

transporte

Todos os modais

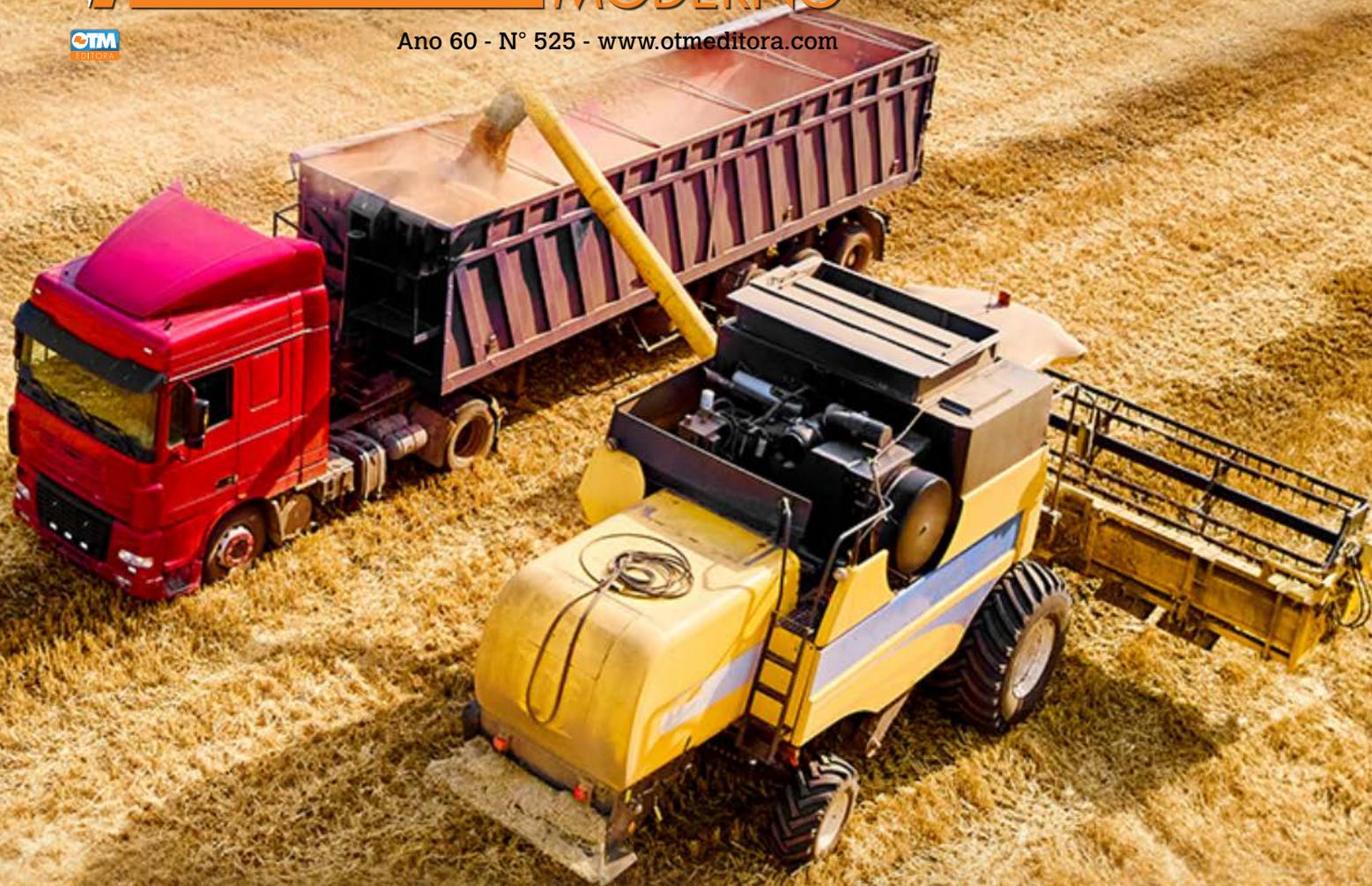
MODERNO



Edição
Digital



Ano 60 - N° 525 - www.otmeditora.com



SUPERSAFRA IMPULSIONA A LOGÍSTICA, MAS DESAFIOS PERSISTEM

**MONTADORAS ESPERAM
MERCADO ESTÁVEL EM 2025**

**AZUL CARGO SE FORTALECE
COM NOVOS CARGUEIROS**

**AUMENTO NO PREÇO DOS
COMBUSTÍVEIS ACENDE DEBATES
SOBRE ALTERNATIVAS ENERGÉTICAS**



**ENTREVISTA: ARCELIO ALCEU DOS SANTOS JUNIOR, PRESIDENTE DA FEDERAÇÃO
NACIONAL DA DISTRIBUIÇÃO DE VEÍCULOS AUMOTORES (FENABRAVE)**

vale-pedágio com veloe go é econômico e deixa sua empresa em dia com a lei

Alelo Frota agora é
veloe go

Em breve, o pagamento do VPO deverá ser realizado via meios eletrônicos, como a tag. Sua empresa já está preparada para essa mudança?

Descubra as vantagens do vale-pedágio Veloe Go:

- ✔ **integração simples via TMS ou ERP**
- ✔ **cobertura nacional e flexível**
- ✔ **acompanhamento de relatórios gerenciais**
- ✔ **auditoria de viagem**
- ✔ **planejamento de rotas**
- ✔ **e muito mais!**

Saiba mais em: veloe.com.br/veloego/vale-pedagio
ou pelo QR code



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 Valeria 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

REDES SOCIAIS

Caio Lima
caiolima@otmeditora.com

DESIGN GRÁFICO

E EDITORAÇÃO:
 aw | branding&design

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

Gilberto A. Paulin
 João Batista A. Silva
 Tel.: (41) 3029-0563
jao@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

Desafios e oportunidades de uma supersafra de grãos

O transporte rodoviário de cargas vive um novo ciclo de crescimento, impulsionado pela demanda gerada pela supersafra de grãos, estimada em aproximadamente 325 milhões de toneladas pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). Esse cenário impulsiona o faturamento das empresas de transporte e valoriza o frete, mas também evidencia desafios estruturais que comprometem as margens de lucro.

Por isso, a logística para o escoamento dessa quantidade de grãos exige uma renovação de frota, um dos maiores desafios do setor. Ademais, a alta nos preços dos combustíveis impacta toda a cadeia produtiva, tornando urgente a busca por fontes alternativas de energia e soluções que melhorem a eficiência operacional.

Nesse contexto, estratégias como a integração de modais de transporte ganham destaque. A VLI, operadora logística, por exemplo, investe na integração de ferrovias, portos e terminais para reduzir gargalos e melhorar a segurança e a agilidade no escoamento de produtos, impulsionando o agronegócio.

No transporte aéreo de cargas, um desafio recorrente é a valorização do dólar frente ao real. Embora a moeda norte-americana tenha se desvalorizado um pouco no início do ano, ainda impacta os custos, elevando os preços dos combustíveis, das peças de reposição e da manutenção das aeronaves.

Do lado da indústria, ainda que as montadoras enfrentem desafios como a alta taxa de juros, que dificulta a venda de novos caminhões, há certo otimismo no setor. A projeção das empresas ouvidas pela reportagem da **Transporte Moderno** é de um ano de crescimento estável, apesar do cenário econômico incerto.

Boa leitura e até a próxima edição!



Aline Feltrin
 Editora

3 EDITORIAL

O transporte rodoviário de cargas cresce impulsionado pela supersafra de grãos, mas desafios estruturais ainda limitam o avanço e a rentabilidade das empresas.

6 CONVERSA FRANCA

Arcelio Alceu dos Santos Junior, novo presidente da Fenabreve, destaca a renovação da frota como prioridade para o setor de distribuição de veículos.

**14 SUPERSAFRA**

A demanda pelo transporte de mais de 325 milhões de toneladas de grãos aquece o mercado, eleva o frete, mas reforça desafios estruturais.

21 MONTADORAS

Apesar das incertezas econômicas, fabricantes de caminhões mantêm otimismo e projetam crescimento impulsionado por setores estratégicos.

42 FERROVIAS

A VLI investe em melhorias no Corredor Norte, em São Luís (MA), para atender a alta demanda da supersafra de grãos.

48 LOGÍSTICA

A DHL Supply Chain aposta em tecnologia e inteligência artificial para aprimorar a logística e se destacar no e-commerce.

54 COMPANHIAS AÉREAS

Azul Cargo Express amplia sua frota com Airbus A321 P2F e fortalece sua presença no transporte de cargas.

59 AÉREO

A valorização do dólar impacta custos operacionais no setor aéreo, exigindo soluções estratégicas para manter a competitividade.

65 COMBUSTÍVEIS

O aumento no preço dos combustíveis acende debates sobre alternativas energéticas mais eficientes para o setor de transporte.

74 PANORAMA MULTIMODAL

Fatos que marcaram os modais de transporte nos últimos dois meses.

29ª EDIÇÃO

INTERMODAL
SOUTH AMERICA



22 a 24 de abril, 2025



DISTRITO
ANHEMBI

SÃO PAULO, SP, BRASIL

SOLUÇÕES LOGÍSTICAS DE PONTA A PONTA

A **Intermodal South America** é o **maior encontro de logística da América do Sul**, reunindo líderes e tomadores de decisão para explorar as inovações mais avançadas em **logística, intralogística, transporte de cargas, tecnologia e comércio exterior**.



