transporte Moderno**, o head de Programa de Transportes LATAM do Mercado Livre, Alex Fontes, explicou que, desde que o consumidor começou a substituir suas compras em varejo físico por compras no *e-commerce*, passou a desejar uma experiência que o permita estar com o produto o mais rápido possível.

Por essa razão, a empresa trata a logística como ponto fundamental para garantir esse compromisso nos grandes centros e em todo o país. Seja como for, o executivo revela que para os produtos que são emitidos pelos vendedores para os centros de distribuição, onde são armazenados e enviados diretamente aos clientes, o Mercado Livre fica à frente de todo o processo logístico. “Quando ocorre a compra, nós coletamos o produto, armazenamos em nossos centros de distribuição e realizamos o envio por meio da nossa frota dedicada, com um fluxo controlado por sistemas desenvolvidos dentro de casa.”

Fontes revela ainda que há a busca de soluções logísticas para diminuir distâncias, ter mais agilidade e facilitar o recebimento de mercadorias, mesmo em regiões mais distantes ou remotas. “Conseguimos gerar

bastante sinergia entre veículos e aeronaves que vão entregar pacotes e as que voltam com pacotes para serem enviados aos pontos de origem.”

PARCEIROS IDEAIS

Por questões de estratégia, o Mercado Livre não informa quantos fornecedores de transporte mantém no Brasil, mas revela que as empresas transportadoras que fazem parte do seu exército logístico são fundamentais para a eficiência e velocidade das entregas em todo o país. “É preciso que estejam atentas à segurança, aos requisitos de sustentabilidade, tenham experiência no negócio e busquem a execução com excelência. Valorizamos parceiros com foco no empreendedorismo, flexibilidade, capacidade de crescimento, velocidade e poder de reação.”

O Mercado Livre também avalia a gestão de pessoas feita em seus fornecedores de transportes. Tanto é que tende a valorizar transportadoras que têm capacidade de retenção de motoristas, com pouca

O Mercado Livre já integrou à sua frota terceirizada 157 caminhões a gás natural veicular, incluindo 14 com biometano, além de 1.009 veículos elétricos para suas operações de entrega.



rotatividade. Segundo Fontes, gestão com esse perfil garante agilidade e eficiência para cumprir os prazos de entrega.

TRANSPORTE AÉREO

Dentre os parceiros, está a Gollog que iniciou as entregas aéreas para o Mercado Livre em 2022. Desde então, contabiliza mo-

vimentação de mais de 11 milhões de pacotes. O diretor executivo da companhia aérea, Rafael Martau, atribui a preferência do Mercado Livre aos serviços da companhia aérea à configuração das aeronaves



Os aviões dedicados à operação do Mercado Livre fazem parte da frota atual da GOL que passa por um processo de conversão para cargueiros, com capacidade para 24 toneladas.

que podem levar o dobro de pacotes e apresentam consumo de combustível mais eficiente. “Também destaco a nossa regularidade e o fato de não esperar o avião encher para levantar voo.”

A parceria com o Mercado Livre fez bem aos negócios da Gollog no Brasil. Segundo Martau, esse cliente contribuiu consideravelmente para o aumento do faturamento da empresa em 2023, praticamente o dobro do ano anterior. “Para 2024, a expectativa é de um crescimento expressivo”, comenta.

De acordo com a Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), em janeiro de 2024 a Gollog

transportou 51% de todo o volume cargueiro do Brasil. Ao considerar toda a carga aérea doméstica – o que inclui cargueiros e porções das aeronaves –, a Gollog obteve 37% de participação. O volume equivale a 11 mil toneladas transportadas no País. Segundo a Anac, juntas, as operadoras aéreas de carga levaram 30 mil toneladas.

Conforme Martau, esse percentual também é fruto da aliança com a empresa de comércio eletrônico. “Antes éramos a terceira no ranking de cargueiros, agora estamos na liderança”, comenta o executivo.

Segundo a empresa, os aviões dedicados a essa operação fazem parte da frota de aviões atual da GOL que passa por um processo de conversão para cargueiros, com capacidade para 24 toneladas.

A expectativa para 2024 é ampliar as rotas e chegar a mais capitais. Em nota, o diretor sênior de transportes do Mercado Livre na América Latina, Pablo Navarrete Saffie, afirmou que “a empresa avalia novos serviços com a Gollog, que podem contribuir muito com o desenvolvimento da rede logística do Brasil, onde o transporte aéreo tem enorme potencial para trazer mais velocidade, regularidade e pontualidade.”

Rafael Martau, diretor executivo da Gollog, atribui a preferência do Mercado Livre aos serviços da companhia aérea à configuração das aeronaves que podem levar o dobro de pacotes e apresentam consumo de combustível mais eficiente.





O Mercado Livre estima uma prevenção de emissões de mais de 3 milhões de toneladas de CO₂ ao longo de 30 anos.

DESCARBONIZAÇÃO É PRIORIDADE

Além de priorizar eficiência logística e qualidade na entrega, o Mercado Livre busca parceiros comprometidos com a segurança e a sustentabilidade. “Valorizamos aqueles que estão focados em crescimento e inovação”, afirma Fontes.

Para exemplificar esse compromisso, o Mercado Livre já integrou à sua frota terceirizada 157 caminhões a gás natural veicular, incluindo 14 com biometano, além de 1.009 veículos elétricos para suas operações de entrega.

A descarbonização da frota é apenas uma das frentes sustentáveis que a companhia passou a atuar. No Brasil, a empresa destinou mais de R\$ 42 milhões para a restauração e conservação de mais de 8,5 mil hectares de floresta nativa, equivalente a mais de 2,6 milhões de árvores. Esses esforços resultaram na captura de mais de 188 mil toneladas de CO₂ e na prevenção estimada de emissões de mais de 3 milhões de toneladas de CO₂ ao longo de 30 anos.

Nos últimos dois anos, o programa de sustentabilidade do Mercado Livre investiu mais de R\$ 58 milhões em projetos de regeneração e conservação no Brasil e no México. Para este ano, o investimento total na região está previsto para ultrapassar a marca dos R\$ 115 milhões.

CTM



FROTAS
CONECTADAS



SAVE THE DATE

21 E 22 DE MAIO

VEM AÍ O **MAIOR EVENTO DA AMÉRICA LATINA** QUE
PROMOVE A INTERAÇÃO ENTRE A **INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA**
E A INDÚSTRIA DE **TECNOLOGIA** CRIANDO **SOLUÇÕES INOVADORAS**
EM **LOGÍSTICA E TRANSPORTES.**



TRANSAMERICA
EXPO CENTER

UMA **EXPERIÊNCIA IMERSIVA**
NAS MAIS **AVANÇADAS TECNOLOGIAS** QUE CRIAM
SOLUÇÕES INOVADORAS EM LOGÍSTICA
E TRANSPORTES.

INSCREVA-SE GRATUITAMENTE

[FROTASCONECTADAS.COM.BR](https://frotasconectadas.com.br)



SEJA UM PATROCINADOR.
SUA MARCA NO EPICENTRO DESTA TRANSFORMAÇÃO.

*A OTM Editora disponibiliza uma variedade de contrapartidas.
Faça parte dessa história: destaque-se como Patrocinador no
prestigiado evento Frotas Conectadas 2024!*



FROTAS
CONNECTADAS



FALE CONOSCO AGORA

55+ 11 **5096-8104**

eventos@otmeditora.com

PACCAR Parts planeja abrir o segundo centro de distribuição no Brasil



A empresa, que abastece as concessionárias DAF no Brasil e distribui peças multimarcas TRP para caminhões, carretas e ônibus, planeja também expandir o atual centro de distribuição de Ponta Grossa, no Paraná

Por SONIA MORAES

A PACCAR Parts, divisão do Grupo PACCAR que faz a distribuição de peças e realiza serviços para caminhões, carretas e ônibus no mundo, planeja expandir o atual centro de distribuição de peças instalado em Ponta Grossa, no Paraná, junto à fábrica da DAF, e abrir o segundo CD no Brasil. Por questões estratégicas, a empresa não divulga detalhes sobre esses projetos e

esclarece que, por ser uma companhia de capital aberto nos Estados Unidos, mantém todas as informações financeiras do grupo centralizadas pela matriz.

“Os planos de expansão são pautados no crescimento contínuo da rede DAF em todo território nacional, bem como o avanço de todas as linhas de produtos da PACCAR. As estratégias sempre buscam proporcionar para

“Os planos de expansão são pautados no crescimento contínuo da rede DAF em todo território nacional, bem como o avanço de todas as linhas de produtos da PACCAR.”

Antenor Frasson,

diretor geral da PACCAR Parts América Latina



os clientes a entrega mais rápida e o melhor atendimento”, explica Antenor Frasson, diretor geral da PACCAR Parts América Latina, em entrevista exclusiva para a **Transporte Moderno**.

A PACCAR Parts iniciou suas atividades em Ponta Grossa no ano de 2013, dentro da fábrica DAF, onde mantinha as peças estocadas em um espaço determinado e realizava sua operação com os pontos de distribuição nas concessionárias DAF, que era o seu principal canal de vendas. Em maio de 2020 inaugurou seu novo Parts Distribution Center (PDC), ou seja, centro de distribuição de peças, com investimentos de R\$ 200 milhões, dos quais R\$ 100 milhões foram aplicados no estoque de peças para a reposição dos caminhões da DAF – são peças genuínas da marca DAF e PACCAR e das linhas multimarca TRP.

O centro de distribuição está situado em um terreno de 2,3 milhões de metros quadrados, a maior área do grupo PACCAR, e possui 16 mil metros quadrados para armazenagem de peças de reposição. “Tem o mesmo nível de tecnologias dos demais centros da PACCAR Parts no mundo. Isso representa softwares e hardwares de última geração, voltados à automação, segurança, redução de movimento dos operadores e ganho de produtividade. São diversos sensores, câmeras, esteiras automatizadas e scanners que trabalham em conjunto com as mais modernas tecnologias de planejamento de materiais e logística disponíveis.



Em 2023, este PDC passou por uma reestruturação em seu organograma, fortalecendo os objetivos de crescimento esperados para a marca. “Essa mudança significa maior sinergia entre os departamentos com foco em resultado, eficiência e atendimento aos concessionários e clientes, além da maior e melhor disponibilidade de peças a preços competitivos”, afirma Frasson.

O diretor esclarece que as metas do centro de distribuição de peças da PACCAR Parts são definidas conforme as diretrizes globais que preveem a evolução anual da eficiência, indicadores de qualidade, redução de custo e garantia de segurança da equipe. “Com exceção do transporte, toda operação é coordenada

por equipe própria desde o recebimento até a expedição.”

AVANÇO DA CAPACIDADE LOGÍSTICA

Frasson ressalta que, com a inauguração do PDC, a capacidade logística avançou 600% na comparação com o antigo local de armazenagem instalado na mesma área logística da fábrica da DAF, o que significa ter espaço para armazenar mais de 50 mil locações, representando atualmente cerca de R\$ 90 milhões em peças e componentes. “A partir de então, aumentou a capacidade de processamento diário de pedidos, crescendo em participação e volume com mais de 155% em vendas nos últimos quatro anos, sendo as regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste as que concentram o maior volume de negócios.”

O que impulsionou esse crescimento, segundo Frasson, foi a expansão da rede de concessionárias, o aumento do portfólio da linha TRP e novos caminhões, além do crescimento da

frota circulante dos caminhões DAF nos últimos cinco anos e o reconhecimento da marca DAF no Brasil. Para 2024, a expectativa da empresa é de atingir crescimento de 65% em relação ao ano anterior.

Com mais capacidade de estocagem, processamento e agilidade com entregas diárias em diferentes pontos do país, a PACCAR Parts consegue, hoje, atender com eficiência as concessionárias DAF, segundo Frasson, além de ampliar o portfólio de peças TRP para estar sempre preparada para suportar o crescimento da frota de caminhões DAF e da expansão da rede da marca.

Este centro de distribuição é considerado sinônimo de qualidade da marca DAF, oferecendo padrão premium global de atendimento ao cliente e alta disponibilidade de peças e serviços especializados, conforme relata Frasson. “A localização estratégica do PDC dá fácil acesso às principais rodovias do país, o que garante uma taxa de disponibilidade de peças acima de 98%”, revela o diretor.

OTIMIZAÇÃO DO TEMPO

Atualmente, a média de entrega de peças é de 2,5 dias para pedidos de estoque, o que está de acordo com a demanda dos concessionários e com as prerrogativas do sistema de gestão do MDI (*Managed Dealer Inventory* ou Inventário Gerenciado pelo Revendedor), ferramenta que gerencia os estoques das concessionárias e auxilia na decisão de compra baseada na quantidade de produtos armazenados e volume de vendas. Pelo sistema, a companhia ganha redução do tempo de análise da área de compras, foco em produtos com movimento, qualidade do estoque e redução de itens obsoletos. Para pedidos emergenciais, considerando o Brasil inteiro, a média é de 1,5 dias.

“Existem casos em que a mercadoria é entregue no mesmo dia tanto para pedidos de estoque e os emergenciais”, conta o diretor, destacando que

a equipe trabalha de maneira contínua para reduzir esse tempo de entrega e garantir a melhor satisfação possível dos clientes.

A PACCAR Parts é responsável pelo controle das marcas DAF, PACCAR Genuine e TRP multimarcas. No Brasil, a empresa tem mais de 30 mil peças das marcas em portfólio, mas, por questões estratégicas e políticas internas, a empresa não divulga os percentuais.

A PACCAR Parts não produz peças na fábrica da DAF, apenas faz a montagem e a distribuição.

A empresa também não divulga o volume de abastecimento para mercado interno e externo, bem como a quantidade de contêineres despachados semanalmente. “É possível mencionar que o maior volume de suprimento da PACCAR Parts Brasil está concentrado no território nacional e conta com expressivo crescimento ano após ano no mercado Latino-americano, principalmente com a marca de peças TRP.”

SINERGIA ENTRE OS MODAIS

A PACCAR Parts opta pelo transporte marítimo para toda a operação regular de estoque. O modal aéreo é utilizado tanto para casos nacionais quanto internacionais a fim de disponibilizar o material o mais rápido possível para os clientes, mas somente quando não há disponibilidade imediata de inventário. “Mantemos alta disponibilidade para todos os itens genuínos DAF e multimarcas TRP, sendo as peças mais requisitadas: as de revisões e de desgaste natural como filtros, correias e lonas de freio”, detalha o diretor.