46,000
VISITANTES



73%
COM PODER DE
DECISÃO



74%
DE EMPRESAS MÉDIAS
E GRANDES



54,000m²
ÁREA DE EXPOSIÇÃO
+ ÁREA EXTERNA



+500
MARCAS
EXPOSITORAS



+60h
DE CONTEÚDO
EXCLUSIVO



4 AUDITÓRIOS
no 3º Interlog Summit

**SEJA UM EXPOSITOR E AMPLIE AS OPORTUNIDADES E TAMBÉM
VENHA NOS VISITAR PARA DESCOBRIR AS INOVAÇÕES DO SETOR**



INTERMODAL.COM.BR

ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO



informa markets



A prioridade é a renovação da frota de caminhões

Por ALINE FELTRIN

Com 51 anos e 30 dedicados às concessionárias, o novo presidente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), Arcelio Alceu dos Santos Junior, revelou, ao assumir o cargo, que esta é a realização de um sonho. Santos, que ficará à frente da federação até 2027, tem como suas principais bandeiras a implementação de um programa de renovação permanente da frota, especialmente de caminhões.

Ele destacou que esse é um grande desafio, principalmente porque será necessário encontrar soluções de financiamento para viabilizar a iniciativa. Em entrevista à reportagem da **Transporte Moderno**, o novo presidente da Fenabrave também falou sobre o cenário atual do crédito, as taxas de juros e a estrutura das 749 concessionárias de caminhões no Brasil.

A Fenabrave representa mais



de 7.800 concessionárias de veículos, que, juntas, respondem pela geração de mais de 315 mil empregos diretos, movimentando 5,65% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. Sua principal missão é defender os interesses do setor, representando suas demandas políticas, econômicas e legais. Os trabalhos são realizados em parceria com as associações de marca.

TM – Você mencionou que era um sonho chegar à presidência da Fenabrave. Conte um pouco sobre sua trajetória até esse momento.

Arcelio Alceu dos Santos Junior – Sou mineiro, mas vivo em Brasília há mais de 20 anos. Sou economista de formação e meu pai foi presidente da associação que representa as concessionárias da Chevrolet, o que me inspirou bastante. Trabalhei por mais de 10 anos na área associativa até realizar meu sonho de chegar à presidência da Fenabrave. Foi uma conquista vitoriosa.

TM - Qual será o seu maior foco na presidência da Fenabrave?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – A Fenabrave representa todos os setores de concessionárias no Brasil, o que nos dá uma força institucional muito grande. O nosso trabalho, que é voluntário, visa fortalecer o setor, e uma das principais pautas é, sem dúvida, a renovação da frota, especialmente no segmento de caminhões e ônibus. A pandemia de Covid-19 afetou bastante o setor, mas estamos focados em aumentar a rentabilidade e oferecer mais segurança jurídica ao mercado.

TM – Como a Fenabrave tem se posicionado diante dessa pauta tão importante, especialmente para caminhões e ônibus?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – A Fenabrave tem liderado o movimento voltado à renovação da frota, com um foco inicial em caminhões e ônibus. Acreditamos que essa renovação traz benefícios não apenas econômicos, mas também ambientais, ao reduzir as emissões. O grande desafio neste momento é garantir o financiamento adequado para esses programas, o que estamos discutindo com o governo, com o objetivo de transformá-los em ações permanentes, e não em medidas provisórias.

TM – E quanto à questão do crédito, que é crucial para a renovação da frota, como a Fenabrave tem lidado com o cenário atual?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – O acesso ao crédito é essencial. Sabemos que a maior parte dos caminhões no Brasil está sob a posse de autônomos, que enfrentam grandes dificuldades para obter financiamento devido à falta de garantias. A Fenabrave tem agendado reuniões com instituições financeiras para buscar soluções viáveis. A escassez de crédito representa um grande gargalo, e nosso trabalho está focado em encontrar formas de facilitar o acesso ao financiamento para aqueles que realmente necessitam.

TM – A Fenabrave desempenha um papel fundamental na representação do setor de distribuição. Como você enxerga a importância de uma maior união entre as associações do setor?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – A união dentro da Fenabrave é crucial. Fui eleito por unanimidade, o que reflete a força e a coesão do nosso time. Ao contrário de outras entidades, a federação sempre manteve a harmonia interna, o que nos fortalece cada vez mais. Nossa gestão está comprometida em dar continuidade ao trabalho do presidente José Maurício Andreta Júnior, com o objetivo de apoiar o governo e fortalecer o setor de maneira integrada e eficiente.



“O mercado está muito competitivo, o que é excelente para os clientes. Essa competição tem gerado melhorias no atendimento, na qualidade das instalações e nos serviços oferecidos.”

TM – Quais serão as próximas ações em relação à renovação da frota e o que o setor pode esperar para o futuro próximo?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – Em fevereiro, realizamos a primeira reunião do grupo de coalizão para a renovação da frota, na qual apresentamos propostas ao governo. Sabemos que essa renovação é fundamental tanto para a descarbonização quanto para a geração de empregos. Nossa principal prioridade é assegurar o financiamento necessário para o sucesso do programa. Estamos comprometidos com um futuro mais sustentável e com o fortalecimento das concessionárias no Brasil.

TM – Em relação à competição, como você vê esse cenário no mercado de caminhões?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – O mercado está muito competitivo, o que é excelente para os clientes. Essa competição tem gerado melhorias no atendimento, na qualidade das instalações e nos serviços oferecidos. Antigamente muitas concessionárias não possuíam vitrines, por exemplo. Hoje é impossível passar por uma sem ver uma vitrine, como se vê em concessionárias de automóveis. Isso é um reflexo direto da competição e das mudanças no mercado.

O ambiente nas concessionárias também mudou. Antes, você entrava e não sentia acolhimento. Hoje, elas oferecem ambientes mais confortáveis, com serviços de qualidade, o que é essencial para se manter no mercado. Se uma concessionária não tem um bom atendimento, dificilmente vai conseguir competir.

Hoje, todas estão mais modernas, com ambientes confortáveis e um atendimento de qualidade.

TM – Qual é a situação atual das concessionárias no Brasil, considerando os impactos da pandemia e a recuperação do setor?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – No Brasil, temos um total de 8.100 concessionárias, das quais 749 são dedicadas ao setor de caminhões. Esse número, de fato, diminuiu um pouco após a pandemia, mas surpreendentemente tem se mantido estável nos últimos anos. Se compararmos com o passado, o número de concessionárias tem mostrado certa estabilidade, com picos e quedas, especialmente em 2021, durante a pandemia. No entanto, desde 2022, o mercado tem mostrado sinais de recuperação. A tendência é que haja um novo aumento, o que é muito positivo para o setor.

Agora, falando sobre a atuação da Fenabrave, nossa principal missão é garantir um ambiente favorável para o crescimento do mercado. Trabalhamos para facilitar o acesso ao crédito, algo fundamental para o setor, especialmente em momentos em que a competição é forte e as margens de lucro caem. Sabemos, no entanto, que essas margens não voltarão a ser como eram 20 ou 30 anos atrás, devido ao nível de competição e à quantidade de marcas presentes no mercado.

Em relação às marcas, em 2024, tivemos 19 marcas de caminhões, 11 de ônibus e 197 de implementos rodoviários emplacadas no Brasil. Para se ter uma ideia, há 30 anos esse



“A inovação e a adaptação das concessionárias ao mercado moderno serão fundamentais para o avanço do setor de caminhões nos próximos anos.”

número era muito menor, com poucas marcas dominando o mercado. Isso evidencia a necessidade de as concessionárias se adaptarem e encontrarem maneiras de se tornarem mais competitivas. A inovação e a atualização dos serviços, como a troca de óleo mais eficiente e o atendimento personalizado, são exemplos disso.

TM – Como você avalia a qualidade e a modernização das concessionárias de caminhões no Brasil em comparação com as de outros países?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – Hoje, o Brasil é referência em qualidade, tecnologia e atendimento nas concessionárias de caminhões. Comparadas a muitos países de primeiro mundo, nossas concessionárias são mais modernas, limpas e tecnológicas. Inclusive, em termos de processos automatizados, como sistemas de informática, estamos à frente de muitos países.

Para se ter uma ideia, recentemente visitei uma concessionária no Tocantins e observei que havia criado pequenas suítes para os caminhoneiros. Eles podem descansar, tomar um banho e ficar à vontade, o que é uma atitude muito positiva. Isso é algo que vemos crescer no setor: o foco no bem-estar dos motoristas.

TM – Como a Fenabrave tem trabalhado para ajudar o setor a se tornar mais competitivo e lucrativo?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – Nosso papel é garantir que o mercado continue crescendo, promovendo a segurança jurídica e fomentando o crédito. A competição é intensa, e as margens de lucro podem diminuir, mas é importante que o setor se ajuste às novas condições de mercado. A Fenabrave trabalha fortemente com o governo para garantir que o crédito esteja disponível e que as condições para o setor melhorem.

TM – E como isso reflete no desempenho das concessionárias, especialmente quando falamos do setor de caminhões?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – O número de marcas no mercado é um reflexo dessa competição. No ano passado, tivemos 19 marcas de caminhões no Brasil, além de várias de ônibus e implementos rodoviários. Isso mostra que o mercado está mais dinâmico, e as concessionárias precisam se adaptar para se destacar. A qualidade do atendimento e a inovação nos serviços são essenciais.

TM – Você mencionou que o Brasil se destaca em termos de tecnologia e atendimento nas concessionárias. Como essa evolução se compara com a de outros países?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – Eu diria que estamos à frente de muitos países, inclusive dos chamados ‘primeiro mundo’. Já visitei concessionárias fora do Brasil e posso afirmar que nossas instalações, o nível de atendimento e a tecnologia que utilizamos são de alta qualidade. Temos processos automatizados e um ambiente muito mais moderno e limpo do que muitos locais no exterior.

TM – Qual é a sua perspectiva para o mercado de caminhões em 2025?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – Para este ano, estamos prevendo um crescimento de 4,5% no setor de caminhões e de 5% para implementos rodoviários. Esse crescimento está baseado em um cenário favorável, com o agronegócio em alta, uma safra recorde e um PIB que deve crescer em torno de 2%. Além disso, a questão do crédito e a aprovação de novas garantias legais são fundamentais para manter esse crescimento.

“Hoje, o Brasil é referência em qualidade, tecnologia e atendimento nas concessionárias de caminhões.”

Porém, acreditamos que o mercado de caminhões pode crescer ainda mais. Estamos sendo conservadores nas nossas projeções, mas com as condições favoráveis, como a recuperação do crédito e o desempenho do agronegócio, o crescimento pode ser até maior do que o esperado. A Fenabrave continuará trabalhando para garantir que o setor esteja preparado para aproveitar as oportunidades.

TM - O que será fundamental para o avanço do setor de caminhões nos próximos anos?

Arcelio Alceu dos Santos Junior – A inovação e a adaptação das concessionárias ao mercado moderno. O setor precisa se ajustar às novas demandas de serviço, como o atendimento de campo e a utilização de tecnologias de ponta. Além disso, a questão do crédito, com condições favoráveis, será um fator decisivo para garantir o crescimento sustentável do setor de caminhões nos próximos anos. **CTM**

Uma supersafra e grandes desafios



O setor de transporte rodoviário de cargas enfrentará uma demanda crescente para o escoamento de mais de 325 milhões de toneladas de grãos, impulsionando o faturamento das empresas e valorizando o frete. No entanto, esse aquecimento revela, mais uma vez, as antigas dificuldades estruturais que comprimem as margens de lucro

Por ALINE FELTRIN

O Brasil se prepara para uma das maiores supersafras de sua história, com a previsão de uma colheita de grãos de 325,7 milhões de toneladas — 9,4% maior

que a safra anterior, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). Embora a expectativa seja positiva para o setor agrícola, o escoamento

SUPERSAFRA DE GRÃOS 2025

•PREVISÃO DE COLHEITA:
325,7 MILHÕES
DE TONELADAS DE GRÃOS,
UM AUMENTO DE
9,4%
EM RELAÇÃO
AO ANO ANTERIOR.

•ÁREA PLANTADA:
CRESCIMENTO DE
2,1%,
TOTALIZANDO
81,6 MILHÕES
DE HECTARES.

•PRODUTIVIDADE:
AUMENTO DE
7,1%,
IMPULSIONADO POR POLÍTICAS
PÚBLICAS E CONDIÇÕES
CLIMÁTICAS FAVORÁVEIS.

•DESTAQUES DA PRODUÇÃO:

ARROZ:
11,8 MILHÕES
DE TONELADAS (+11,4%).

FEIJÃO:
3,3 MILHÕES
DE TONELADAS.

MILHO:
122 MILHÕES
DE TONELADAS.

SOJA:
166 MILHÕES
DE TONELADAS (+12,4%), COM
DESTAQUE PARA OS ESTADOS
DE MATO GROSSO E BAHIA.

FONTE: COMPANHIA NACIONAL
DE ABASTECIMENTO (CONAB)

dessa gigantesca produção trará desafios significativos para o transporte rodoviário de cargas. A alta demanda por frete, somada a custos operacionais crescentes e à infraestrutura deficiente, exigirá uma estratégia bem coordenada entre produtores, transportadores e autoridades.

Com uma supersafra histórica, a projeção é de que a demanda por transporte rodoviário de cargas comece a aquecer a partir de março, principalmente em rotas ligadas aos portos, como o Porto de Santos. De acordo com os cálculos do Grupo de Pesquisa e Extensão em Logística Agroindustrial (ESALQ-LOG), da USP, o preço do frete pode aumentar até 20%, impulsionado pelo volume recorde de grãos e pela concentração da produção em estados como Mato Grosso. Segundo Fernando Bastiani, pesquisador da instituição, essa demanda crescente será potencializada pela disputa entre as *tradings* de soja e as concessionárias de ferrovias, que devem limitar a oferta de transporte ferroviário.

Outro ponto relevante que contribuirá para o aumento da pressão sobre o setor rodoviário é o déficit de armazenagem no país. Com a necessidade de acelerar o escoamento das colheitas, o volume de caminhões necessários para realizar as entregas será ainda maior, o que beneficiará os transportadores, um cenário bem diferente do ano anterior.

Contudo, não há apenas boas notícias para

os transportadores. A previsão é de que o custo operacional dessas empresas também aumente, principalmente devido ao preço do diesel.

Bastiani alerta que, com a instabilidade no mercado internacional de petróleo e o impacto da desvalorização do real, o preço do combustível poderá subir entre 5% e 10% nas refinarias, pressionando ainda mais as margens de lucro. Embora a demanda por frete

possa aumentar, o repasse do custo adicional para os clientes geralmente leva alguns meses, o que impacta negativamente a rentabilidade das empresas.

Além disso, a falta de motoristas qualificados e a infraestrutura ineficiente nas rodovias continuam sendo obstáculos significativos. Em



20%

É O QUANTO O PREÇO DO FRETE PODE AUMENTAR IMPULSIONADO PELO VOLUME DE GRÃOS, CONFORME OS CÁLCULOS DO GRUPO DE PESQUISA E EXTENSÃO EM LOGÍSTICA AGROINDUSTRIAL (ESALQ-LOG), DA USP.

períodos de alta demanda, como na supersafra, os caminhões frequentemente enfrentam longas filas nos portos e gargalos no processo de carga e descarga. Esses fatores aumentam o tempo de espera e reduzem a produtividade do setor. A impressão de que faltam veículos é mais uma consequência da ineficiência do sistema.

Lauro Valdivia, assessor técnico da Associação Nacional do Transporte de Cargas

e Logística (NTC & Logística), reforça que, embora o número de caminhões disponíveis no Brasil seja suficiente para atender a demanda, a infraestrutura ainda é um ponto crítico.

Segundo Valdivia, é fundamental diversificar as rotas de transporte, investindo em ferrovias e hidrovias, para reduzir



“A falta de investimentos nas rodovias e a lentidão nos processos nos portos geram ineficiências que só aumentam o custo do transporte.”

Lauro Valdivia,

assessor técnico da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC & Logística)

a pressão sobre as rodovias e aumentar a eficiência do sistema logístico.”

Para ele, o governo precisa agir para melhorar as condições das rodovias e modernizar os portos, garantindo que a logística do agronegócio brasileiro não sofra com gargalos estruturais que impactam diretamente a competitividade do setor.

INOVAÇÃO EM PRIMEIRO LUGAR

Empresas do setor de transporte rodoviário, como a transportadora Transjordano, estão se preparando para o aumento de demanda com investimentos significativos em tecnologia e capacitação. Joyce Bessa, diretora de estratégia e gestão da Transjordano, explica que, além de expandir a frota, a empresa está investindo em agilidade operacional, mapeando as principais rotas de escoamento e contratando motoristas.

Ela complementa que esses esforços são necessários para minimizar os gargalos causados pela infraestrutura deficiente, especialmente nos portos, onde a lentidão no processo de descarregamento pode reduzir a produtividade.

Joyce também comentou sobre a escassez de motoristas, um problema que persiste no setor de transporte. Para combater isso, a Transjordano está investindo na capacitação de motoristas, incluindo treinamentos



“Destinamos mais de R\$ 150 milhões em 2024 para a aquisição de novos equipamentos e para a implementação de tecnologias que visam otimizar as operações, como sistemas de controle operacional para monitorar o tempo de carga e descarga.”

Joyce Bessa,
diretora de estratégia
e gestão da Transjordano

específicos para motoristas mulheres, além de focar na humanização da relação com seus colaboradores. A empresa mantém uma aproximação constante com as famílias dos motoristas, garantindo que eles se sintam apoiados e motivados, o que é crucial para a retenção de talentos no setor.

A Mahnic Operadora Logística também está se preparando para os desafios da supersafra. Ludymila Mahnic, COO da empresa, diz que a Mahnic já possui 135 veículos dedicados ao transporte de grãos e que está focada em garantir que sua frota esteja pronta para atender à demanda crescente.

A Mahnic também tem se preocupado em garantir que seus veículos operem com o combustível mais sustentável possível. Para otimizar os custos com combustível, a empresa fechou parcerias com postos de combustível estratégicos, garantindo preços competitivos para seus motoristas.

DESAFIOS COM A INFRAESTRUTURA

Em relação à infraestrutura, Ludymila ressaltou que a Mahnic tem lidado com os desafios de forma proativa, com o monitoramento constante dos veículos e um sistema de rastreamento que garante maior agilidade nas entregas. “A empresa também tem buscado parcerias com diversas outras

“A empresa não apenas investiu na expansão de sua frota, mas também em soluções sustentáveis. Além de veículos GNV, a Mahnic está incorporando tecnologias como placas solares para garantir a automação e a eficiência energética dos seus veículos.”

Ludymila Mahnic,
COO da Mahnic
Operadora Logística



companhias de logística para garantir que seus caminhões possam ser redirecionados para diferentes pontos de escoamento, evitando dependência de um único terminal.”

No setor, a competitividade será decisiva para as empresas conseguirem se destacar no transporte de grãos. Thiago Mahnic, COO da divisão agrícola da Mahnic, afirmou que o aumento da demanda exigirá mais caminhões para o transporte da produção, o que poderá resultar em demoras no processo de carga e descarga devido à falta de infraestrutura adequada nos armazéns. Porém, ele acredita que a Mahnic está bem-preparada para lidar com essas situações, pois já possui uma frota nova e tecnologicamente avançada, além de motoristas treinados para lidar com essas situações de alta demanda.