A PACCAR Parts atua na América do Sul há vários anos e, desde 2022, houve a integração e gestão centralizada pelo Brasil com dois centros de distribuição, um em Ponta Grossa e outro no Panamá, que atendem os países de língua espanhola na América do Sul e Latina pelas marcas DAF e Kenworth. O Brasil presta suporte ao mercado nacional e auxilia os concessionários DAF em outros países da região. **CTM**

FENATRAN



04^a 08
NOV | 2024
SÃO PAULO EXPO

S u a j o r n a d a




AOS MELHORES NEGÓCIOS.




Faça parte da maior
COMUNIDADE

de transporte de cargas e
logística da América Latina.

 Intralogística

 Serviços

 Implementos

 LastMile

Fale com nossa equipe:
comercial.fenatran@rxglobal.com

 /fenatran_oficial   /fenatran

www.fenatran.com.br

Iniciativa:

Anfavea 

 NTC
Logística

Apoio Institucional:

 Anfir
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS FABRICANTES
DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

Organização:

 RX

Logística em pauta

Superlativa, a Intermodal South America 2024 expõe robustez do setor e novo ciclo de investimentos em infraestrutura e inovação tecnológica



Por VALERIA BURSZTEIN

A 28ª edição da Intermodal South America – que ocorreu de 5 a 7 de março, em São Paulo – recebeu um público recorde de mais de 44 mil profissionais. Além da visita, o evento bateu todos os recordes das edições anteriores com relação ao número de marcas expositoras, área de exposição e quantidade de patrocinadores. Os resultados do evento coincidem com o momento das empresas envolvidas com a atividade logística.

Investimentos em infraestrutura se multiplicam em todo o país, acelerando o ritmo do mercado em geral na busca por inovação tecnológica e eficiência operacional e energética.

O evento é conhecido por reunir o ecossistema da logística e incentivar a dinâmica multimodal entre os elos das cadeias de suprimento, produção e distribuição. Na área de exposição de mais de 40 mil m² no São Paulo Expo, na capital paulista, onde

tradicionalmente acontece o evento, mais de 500 marcas expositoras de 15 países diferentes marcaram presença.



“Esta edição foi realmente superlativa. Nossas expectativas foram completamente superadas”, avaliou o diretor do portfólio de Infraestrutura do Grupo Informa, que organiza o evento, Hermano Pinto Jr. “Recebemos um volume de visitação acima da m dia, o que nos mostra a consolidação da logística como atividade estratégica para qualquer segmento da economia. Também sentimos um grande interesse nas parcerias públicas e privadas para o desenvolvimento de infraestrutura nacional, o que nos faz acreditar em um ano de muito trabalho e investimentos.”

CONCORRENTES OU PARCEIROS?

Um dos debates na Intermodal tratou da intrincada relação

entre o transporte, a multimodalidade e a infraestrutura brasileira.

“Infelizmente, modais de transporte são

tratados como concorrentes e não são. A intermodalidade é fundamental e todos os modais são complementares. E é importante haver investimentos para oferecer crescimento, como acontece na China, por exemplo”, opinou o presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), Vander Costa, em painel que reuniu também o presidente da Associação Brasileira de Logística (Abralog), Pedro Moreira, a secretária-executiva do Ministério de Portos e Aeroportos, Mariana Pescatori, e o diretor de Outorgas Ferroviárias da Secretaria Nacional de Transporte Ferroviário - SNTF/MT, Hélio Roberto Silva de Sousa.

Costa expôs que em 2023 houve um investimento de R\$ 18 bilhões para a manutenção das rodovias. “Foi mais robusto

que em anos anteriores, mas ainda é pouco. Precisamos de mais investimentos públicos, em locais mais carentes, e particulares em lugares já estruturados”, ressaltou.

Ele reforçou ser o momento ideal para investir, especialmente, na intermodalidade. “É preciso também olhar para o transporte aquaviário, ou hidroviário, por ser um modal mais barato e menos poluente.

“Defendemos o desenvolvimento das estradas, mas também defendemos a preservação do meio ambiente. E, neste sentido, é essencial a discussão sobre matriz energética, que traz mais sustentabilidade para a logística”, disse o presidente da CNT.

A secretária-executiva do Ministério de Portos e Aeroportos, Mariana Pescatori, garantiu que investimentos virão. Segundo ela, até 2026, há previsão de cinco hidrovias disponíveis para concessão, além da parceria

com o governo do Uruguai na chamada Hidrovia do Sul. “Ainda haverá mais R\$ 11 bilhões de investimentos públicos em aeroportos até 2026 e, neste ano, cerca de R\$ 500 milhões em aeroportos regionais, muitos deles não utilizados, atraindo as companhias aéreas, e que serão conexões entre diversas regiões do país”, enfatizou Mariana.

Na sua fala, o diretor de Outorgas Ferroviárias da Secretaria Nacional de Transporte Ferroviário - SNTF/MT, Hélio Roberto Silva de Sousa, alertou que não

há dúvida acerca da necessidade de investimentos, mas igualmente estratégica é a definição de marcos regulatórios que deem tranquilidade ao mercado. “Investimentos públicos e privados são essenciais. Entretanto, é preciso que tenhamos portfólio jurídico, com normas e regras que trarão mais segurança nos investimentos externos.”



DESAFIOS E NECESSIDADES DE INFRAESTRUTURA NO BRASIL

Para este ano, 16 leilões de arrendamentos portuários estão previstos, entre eles a concessão do canal de Paranaguá (PR), projeto que já está em fase de revisão, e do Porto de Itaguaí (RJ), que terá audiência pública marcada para breve.

Os projetos de concessões também animam o setor ferroviário. Segundo dados da Agência Nacional de Transportes Ferroviários - ANTF, em 2023, as ferrovias brasileiras transportaram 530 milhões de cargas, o dobro quando comparado ao período antes das privatizações. “Com esses números, nossas perspectivas para 2024 são muito boas. Acreditamos que os investimentos públicos e privados vão impulsionar os modais mais sustentáveis, como as ferrovias e hidrovias nacionais que



são excelentes soluções verdes de transporte de cargas para longa distância”, destacou.

O diretor executivo da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), Davi Barreto, abordou a antiga necessidade do nosso país de investir em ferrovias para desafogar o flu-

xo de caminhões: “Apesar das nossas ferrovias terem participação tímida no transporte do país, as cargas transportadas têm uma vocação ferroviária,

e o ritmo de crescimento do agronegócio, da mineração e das necessidades internas brasileiras é gigante. Por isso há a necessidade de novos projetos de concessão e a retomada de investimentos públicos e ferrovias”.

A URGÊNCIA DA DIGITALIZAÇÃO

“Toda a indústria de containers está comprometida. Os navios estão aumentando de tamanho

e de capacidade, e o digital não é mais uma tendência, mas uma realidade”, diz. Um acelerador desse processo foi a pandemia da



Covid-19, quando o trabalho só foi possível em razão da digitalização”, afirmou o diretor comercial da MSC, Laurent van der Voo, em painel na Intermodal South America.

Segundo ele, o BL eletrônico traz mais segurança, já que evita fraudes, falsificação e perda de documentos. A ferramenta também realiza uma transferência simples e rápida, acessível 24 horas por dia, sete dias por semana, o que reduz tempo nos processos do comércio exterior.

Entusiasta da tecnologia, a diretora de Negócios para Manufatura e Logística da Totvs, Angela Maria Gheller Telle, é otimista: “O ponto positivo é que a digitalização começou para o setor logístico brasileiro, mas, antes da aplicação da ferramenta,

primeiro é preciso definir quais problemas se quer resolver e ter os dados para isso, considerando o histórico de anos atrás”.

Segundo ela, “com o estágio da transformação digital no Brasil, hoje, os dados são um grande desafio do uso da Inteligência Artificial na logística. Na TOTVS, temos um *data lake* – local centralizado para armazenar dados estruturados – que já nos permite desenvolver soluções para o agendamento e gerenciamento de pátio por intermédio do Chat GPT, por exemplo”.

Resultado incontestado do ganho de eficiência operacional pode ser conhecido no relato do presidente da empresa brasileira de produtos de higiene e limpeza Ypê, Waldir Beira Júnior. “Fizemos um planejamento e com o uso da IA conseguimos diminuir o tempo de carga e descarga. Hoje a

empresa é referência em logística na América Latina.”

O uso da IA também foi destacado pelo CEO da Emive Segurança Eletrônica e VP Abalog, André Prado: “O grande diferencial de 2024 é a IA nas cadeias de logística, proporcionando uma forma mais fluida e precisa nas entregas”, pontuou.

Já no varejo, segundo o sócio-diretor da D&B Associados, Alessandro Dessimon, é importante observar como o uso da IA está sendo utilizado no varejo e a maneira como os PDV estão se adaptando às novas tecnologias. “A nova maneira de vender impacta não só a logística, mas a cadeia como um todo.”

DÉFICIT TECNOLÓGICO DOS PORTOS NACIONAIS

Responsável por 30% do escoamento da produção nacional e com fluxo diário de 80 mil pessoas, o porto de Santos continua atrasado em termos de desenvolvimento tecnológico. Segundo o presidente da APS - Autoridade Portuária de

Santos, Anderson Pomini, a razão para esse descompasso é a falta de investimentos.

Pomini mencionou na Intermodal que o pior desafio do complexo santista é ter uma infraestrutura que mire na tecnologia. Entretanto, segundo ele, alguns passos estão sendo dados no sentido de buscar mais inovação, em um investimento previsto de R\$ 130 milhões para a contratação de serviços necessários de tecnologia e para receber o VTMS (*Vessel Traffic Management Information System* ou Operações do Sistema de Gerenciamento de Informações do Tráfego de Embarcações).

“Devido ao crime organizado, buscamos parcerias tecnológicas para auxiliar a Polícia Federal e a Receita Federal do Brasil no combate ao tráfico de drogas. Esse esforço trará benefícios operacionais para o porto, como exemplo, o uso de drones subaquáticos que, além de oferecer maior fiscalização nos cascos dos navios, vai ajudar nas operações”, detalhou Pomini.

FERROVIAS: EM BUSCA DE PROTAGONISMO

Estratégica, mas relegada à posição secundária entre os modais de transporte, a ferrovia também foi pauta na Intermodal South America. Em painel que discutiu inovações e tecnologias na operação ferroviária de carga e passageiros, o Presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária - Abifer, Vicente Abate, destacou que o setor ferroviário brasileiro, na ociosidade por décadas, está se preparando para a retomada, mas que é estratégico contar com um plano, não de governo, mas de Estado para passageiros e carga e com a atuação de uma autoridade metropolitana de trilhos, como existe em outros países.

Sem a devida atenção federal, o setor ferroviário toma para si a responsabilidade de investir em modernidade. Um exemplo é a utilização de formações double stack pela Brado, sistema que permite dois contêineres de 40 pés ou até dois contêineres de 20 e um contêineres de 40

pés no mesmo vagão, otimizando em 40% a eficiência da operação logística multimodal.

Já no setor de passageiros, o Consultor de Operações Comerciais da Marcopolo Rail, Daniel Rodrigues Souza, destaca o sistema Aeromóvel produzido pela companhia que deverá começar a operar no Aeroporto de Guarulhos nos próximos meses. “Com capacidade de 200 passageiros, irá transportar dois mil usuários por hora com tempo de viagem e espera de 6 minutos”, revelou.

Buscar alternativas para o meio ambiente é também um dos propósitos do setor. “O futuro é o trem a hidrogênio. Estamos desenvolvendo essa linha para substituir os trens a diesel, é uma alternativa. O ideal é o hidrogênio verde, de fonte limpa”, disse o diretor comercial da Alstom, Alexandre Massaki.

PALCO PARA AUTORIDADES E ACORDOS

A Intermodal South America serviu de palco também para



28ª EDIÇÃO
INTERMODAL
2024 SOUTH AMERICA

OS NÚMEROS DA INTERMODAL

MAIS DE

44
mil

PROFISSIONAIS
ESTIVERAM
NO EVENTO

MAIS DE

500

EXPOSITORES

15

PAÍSES
DIFERENTES

40
mil m²

ÁREA DE
EXPOSIÇÃO

autoridades da esfera federal e estadual. Presente à cerimônia de abertura do evento, o governador do Estado de São Paulo, Tarcísio de Freitas, afirmou que a logística no Brasil é um desafio, mas que vem sendo vencido. “As aprovações da reforma trabalhista, da reforma da previdência, da lei de liberdade econômica, além de maior autonomia do Banco Central, por exemplo, deram mais bases para que o Brasil pudesse pensar em um crescimento mais sustentável e mais forte. Enfim, podemos dar saltos gigantescos em infraestrutura com investimentos públicos e privados”, disse Freitas.

Em sua apresentação, o ministro de Portos e Aeroportos, Silvio Costa Filho, destacou que 2023 foi um ano crucial para o desenvolvimento econômico do Brasil. “Hoje, mais do que nunca, o Brasil vive um momento de retomada do crescimento econômico: tornou-se a 9ª economia do mundo e, segundo Banco Mundial, estamos entre as dez principais economias do planeta. O país é procurado por investidores internacionais, que tem interesse em portos, aeroportos, rodovias, infraestrutura, petróleo e gás, o que será essencial para o desenvolvimento do Brasil”, comentou o ministro.

Costa Filho destacou as parcerias com o Porto de Santos, as retomadas de investimento e as melhorias realizadas na cidade, com o investimento de R\$ 10 bilhões nos últimos

“Estamos atualmente trabalhando em quatro projetos de hidrovias: Uruguai/Brasil e Rio Madeira, que estão em estágio avançado de desenvolvimento, além do Rio Paraguai e Barra do Norte. Nosso objetivo é marcar audiências públicas para discutir as concessões desse modelo de transporte modal. Queremos maximizar o potencial das hidrovias, considerando que temos mais de 60 mil quilômetros navegáveis disponíveis.”

Eduardo Nery,
diretor-geral da ANTAQ



anos. Ele comentou também os recursos previstos para o aeroporto de Congonhas (SP) e em hidrovias nacionais. “Serão investidos R\$ 2 bilhões no aeroporto de Congonhas, um dos corações na aviação brasileira, o que será fundamental para ter um aeroporto mais estruturado. Além disso, temos trabalhado no PAC Portos, com investimentos de quase R\$ 80 bilhões, no PAC da aviação civil, com cerca de R\$ 15 milhões e R\$ 4 bilhões em hidrovias e será a primeira vez que o Brasil terá uma secretaria de hidrovias”, afirmou.

ACORDOS E PARCERIAS

Na ocasião, foi assinado o acordo de cooperação técnica entre o MOVEINFRA, a INFRA S.A., o CNT/SEST/SENAT e CNI/SENAI em prol de novas parcerias e investimentos na cadeia de transporte logístico nacional. O diretor-geral da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ), Eduardo Nery, destacou os números positivos da movimentação portuária no Brasil no ano passado. Segundo o executivo, foram movimentadas mais de 1 bilhão e 300 milhões de cargas nos portos brasileiros em 2023, um recorde histórico. De acordo com Nery, um dos projetos prioritários deste ano é trabalhar os gargalos terrestres que dão acesso aos portos e a aceleração de hidrovias.