Ele ainda destacou a importância de investir em sistemas de rastreamento e monitoramento para garantir que a carga chegue ao destino de maneira eficiente.”

Além dos desafios de infraestrutura, a falta de motoristas é um dos maiores obstáculos enfrentados pelas empresas do setor. A escassez de mão de obra qualificada no transporte rodoviário de cargas tem gerado pressões sobre os transportadores, que precisam oferecer melhores condições de trabalho para atrair e reter motoristas. Para Ludymila Mahnic, é fundamental que



“A Mahnic tem adotado uma estratégia flexível, redirecionando os caminhões para diferentes armazéns, conforme a necessidade. A diversificação tem sido fundamental para garantir a fluidez do processo logístico, mesmo em períodos de pico, como a supersafra.”

Thiago Mahnic,
COO da divisão agrícola da Mahnic

as empresas invistam em treinamento e valorização dos motoristas, além de adotar tecnologias que otimizem a operação e melhorem as condições de trabalho.

A supersafra de 2025 será um teste para a capacidade logística do Brasil. O transporte rodoviário de cargas desempenhará um papel crucial nesse processo, mas apenas com investimentos em infraestrutura, tecnologia e recursos humanos será possível garantir que o país possa atender à crescente demanda do agronegócio de forma eficiente, competitiva e sustentável. **CTM**

Um mercado estável, mas com muitos desafios para crescer

Apesar das preocupações com taxa de juros elevada, desvalorização cambial e desequilíbrio fiscal, as fabricantes de caminhões avaliam o momento atual com otimismo e estão confiantes de que alguns setores continuam estimulando a economia e o segmento de veículos comerciais



Por SONIA MORAES

As montadoras de caminhões mantêm perspectivas positivas para 2025 e projetam um mercado estável, com vendas no mesmo patamar de 2024, apesar das incertezas impostas pela taxa de juros elevada, desvalorização cambial e o desequilíbrio fiscal na economia do país. Mesmo diante de preocupações, as fabricantes avaliam a situação com otimismo e estão confiantes de que alguns setores

continuam estimulando a economia e o segmento de veículos comerciais. Em **entrevista exclusiva à Transporte Moderno**, os executivos falaram sobre as expectativas para este ano.

A Mercedes-Benz, que em janeiro assumiu a liderança no mercado de caminhões, com a venda 2.199 veículos no país, volume 29,1% superior aos 1.703 veículos emplacados em igual mês do ano passado, mantém

expectativa positiva. “Estamos avaliando se o planejamento feito no fim do ano passado se confirma, mas ainda não temos dados consistentes que apontem se este ano será melhor ou pior do que 2024, disse Jefferson Ferrarez, vice-presidente de vendas, marketing e peças & serviços caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.



Ferrarez afirmou que a taxa de juros elevada e, com previsão de continuar em 15% ao longo do ano, impacta os negócios, reduz o poder de compra das pessoas, afeta o varejo e o transportador, que terá que pagar parcela elevada no financiamento do caminhão. “Também pressiona os custos de quem trabalha com insumos ou materiais importados ao mesmo tempo que favorece a economia pelo efeito da moeda, mas precisamos entender como o frete vai se comportar. Se houver reajuste que compense as outras despesas das operações, o cenário pode ser positivo. Caso contrário, poucos conseguirão renovar as frotas e os operadores logísticos devem reduzir a compra de veículos novos.”

A revisão do PIB para um índice menor, abaixo do esperado por vários economistas sinaliza cautela, segundo Ferrarez. “Na Mercedes-Benz estamos discutindo várias possibilidades com a matriz, mas o que temos de efetivo é que o mercado de caminhões se

“Há fatores positivos na economia, que são sólidos e relevantes para os nossos negócios, mas as condições macroeconômicas podem esfriar essa demanda.”

Jefferson Ferrarez,
vice-presidente de vendas,
marketing e peças & serviços
caminhões da Mercedes-Benz
do Brasil

baseia na confiança do investidor e o cliente na economia do país. Nós fazemos as previsões, mas dependemos de sinalizações que acontecem dentro e fora do país”.

O vice-presidente de vendas da Mercedes-Benz ressaltou que no Brasil há uma demanda natural da sociedade por mercadorias, obras públicas e construção e uma demanda internacional por commodities. “Temos um movimento econômico nacional e internacional que favorece o país, mas é preciso fazer a lição de casa em relação à administração pública e o direcionamento correto em algumas mudanças estruturais para trazer confiança maior ao mercado.”

Apesar das incertezas, alguns segmentos vão continuar puxando positivamente a economia e os negócios de caminhão, na avaliação de Ferrarez. “O setor agrícola começou o ano bem e terá safra recorde

de mais de 320 milhões de toneladas de grãos; o de mineração continua aquecido; de logística de combustível fechou 2024 com boas tendências, começou o ano num patamar ele-

vado e deve continuar impulsionando o setor de transporte; o de madeira está bem e o governo deve promover licitação pública para a compra de caminhão. A construção civil de rodovias continua bem e a

construção civil de imóveis tem demanda no Brasil inteiro e continuamos vendo a necessidade de movimentação de carga por todo o país. Tem ainda as commodities, que vêm apresentando bom desempenho, e o dólar elevado, que favorece as exportações”, citou o executivo.

Na Mercedes-Benz, as atividades na fábrica de São Bernardo do Campo (SP) estão em um turno normal e as encomendas fechadas durante a Fenatran estão, em sua maioria, confirmadas.

“Há muitos veículos

2.199

É O TOTAL DE CAMINHÕES MERCEDES-BENZ VENDIDOS EM JANEIRO. COM ESSE VOLUME, A MONTADORA ASSUMIU A LIDERANÇA DO RANKING.

disponíveis para o varejo devido à característica do nosso negócio e portfólio, e esses clientes fazem compras para curto prazo. Os frotistas médios estão renegociando as compras para um período de três a cinco meses e estamos fechando negócios. Os grandes frotistas, transportadores de cargas de commodities e as locadoras que fazem compra para o ano, estão fazendo as contas e por questão de custos estão esperando para ver como ficará o cenário econômico.”

Os carros-chefe de vendas da Mercedes-Benz são os modelos Accelo e o Atego, mas a estratégia, segundo Ferrarez, é conseguir o mesmo sucesso para o Actros, extrapesado com motor Euro 6 de 530 cv de 13 litros na versão 6x2 e 6x4, o mesmo que é vendido na Europa e nos Estados Unidos. “Esse caminhão tem um diferencial, é um produto premium no segmento de extrapesado, com pacotes tecnológicos modernos e as vendas deste veículo com esse motor tem crescido substancialmente

nos últimos meses. O mercado está conhecendo, gostando e está comprando.”

DESAFIOS À FRENTE

A Volkswagen Caminhões e Ônibus prevê muitos desafios em 2025 devido às questões internacionais relacionadas às guerras, que interferem no fluxo logístico das empresas, além das incertezas com a posse do novo presidente dos Estados Unidos. No Brasil, a preocupação é com a alta valorização do dólar e os juros elevados, que encarecem os financiamentos.

Para Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e serviços da Volkswagen Caminhões e Ônibus, o mercado tem potencial de crescimento superior ao projetado pela Anfavea (de 1,8%) e a Fenabreve (de 4,5%). “O que preocupa é a taxa de juros, próxima de 15% ao ano, que causa um efeito inibidor para o crescimento do mercado, pois interfere na taxa de financiamento da linha CDC e Finame”, disse Alouche.

“Apesar das dificuldades noticiadas todos os dias em todos os jornais, encontramos perspectivas positivas e acreditamos que 2025 seja bom para retomada do agronegócio e do setor industrial que está produzindo mais e contratando, o que aumenta o consumo e tudo isso chega ao seu destino através do caminhão. Então, do outro lado da balança, há fatores positivos: o agro vai crescer, o investimento da construção civil está crescendo e o e-commerce continua avançando. São indicadores que, na nossa visão, compensam os fatores inibidores”

Ricardo Alouche,
vice-presidente de vendas,
marketing e serviços
da Volkswagen Caminhões
e Ônibus



“Tem ainda o dólar elevado, que causa impacto negativo, pois grande parte dos fornecedores utiliza componentes importados

e, quando o dólar está mais caro, o fornecedor precisa elevar o preço dos produtos e a indústria tem que reajustar o preço do caminhão. A minha perspectiva é que o preço dos caminhões irá subir nos próximos meses porque a taxa de financiamento já aumentou. Então, provavelmente, isso terá um impacto negativo no mercado”, afirmou.

Na fábrica de Resende, no Rio de Janeiro, o ritmo de trabalho está normal para o início de ano. “A produção não está tomada, mas como fechamos bons negócios na Fenatran temos caminhões para entregar até abril”, disse Alouche.

Mesmo com o aumento da taxa de financiamento e as dificuldades relacionadas à alta do dólar, os empresários continuam comprando caminhão, segundo Alouche. “Mas ainda não temos um bom termômetro para avaliar como serão os negócios em 2025. Na quarta semana de janeiro notamos um brando crescimento do mercado, mas longe de dizer se está pior, ou melhor, que

FROTAS

CONECTADAS



SAVE THE DATE

17 E 18 DE JUNHO DE 2025

SÃO PAULO EXPO
EXHIBITION & CONVENTION CENTER



DEM 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**.

Prepare-se para se conectar com os principais players do setor, descobrir as últimas inovações e explorar soluções que transformarão o futuro da mobilidade e logística.

INOVE, CONECTE-SE E CRESCA!