No setor portuário, acordos e parcerias



A PRÓXIMA INTERMODAL SERÁ NO ANHEMBI

A Intermodal South America estará de casa nova em 2025. A próxima edição será no Distrito Anhembi, que está sendo totalmente reformulado e passará a ser o maior e mais moderno centro de exposições do país.

“No novo espaço, a Intermodal vai ganhar novos expositores e ainda mais dinamismo em suas atividades, uma vez que já estamos operando em capacidade máxima aqui no São Paulo Expo”, ressaltou o business manager da Informa Markets, Fernando D’Ascola.

foram definidas na Intermodal. Uma delas foi a assinatura de declaração conjunta de parceria público-privada entre o Brasil e os Países Baixos em relação ao desenvolvimento de portos verdes.

O chamado *green ports partnership* é um programa de cooperação com duração de três anos que será um apoio para que empresas holandesas possam exportar e investir no Brasil, bem como promover exportações e investimento de empresas brasileiras para os Países Baixos, ampliando, assim, de forma conjunta, a cooperação bilateral e a troca de conhecimento, desenvolvendo a logística portuária e gerando oportunidades de negócios no mercado marítimo, com foco no desenvolvimento sustentável e inovador de portos e terminais brasileiros, além da digitalização, sustentabilidade e transição energética.

A outra foi o lançamento da Aliança Brasileira para Descarbonização de Portos - ABDP. O objetivo da aliança é promover a aceleração da descarbonização do setor portuário brasileiro, incentivando a cooperação entre diversas entidades. Um dos primeiros resultados concretos da ABDP é um programa que visa consolidar e nivelar o conhecimento sobre descarbonização. Esse programa já envolve 37 empresas em um esforço conjunto para enfrentar os desafios e oportunidades relacionados à descarbonização do setor portuário brasileiro.

CTM

Inovação em nome da eficiência

Pressionados pelo aumento do volume de carga nas exportações, os portos do país tracionam o ritmo da modernização para alavancar rapidamente a capacidade operacional

Por VALERIA BURSZTEIN

Transformação digital, otimização de processos e mais controle sobre a operação e as cargas são os nortes portuários já desde algum tempo, mas a urgência em soluções que possam combinar eficiência, economia de recursos, redução de impacto ambiental e fazer frente à concorrência entre os complexos portuários interna e externamente e à transformação do modal marítimo, colocaram

ainda mais pressão sobre os gestores portuários para criar ambientes mais controlados, integrados e monitoráveis no ambiente do porto.

Entre as soluções mais implementadas nos complexos portuários estão os sistemas que automatizam processos e os que controlam o fluxo de embarcações., de controle do fluxo de embarcações. Ao integrar e centralizar processos de

gestão e operação em todos os aspectos do funcionamento de um porto, como gestão de pátio, armazém, berços e janelas de atracação, esses sistemas transformam dados em informação, aumentando a visibilidade, automação e otimização dos processos.

A computação em nuvem também já é uma realidade na gestão portuária e contribui com o ganho de eficiência ao ampliar o controle portuário para além dos limites físicos do porto. Os colaboradores podem ter visão operacional e atuar na otimização e monitoramento de processos, mesmo distantes do local em que a movimentação está acontecendo. Além disso, com o uso da “nuvem” como espaço de armazenamento remoto, é possível não só armazenar grandes volumes de dados como processá-los e segmentá-los para gerar relatórios e permitir controle sobre cada aspecto logístico.

E mais: associadas, a computação em nuvem, a Internet das Coisas (IoT) e a Inteligência Artificial (IA), dão a liberdade

necessária para o crescimento operacional, permitindo, inclusive, a operação remota de embarcações e o controle de empresas que utilizam o porto e que passam a poder acompanhar em tempo real a situação atual de sua carga no porto.

Os algoritmos a serviço da Inteligência Artificial podem ser programados para processar volumes imensos de dados e gerar relatórios cada vez mais estratégicos para a tomada de decisões dos profissionais responsáveis. E, com a evolução da tecnologia na direção do conceito de *Machine Learning*, a operação portuária ganha um poder de evolução exponencial, com sistemas capazes de tomar decisões, de definir onde, quando e como um contêiner deve ser movimentado para otimizar o espaço no terminal.

Embora sejam diversas e abundantes, as soluções em inovação tecnológica para o ecossistema portuário dependem de planejamento. Participante do painel que discutiu o déficit tecnológico nos portos brasileiros,



“É preciso trazer a inovação como cultura portuária e, para isso, precisamos de planejamento de médio e longo prazo nos portos brasileiros. Além disso, a capacitação de profissionais é um dos pontos mais críticos. E está ligada ao planejamento do gestor “

Gabriela Costa,
secretária executiva adjunta
do Ministério de Portos
e Aeroportos

realizado no 2º Interlog Summit, durante a 28ª Intermodal South America, em São Paulo, a secretária executiva adjunta do Ministério de Portos e Aeroportos, Gabriela Costa, afirmou que a inovação existente hoje no setor marítimo e portuário necessita de tempo para se concretizar, com a definição de um cenário que possibilite a aplicação e utilização das tecnologias.

ESFORÇO CONJUNTO

No foco das atenções, o Porto de Santos, o maior do país em movimentação de carga, com 173,3 milhões de toneladas d em 2023 – aumento de 6,7% em relação a 2022 –, corre contra o tempo.

O complexo portuário santista celebrou seu aniversário de 132 anos em fevereiro, com um ambicioso plano de investimento no Porto de Santos que totalizará R\$ 21,28 bilhões para o período entre 2024 e 2028, que envolve recursos federais, do estado de São Paulo, PPPs e privados. A construção do Túnel Santos-Guarujá, a transferência do Terminal de passageiros para o Valongo, a Ferrovia Interna do Porto de Santos (Fips), o aprofundamento do canal de navegação e a avenida perimetral em Guarujá receberão aportes.

O presidente do Porto de Santos, Anderson Pomini, declarou que a superação do déficit tecnológico nos portos nacionais requer

**R\$****21,28 bi**

É O VALOR DO PLANO
DE INVESTIMENTOS
NO PORTO DE SANTOS
ENTRE 2024 E 2028

um esforço conjunto, envolvendo investimentos em infraestrutura, adoção de tecnologias avançadas, capacitação dos profissionais e parcerias estratégicas.

Na visão dele, inovação em portos significa investimento em infraestrutura física e tecnológica, como sistemas de monitoramento e controle automatizados, que permitam uma gestão mais eficiente dos processos portuários. Além disso, ele frisou que é fundamental a adoção de tecnologias como a Internet das Coisas e a Inteligência Artificial, que permitam a integração e o compartilhamento de informações em tempo real, otimizando a logística e reduzindo o tempo de espera das embarcações.

Ele salientou que outro ponto importante é o desenvolvimento de plataformas digitais que facilitem a comunicação e a troca de informações entre os diversos agentes envolvidos no processo portuário, como transportadoras, despachantes, armazéns e órgãos reguladores. “Essas plataformas devem ser intuitivas, de fácil acesso e seguras, garantindo a transparência e a eficiência das operações. Além disso, disse ser necessário investir na capacitação e treinamento dos profissionais que atuam nos portos, para estarem preparados para lidar com as novas tecnologias e processos.”

Pomini destacou também que é fundamental estabelecer parcerias entre o setor público



“Santos avança na agenda de transformação digital e na implantação de tecnologias disponíveis, além de desenvolver novas soluções e oportunidades de negócio.”

Anderson Pomini,
presidente do Porto
de Santos

e o setor privado, buscando incentivos para a inovação e para os investimentos em tecnologia nos portos, o que pode ser feito por meio de políticas de incentivo fiscal, linhas de crédito com taxas atrativas e programas de financiamento específicos para modernização e tecnologia portuária.

Ele afirmou ainda que o setor deve avançar na implementação das soluções de tecnologia e na questão ambiental, sobretudo na descarbonização, tema considerado prioritário para a empresa pública. Segundo o dirigente, ao ficar discutindo se a melhor configuração para o Porto de Santos era a pública ou privada, o complexo teve um atraso na adoção da tecnologia na comparação com outros locais, deixando evidente que o aprimoramento da regulação, com foco em desburocratizar as contratações referentes às inovações tecnológicas, é tema sensível para os gestores portuários.

ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO

O presidente do Porto de Santos disse que está em curso um programa para incentivar a criação de um ecossistema de inovação portuária e logística no Porto de Santos.

“Santos avança na agenda de transformação digital e na implantação de tecnologias disponíveis, além de desenvolver novas soluções e oportunidades de negócio”,

comentou. Ele acrescentou: 

PARCERIAS

Uma das estratégias dos gestores portuários é investir em parcerias com universidades e startups para que, delas, venha a inovação necessária para a transformação tecnológica.

O convênio entre a Universidade Federal do Rio Grande (Furg) e a Portos RS (RS) para a criação de um hub portuário na cidade é exemplo de como a academia pode contribuir na busca de melhorias para o ramo. Segundo o presidente da Portos RS, Cristiano Klinger, a ideia é contar com outras prefeituras da região, com os portos públicos, privados e arrendados e os dois distritos industriais, “um pool de empresas que precisa trazer inovação”.

Responsável pela operação do Terminal de Contêineres do Porto de Salvador (Tecon Salvador), na Bahia, a Wilson Sons também é adepta da estratégia que a aproxima de desenvolvedores de tecnologia. O diretor

“Estamos viabilizando parcerias com empresas e um programa de estágio em inovação, além de convênios com instituições de ensino. Para isso, instituímos uma norma que desburocratiza o processo de compartilhamento de informações com empresas que precisam desenvolver ou validar novas tecnologias, corroborando nosso compromisso com a inovação e o desenvolvimento sustentável.”

Anderson Pomini

de Transformação Digital da Wilson Sons, Eduardo Valença, conta sobre a experiência desenvolvida no Cubo Maritime & Port, iniciativa do Cubo Itaú em parceria com a Wilson Sons, Porto do Açu (RJ) e Hidrovias do Brasil, na qual startups trabalham para desenvolver novas soluções que contribuam para o segmento.

Uma das iniciativas resultou, no ano passado, na assinatura de contrato entre uma das incubadas, a startup israelense DockTech, e a Portos RS para planejar as dragagens e o comportamento do canal de navegação.

Outra iniciativa da Wilson Sons foi a vinculação com a

“A parceria com empresas, startups ou universidades é o grande segredo para atrair inovação para os portos.”

Gabriela Costa

INICIATIVAS



- APOIO A

20

STARTUPS

QUE APRESENTAM
PROJETOS COMO A APLICAÇÃO



DE CAMINHÕES AUTÔNOMOS
PORTUÁRIOS.

- VINCULAÇÃO COM A **ARGONÁUTICA**, STARTUP BRASILEIRA DEDICADA AO APERFEIÇOAMENTO DOS TERMINAIS PORTUÁRIOS DO PAÍS

Argonáutica, startup brasileira dedicada ao aperfeiçoamento dos terminais portuários do país. A empresa desenvolveu um sistema de mapeamento do calado dinâmico que fornece aos navios, em tempo real, dados sobre a profundidade dos canais de acesso aos portos. A expectativa é que o porto de Salvador seja o primeiro a utilizar a ferramenta comercialmente.

A Wilson Sons apoia atualmente cerca de 20 startups, que têm projetos como a aplicação de caminhões autônomos portuários. A empresa vem mapeando o cenário das startups em busca de possíveis parcerias. No final de 2019, a Wilson Sons procurou o Cubo Itaú, maior hub de inovação da América Latina, para colocar-se à disposição e, junto com universidades e empreendedores, fomentar e implementar soluções inovadoras nsa atividades marítima e portuária.

CORRIDA VERDE

Outra tendência entre os portos no Brasil e no mundo é a busca por soluções com menor impacto ambiental. No porto de Suape (PE), por exemplo, a APM Terminal, do Grupo Maersk, já começa a estrutura do que será o primeiro terminal eletrificado da América Latina, na área onde operava o EAS (Estaleiro Atlântico Sul).

O novo terminal deve entrar em operação em 2026 com capacidade inicial para movimentar



Na estratégia dos portos está o projeto de se tornarem pontos de reabastecimento de navios nos chamados corredores verdes

400 mil toneladas. Além da eletrificação, o terminal terá um completo sistema de gestão de resíduos, reutilização de água e resíduos para o controle dos impactos ambientais.

Na busca por uma operação mais sustentável e atentos às metas de descarbonização impostas às companhias marítimas pela Organização Marítima Internacional, os portos também passaram a abrir espaço em suas áreas físicas para a produção de biocombustíveis, como o hidrogênio verde. Os portos de Pecém (CE) e Açú (RJ) são exemplos dos portos que já têm iniciativas concretas em relação à produção do hidrogênio verde, com fortes investimentos em instalações industriais para a produção do biocombustível.

Na estratégia dos portos está o projeto de tornarem pontos de reabastecimento de navios nos chamados corredores verdes. O hidrogênio verde pode ser usado para derivar outros combustíveis como a amônia verde e o metanol verde, alternativas que estão no foco das companhias marítimas. Agraciado com abundância de recursos hídricos e climáticos, além de geografia favorável, o Brasil tem grande vantagem para se desenvolver como produtor e exportador de hidrogênio verde.

Ao adotarem tecnologias de ponta e implementarem práticas sustentáveis, os portos brasileiros estão se preparando para enfrentar os desafios do futuro de forma mais eficiente e responsável.

CTM



Divulgação MRS

MRS busca mais competitividade sobre trilhos

Atrair um volume maior de carga para o modal ferroviário passa por grandes investimentos que são necessários para tornar os trens mais eficientes. Por isso, recentemente, a companhia divulgou aporte significativo, ultrapassando a marca de R\$ 1 bilhão para modernizar sua frota

Por ALINE FELTRIN

No estande da MRS Logística, durante a Intermodal South America 2024, maior evento de Logística, Transporte e Comex das Américas, chamou atenção um apelo inusitado para atrair o interesse dos representantes

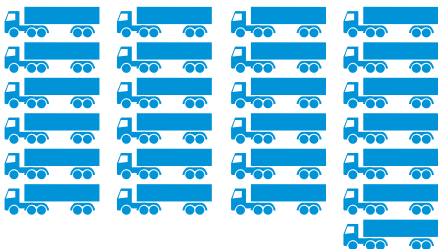
de companhias que ainda não optam pelo transporte ferroviário para escoar sua produção: a exposição de uma calculadora de dióxido de carbono (CO₂) que demonstrava aos visitantes o impacto positivo do



EMISSÕES DE
UM ÚNICO TREM
EQUIVALEM A

25

CAMINHÕES



transporte ferroviário na comparação com o rodoviário. Por meio da ferramenta, os clientes puderam visualizar, por exemplo, que as emissões de poluentes de um único trem equivalem a de 25 caminhões.