TEMAS PRINCIPAIS:

VEÍCULOS AUTÔNOMOS E CONECTADOS
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E BIG DATA
TORRE DE CONTROLE LOGÍSTICO
NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS / LOCAÇÃO DE VEÍCULOS
MOBILIDADE ELÉTRICA E SUSTENTÁVEL
LOGÍSTICA 4.0 E INTERNET DAS COISAS (IOT)
SEGURANÇA CIBERNÉTICA E GESTÃO DE DADOS



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

**O FROTAS CONECTADAS 2025 É O EVENTO ONDE
AS IDEIAS SE TRANSFORMAM EM NEGÓCIOS.**

- UM PÚBLICO ÁVIDO POR INOVAÇÃO.
- AS ÚLTIMAS TENDÊNCIAS EM TECNOLOGIA E SOLUÇÕES PARA O SETOR.
- OPORTUNIDADES DE COLABORAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PROJETOS.



FALE CONOSCO AGORA
55+ 11 **5096-8104**
eventos@otmeditora.com

em dezembro do ano passado. O mês de fevereiro, embora seja mais curto, será possível ter uma visão mais assertiva de como será o restante do ano”, disse Alouche.

LIDERANÇA EM 2024

A Volkswagen encerrou 2024 na liderança, com 31.328 veículos vendidos, 16,0% acima do mesmo período do ano passado (27.018 unidades) e mais de 6.000 unidades à frente do segundo colocado. O desempenho positivo foi atribuído por Alouche à boa aceitação dos seus produtos. A participação da Volkswagen no mercado foi de 25,6%, o Delivery Express atingiu 17,8%, o Delivery de 6 a 9 toneladas garantiu 50%, o Delivery de 11 toneladas conseguiu 52% e os Constellation ao redor de 50%.

Com o Delivery elétrico, a empresa obteve 49% de participação entre todos os caminhões elétricos vendidos no país em 2024, que totalizaram 480 unidades. “Foi uma marca muito

A VOLKSWAGEN ENCERROU 2024 NA PRIMEIRA POSIÇÃO, COM

31.328

CAMINHÕES VENDIDOS,

UM CRESCIMENTO DE

16,0% EM RELAÇÃO A 2023

A MARCA ALCANÇOU

25,6% DO MERCADO,

COM DESTAQUE PARA:

DELIVERY EXPRESS

17,8% DE PARTICIPAÇÃO



DELIVERY 6 A 9 TONELADAS

50% DO MERCADO



DELIVERY 11 TONELADAS

52% DO SEGMENTO



CONSTELLATION

CERCA DE **50%**

DE PARTICIPAÇÃO



importante, pois em 2022 a participação era de 20%, e o veículo custa o dobro do modelo importado vendido no Brasil”, observou Alouche.

No segmento de extrapesados acima de 420 toneladas, a Volkswagen aumentou a participação com o Meteor ocupando a terceira colocação, depois caiu um pouco por falta de produto. “Vendi muito mais do que a média em julho e em

agosto acabou e a Volkswagen não conseguiu produzir a tempo mais unidades do Meteor, mas até o fim do primeiro trimestre vai conseguir recuperar”, disse Alouche e destacou: “O Meteor se manteve num ritmo crescente durante todo o ano de 2024 e é assim que vamos continuar em 2025.”

EXPECTATIVA DE QUEDA DE 10%

A Volvo projeta uma queda de 10% para o mercado de caminhões em 2025 e atribui o resultado negativo aos juros elevados, à alta cotação do câmbio e ao desequilíbrio fiscal. “A economia se move por expectativas e no começo do ano tínhamos expectativas positivas, inclusive com as promessas do governo em relação à responsabilidade fiscal, mas isso foi se deteriorando e o governo tem uma postura dúbia em relação a esse assunto”, disse Wilson Lirmann, presidente

30%
É A FATIA QUE A VOLVO DETÉM NO SEGMENTO DE PESADOS, COM **18.838** UNIDADES EMPLACADAS EM 2024, UM CRESCIMENTO DE **20%** EM COMPARAÇÃO AO ANO ANTERIOR

da Volvo na América Latina.

Lirmann ressaltou que a taxa de juros elevada freia a economia e tem um impacto para o transportador de carga e pessoas.

Diante do cenário de instabilidade, a Volvo já começa a perceber cautela dos transportadores em relação a novas compras de caminhões. “A Fenatran foi positiva e conseguimos construir uma carteira robusta de pedidos, mas no final de dezembro e começo deste ano começamos a ter suspensão e cancelamentos dessas compras acima do esperado devido a elevada taxa de juros”, revelou Alcides Cavalcanti, diretor-executivo da Volvo Caminhões.

Segundo Cavalcanti, do total de pedidos fechados durante a Fenatran a Volvo conseguiu entregar e faturar 30% e tem 30% entre cancelado e suspenso, e outros 30% dos clientes estão pedindo para adiar a compra que estava programado para janeiro e fevereiro.



“O desequilíbrio fiscal é sem dúvida o maior desafio para a nossa economia, exige muita atenção, não caminha bem e criou uma volatilidade desnecessária para o câmbio no final do ano passado”

Wilson Lirmann,
presidente da Volvo
na América Latina

“O empresário está inseguro devido à alta do câmbio e da taxa de juros que causam instabilidade no seu negócio.”

Como fator positivo, o diretor da Volvo citou o nível de emprego, que continua elevado, e as boas perspectivas para o segmento de cana-de-açúcar, florestal, industrial e agrícola, que deve atingir patamar recorde de 320 milhões de toneladas de grãos. “Já vemos uma movimentação crescente de safra no Brasil, assim como os setores exportadores de papel e celulose, que continuam fortes e com projetos de expansão de produção”

A Volvo fechou 2024 na liderança nos segmentos de pesados e semipesados, com 23.185 veículos emplacados, crescimento de 18% sobre o ano anterior e 23,7% de market share. O FH 540 foi o caminhão mais vendido do Brasil, pela sexta vez consecutiva, com 7.765 unidades emplacadas. Entre os pesados, o FH 460 ficou em segundo lugar, com 4.956 unidades licenciadas. Considerando apenas o segmento de pesados, a Volvo emplacou 18.838 unidades, o que lhe garantiu crescimento de 20% sobre o ano anterior e 30% de market share.

A linha VM teve 7.462 unidades emplacadas e o modelo VM 290 foi o modelo líder em vendas no segmento de semipesados, com 4.026 unidades. “Nossa liderança de muitos anos na soma dos segmentos de pesados e semipesados atesta a confiança dos

transportadores na marca Volvo, em nossos caminhões e na estrutura de serviços de nossa rede de concessionárias”, afirmou Lirmann.

Entre os caminhões vocacionais pesados, os modelos fora de estrada ou destinados a aplicações mais severas, a Volvo também assumiu a liderança, com 61% de participação no segmento florestal, 44% no de mineração e 29% no de cana-de-açúcar. “O VMX, versão off road deste modelo, conquistou muito espaço. Foram emplacadas 3.000 unidades no ano passado, o que corresponde a 40% do volume da linha VM”, disse Cavalcanti.

UM ANO DE ESTABILIDADE

A Scania prevê um ano de estabilidade para o mercado de caminhões, com desempenho similar ao ano passado, sem expressivo crescimento, devido ao atual momento econômico com taxas de juros elevadas, que podem impactar os negócios.

Ao contrário de 2024, quando

o mercado de caminhões iniciou o ano recompondo os volumes e com perspectiva de forte retomada, em 2025 o cenário é diferente, com leve desaquecimento vindo dos últimos três meses do ano passado, segundo o diretor da Scania.

“Até esse momento o mercado está equilibrado e menos turbulento do que em 2024, mas a taxa de juros será principal vetor para entender qual será o tamanho real neste ano, pois alguns segmentos estão indo bem”, afirmou Nucci. “Após o fechamento do primeiro trimestre e, com a consolidação dos patamares da taxa de juros, será possível entender se 2025 tem potencial de crescimento, estabilidade ou se haverá queda.”

Nucci não vê possibilidade de as questões internacionais, como as guerras e as decisões do novo presidente dos Estados Unidos, afetarem o desempenho do Brasil. “O desafio é interno e está ligado diretamente à taxa de juros”, ressaltou.

Na avaliação de Nucci, o mercado de caminhões poderia



"Será um ano com baixa demanda por veículos em alguns segmentos e alta em outros."

Alex Nucci,
diretor de vendas de soluções
da Scania operações
comerciais Brasil

crescer até 5% neste ano. "Mas teremos muitos desafios para encontrar o ponto de equilíbrio entre preço, taxa de juros, restrição de crédito e demanda aquecida", afirmou.

O diretor da Scania ressaltou que neste momento é difícil encontrar um número que jogue o mercado para baixo porque o PIB deve crescer de 1,5% a 2% e, embora seja menor do que 2024, é um índice positivo. "Se o PIB cresce, naturalmente o mercado de caminhões cresce também e tem segmentos que estão indo bem."

Entre os segmentos que a Scania tem grande participação nas vendas de caminhões, o de cana-de-açúcar poderá ter queda de 10% em 2025, após enfrentar as queimadas no ano passado e, mesmo com o maior investimento para o replantio, não será suficiente para a produtividade alcançar o volume de 2024, segundo Nucci.