O presidente da MRS, Guilherme Segalla de Mello, acredita que soluções sustentáveis e eficientes, voltadas para a agenda ESG – *Environmental, Social e Governance*, que em português significa Ambiental, Social e Governança –, estão ganhando destaque em diversas indústrias, incluindo a logística. Por isso, iniciativas como essa calculadora da MRS podem ajudar a tornar as ferrovias ambientalmente mais atrativas.

“Na vanguarda desse movimento, a empresa de logística ferroviária está revolucionando o setor com iniciativas inovadoras que visam reduzir significativamente as emissões de CO₂”, comenta o presidente da MRS.

No entanto, o fator ambiental é apenas um dos pontos que precisam ser levados em consideração para fazer crescer o transporte de cargas sobre trilhos no Brasil. Em outras palavras, ainda há muito por fazer para aumentar a competitividade sobre trilhos. A velocidade dos trens de carga, por exemplo, é um dos obstáculos para o aumento da produtividade e da competitividade deste modal que, segundo dados da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), corresponde a um pouco mais de 20% da matriz brasileira

de transporte de cargas no Brasil, com uma malha ferroviária de aproximadamente 30 mil quilômetros. Por outro lado, o país tem uma dependência considerável pelo modal rodoviário cuja, representatividade é de aproximadamente 65%.

INSPIRAÇÃO DE OUTROS PAÍSES

Segundo o presidente da MRS, ao comparar com países como Austrália, China e Canadá, onde a proporção do transporte ferroviário é significativamente maior, fica claro que a expansão e modernização das ferrovias exigem investimentos consideráveis, geralmente com alto custo de capital. Esses investimentos muitas vezes dependem de parcerias com o governo, devido à magnitude dos recursos necessários.

Atualmente, no Brasil, é necessário duplicar os esforços para expandir e melhorar o sistema ferroviário, a fim de acompanhar o ritmo desses países.

Mello defende a ideia de que os países que apresentam uma proporção de transporte ferroviário em torno de 40%, são uma fonte de inspiração para o Brasil, especialmente considerando suas dimensões geográficas semelhantes às nossas.

A velocidade dos trens de carga, por exemplo, é um dos obstáculos para o aumento da produtividade e da competitividade do modal ferroviário.





“A melhoria nos trilhos é fundamental para promover um transporte mais eficiente e sustentável de cargas, reduzindo custos e impactos ambientais.”

GUILHERME MELLO,
presidente da MRS

“É necessário trabalhar para atingir pelo menos essa proporção, a fim de equiparar-se em termos de infraestrutura de transporte ferroviário e assegurar competitividade e desenvolvimento econômico.”

RECORDE HISTÓRICO

A boa notícia é que o transporte ferroviário vem ganhando mais força. Em 2023, a movimentação de carga geral via ferrovias atingiu seu maior patamar dos últimos 18 anos. Conforme dados da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), as ferrovias brasileiras movimentaram 530,6 milhões de toneladas úteis (TU) em 2023, o que representa aumento de 6% na comparação com os deslocamentos de 2022, quando a TU foi de 500,8 milhões.

Acompanhando esse embalo, a MRS divulgou recorde no volume de carga transportado no ano passado. Conforme dados da companhia, o crescimento foi de 10,8% sobre o ano anterior, ou seja, 197,5 milhões de toneladas movimentadas.

Em sua página do LinkedIn, o Secretário Nacional de Transporte Ferroviário, Leonardo Cezar Ribeiro, afirmou que “enxerga um horizonte promissor para 2024. As perspectivas de crescimento são as melhores possíveis, e antes do trabalho do Governo Federal, capitaneado pelo ministro dos Transportes,

CARGAS MOVIMENTADAS POR FERROVIAS EM 2023



530,6

MILHÕES DE TONELADAS
ÚTEIS (TU)

↑6%

EM COMPARAÇÃO
COM 2022

Fonte: ANTF

Renan Filho, vai elevar a infraestrutura ferroviária do país a um novo patamar.”

No entanto, a realidade atual ainda está distante da ideal para melhorar a competitividade e a produtividade sobre trilhos.

Segundo o presidente da MRS, nesse sentido, há uma importante frente de investimento da companhia na melhoria da infraestrutura ferroviária, visando aumentar a velocidade dos trens e a eficiência das operações. “Esse esforço inclui um aporte substancial em

sinalização ferroviária e a implementação de medidas para reduzir as interrupções na linha, o que possibilitará um transporte mais rápido e eficiente de cargas”, explica.

TRENS DE GRADE FIXA

Apesar dos avanços, a empresa reconhece os desafios enfrentados, especialmente em trechos onde a competição com o transporte rodoviário é acirrada. “No entanto, estratégias como a oferta de trens de grade fixa e a otimização de rotas estão sendo implementadas para superar esses obstáculos e aumentar a competitividade do transporte ferroviário”, explica Mello.

A grade fixa se caracteriza pela programação regular de horários definidos para a partida e chegada dos trens em determinadas rotas. Essa programação segue uma grade horária pré-estabelecida, na qual os trens partem em intervalos regulares, independentemente da demanda específica de cada viagem.

A abordagem contrasta com o

modelo tradicional de transporte ferroviário, no qual os horários dos trens podem variar de acordo com a demanda do momento. Segundo Mello, com os trens de grade fixa, a previsibilidade dos horários permite mais organização e planejamento por parte dos operadores e usuários do sistema ferroviário.

Seja como for, os trens de grade fixa são comuns em sistemas ferroviários de alta densidade de tráfego, onde a regularidade dos serviços é fundamental para garantir uma operação eficiente e confiável. Essa modalidade de transporte ferroviário é frequentemente utilizada em linhas urbanas e suburbanas, bem como em rotas de longa distância com alta demanda de passageiros ou cargas.

Um exemplo citado por Mello é o trem que parte de Jundiaí, São Paulo, às 22h, e chega em Santos às 5h da manhã seguinte, ou o trem que parte todas as noites de Volta Redonda, no Rio de Janeiro, e

chega também às 5h da manhã no centro do Rio. Esses horários fixos permitem à MRS fidelizar algumas cargas de clientes que estão dispostos a aguardar um pouco mais de tempo de transporte em troca dos benefícios oferecidos pela regularidade dos serviços ferroviários.

COMPROMISSO DE LONGO PRAZO

Com um plano de investimento concebido para os próximos 30 anos, a MRS afirma que está comprometida em continuar modernizando suas operações e contribuindo para o desenvolvimento sustentável do país. Projetos de grande porte, como a renovação da infraestrutura ferroviária e a diversificação da carga transportada, estão no centro dessa visão de longo prazo. Conforme Gui-

Com um plano de investimento concebido para os próximos 30 anos, a MRS afirma que está comprometida em continuar modernizando suas operações.

lherme Mello, originalmente a MRS transportava 85% de minério e carvão, agora esse número

é de 68%. “Todos os anos ganhamos um ou dois pontos percentuais de outras cargas de alto valor agregado.”

Mello menciona que a MRS tem estabelecido uma parceria eficaz com o modal rodoviário. Em distâncias longas, a ferrovia aumenta sua vantagem e, nas distâncias curtas, contamos com a parceria do modal. No entanto, em alguns casos, especialmente em áreas onde o acesso ferroviário é limitado ou inexistente, o caminhão se torna necessário para a distribuição das cargas em pontos estratégicos que não podem ser alcançados diretamente pela ferrovia.

Ele ressalta que, atualmente, a extensão da malha rodoviária é significativamente menor do que em períodos anteriores. “A infraestrutura rodoviária disponível é capaz de atender apenas uma fração das demandas de transporte, com aproximadamente dois terços do transporte de cargas sendo realizado por trem diariamente. “Isso representa cerca de 7 mil quilômetros dos 20 mil quilômetros

de malha rodoviária existente, que não estão sendo utilizados diariamente devido a questões relacionadas à segurança operacional”, finaliza.

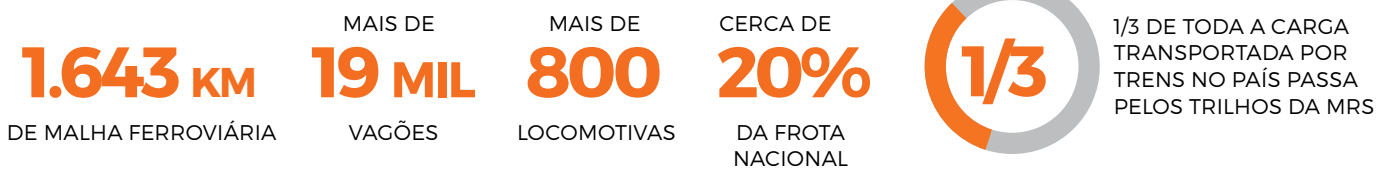
Portanto, essa colaboração entre o modal ferroviário e rodoviário é crucial para garantir uma logística eficiente e sustentável, aproveitando as vantagens de cada modo de transporte e superando os desafios decorrentes da infraestrutura limitada em determinadas regiões.

R\$ 1 BILHÃO PARA MODERNIZAR A FROTA

Recentemente, a companhia divulgou um investimento significativo, ultrapassando a marca de R\$ 1 bilhão para modernizar sua frota. A aquisição de 560 vagões gôndolas e 30 novas locomotivas que, de acordo com a MRS, apresentam uma eficiência energética 5% superior ao modelo anterior, reflete o compromisso da empresa em reduzir sua pegada de carbono e melhorar a eficiência operacional.

Em julho de 2022, a MRS

A MRS EM NÚMEROS



assinou a renovação antecipada do contrato de concessão, o que resultou em uma contrapartida financeira significativa de aproximadamente R\$ 16 bilhões. Parte desse montante, cerca de R\$ 1 bilhão, foi anunciado para ser investido na aquisição de locomotivas e vagões (como citado acima), visando modernizar e expandir a frota da empresa.

Além disso, há uma parcela importante do investimento, que supera R\$ 1,2 bilhão, destinada a resolver questões relacionadas às passagens urbanas. “Isso inclui a construção de passarelas, viadutos rodoviários sobre as linhas do trem e pequenos pontos de passagem inferior para carros e pedestres, com o objetivo de evitar pontos de paradas e permitir que os maquinistas desenvolvam velocidades mais altas”, explica Mello.


O executivo diz que o plano de investimento abrange um período de 30 anos, mas a maior

parte dele será concentrada nos primeiros 10 anos. “Nos primeiros seis anos, cerca de 80% do plano de investimento será implementado, representando uma carga substancial de projetos e entregas”. Por exemplo, para o primeiro ano estão previstas 18 entregas, enquanto no segundo ano, serão fornecidos 126 projetos. “Eles envolvem obras de grande porte, como passagens para veículos e pedestres, além da construção de viadutos ferroviários, como, por exemplo em Conde de Lafaiete, no Rio de Janeiro.”

Por meio de investimentos estratégicos e uma abordagem centrada na sustentabilidade, a empresa de logística ferroviária afirma liderar uma transformação positiva no setor. “Com um compromisso contínuo com a inovação e a excelência operacional, estamos pavimentando o caminho para um futuro eficiente no transporte de cargas no Brasil”, diz Mello.

CTM

Diversificar para crescer



A cabotagem é um dos modais menos utilizados no Brasil, mas que apresenta grande potencial de crescimento. A Norsul, uma das maiores empresas desse setor, reforça sua estratégia para expandir seus negócios na pluralidade dos tipos de carga

Por ALINE FELTRIN

Um levantamento da Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem (ABAC) mostrou que o mau uso dos modais de transporte faz com que o Brasil gaste mais do que deveria em logística, muito mais do que os Estados Unidos, por exemplo. O custo brasileiro com transporte absorve 8,9% do PIB, enquanto isso em terra norte-americana o percentual não passa de 5,2%.

No Brasil, o modal rodoviário representa 65% da matriz de transporte, enquanto isso a cabotagem, que é a navegação costeira dentro do país, tem

apenas 13% de participação. Contudo, há um grande potencial para o crescimento do modal devido às vantagens que oferece frente ao rodoviário.

Ainda conforme levantamento da ABAC, o que favorece o modal é o fato de o Brasil ter 9 mil quilômetros de costa e vias navegáveis. Somado a isso, mais de 85% da população está concentrada a 400 quilômetros da costa. Outra constatação é que esse tipo de navegação emite quatro vezes menos gases de efeito estufa na comparação com o rodoviário e apresenta



“Adotamos uma abordagem de negócios a longo prazo e consideramos que a cabotagem tem muito espaço para crescer.”

FABIANO LORENZO,
diretor comercial da Norsul

A FROTA DA NORSUL

21 EMBARCAÇÕES,

ENTRE COMBOIOS
OCEÂNICOS E NAVIOS.

A EMPRESA OPERA COM

100 EMBARCAÇÕES

AFRETADAS, COM

850 VIAGENS

POR ANO,

EM MÉDIA

menos riscos de acidentes.

Embora ainda com pouca representatividade, a cabotagem mostra crescimento na matriz do transporte brasileiro nos últimos. Se em 2011 o modal transportava 423,8 mil TEUS, em 2022 o número mais que dobrou e alcançou 1.251,3 mil TEUS.

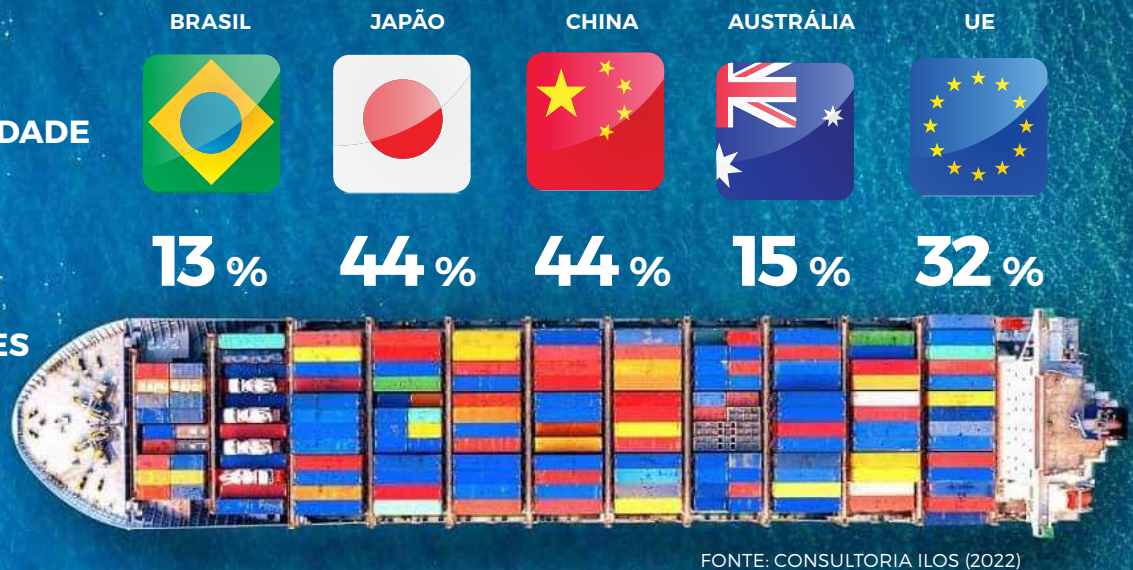
A Norsul, que completou 60 anos de atuação na cabotagem brasileira em 2023, é uma das maiores do setor e se posiciona de forma estratégica para absorver mais demanda. O diretor comercial da empresa, Fabiano Lorenzi, conta que o caminho para o crescimento é diversificar e encontrar novas maneiras para ganhar representatividade.