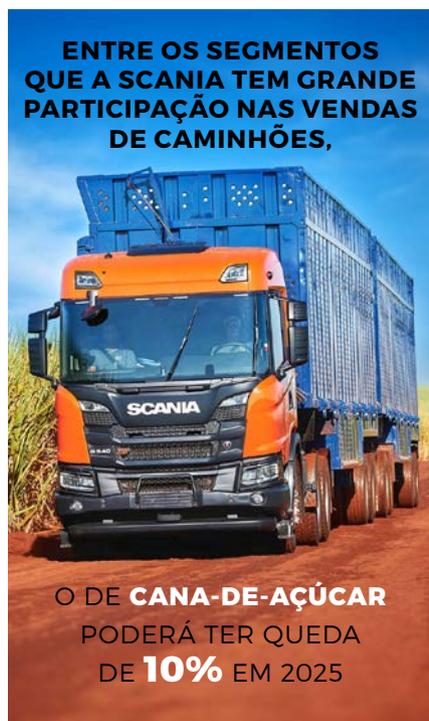
A construção civil, que apresentou bom desempenho em 2024, deverá ficar estável e com possível queda, na avaliação de Nucci, devido à limitação de recursos, especialmente por parte do governo para investimentos em infraestrutura, e a taxa de juros elevada não irá contribuir para um crescente investimento das companhias na construção de imóveis. "O governo vai reduzir a demanda de infraestrutura e a construção civil estará um pouco devagar neste ano."

Exceto o setor de cana e de construção

civil, outros segmentos terão pequeno ou razoável crescimento neste ano, na visão do diretor da Scania. “O segmento de carga refrigerada tem investimentos para que as vendas cresçam de 4% a 5% a mais do que em 2024, especialmente devido ao dólar próximo de R\$ 6. O

agronegócio deve crescer entre 9% a 10% porque choveu na hora certa e a produtividade vai bem. A expectativa é que a nova safra chegue a 320 milhões de toneladas em 2025 e, com o dólar acima de R\$ 6, é muito favorável para a exportação”, destacou Nucci.

Outro segmento, o de mineração, tende a ter recuperação este ano. “A China deve demandar um pouco mais, o que faz com que o Brasil seja um grande player de exportação de minério novamente. A celulose segue firme nas grandes



produtoras e a indústria de celulose no Brasil mantém investimentos milionários para aumentar a produção”, informou Nucci.

“Quando olhamos para o segmento de mineração, madeira, o baixo nível de desemprego e a maior capacidade de renda da população notamos clara-

mente que o segmento de carga geral e carga industrializada tem projeção de crescimento em 2025 e será puxado pelo e-commerce, o que demandará caminhão”, disse Nucci.

DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Apesar dos desafios, o ano de 2025 será de oportunidades, na avaliação de Nucci. “A Scania segue firme com a sua estratégia. Tem um portfólio robusto de veículos, desde semipesados até o extrapesado. Lançou

o caminhão de sete litros que está indo muito bem e com boa aceitação do mercado. Tem o modelo 8x2 de 9 litros e 320 cv, que é líder do segmento; ampliou o portfólio com o modelo de 370 cv, o qual é o veículo de entrada. O caminhão Plus tem espaço no mercado com custo mais acessível, o Super com melhor desempenho e eficiência energética e os veículos segmentados para o transporte de cana, madeira e mineração”, detalhou.

Na fábrica de São Bernardo do Campo (SP) a produção está em ritmo normal. “Não há desafios logísticos na cadeia de suprimentos e já temos encomendas com prazo de entrega para 45 e 60 dias e em alguns casos 90 dias”, revelou Nucci.

O carro-chefe da empresa neste ano tem sido o semipezado e o modelo para o segmento de cana. “Agora começa a ganhar tração os veículos 6x4 conectados ao agronegócio. Até o fim de março, com a colheita da soja no Mato Grosso e depois no Paraná, Santa

Catarina, Mato Grosso do Sul e Rio Grande do Sul, o mercado fica mais aquecido para veículos 6x4, depois há uma tendência de crescimento do modelo 6x2 para o transporte de carga industrializada, que é um segmento mais estável, conectado ao desempenho da economia”, comentou Nucci.

“O agronegócio tem um pico agora, depois tem a entressafra de milho, mas carrega soja, insumos, suprimentos para a safra do milho, colhe o milho e vai até o final do ano, movimentando carga, portos, ferrovias e terminais. São cargas maiores, commodities, produto de maior valor agregado e têm demanda para todos os caminhões pesados.”

UMA VISÃO OTIMISTA

A DAF mantém uma visão otimista para o mercado de caminhões e estima que 2025 seja um ano estável com volume igual a 2024, devido ao aumento da taxa de juros, reajuste no preço dos combustíveis e



“As encomendas estão bem pulverizadas ao longo dos meses e conforme a capacidade de produção. Isso nos traz maior facilidade no planejamento de importação de peças e visibilidade aos fornecedores”

Luís Gambim,
diretor comercial
da DAF Caminhões.

desvalorização cambial. “Esses três fatores serão fundamentais para definir como será o desempenho do setor neste ano”, afirmou Luís Gambim, diretor comercial da DAF Caminhões.

“Os clientes estão com muito trabalho e otimistas em relação ao ano, mas preocupados com a taxa de juros elevada, que impacta seu fluxo de caixa e exige habilidade para renegociar e repassar os custos ao preço final. Além disso, a alta no preço do combustível, que representa de 40% a 50% na planilha de custo, também é uma preocupação”, disse Gambim.

Para o diretor da DAF, o momento é de cautela e, mesmo com a expectativa positiva de uma safra recorde que o Brasil terá este ano, há os desafios climáticos, de logística e de infraestrutura para o escoamento da produção. “Em janeiro, o mercado de caminhões enfrentou desafios em relação à elevada taxa de juros e teve um leve crescimento. Agora temos que aguardar como vai se comportar fevereiro e março, pois são meses fundamentais para termos visibilidade de como será o ano de 2025”, afirmou Gambim.

A DAF tem uma carteira de pedidos relevante construída na Fenatran.

A maioria das encomendas é do setor agrícola, mas, segundo Gambim, a indústria é o segmento que está com mais pujança e

mais relevância neste momento. Entre os seus modelos de caminhões, os destaques em 2025, são o XF FTT 530 6×4, que ficou em segundo lugar no ranking de emplacamento dos pesados, e o XF FTS 480 6×2, que ficou em sexto lugar entre os mais emplacados.

No segmento de semipesados, o CF FAS 310 cv, que tem três anos de mercado, ficou em oitavo lugar em vendas. “Esse caminhão tem cabine premium com muito conforto e vem tendo boa receptividade, crescendo ano a ano”, comentou.

CRESCIMENTO MAIOR EM 2025

Em 2025, a DAF mantém firme seus planos de ampliar a participação no mercado de caminhões de forma consistente e pretende crescer mais. Para atingir essa meta, aposta no



segmento de mineração e de construção e de construção e no seu novo modelo, o CF Tractor rodoviário, versões 4×2 e 6×2 com motor PACCAR PX9 apresentado na Fenatran. “O setor de mineração é importante porque ajuda na absorção de vendas de peças e serviços, o de cons-

trução tem demanda porque o Brasil precisa muito de infraestrutura e para o segmento de 9 litros já temos pedidos em carteira do CF rodoviário e vamos começar a entregar a partir de maio”, revelou Gambim.

Em 2024, a DAF oferecia três opções de motores: 7, 11 e 13 litros. No entanto, a partir de 2025, a montadora fará uma mudança em sua linha de propulsores, descontinuando o motor de 11 litros e introduzindo uma nova opção de 9 litros. Com isso, a oferta passará a incluir motores de 7, 9 e 13 litros. “Vamos enquadrar o nosso caminhão em uma

nova faixa de preço e tornar o modelo mais competitivo com algumas montadoras. Além disso, o veículo acaba sendo mais adequado para algumas operações que demandam grande volume de vendas”, explicou Gambim.

EXPANSÃO DA FÁBRICA DE PONTA GROSSA

No planejamento industrial, a DAF vai expandir a capacidade da fábrica de Ponta Grossa, no Paraná, projeto anunciado no ano passado na Fenatran. “Vamos abrir espaço para aumentar a capacidade produtiva e melhorar ainda mais a qualidade de entrega dos produtos, além de nos preparar para uma capacidade maior no futuro. As obras já começaram e, até o fim do ano, o processo de ampliação da fábrica, dos escritórios e dos refeitórios estará concluído”, disse Gambim.

Hoje, a fábrica de Ponta Grossa produz em um turno 50 caminhões por dia. O diretor afirmou não ter estimativas de

quanto será possível ampliar a produção, pois o aumento de volume depende da demanda do mercado. “Isso é muito subjetivo, se coloca mais equipamentos ou mão de obra, pois temos várias opções, até de utilizar o segundo turno”, afirmou Gambim.

Também faz parte da estratégia de crescimento a expansão da rede de concessionárias, hoje formada por 16 grupos econômicos com 70 pontos no país. “Aumentamos bastante a cobertura nacional e temos planos de crescimento agressivo até o fim de 2026”, disse Gambim.

Em 2025, a DAF terá mais 10 pontos de atendimento e a primeira ação começa nesta semana com a inauguração de uma concessionária em Araquara, Araçatuba, no interior de São Paulo, e em Três Lagoas (MT). Em Rondonópolis (MT) realocou a concessionária para um espaço maior.

Para garantir o atendimento com qualidade, a montadora mantém em Ponta Grossa a DAF

Academy, escola dedicada ao treinamento e capacitação dos profissionais da rede de concessionários. “Em 2025 vamos abrir a segunda escola para aumentar a oferta de treinamentos na cidade de Jacareí (SP). Além da estrutura do Senai, o local tem bom fluxo logístico por estar próximo do aeroporto de Guarulhos, o que facilita a chegada de peças”, disse Gambim.

O diretor destacou que será preciso aumentar de forma acelerada o número de técnicos para atender o aumento da frota circulante da DAF país, que hoje é de 45 mil veículos. “Em 2025, esse número vai aumentar mais 10 mil e, em 2026, avançará mais, chegando em quatro anos a 100 mil veículos rodando nas estradas brasileiras.”