Embora a companhia esteja bem estabelecida na cabotagem, com 50% de participação, busca aumentar sua relevância ao buscar novas “avenidas” de crescimento.

Na visão do executivo, o país tem como característica a produção na Região Sudeste e o consumo no Nordeste, e esse deslocamento é feito, hoje, por caminhão. “Por isso, quando olhamos para cabotagem verificamos um potencial enorme de expansão”, analisa.

O executivo sugere que o uso de contêineres na cabotagem pode substituir ou complementar o transporte rodoviário, deixando o caminhão “na ponta”. Isso significa que, ao utilizar contêineres para o transporte de mercadorias por via marítima entre portos dentro do mesmo país, é possível reduzir a

**A REPRESENTATIVIDADE
DA CABOTAGEM
NA MATRIZ
DE TRANSPORTE
DO BRASIL
E DE OUTROS PAÍSES**



dependência do transporte rodoviário para a entrega final das mercadorias aos destinos, como fábricas, armazéns ou centros de distribuição.

Para Lorenzi, o uso de contêineres na cabotagem oferece vantagens como mais eficiência no manuseio de carga, redução nos custos do transporte e menos impacto ambiental na comparação com o rodoviário. “Essa realidade ajudaria a otimizar toda a cadeia logística, desde o transporte marítimo até a entrega final da mercadoria.”

OPORTUNIDADES EM OUTROS SETORES

O diretor comercial da Norsul

afirma que a empresa busca oportunidades de oferecer a cabotagem para outros setores. A Norsul opera principalmente com carga líquida, como petróleo e derivados, mas enxerga oportunidades em outros produtos que também poderiam ser transportados por navegação. Lorenzi acredita que esse avanço depende essencialmente de as empresas entenderem as vocações e vantagens desse modal, especialmente para longas distâncias no eixo Norte-Sul.

Em suma, Lorenzi revela que a busca pela diversificação passa pela desmistificação da ideia de que algumas cargas não podem ser transportadas pela cabotagem. “A empresa tem

experiência em oferecer soluções de transporte marítimo para uma variedade de setores industriais, incluindo celulose e aço”, afirma.

Segundo o diretor comercial, esse é um argumento bastante utilizado com seus clientes, em conjunto com as vantagens que a cabotagem traz como a redução de custo e menos emissão de poluentes.

“Assim incentivamos nossos parceiros considerarem transferir parte das suas cargas para cabotagem, sobretudo nas distâncias menores ao longo da costa.”

Para complementar, ele destaca que esse modal oferece mais estabilidade e menos volatilidade na comparação com outras formas de transporte. “Estamos próximos dos clientes e atentos às mudanças do mercado para identificar oportunidade. E estamos prontos para investir em novos projetos.”

Conforme o executivo, a

“A proposta de valor da Norsul é oferecer soluções eficientes para grandes volumes de carga, sobretudo para a movimentação entre o Sul e o Norte do Brasil, com navios para transporte de contêineres ou cargas a granel.”

estratégia é diversificar, explorando oportunidades em outros setores além dos minérios e produtos químicos, cargas que a Norsul opera atualmente.

Prova disso é que, em 2023, a Norsul e a Hapag-Lloyd lançaram uma joint-venture para transporte de cabotagem de contêineres no Brasil, um dos primeiros projetos que representam o movimen-

to de crescimento e diversificação dos negócios da empresa.

A Norcoast pretende oferecer serviços de cabotagem e *feeder* de contêineres nos portos brasileiros no primeiro trimestre de 2024. Segundo informações das empresas, a Norcoast será independente no setor, aproveitando a força das controladoras.

AGRO, GÁS E SIDERURGIA

A Norsul tem uma das maiores frotas próprias do Brasil com 21 embarcações, entre

comboios oceânicos e navios. A empresa opera com 100 embarcações afretadas, com 850 viagens por ano, em média.

Apenas no ano de 2022, a companhia transportou 28 milhões de toneladas de graneis secos e líquidos. Setores como agro, energia, óleo e gás e siderurgia são focos estratégicos atuais da companhia, pois movimentam volumes expressivos nos principais corredores logísticos do país.

Nos últimos anos, investiu em reorganizar a estrutura e criou uma área de novos negócios e de relacionamento com o cliente. Trabalhou também para ganhar eficiência, com foco em estratégias de eficiência energética, seja a partir do uso de novas tecnologias ou da gestão operacional.

Em 2021, deu início a navegação da Norsul 12, uma barcaça que compõe a estrutura de comboio oceânico. Trata-se da primeira embarcação roxa de que se tem notícia. O processo durou quase um mês, teve cerca de 200 profissionais envolvidos, tanto para a pintura,



como para a docagem. Segundo a empresa, em cada parte da embarcação, existe um sistema de pintura específico de acordo com as necessidades da área, como, por exemplo: evitar corrosão, suportar abrasão, ser antiderrapante.

Apenas no casco foram necessárias quatro demãos de tinta, usando três tipos diferentes – anticorrosiva, selante e anti-incrustante. A embarcação faz parte do reposicionamento de marca, com uma nova identidade visual

à companhia que passou a se chamar Norsul, no lugar de Companhia de Navegação Norsul.

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

A Norsul também vem investindo em tecnologias na navegação comercial, como um dispositivo aerodinâmico instalado na extremidade do cubo da hélice do navio. A empresa foi a primeira a testar o equipamento no país uma embarcação de granel. Em paralelo, a Norsul desenvolveu um plano de pintura especial, que diminui a resistência ao avanço do navio na água e reduz o consumo de combustível.

Segundo o diretor comercial, um dos pilares da Norsul é a sustentabilidade. Por isso, a próxima meta é zerar as emissões de CO₂ até 2050. “Estamos trabalhando em projetos de inovação que buscam a economia de combustíveis, aliada à redução do impacto ao meio ambiente.”

A Norsul também desenvolveu, em parceria com uma startup, um software de monitoramento que usa a Internet das

Coisas (IoT) para proporcionar mais segurança à tripulação e aos serviços entregues pela empresa. “A solução possibilita o monitoramento e a visualização de vários parâmetros das embarcações por meio de rápidas consultas a um chatbot (assistente virtual) no WhatsApp ou acessando uma plataforma online – que apresenta mais detalhes das informações em gráficos e painéis gerenciais”, explica. São mais de 280 sensores em tempo real observados pela ferramenta que coleta e envia informações como velocidade, consumo de combustível, posição, vento, corrente, temperatura e outros.”

O sistema inclui ainda a movimentação das embarcações no Brasil, que é enviada para um servidor na nuvem e atualizada a cada dez segundos.

Ainda em 2022, a Norsul criou uma rota inédita de cabotagem para transportar biocombustível. A operação envolve a primeira usina de biodiesel do Brasil a utilizar o transporte na costa brasileira e leva o produto do Sul ao Nordeste do país. **CTM**

Na linha de frente da intermodalidade

Dois anos após a aquisição da transportadora Tecmar, a Log-In, uma das maiores empresas do setor de logística, colhe os primeiros resultados rumo à expansão intermodal

Por ALINE FELTRIN

A busca por um crescimento intermodal sustentável tem sido o motor por trás da estratégia da Log-In, gigante do setor logístico, que no fim de 2021 adquiriu a Tecmar Transporte & Logística por R\$ 102,7 milhões. Hoje, dois anos após a compra, os frutos desse investimento estão se tornando evidentes.

Maurício Alvarenga, diretor da Tecmar Transportes & Logística, compartilhou com exclusividade à **Transporte Moderno** que a compra não foi apenas uma

mudança de propriedade, mas sim o início de uma transformação profunda no setor. “A Tecmar tem sido moldada para se tornar uma empresa mais eficiente e sustentável, alinhada com os princípios da agenda ESG”, enfatiza.

A Tecmar, anteriormente uma empresa familiar, agora faz parte de um conglomerado sob o guarda-chuva da Log-In. Essa transição não foi meramente administrativa; trouxe consigo uma mudança cultural fundamental. “Antes dependente das



“Com uma nova cultura corporativa, ampla gama de serviços logísticos e foco na redução de emissões, a Tecmar está preparada para ser uma das empresas líderes no setor de transporte no Brasil nos próximos anos.”

MAURÍCIO ALVARENGA,
diretor executivo da Tecmar

decisões de um único proprietário, a Tecmar agora opera sob uma estrutura gerencial mais ampla, com definições tomadas em equipe. Foram implementados mecanismos de metas e remuneração variável, algo incomum no setor”, ressalta Alvarenga.

CARGA FRACIONADA PARA A CABOTAGEM

Expandindo para além do transporte rodoviário tradicional, a Tecmar agora oferece uma solução de rodocabotagem, integrando transporte rodoviário à cabotagem. Essa mudança permitiu uma distribuição mais eficiente da carga, o que reduziu custos e emissões de carbono. A estratégia da Log-In ao adquirir a Tecmar foi clara: trazer a carga fracionada para a cabotagem e abrir o mercado de carga de cabotagem para a carga fracionada.

Essa abordagem permitiu à Tecmar expandir sua atuação para novas regiões, como no Norte do Brasil, onde recentemente adquiriu a empresa Oliva Pinto. Com essa expansão, a Tecmar agora opera em todo o território nacional, oferecendo soluções logísticas integradas para uma ampla gama de indústrias.

Além disso, a Tecmar passou a investir em tecnologias mais sustentáveis para sua frota, com a aquisição de caminhões com motores Euro 6 mais eficientes em termos de consumo



de combustível e emissões. Embora ainda não esteja adotando veículos elétricos devido à infraestrutura limitada, a empresa está monitorando de perto o desenvolvimento nesse campo e realizando testes com diferentes fabricantes.

Segundo Alvarenga, essa metamorfose na Tecmar nos últimos dois anos reflete o compromisso da Log-In com a inovação e a sustentabilidade.

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

No quarto trimestre de 2023, a colaboração entre Tecmar e

Log-In gerou sinergias significativas.

A Tecmar também se destacou em termos de serviço ao cliente, registrando o melhor índice de satisfação do cliente com relação às entregas; foram 30 pontos em 2023.

Além disso, o projeto de expansão, no valor total de R\$ 66 milhões, para a compra de 82 caminhões e 100 carretas, fortaleceu ainda mais a presença da empresa no mercado.

A Oliva Pinto, subsidiária da Tecmar, vem consolidando sua operação de carga fracionada na região Norte, oferecendo entrega em 54 municípios nos estados do Amazonas e Roraima. Com uma abordagem focada na eficiência operacional, a empresa continua a aprimorar seus processos para atender as crescentes demandas do mercado.

Maurício Alvarenga ressalta o compromisso da empresa em oferecer soluções sustentáveis.

“A possibilidade de transportar carga fracionada por meio da cabotagem já é uma realidade por meio da Tecmar”,

destaca Alvarenga. Ele evidencia o papel da empresa na vanguarda da transformação do setor logístico nacional.

BALANÇO POSITIVO

Ao mesmo tempo em que colhe os frutos da aquisição da Tecmar, a Log-In comemora bons resultados financeiros e operacionais nos demais guarda-chuvas de negócio no quarto trimestre (4T23) e dos 12 meses (12M23) de 2023. O ano foi marcado por recordes, destacando-se a Receita Operacional Líquida (ROL) nos segmentos consolidados e nas torres de negócios de navegação e do Terminal Portuário de Vila Velha (TVV), além do transporte de contêineres.

A ROL anual apresentou um crescimento notável de 13,1%, ao atingir R\$ 2,33 bilhões, em comparação aos R\$ 2,06 bilhões de 2022. No 4T23, a receita alcançou R\$ 601,5 milhões, portanto, um avanço de 9,9% em relação aos R\$ 547,5 milhões realizados no mesmo período do ano

anterior. Esse aumento significativo está diretamente relacionado à excelente performance em todas as linhas de negócio da empresa ao longo de 2023.

Segundo o CEO da Log-In, Marcio Arany, os resultados alcançados estão alinhados com o plano estratégico da empresa, que foca em ampliar a robustez e a qualidade dos serviços oferecidos.

RESILIÊNCIA E RECORDES

As operações de Navegação da Log-In mostraram uma notável resiliência, com um crescimento de 7,1% na ROL total no quarto trimestre, alcançando R\$ 350,7 milhões. No acumulado do ano, o avanço foi de 6,6%, chegando a aproximadamente R\$ 1,37 bilhão. O volume de contêineres transportados também bateu recordes, com um aumento de 6,8% em comparação a 2022.

Destaque para o recorde histórico no trade de cabotagem, com um crescimento de 15,8% no mesmo período, um



“O ano de 2023 foi marcante para a história da Log-In. Realizamos investimentos significativos para oferecer um serviço completo e adaptado às necessidades do mercado. Os resultados obtidos mostram que estamos no caminho certo”,

MARCIO ARANY,
CEO da Log-In

aumento significativo na participação da empresa nesse segmento. Esses resultados positivos são atribuídos à estratégia eficaz de conversão de carga e ao aumento de capacidade com o início do novo Serviço Expresso Amazonas (SEA).

TERMINAL PORTUÁRIO DE VILA VELHA (TVV)

O Terminal Portuário de Vila Velha também alcançou recordes em 2023, com uma ROL de R\$ 350,7 milhões, um crescimento de 9,9% em relação a 2022. O Ebitda Ajustado (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) apresentou um recorde anual de R\$ 169 milhões, 12,9% superior ao ano anterior.

O aumento da importação de veículos em contêiner *flat rack* (para acomodar cargas que não cabem em um contêiner convencional), a retomada da exportação de café pelo estado do Espírito Santo e o crescimento na movimentação de carga geral são alguns dos fatores que contribuíram para os resultados.

Gustavo Paixão, diretor de Terminais da Log-In, destacou que o desfecho demonstrou a eficácia da estratégia adotada para o Terminal em 2023, o que gerou impactos positivos na diversificação de cargas e na geração de novos negócios.



Terminal Portuário de Vila Velha alcançou recordes em 2023, com uma ROL de R\$ 350,7 milhões, crescimento de 9,9% em relação a 2022

AGENDA ESG

Desde 2020, o Grupo Log-In tem trabalhado na construção de uma agenda ESG (sigla em inglês que significa Sustentabilidade Ambiental, Social e de Governança Corporativa) como parte essencial de seus modelos de negócio. Conforme informações da companhia,

iniciativas desenvolvidas ao longo dos últimos anos refletem o compromisso com a transparência e a responsabilidade socioambiental. Os destaques do 4T23 incluem a instauração do Comitê de ESG da Log-In, a integração com os principais programas de ESG da MSC e a realização da avaliação de sustentabilidade Ecovadis. **CTM**

www.transportemoderno.com.br | www.technibus.com.br

Anuncie nos principais portais de conteúdo especializado em transporte e logística do país



Ligue: 11 5096-8104



Scania celebra cinco anos de caminhões a gás no Brasil

Com uma frota circulante de 1 mil caminhões a gás, a fabricante sueca investe em parcerias multisetoriais para promover a adoção e a expansão da tecnologia no país

Por ALINE FELTRIN

Há cinco anos a Scania anunciava o início da produção de caminhões movidos a gás em sua fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista. Para desenvolver o projeto, utilizou R\$ 21 milhões, uma parcela do

seu plano de investimento de R\$ 2,6 bilhões previstos entre 2016 e 2020.

Um ano depois, em meados de 2020, a fabricante divulgava a venda do seu maior lote de caminhões a gás, desde então.

LINHA DO TEMPO DO CAMINHÃO A GÁS NO BRASIL

2018

- Anúncio do lançamento da nova geração e da linha a gás
- Primeira demonstração (Citrosuco)
- A Scania assume no Brasil o mesmo propósito global para a transformação de um sistema de transporte mais sustentável

2019

- Abertura das vendas na Fenatran – 12 comercializações e anúncio da demonstração GNL com a Ambev

2020

- Demonstração Grupo HCL/Solar Coca-Cola
- Entrega oficial das primeiras unidades para a RN Express e Jomed
- Anúncio de venda das 18 unidades de caminhões para PepsiCo
- Anúncio demonstração do 1º a gás na mineração (Gerdau-MG)
- 120 unidades vendidas

2021

- 400 unidades vendidas e mais de 200 entregues
- Transmaroni se torna o maior frotista de caminhões a gás do Brasil
- Reiter Log compra 124 unidades a gás

Foram **18 unidades vendidas para a PepsiCo**. Em outubro daquele mesmo ano, a companhia comemorava o marco de 50 unidades comercializadas no país. Entre seus clientes estavam a RN Express, Jomed Log, Cooper-carga e Transmaroni.

A Scania via a demanda de caminhões a gás natural veicular ou biometano crescer rapidamente por causa da agenda ESG (*Environmental, Social e Governance* ou Sustentabilidade Ambiental, Social e Governança) que avançava a passos rápidos dentro dos muros das grandes indústrias.

À época, um dos clientes de caminhão a gás, a RN Express, informou que havia encomendado alguns modelos para atender as exigências de grandes embarcadores, como como L'Oréal, Nestlé e Nespresso, que buscavam redução de emissão de dióxido de carbono (CO₂) de até 12% com GNV e de até 90% com biometano na comparação a um caminhão similar movido a diesel.

O diretor de Vendas e Soluções de Transportes da Scania Brasil, Alex Nucci, diz que os veículos movidos a gás revolucionaram o mercado e que mantiveram bons níveis de torque e potência. “Isso significa que, ao optar por um veículo a gás, os frotistas podem contar com desempenho consistente, com faixas de rotação e força equiparáveis aos seus equivalentes movidos a combustíveis tradicionais.”

Na visão do executivo, o lançamento desses

2022

- Mais 600 caminhões a gás vendidos
- Venda dos cinco primeiros caminhões movidos 100% a gás natural veicular do Brasil

2023

- Scania chega à marca de 750 caminhões a gás vendidos no Brasil

2024

- Eneva, Scania e Virtu GNL lideram projeto pioneiro de corredor logístico a GNL no Brasil
- Eneva e Virtu GNL realizam a maior compra de caminhões a GNL da América Latina, com 180 unidades, impulsionando, com a Scania, a inserção do gás no transporte de cargas e a transição energética no segmento

veículos em 2019 foi um importante marco na indústria automotiva, pois ofereciam a flexibilidade de serem abastecidos tanto com gás natural convencional quanto com biometano. “É evidente o impacto positivo que eles tiveram no setor de transporte, abrindo caminho para uma mobilidade mais sustentável e eficiente.”

FROTA DE 1 MIL CAMINHÕES

Nucci revela que, até o momento, a Scania tem uma frota de 1 mil caminhões a gás em operação no Brasil. Os principais clientes incluem empresas como Reiter Log, Transmaroni, PepsiCo e RN Express. Isso demonstra aceitação e adoção crescentes dessa tecnologia pelos principais frotistas do mercado.”

Pelas contas de Nucci, a fabricante deverá alcançar 1.200 unidades de caminhões a gás vendidos no Brasil ainda neste ano. As comercializações serão distribuídas de forma pulverizada. “Pretendemos atender a cerca de 40 a 50 clientes, no mínimo.”

A expectativa é positiva, sobretudo depois de um 2023 difícil e com desafios adicionais. “Foi um período complicado, marcado por uma baixa nas vendas devido à escassez de crédito, altas taxas de juros e mudanças políticas. Esses fatores impactaram não apenas o mercado em geral, mas também o segmento de veículos a gás.”



**FROTA
SCANIA
A GÁS
1 MIL
CAMINHÕES**

A META É CHEGAR
A **1.200** AINDA EM 2024

CDC VERDE



“Acreditamos que o gás terá um papel crescente no mercado brasileiro, à medida que superamos desafios e avançamos em direção a um futuro mais limpo e sustentável.”

ALEX NUCCI,
diretor de vendas e soluções
de transportes
da Scania Brasil

As iniciativas que a fabricante adotou com relação às facilidades de financiamento ajudaram a impulsionar as vendas até aqui. Esse é o caso do CDC Verde, modalidade de financiamento que passou a ser oferecida no ano passado pelo Scania Banco. A ideia foi justamente estimular a compra do modelo com taxas de juros de 0,99% ao mês. “Essa modalidade de financiamento tem contribuído significativamente para impulsionar as vendas e tornar essas tecnologias mais acessíveis para os clientes”, comenta Nucci. De acordo com ele, a Scania continuará à frente da transição para um ecossistema mais sustentável, colaborando com parceiros e investindo em soluções inovadoras.

DIESEL CONTINUARÁ PROTAGONISTA

Nucci alerta que o gás não compete diretamente com o diesel, mas o complementa. Para o diretor de vendas da Scania, o diesel continuará sendo a matriz dominante por pelo menos uma década. Tanto essa é uma realidade defendida pela Scania que, recentemente, a companhia lançou um novo motor e que a combustão interna, mais eficiente, que proporciona uma economia de 28% em relação à geração anterior. “O gás é considerado uma tecnologia de transição nesse

contexto, e o hidrogênio pode surgir como uma solução futura”, diz.

A Scania tem investido em diversas tecnologias, incluindo diesel, biodiesel, gás, biometano e elétrico.

Recentemente, a marca sueca **entregou seu primeiro caminhão elétrico no Brasil para a Pepsico**. Trata-se de um semipesado P25 trucado, que será utilizado na área de distribuição do grupo norte-americano.

“Na Europa, já trabalhamos com hidrogênio. A transição para alternativas mais sustentáveis é fundamental para cumprirmos nosso compromisso de descarbonização até 2050. Até 2025, temos a meta de reduzir as emissões em 30% no escopo 3.” Esse escopo de descarbonização engloba as emissões de gases de efeito estufa geradas ao longo de toda a cadeia de valor de uma empresa, desde a produção de matérias-primas, até o uso final de seus produtos ou serviços pelos consumidores.

Atualmente, o gás é uma alternativa importante para reduzir as emissões de CO₂. No entanto, o biometano ainda está em fase de desenvolvimento no Brasil.

“O potencial do país para se tornar uma matriz majoritariamente movida a biometano é significativo, com capacidade de gerar até 70% do consumo atual de diesel. Isso requer investimentos e políticas públicas adequadas para avançar, utilizando resíduos e dejetos como matérias-primas”, defende Nucci.



CORREDORES AZUIS

No entanto, para além do desenvolvimento do produto em si, a Scania tem reconhecido a importância de colaborações multisetoriais. Parcerias com distribuidores de gás, produtores e embarcadores têm sido fundamentais para promover a adoção e a expansão dessa tecnologia. “O envolvimento dos embarcadores, com seu volume de carga considerável e interesse na redução de poluentes, tem facilitado o avanço da tecnologia”, comenta Nucci.

Nos últimos anos, a Scania vem trabalhando em estreita colaboração com a Comgás, estabelecendo corredores azuis no estado de São Paulo e expandindo a sua presença para o Sul e Nordeste do país. “Apesar dos

avanços, ainda existem desafios em conectar regiões específicas, como a malha rodoviária litorânea que abrange o Sul e Sudeste”, revela. De acordo com informações fornecidas pela Comgás, os corredores azuis da distribuidora de energia já possuem 33 postos localizados em rodovias, dos quais dez já estão equipados com sistemas de alta vazão, permitindo o abastecimento de cada caminhão em menos de 20 minutos. Atualmente, mais de 600 caminhões estão em circulação pelo Brasil, e há uma projeção de que mais de 5 mil caminhões poderão abastecer nos postos localizados na



Eneva, Scania e Virtu GNL se unem para criar corredor logístico rodoviário com foco na redução de emissões de CO₂

avanços, ainda existem desafios em conectar regiões específicas, como a malha rodoviária litorânea que abrange o Sul e Sudeste”, revela.

De acordo com informações fornecidas pela Comgás, os corredores azuis da distribuidora de energia já possuem 33 postos localizados em rodovias, dos quais dez já estão equipados com sistemas de alta vazão, permitindo o abastecimento de cada caminhão em menos de 20 minutos. Atualmente, mais de 600 caminhões estão em circulação pelo Brasil, e há uma projeção de que mais de 5 mil caminhões poderão abastecer nos postos localizados na



Os corredores azuis são as infraestruturas criadas para permitir o uso de gás natural veicular como combustível em veículos pesados. O nome é devido à cor da chama do gás quando queimado. O conceito surgiu na Rússia, se referindo às rotas em que caminhões utilizam o gás natural veicular ou gás natural liquefeito em vez de diesel

área de concessão da companhia até 2030.

Nucci conta que o próximo passo envolve fortalecer parcerias, como a já consolidada com a Mitsui Gás e Energia e a Comgás, para expandir o acesso ao gás no interior do país. “Estamos atualmente em processo de mapeamento das principais estradas e áreas agrícolas para identificar os pontos estratégicos de abastecimento. Esse mapeamento está sendo progressivamente estendido para cidades mais distantes das capitais, embora a implementação final dependa da capacidade de investimento das distribuidoras de gás.”

AVANÇOS NA INFRAESTRUTURA

No início deste ano, a Eneva, Scania e Virtu GNL firmaram contrato de aquisição de caminhões a gás natural liquefeito (GNL) como primeiro passo para criar o maior corredor logístico rodoviário com foco na redução de emissões de CO₂, abrangendo inicialmente as regiões Norte e Nordeste do país. A parceria prevê que a Eneva forneça o GNL, além de utilizar o próprio GNL para transporte de suas cargas, a Scania atue como provedora da solução de transporte, e a Virtu GNL seja a fornecedora de serviços logísticos de descarbonização, envolvendo a operação dos caminhões e postos de abastecimento.

A assinatura dos contratos celebrou o primeiro movimento de grande relevância para



Caminhão elétrico da Scania está em fase de homologação e testes no Brasil, com previsão de comercialização a partir de 2025.

a criação de um promissor mercado no país: o do uso do gás natural liquefeito (GNL) como combustível para o transporte rodoviário pesado de longa distância.

Seja como for, a Scania enxerga como fundamentais suas parcerias estratégicas para impulsionar a transição energética. “Trabalhamos em conjunto com distribuidores de gás, produtores e embarcadores para desenvolver infraestrutura, identificar pontos de abastecimento e promover o biometano. Essa abordagem colaborativa visa acelerar a descarbonização e oferecer soluções diversificadas para nossos clientes.”

O objetivo é oferecer uma gama variada de tecnologias, desde diesel para longas distâncias, gás para médias e longas distâncias, até elétrico para curtas e médias distâncias. Cada empresa pode escolher a melhor composição de transporte conforme suas necessidades e disponibilidade de infraestrutura. Enquanto isso, a Scania quer explorar novas tecnologias, como o elétrico, que está em fase de homologação e testes no Brasil, com previsão de comercialização a partir de 2025.

“À medida que continuamos nossa jornada rumo a uma mobilidade mais limpa e sustentável, reconhecemos a importância de parcerias contínuas e investimentos em infraestrutura. A meta é uma expansão ainda maior do uso de caminhões a gás em todo o território nacional”, finaliza Nucci.

CTM

Biodiesel: descarbonização ou deterioração do caminhão?

A adoção da mistura de combustível renovável ao diesel está em ascensão no país, no entanto, o setor de transporte rodoviário de carga solicita aos órgãos competentes uma análise mais detalhada sobre o aumento da adição e relata problemas técnicos que podem afetar a produtividade

Por **ALINE FELTRIN**

A redução da produtividade, a indisponibilidade da frota e o aumento dos custos foram alguns dos fatores que levaram a transportadora Anacirema, situada no interior de São Paulo e especializada em cargas paletizadas, a acionar o botão de alerta com relação à mistura do biodiesel ao diesel. O diretor da empresa, José Alberto Panzan, conta que o combustível renovável foi

responsável por criar uma borra nos tanques dos veículos, o que diminuiu a vida útil dos filtros e componentes do sistema de injeção. “Tivemos de rever os parâmetros dos nossos planos de manutenção preditiva e preventiva”, revela. Ele conta que foi preciso diminuir o intervalo entre as paradas para troca de filtros e revisão do sistema de injeção.