RESULTADOS DE 2024

Em 2024, a DAF encerrou com 10.600 caminhões produzidos – o maior volume desde que chegou ao Brasil em 2011 – e 9.624 veículos emplacados, 15,3% a mais do que em 2023, o que lhe

garantiu 9,9% de market share.

“Fechamos o ano passado com uma quantidade significativa de caminhões e isso nos deu oportunidade de gerar uma carteira de pedidos para 2025, tendo uma parte faturada em novembro e dezembro de 2024, com nível de conversão acima de 70%”, revelou Gambim.

Na área de peças, a PACCAR Parts, alcançou recorde de faturamento no ano passado, com valor próximo de R\$ 1 bilhão, com a venda de peças originais e TRP (peças multimarcas). A PACCAR Financial teve o seu maior resultado da história, com 46% de participação nas vendas de caminhões da DAF, e a área de manutenção (PMS) garantiu 50% de participação nos negócios fechados pela montadora. “Isso demonstra que o cliente quer fazer o serviço dentro de casa, mas, ao mesmo tempo, traz grande responsabilidade para a rede de concessionária de oferecer um serviço premium, de ter estrutura e estoque de peça adequados para atender o cliente na hora certa,



"Estamos alinhados com as expectativas da Anfavea, que indicam desafios como a alta nas taxas de juros, dificultando o acesso ao crédito, e a persistente valorização do câmbio."

Carlos Fraga,
diretor de marketing da Iveco
para a América Latina

além da contratação maior de técnicos", destacou o diretor.

Sobre as exportações, Gambim afirmou que, no momento, os países da América Latina estão sendo atendidos pela Europa. "A DAF tem várias concessionárias na região e deve anunciar a abertura de novos dealers em três países. Essa é uma estratégia fundamental para que a empresa passe a atender esses mercados por Ponta Grossa, por isso estamos ampliando a fábrica."

LEVE CRESCIMENTO EM PRODUÇÃO E EMPLACAMENTOS

A Iveco prevê um mercado estável, com leve crescimento na produção e nos emplacamentos.

Para enfrentar esses desafios, a estratégia da Iveco é manter o crescimento sustentável alcançado nos últimos anos, por meio de um portfólio completo de produtos, com opções multienergéticas, além de pacotes de soluções em serviços, com ênfase na conectividade. "O objetivo é garantir rentabilidade para o cliente em diversas missões no transporte de cargas."

A Iveco iniciou 2025 com ritmo de atividades constante, trabalhando em dois turnos na fábrica de Sete Lagoas (MG). "Estamos otimistas em relação às encomendas para este ano, especialmente com o impulso da demanda nos

setores de agronegócio e e-commerce, que devem ser grandes responsáveis por esse crescimento”, disse Fraga.

Em 2025, a Iveco encerra um ciclo de investimentos de R\$ 1 bilhão aplicado na renovação da sua linha de produtos. “Embora ainda não tenhamos a definição de um novo investimento, nosso plano é continuar realizando aportes significativos. Durante a Fenatran de 2024, anunciamos um investimento de R\$ 510 milhões em pesquisa e desenvolvimento, com previsão entre 2024 e 2028. Estamos direcionando esses investimentos para o avanço de novas tecnologias, com ênfase em conectividade, automação e inteligência artificial. Além disso, desenvolvemos soluções para a otimização de custos operacionais e a personalização das operações dos caminhões, como o Iveco SEU, um software

A LINHA S-WAY
REGISTROU
CRESCIMENTO DE **17%**
NAS VENDAS NO ANO
PASSADO E FICOU ENTRE
OS **10 MODELOS**
MAIS VENDIDOS NO BRASIL.



de eficiência que permite a personalização da performance dos veículos”, disse Fraga.

A Iveco enxerga um grande potencial de crescimento para os caminhões elétricos no Brasil, especialmente no segmento de veículos leves. “Em nosso portfólio multie-

nergético, destacamos o eDaily, que mantém a robustez da linha Daily, incorporando tecnologias sustentáveis. Com o aumento da demanda por soluções ecológicas, acreditamos que os caminhões elétricos terão um papel cada vez mais relevante no futuro, com ênfase no uso em grandes centros urbanos”, disse Fraga.

O diretor da Iveco destacou que a linha de caminhão S-Way registrou crescimento de 17% nas vendas no ano passado e, atualmente, o modelo está entre os 10 mais vendidos no Brasil, com mais de 200 unidades emplacadas em janeiro. **CTM**

Acervo
Digital



transporte
Todos os modais MODERNO

1963

2024

Tenha as melhores publicações do setor de transporte e logística do país na palma da mão



acervodigitalotm.com.br



As revistas Technibus
e Transporte Moderno
agora estão em formato 100% digital
e podem ser acessadas
e lidas onde você estiver ou preferir.

Acesse já o **Acervo digital da OTM Editora.**

**É rápido, fácil e você fica bem informado sobre tudo
o que acontece de relevante no setor de transporte e logística.**

Eficiência logística a favor de uma boa colheita



VLI se prepara para a supersafra de grãos com melhorias estratégicas no Corredor Norte, em São Luís, no Maranhão

Por ALINE FELTRIN

A modernização tem sido o motor do crescimento no agro-negócio brasileiro, e a VLI, companhia de soluções logísticas que integra ferrovias, portos e terminais, se destaca como uma das protagonistas nesse cenário desafiador. Com uma infraestrutura integrada, a empresa aposta na tecnologia para aprimorar seus processos,

reduzir gargalos e garantir a segurança e agilidade necessárias para atender à crescente demanda durante a safra de grãos 2024|2025 que, segundo Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), terá um recorde histórico com a colheita de 325,7 milhões de toneladas destas commodities, o que representa crescimento de 9,4%



Ederson Almeida, diretor de operações do Corredor Norte da VLI

exportação da produção agrícola nacional. “Estamos prontos para garantir que os grãos cheguem aos mercados internacionais com mais competitividade e segurança”, afirma Almeida.

Uma das ferramentas da VLI é o Sistema Integrado de Gestão Operacional (SIGO), que possibilita o monitoramento em tempo real de todas as operações. Por meio do SIGO, a VLI antecipa possíveis problemas, otimizando rotas e agilizando manobras com o uso de sensores, algoritmos e inteligência artificial. Paralelamente, o Centro de Controle Operacional (CCO) atua como o cérebro da operação, coordenando cada movimento de carga e assegurando que a produção seja transportada de forma rápida e segura desde os campos até os portos.

A atuação da VLI se estende por uma vasta malha logística, que conecta cerca de 300 municípios distribuídos em 10 estados e no Distrito Federal,

em relação à temporada anterior. O resultado é reflexo de um aumento de 2,1% na área cultivada, estimada em 81,6 milhões de hectares, além da recuperação de 7,1% na produtividade média das lavouras, prevista para 3.990 quilos por hectare.

Ederson Almeida, diretor de operações do Corredor Norte da VLI, destaca que a infraestrutura da companhia está suficientemente robusta para atender à demanda da safra de 2025. Ele ressalta a importância estratégica do Porto do Itaqui, em São Luís (MA), como um dos principais pontos de

utilizando aproximadamente 8.000 km de ferrovias. Essa rede robusta é essencial para o escoamento dos grãos – como soja e milho – que precisam chegar, sem perdas, aos pontos estratégicos de exportação, contribuindo decisivamente para a competitividade do agronegócio nacional no mercado global.

O Corredor Norte é um dos pilares dessa estratégia. Com atuação que abrange a região do Mato-piba – integrando Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia – e alcançando estados como Mato Grosso, Goiás e Pará, esse corredor não só transporta grãos, mas também movimenta combustíveis, celulose, fertilizantes e minerais.

A logística da VLI começa no interior das regiões produtoras e segue por via ferroviária até o Porto do Itaqui, onde ocorre o armazenamento e transbordo dos produtos. O terminal portuário conta com instalações modernas e equipamentos especializados para movimentação de grãos e outras commodities, além de sistemas de monitoramento e rastreabilidade que garantem, conforme a VLI, maior segurança e eficiência no transporte.

IMPACTO SOCIAL

A modernização não se restringe apenas à eficiência operacional. A VLI também tem investido fortemente em ações sociais e de governança, promovendo o desenvolvimento das comunidades onde atua. Com presença em cerca de 300 municípios distribuídos por 10 estados brasileiros, a empresa promove oportunidades de emprego e fomenta o crescimento local. A contratação de mão de obra regional, o desenvolvimento de fornecedores locais e o fomento à educação – por meio da Universidade Cooperativa, que já recebeu diversos prêmios – são iniciativas que beneficiam aproximadamente 1.000 colaboradores diretos e outros 1.000 parceiros.

A operação se beneficia da presença de terminais integradores em Porto Nacional, Palmeirante (Tocantins) e Porto Franco (Maranhão), que fazem a transição do fluxo rodoviário para o ferroviário de maneira eficiente. Inovações tecnológicas, como o algoritmo Fuealytics e o sistema Leader, têm permitido reduzir o consumo de diesel e as emissões de CO₂, promovendo uma operação mais sustentável e competitiva.

PORTO DO ITAQUI

Entre as estruturas portuárias, o Porto do Itaqui, em São Luís (MA), destaca-se como um dos principais terminais do país. Operado pela VLI, o Itaqui integra perfeitamente as operações ferroviárias e marítimas, movimentando cerca de 3,1 milhões de toneladas de carga por mês. Deste volume, aproximadamente 72% correspondem a grãos e produtos agroindustriais, enquanto 26% a 27% estão relacionados à logística de combustíveis, com parte das

importações de petróleo do Brasil chegando por suas instalações. Em resposta à crescente demanda, o terminal passará por uma ampliação até 2026, com a extensão da faixa de cais de 220 para 300 metros, mantendo sua operação mesmo com 95% de sua capacidade já utilizada, segundo a Emap (Empresa Maranhense de Administração Portuária), responsável pela gestão do porto.