O relato do executivo se junta a



Desde março, passou a valer no país a resolução do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) que determina a mistura de 14% de biodiesel ao diesel. Antes, a exigência era de 10%.

outros coletados pela Confederação Nacional do Transporte (CNT). Uma sondagem recente feita pela entidade com 710 empresários do setor revelou que 60,3% dos consultados enfrentam problemas mecânicos relacionados ao teor da mistura do biodiesel. Segundo o levantamento, as principais complicações mencionadas referem-se ao aumento da frequência de troca de filtros e falhas no sistema de injeção. Conforme a CNT, esses problemas têm gerado preocupação entre os empresários porque geram custos adicionais significativos com a manutenção dos veículos.

RESOLUÇÃO OBRIGA A MISTURA DE 14%

Desde março, passou a valer no país a resolução do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) que determina a mistura de 14% de biodiesel ao diesel. Antes, a exigência era de 10%. A política foi implementada como parte da estratégia nacional de transição energética. Contudo, na prática, a CNT garante que o aumento do teor tem se revelado prejudicial.

Conforme a entidade, o ideal é que haja a revisão nas políticas relacionadas ao uso do biodiesel no Brasil. Assim, haveria a redução dos impactos negativos sobre a frota de transporte.

Recentemente, o presidente da CNT, Vander Costa, apresentou ao ministro dos Transportes, Renan Filho, o impacto para a atividade transportadora da mistura da base

A CNT APRESENTOU DADOS DE UM ESTUDO ENCOMENDADO À UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA (UNB) SOBRE A PERFORMANCE DE DOIS MODELOS DE CAMINHÕES: **FORD CARGO 815** E **MERCEDES-BENZ ACCELO 815** QUE ATENDEM ÀS FASES P5 E P7 DO PROCONVE, RESPECTIVAMENTE:

PERDA DE 10% DE POTÊNCIA E DE 2,5% DE TORQUE NA COMPARAÇÃO COM O USO DE 7% DE MISTURA DE BIODIESEL (B7).

OS DOIS VEÍCULOS EMITIRAM MONÓXIDO DE CARBONO COM VALORES ACIMA DOS LIMITES ESTABELECIDOS PELO PROCONVE

éster do biodiesel ao diesel fóssil.

“Entendemos que é necessário ampliar o debate, e o setor de transporte precisa ser ouvido. Temos trabalhado com dados técnicos e testes que comprovam que teores acima de 10% aumentam o consumo e os custos operacionais do transporte”, disse.

FISCALIZAÇÃO E ARMAZENAGEM

A Anfavea, que reúne os fabricantes de veículos automotores no país, afirmou que não há ressalvas com relação às novas especificações técnicas e a elevação da qualidade do biodiesel. Contudo, o ponto de alerta, segundo a associação que representa a indústria de caminhões, consiste em uma fiscalização necessária para o transporte e o armazenamento do produto. Além disso, uma garantia da conformidade com as especificações técnicas do combustível.

Na visão do diretor de combustíveis da Associação Brasileira e Engenharia Automotiva (AEA), Rogério Gonçalves, o que pode reduzir a qualidade do biodiesel é justamente mau armazenamento do diesel que pode comprometer propriedades químicas.

“O biodiesel é mais suscetível à oxidação do que o diesel convencional. A oxidação pode levar à formação de compostos indesejados, que podem contribuir para a degradação do combustível renovável ao longo



“São apresentados resultados de testes com até 100% de biodiesel, mas são curtos, sem medir emissões e a degradação dos sistemas de controle das emissões. Também não têm embasamento científico de longo prazo.”

ROGÉRIO GONÇALVES, diretor de combustíveis da AEA

do tempo. E isso pode ocorrer durante o armazenamento prolongado”, explica.

EFEITO CONTRÁRIO

Mas, conforme Gonçalves, a decisão de aumentar gradativamente o teor de biodiesel no diesel comercial brasileiro, sob o pretexto de reduzir as emissões de dióxido de carbono, pode, lentamente, degradar os sistemas de controle de emissões dos veículos e aumentar as emissões de poluentes, o que impede que eles atendam às exigências do Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve)..

De acordo com ele, também é alegado que outros países já utilizam teores bem mais elevados de biodiesel, mas não falam que essas nações têm

majoritariamente veículos que estão em conformidade com a resolução Euro 2 e alguns Euro 3. “No Brasil adotamos o Proconve P8, equivalente ao Euro 6, com motores muito mais avançados tecnologicamente e com sistemas sensíveis e complexos que atendem ao Proconve.”

Outra reflexão de Gonçalves é sobre a qualidade superior do biodiesel brasileiro na comparação com o da Europa e dos Estados Unidos. “Por lá o diesel comercial tem apenas 7% de biodiesel, enquanto aqui já estamos com o dobro disso.”

Na visão do diretor de combustíveis da AEA, seria necessário um biodiesel infinitamente mais purificado em relação a metais e glicérides para atender com qualidade ao aumento de seus teores no diesel de forma a ficar equivalente ao B7 utilizado no mundo.

A diretora da Associação Brasileira de Logística (ABOL), Marcella Cunha, endossa o coro sobre a necessidade de analisar com cautela o avanço da mistura do biodiesel ao diesel no Brasil. “É sempre importante bater nessa questão do biodiesel e explicar que o seu aumento é bem-vindo, porém tem de ser responsável e no percentual certo.”

Para Marcella, a sondagem da CNT sobre as consequências do aumento do biodiesel ao diesel trouxe um diagnóstico muito claro sobre os desafios que os operadores logísticos enfrentam com relação a imposição da elevação do combustível renovável por órgãos competentes. “Ouvimos sempre aqui na associação relatos de associados sobre as falhas no sistema de injeção, paradas de caminhões, aumento do consumo de combustível por quilômetro rodado, aumento na frequência de troca de filtros e outros problemas”, revela.

O QUE DIZEM OS PRODUTORES DE BIODIESEL?

No fim de 2023, a Associação dos Produtores de Biocombustíveis do Brasil (Aprobio) defendeu, em nota, que o aumento do percentual da adição ao diesel gera previsibilidade e segurança jurídica para o setor retomar investimentos e acelerar o processo de descarbonização do transporte no Brasil.

Segundo a entidade, o setor está pronto para atender a nova demanda com a capacidade instalada atual. Além disso, o biodiesel provou sua eficiência e qualidade para reduzir as emissões de gases de efeito estufa imediatamente. Sem custos de mudança de motor ou investimento em infraestrutura de abastecimento.

Mais recentemente, a indústria brasileira de biodiesel afirmou que está pronta para atender a necessidade por uma mistura de 20% de biodiesel ao diesel fóssil (B20), de acordo com levantamento técnico realizado pela Aprobio em parceria com outras entidades do setor.



Chegou a hora dos caminhões médios



O segmento, que sempre apresentou desempenho de vendas inferior aos demais, ganhou destaque, com alta de 20,75% no volume emplacado no primeiro trimestre. Enquanto isso, o mercado geral de caminhões recuou 20,61%

Por SONIA MORAES

O segmento de caminhões médios sempre foi o que menos se destacou em volume de vendas no país e, em alguns anos, os emplacamentos desses modelos ficaram menores do que os semileves e leves. Contudo, esse nicho vem ganhando mais representatividade nos negócios das concessionárias ultimamente. No primeiro trimestre do

ano, por exemplo, o segmento garantiu bom desempenho nas vendas com 2.753 veículos emplacados, 20,75% superior aos 2.280 modelos vendidos em igual período de 2023. Com este resultado, a participação foi de 10,74% no mercado total de caminhões, segundo a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave).

20,75%

FOI O AUMENTO
VERIFICADO NAS VENDAS
DE CAMINHÕES MÉDIOS
NO PRIMEIRO
TRIMESTRE DE 2024

“Hoje, a diferença
no acumulado
caiu para 5,6%,
o que demonstra
a retomada
do mercado.”

JOSÉ MAURÍCIO ANDRETA JÚNIOR,
presidente da Fenabrave



Enquanto isso, o mercado geral de caminhões começou o ano com queda de 20,61% em relação a dezembro de 2023 e de 21,71% sobre janeiro do ano passado. Em fevereiro houve melhora, com 8.200 veículos emplacados no mercado brasileiro, 2,59% superior aos 7.993 veículos vendidos em janeiro deste ano. Em março a venda chegou a 9.701 unidades, 18,28% superior a fevereiro, mas, no acumulado de janeiro a março, a venda de 25.897 veículos ficou 5,61% abaixo das 27.437 unidades comercializadas no primeiro trimestre de 2023.

A Fenabrave esclarece que o segmento de caminhões já recuperou boa parte da defasagem em relação aos primeiros meses de 2023. Contudo, os emplacamentos começaram 2024 com volume menor do que no ano passado devido à troca de tecnologia Euro 5 para Euro 6, o que concentrou as compras de 2023 no primeiro trimestre do ano.

COMÉRCIO ELETRÔNICO DITA O RITMO

No caso dos caminhões médios, o bom desempenho é impulsionado pela grande demanda das compras online, que começou a ganhar força durante a pandemia de Covid-19.

O vice-presidente de vendas, marketing e serviços da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Ricardo Alouche, diz que, com esse cenário, a expectativa é de um bom volume de vendas



“Além do segmento de pesados, muito estimulado pelo setor agrícola, vemos também uma expansão no mercado de médios, com maior procura por caminhões pelo setor de entregas urbanas, nas operações de última milha.”

RICARDO ALOUCHE,
vice-presidente de vendas,
marketing e serviços da Volkswagen
Caminhões e Ônibus

neste ano. “A demanda cresceu durante a pandemia e, nos últimos dois anos, se estabilizou.”

Por causa dessa redução no volume de pedidos em anos anteriores, o executivo acredita que, a partir de agora, haverá necessidade da frota. “As grandes empresas normalmente mantêm a idade média de frota entre três e cinco anos, mas, depois da pandemia, não renovaram e a idade média dos veículos aumentou para seis e oito anos. Agora precisam renovar as suas frotas para ficar com a idade média baixa e ter menos manutenção”, diz Alouche à **Transporte Moderno**.

Alouche afirma que, depois

do grande impacto com a mudança da legislação de emissões de Euro 5 para Euro 6, o mercado de caminhões, inclusive o segmento de médios, começa a dar sinais de reação.

Para 2024, o vice-presidente de Vendas e Marketing da Volkswagen projeta crescimento de 9% a 10% para o mercado de caminhões – a mesma estimativa da Anfavea –, mas ressalta que está confiante em um avanço maior diante das oportunidades que possam ocorrer ao longo deste ano. “Esse incremento vai depender do andamento da economia, da política e das eleições municipais no segundo semestre.”



“Essas empresas olham para o preço e custos operacionais, além disso, investem em tecnologias que trazem mais economia, conforto e segurança.”

JEFFERSON FERRAREZ,
vice-presidente de vendas, marketing de peças e serviços da Mercedes-Benz do Brasil

BOM ANO PARA OS VUCS

Jefferson Ferrarez, vice-presidente de vendas, marketing de peças e serviços da Mercedes-Benz do Brasil, prevê um cenário positivo para o segmento de caminhões leves e médios em 2024. A boa perspectiva leva em consideração o aquecimento de setores como varejo, e-commerce, hortifruti, construção civil e bebidas, que demandam veículos urbanos de carga (VUC).

“As categorias de caminhões leves e médios são muito competitivas, com um universo bastante diversificado de clientes, desde aqueles que focam mais no preço do veículo, como

aqueles que fazem gestão de frota”, diz. E complementa:

RANKING DOS MÉDIOS

Na disputa pelo segmento de caminhões médios e leves, a Volkswagen Caminhões e Ônibus se destacou com dois modelos da linha Delivery, disputando esses mercados com o modelo Accelo da Mercedes-Benz.

No ranking entre os dez caminhões médios vendidos de janeiro a março de 2024 no mercado brasileiro, o primeiro lugar ficou com o VW Delivery 11.180, com 1.235 unidades comercializadas e 44,86% de participação no total, seguido pelo Mercedes-Benz Accelo 1017, com 733

unidades e 26,63% de participação, e o VW Delivery 13.180, com 160 unidades e 5,81% de participação.

O Iveco Tector 11.190 ficou em quarto lugar, com 147 unidades vendidas e 5,34% de participação, e o Mercedes-Benz Accelo 1317 em quinto lugar, com 143 unidades comercializadas e 5,19% do total.

O vice-presidente de vendas, marketing e serviços da Volkswagen Caminhões e Ônibus destaca que vários fatores têm colaborado para o bom desempenho do Delivery.

O primeiro diferencial do Delivery é sua construção específica para o mercado brasileiro, com atenção às diversas aplicações e às demandas dos clientes.

Adaptado às necessidades de cada segmento, ele se

OS 5 CAMINHÕES MÉDIOS MAIS VENDIDOS NO 1º TRIMESTRE

VWCO / DELIVERY 11.180	1.235
M.BENZ / ACCELO 1017	733
VWCO / DELIVERY 13.180	160
IVECO / TECTOR 11-190	147
M.BENZ / ACCELO 1317	143

FONTE: FENABRAVE

destaca por trazer o veículo mais moderno do setor. Sua cabine se sobressai como a mais moderna, espaçosa, ergonômica e confortável do mercado. Alouche destaca

que a sinergia desses elementos, somada à eficiência do modelo Euro 6, resulta em uma economia de combustível de aproximadamente 8% a 10% em comparação com o Euro 5. Além disso, os custos de manutenção são mais baixos, posicionando-o como uma das opções mais econômicas disponíveis no mercado. “Toda essa amarração gera o índice de satisfação do cliente e na maioria do segmento que atuamos.

RANKING DE LEVES

De modelos leves, foram vendidos 1.264 caminhões nos três primeiros meses deste

Delivery 9.180: o caminhão leve mais comercializado no primeiro trimestre



ano, 4,93% do total, com retração de 46,01% em relação aos 2.344 veículos vendidos no mesmo período de 2023, segundo a Fenabreve.

Dos dez modelos vendidos no primeiro trimestre deste ano no país na categoria de leves o VW Delivery 9.180 ficou em primeiro lugar, com 525 emplacamentos e 41,53% de participação, seguido pelo Mercedes-Benz Accelo 817, que teve 289 unidades comercializadas e 22,86% de participação, e o Iveco Daily 65-170, com 90 unidades e 7,12% de participação.

O Iveco Tector 9.190 ficou em quarto lugar, com 87 veículos vendidos e 6,88% de participação, e o Hyundai HD 80 em quinto, com 73 unidades comercializadas e 5,78% de participação.

Na avaliação de Alouche, o mercado de leves também terá uma boa recuperação neste ano em relação ao período de

crise sanitária. “Este segmento vinha num crescimento constante durante a pandemia e se estabilizou. Depois, apresentou uma reação positiva em determinados segmentos como o Delivery Express, que obteve bom desempenho em entregas nas grandes cidades. Eu acredito muito que o Delivery Express terá um incremento de volume bastante considerável neste ano, assim como o Delivery de 9 e 11 toneladas”, diz o executivo da Volkswagen.

Alouche destaca ainda que muitas das grandes empresas que usam o Delivery de 11 e 13 toneladas também que não renovam suas frotas há, pelo menos, três ou quatro anos. “Não que a frota esteja velha, mas estas grandes empresas costumam renová-la de três a cinco anos e chegando ao ponto de renovação e evitando o envelhecimento dos veículos, essas empresas estão incentivando

OS 5 CAMINHÕES LEVES MAIS VENDIDOS NO 1º TRIMESTRE

VWCO / DELIVERY 9.180	525
M.BENZ / ACCELO 817	289
IVECO / DAILY 65-170	90
IVECO / TECTOR 9-190	87
HYUNDAI / HD 80	73

FONTE: FENABREVE

uma provável revitalização no mercado de veículos leves este ano. Não diminuindo o bom desempenho dos extrapesados, mas tanto o médio quanto o Delivery deverão crescer mais este ano do que os extrapesados, em uma comparação direta um com o outro, uma vez que os extrapesados cresceram muito nos últimos três anos.”

O vice-presidente de vendas da Mercedes-Benz, Jefferson Ferrarez, considerou o emplacamento de 733 unidades do Accelo no primeiro trimestre muito bom para o início de ano e logo após o fim da transição do Euro 5 para o Euro 6. “O Accelo é muito querido por autônomos, frotistas e motoristas do Brasil por qualidades como agilidade e robustez nas severas atividades da distribuição urbana e do transporte em curtas distâncias rodoviárias e rurais.”

Ferrarez ressalta que Accelo inovou no mercado com o conceito de cabine home office, com interior parecido ao de um automóvel. “Isso inclui vários porta-objetos, encosto reclinável tipo mesa,

volante similar ao de um automóvel, coluna de direção regulável, cintos de segurança de três pontos, painel com computador de bordo e sistema de diagnose; vidros elétricos, espelho com regulação elétrica, ar-condicionado e cobertura de degraus.”

A linha Accelo, segundo Ferrarez, tem produtos para cada perfil de cliente, seja com modelos básicos ou mais completos, como o top de linha com câmbio automatizado, cabine estendida, banco do motorista pneumático, tanque auxiliar de 150 litros, ar-condicionado, vidro e espelhos com acionamentos elétricos e vários outros itens.

“Outro destaque deste modelo está no fato de que esta foi a primeira linha de caminhões leves a comercializar o câmbio automatizado. São equipados com o motor mais robusto do mercado, o que é muito importante nas severas operações de distribuição urbana e na circulação no interior dos bairros, como também para viagens intermunicipais e transporte em áreas rurais.” **OTM**

Mais do que nunca, é preciso valorizar os transportadores

ROBERTO LEONCINI* | membro do Conselho de Negócios da Mercedes-Benz do Brasil



“Empresas do ecossistema do transporte e logística geram negócios e impulsionam avanços tecnológicos e a sustentabilidade. No entanto, ainda enfrentam muitos desafios e dores.”

Com base em minha experiência de 35 anos como profissional e gestor de vendas de caminhões, enfatizo que é necessário, mais do que nunca, valorizar os transportadores brasileiros. Eles geram negócios, empregos e impostos, como também investem no segmento e demonstram compromisso com a tecnologia e a sustentabilidade.

Por isso, agora, como conselheiro de negócios da Mercedes-Benz, quero me dedicar a entender ainda mais os clientes do setor, suas demandas e dores. Isso tem tudo a ver com a cultura que implantamos na empresa de sempre ouvir os clientes com atenção. É dessa forma que podemos oferecer as soluções mais adequadas de produtos e serviços.

Uma dor importante que o transportador enfrenta no Brasil é com relação à governança. Nesse sentido, vejo a segunda e a terceira gerações assumindo o comando. As empresas familiares sabem que precisam mudar de patamar. Para isso, estão buscando a profissionalização e tecnologias de gestão que os ajudem a alcançar a excelência e os melhores resultados em seus negócios.

Tenho notado, cada vez mais, que a

ROBERTO LEONCINI* | membro do Conselho de Negócios da Mercedes-Benz do Brasil

maturidade do empresário de transporte está mudando. Hoje, as conversas são diferentes, o fabricante é mais demandado, há conversas técnicas e com olhar para o futuro. Conseqüentemente, os fornecedores de caminhões são desafiados a trazerem soluções para a realidade brasileira. O que serve para a Europa e outros mercados, por exemplo, às vezes não serve para o Brasil. Afinal, são rodovias, distâncias e legislações diferentes. Então, esse é um belo desafio para o setor.

A governança é, portanto, um tema crucial, com muitas empresas buscando soluções para reduzir custos e aprimorar o transporte. Além disso, precisam se adequar às novas tecnologias e combustíveis alternativos, caso dos elétricos,

do hidrogênio e de outros.

Tenho conversado muito com representantes de federações, sindicatos e outras entidades sobre como podemos atrair os jovens para serem motoristas de caminhão. Atualmente, essa é a maior preocupação do setor. Temos a oportunidade de atrair os jovens e as mulheres para dirigir os pesados. Vivemos num país com alto índice de desemprego e esta é uma profissão que remunera bem.

Conheço relatos de empresas que deixaram de comprar caminhão ou aumentar a frota por falta de motorista. Como alternativa, terceirizaram a operação para cumprir os contratos. A falta de motorista vem ocorrendo há, pelo menos, 10 anos. Porém, agora, está se agravando, por

isso penso que temos que olhar para essa dor dos transportadores com muita atenção.

Além das notórias e persistentes dificuldades de

“O que serve para a Europa e outros mercados, por exemplo, às vezes não serve para o Brasil. Afinal, são rodovias, distâncias e legislações diferentes. Então, esse é um belo desafio para o setor.”

ROBERTO LEONCINI* | membro do Conselho de Negócios da Mercedes-Benz do Brasil

infraestrutura nas rodovias brasileiras, que muitas vezes trazem desconforto e insegurança para os motoristas e as motoristas, precisamos olhar com muito carinho para a forma como os profissionais do volante são tratados quando o seu caminhão está sendo carregado ou descarregado. Já passou da hora de criar uma melhor estrutura de descanso nesses pontos de parada, como em postos de combustíveis e de serviços.

Outra dor muito presente no cotidiano do setor é a pressão dos embarcadores pela redução de custos. Nesse caso, o transportador fica no meio do caminho, afinal, não tem tanta força como os grandes embarcadores. Ou seja, são mais desafios, principalmente se levarmos em conta que o Brasil continua sendo fortemente rodoviário e vai continuar

assim por muito tempo.

É hora, portanto, de ouvir todas as partes e estabelecer não só o diálogo, mas pensar em iniciativas e ações concretas que visem à melhoria do setor como um todo. O Brasil sinaliza crescimento econômico e estabilidade política, movimentando o mercado, o que deve trazer bons negócios para todos os *players* do ecossistema do transporte e logística. É preciso então pensar nisso com muito foco e

senso de oportunidade!

“O Brasil sinaliza crescimento econômico e estabilidade política, movimentando o mercado, o que deve trazer bons negócios para todos os *players* do ecossistema do transporte e logística. É preciso então pensar nisso com muito foco e senso de oportunidade!”

***Roberto Leoncini, 60 anos, foi vice-presidente de Vendas e Marketing de Caminhões, Ônibus Peças e Serviços da Mercedes-Benz do Brasil. Formado em Engenharia Mecânica e pós-graduado em Negócios pela Universidade de Irvine, na Califórnia, o executivo tem MBA em administração de empresas pela Fundação Getúlio Vargas.**



AÉREO

Em busca da eficiência



A Embraer e os Correios formalizaram uma parceria estratégica com o objetivo de melhorar o transporte aéreo de cargas. O

memorando de entendimento inclui estudos conjuntos para expandir e otimizar a malha aérea nacional e internacional voltada para cargas de grande porte. A colaboração promete aumentar a eficiência operacional dos Correios e reduzir custos. A Embraer avança na conversão de aeronaves de passageiros para cargueiras, e a parceria oferece oportunidades de ampliação dos serviços oferecidos pelos Correios, bem como poderá fortalecer o setor de transporte de cargas no Brasil.

Latam Cargo revela os produtos mais transportados

Em 2023, os itens mais transportados pela Latam Cargo foram medicamentos, eletrônicos e têxteis. Além disso, destacaram-se alimentos perecíveis congelados e frescos, peças, maquinários, documentos e bebidas. Nos voos entre o Brasil e o exterior, eletrônicos, peças de reposição e motores foram os líderes, seguidos por medicamentos, peixes, frutas e ovos. Ao todo, a companhia aérea transportou mais de 110 mil toneladas de produtos nos compartimentos de carga dos avi-

ões de passageiros e em aeronaves cargueiras, sendo mais de 60 mil toneladas destinadas ao exterior.





AÉREO

Foco no comércio eletrônico para crescer

A Azul Cargo Express criou uma solução para empresários de pequeno e médio porte que desejam alavancar suas operações no ambiente online. O Cargo Commerce tem a missão de simplificar o processo de venda pela internet, por meio de uma plataforma que tem atendimento personalizado em todas as etapas. De acordo com a Azul, isso proporciona ao lojista a cria-



ção de sua própria loja online em poucos cliques, além de permitir que os empreendedores aproveitem a rede logística da Azul para entregas rápidas em todo o país.

AQUAVIÁRIO

Exportações puxam a demanda

A movimentação de cargas no Porto de Santos atingiu 14,3 milhões de toneladas em fevereiro, a melhor marca já registrada para esse período. O resultado elevou o acumulado dos dois primeiros meses para 26,2 milhões de toneladas, 23,9% acima do mesmo período de 2023, caracterizando-se, também, como o maior desempenho já atingido no bimestre, segundo informações da



Autoridade Portuária de Santos, empresa pública vinculada ao Ministério dos Portos e Aeroportos. O avanço de 35,2% no volume de cargas para a exportação foi determinante para esse resultado.



AQUAVIÁRIO 

A retomada dos contêineres



Após dois anos de queda e estagnação, a movimentação de contêineres em portos demonstra retomada e supera até mesmo a performance observa-

da em 2021, ano de pandemia de Covid-19 em que o transporte de mercadorias via contêiner foi significativo. No primeiro bimestre do ano, observa-se um crescimento de 18% na cabotagem de contêiner, comparado a 2023. E não se trata de um efeito pontual, essa movimentação mais acentuada é apresentada em diversos portos do país. As informações são da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ).

Um novo patamar para o transporte aquaviário

O transporte aquaviário brasileiro agora tem uma secretaria dedicada e que terá como objetivo impulsionar o modal no país. Criada no início de abril, a Secretaria Nacional de Hidrovias, poderá explorar o potencial hidroviário nacional e integrar os setores de navegação e marítimo. De acordo com o Governo Federal, a secretaria terá um



papel fundamental na coordenação e supervisão das políticas públicas para o setor hidroviário.



FERROVIÁRIO



Recursos de R\$ 20 bilhões



O Plano Nacional de Ferrovias do Governo Federal somará mais de R\$ 20 bilhões. Os recursos serão captados de repactua-

ções contratuais de renovações antecipadas de concessões. As informações são do Ministério dos Transportes. A maior parte dos recursos deve vir de repactuação de contratos com a Vale. O ministério cobra a empresa por valor abtido nas renovações antecipadas de ferrovias em Carajás (R\$ 21,1 bilhões) e em Vitória-Minas (R\$ 4,6 bilhões).

Trens avançam em participação



Um estudo da Fundação Dom Cabral indicou aumento na participação do modal ferroviário para o transporte de carga no Brasil. De acordo com o levantamento, o uso das ferrovias subiu para

26,9%. O dado foi coletado no fim de 2022, mas, segundo a instituição, ainda é atual. Os responsáveis pela pesquisa revelam que o desafio agora é o modal manter essa proporção nos próximos anos e alcançar um patamar de 36%, assim como ocorre nas matrizes de transporte de outros países de dimensões continentais parecidas com as do Brasil, como EUA, China e Canadá.



FERROVIÁRIO 

Petrobras se fortalece em ferrovias



A Petrobras firmou um contrato com a Rumo para ampliar o suporte aos seus clientes na Região Centro-Oeste por meio do modal ferroviário. De acordo com a empresa, a área registra o maior crescimento no consumo de combustíveis no país que é impulsionado principalmente pelo desenvolvimento da agricultura e da produção de biocombustíveis. Em menos de um ano, a empresa expandiu sua presença na região e dobrou o número de pontos de venda. E, agora, reforça essa posição por meio dessa parceria.

RODOVIÁRIO 

Negócios no exterior

Com foco no aumento das vendas para o exterior, a Anfir, que representa a indústria nacional de implementos rodoviários, promoveu uma rodada de negócios em Santa Cruz de La Sierra, na Bolívia. A iniciativa, feita em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos (Apex Brasil), faz parte de um programa de exportações que tem como meta gerar mais visibilidade ao produto brasileiro. Iniciado em 2016, o projeto já realizou rodadas de negócios em dez países.





RODOVIÁRIO 

Política industrial renovada



Iveco, Mercedes-Benz e Volkswagen são as fabricantes

de caminhões que entraram na lista de empresas habilitadas ao Programa Mover, Mobilidade Verde e Inovação. A partir de agora, as empresas podem apresentar projetos e requisitar créditos financeiros proporcionais aos investimentos que variam de R\$ 0,50 a R\$ 3,20 por real investidos. Serão R\$ 19,3 nos próximos quatro anos.

Caminhões elétricos pesados

O Ministério dos Transportes oficializou a autorização para o início das operações de caminhões pesados elétricos da Volvo no país. Os veículos, que fazem parte desse regime experimental, são feitos para rodar em zonas urbanas, regiões metropolitanas e no transporte intermunicipal de curtas e médias distâncias. A intenção é verificar como caminhões pesados elétricos se comportam neste tipo de operação, como é o seu desempenho e o impacto no



pavimento. As transportadoras Reiter Log e Ritmo Logística são as primeiras empresas a iniciar operações de transporte regular com caminhões pesados 100% elétricos Volvo no Brasil.

O mais importante evento do setor ferroviário de cargas do país

com a participação de autoridades, representantes das principais entidades do setor, especialistas e presidentes das concessionárias.

Brasil nos Trilhos



CICB Brasília
27 de agosto

Sustentabilidade em Movimento

REALIZAÇÃO



Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários

ASSOCIADAS



ORGANIZAÇÃO



Marcelo Fontana | (11) 5096-8104 | marcelofontana@otmeditora.com