Com movimentação de 34 milhões de toneladas de cargas em 2023, segundo dados da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ), o porto se destaca pela profundidade. Ele tem nove berços operacionais, variando entre 12 e 19 metros de profundidade em maré baixa, podendo chegar a 26 metros em maré cheia, o que lhe permite receber navios de grande porte.

Os grãos exportados partem para destinos variados, como Golfo do México, Holanda, Estados Unidos, Emirados Árabes, Índia e China, evidenciando a importância estratégica do Itaqui para o comércio exterior.



O Centro de Controle Operacional (CCO) atua como o cérebro da operação, coordenando cada movimento de carga e assegurando que a produção seja transportada de forma rápida e segura desde os campos até os portos.

EXPANSÃO E INVESTIMENTOS

Além do Corredor Norte e do Porto do Itaqui, a VLI tem investido em sua infraestrutura em outras operações. Entre 2014 e 2023, foram aplicados mais de R\$ 14 bilhões na expansão e modernização das suas estruturas. Em 2023, a aquisição de 168 vagões Hopper HTT e três locomotivas para a Ferrovia Norte-Sul, com um aporte de aproximadamente R\$ 200 milhões, reforçou o compromisso da companhia com a eficiência operacional e a competitividade do agronegócio brasileiro.

Os resultados desses investimentos são evidentes: o

Corredor Norte registrou 14,5 bilhões de toneladas por quilômetro útil (TKU), superando os 14,1 bilhões do ano anterior, e o Terminal Portuário de São Luís (TPSL) movimentou 5,6 milhões de toneladas. Em julho de 2024, o TPSL atingiu um recorde com 718 mil toneladas de grãos transportados – um crescimento de 4,35% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A integração entre tecnologia e operação também se reflete nos ganhos ambientais. A implementação do algoritmo Fuelytics otimizou a condução das locomotivas, resultando em uma economia de 3 milhões de litros de diesel e na redução de 7 mil toneladas de

FATOS RELEVANTES SOBRE A VLI

TECNOLOGIAS

A VLI INTEGRA FERROVIAS, TERMINAIS E PORTOS UTILIZANDO O SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO OPERACIONAL (SIGO) E O CENTRO DE CONTROLE OPERACIONAL (CCO) PARA MONITORAR, ANTECIPAR GARGALOS E OTIMIZAR ROTAS EM TEMPO REAL.

INOVAÇÕES OPERACIONAIS

A AUTOMAÇÃO DE PROCESSOS, A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E ALGORITMOS COMO O FUELYTICS E O SISTEMA LEADER REDUZEM O TEMPO DE MANOBRAS, ECONOMIZAM COMBUSTÍVEL E DIMINUEM AS EMISSÕES DE CO₂, TORNANDO AS OPERAÇÕES MAIS EFICIENTES.

PREPARAÇÃO PARA A SUPERSAFRA 2025

COM UMA PROJEÇÃO DE SUPERAR **325,7 MILHÕES** DE TONELADAS DE GRÃOS COLHIDOS (UM CRESCIMENTO DE **9,4%** EM RELAÇÃO À SAFRA ANTERIOR), A VLI INTENSIFICA INVESTIMENTOS E EXPANDE INICIATIVAS NO CORREDOR NORTE, GARANTINDO QUE OS GRÃOS CHEGUEM AOS MERCADOS INTERNACIONAIS COM COMPETITIVIDADE.

PAPEL ESTRATÉGICO DO PORTO DO ITAQUI

LOCALIZADO EM SÃO LUÍS, NO MARANHÃO, O PORTO DO ITAQUI É VITAL NA EXPORTAÇÃO DE GRÃOS E NA LOGÍSTICA DE COMBUSTÍVEIS, INTEGRANDO A FERROVIA AO TERMINAL E OPERANDO A **95%** DE SUA CAPACIDADE, COM EXPANSÃO PREVISTA ATÉ 2026.



CO₂. Ademais, o sistema Leader, que possibilita uma condução semiautônoma, contribuiu para uma redução de até 3,5% no consumo de combustível no Corredor Norte.

Com a supersafra, a VLI reafirma seu papel estratégico na movimentação de cargas. Com uma equipe de mais de 7.000 colaboradores e uma infraestrutura capaz de movimentar 61 milhões de toneladas por meio ferroviário e 43 milhões de toneladas em seus portos, a companhia consolida sua posição como um dos maiores pilares da logística brasileira.

“Temos condições de absorver uma boa parte da produção de grãos e investimentos para acompanhar esse crescimento, com mais trens e nossa malha e capacidade de crescimento do terminal”, finaliza Almeida.

(A jornalista viajou a São Luís (MA) a convite da VLI)

CTM

Cartas na mesa para avançar em 2025



A DHL Supply Chain aposta no fortalecimento da empresa no mercado de logística e e-commerce com o uso de tecnologias que têm impulsionado a competitividade, como a implementação de torres de controle e o uso de inteligência artificial

Por ALINE FELTRIN

A DHL tem se preparado para enfrentar os desafios do mercado e manter um crescimento sólido. Segundo Fábio Miquelin, Head LATAM de LLP - *Supply Chain Orchestration*, a meta da empresa para 2025 é replicar

o resultado de 2024, quando a companhia registrou um aumento de 10% na movimentação de carga. "A nossa estratégia para 2025 é continuarmos focados na eficiência operacional, não necessariamente

O uso da Levu Air Cargo tem sido um diferencial importante para garantir agilidade e precisão nas entregas

umentando o volume de carga, mas sim otimizando os processos e entregando mais com a mesma estrutura", afirmou Miquelin.

Esse crescimento é reflexo de uma série de inovações, como a utilização da inteligência artificial, que tem permitido à DHL antecipar tendências e melhorar a previsão de demanda.

"No ano passado, implementamos inteligência artificial em algumas operações no Brasil, o que nos permitiu agir proativamente e resultar em um aumento significativo na movimentação de carga", explicou o executivo.

A aplicação de tecnologias avançadas, como torres de controle, tem sido um dos principais pilares da estratégia da DHL. Essas ferramentas permitem uma gestão mais eficiente das operações logísticas, oferecendo maior previsibilidade e controle.



"Essas inovações nos ajudam a melhorar a eficiência sem precisar expandir drasticamente a estrutura", afirmou Miquelin.

A DHL também está explorando mais automação em suas operações, especialmente em processos relacionados aos clientes. "Estamos trabalhando em alguns projetos de automação, que, quando concluídos, permitirão aumentar a produtividade e reduzir custos, o que também beneficia a competitividade dos nossos clientes", revelou.

Miquelin destacou o impacto significativo do *e-commerce* no crescimento da DHL. Desde 2017, a empresa vem investindo no setor, estando bem-posicionada quando a pandemia chegou.

Em 2023, o volume de

FORÇA-TAREFA PARÁ CRESCER



- **CRESCIMENTO**

SUSTENTÁVEL EM 2025: A DHL PLANEJA REPLICAR O RESULTADO DE 2024, FOCANDO EM EFICIÊNCIA OPERACIONAL E OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS, EM VEZ DE AUMENTO DE VOLUME DE CARGA.

- **INOVAÇÃO COM**

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL: A EMPRESA IMPLEMENTOU IA EM SUAS OPERAÇÕES NO BRASIL, MELHORANDO A PREVISÃO DE DEMANDA E PERMITINDO AÇÕES PROATIVAS QUE RESULTARAM EM AUMENTO SIGNIFICATIVO NA MOVIMENTAÇÃO DE CARGA.

- **AUTOMAÇÃO NAS OPERAÇÕES:** A DHL ESTÁ INVESTINDO EM AUTOMAÇÃO, O QUE PROMETE AUMENTAR A PRODUTIVIDADE, REDUZIR CUSTOS E MELHORAR A COMPETITIVIDADE DOS CLIENTES.

- **EXPANSÃO DA CAPACIDADE AÉREA COM A LEVU**

AIR CARGO: A DHL INTEGROU PARA A LEVU AIR CARGO, ADQUIRINDO QUATRO AERONAVES CARGUEIRAS, O QUE AMPLIOU SUAS ROTAS AÉREAS E CAPACIDADE DE RESPOSTA, ESPECIALMENTE EM MERCADOS CRÍTICOS.

- **COMPROMISSO**

AMBIENTAL: A DHL ESTÁ ALINHADA AOS ESFORÇOS GLOBAIS PARA ALCANÇAR ZERO EMISSÕES DE CARBONO ATÉ 2050, COM TECNOLOGIAS QUE REDUZEM EM 10% AS EMISSÕES DE SEUS CARGUEIROS.

e-commerce cresceu 30% em relação ao ano anterior, refletindo a demanda crescente por soluções logísticas eficazes.

"Estamos atendendo a grandes *players* como Mercado Livre e Amazon, e conseguimos acompanhar esse crescimento devido à nossa robustez na capacidade de entrega", afirmou Miquelin. Para a DHL, a fidelidade de seus clientes é construída pela entrega pontual e pelo bom desempenho em cada etapa da operação.

A INTEGRAÇÃO DA LEVU AIR CARGO

Outro ponto de destaque para a DHL foi a recente integração da Levu Air Cargo, em maio do ano passado, o que ampliou a flexibilidade e a capacidade da empresa em atender à demanda do mercado. Miquelin ressaltou que essa expansão das rotas aéreas tem permitido à DHL reduzir custos e melhorar os tempos de resposta, sem comprometer a qualidade do serviço.



"A entrega pontual é crucial para a experiência do consumidor, e isso é o que nós entregamos",

Fábio Miquelin,
Head LATAM de LLP -
Supply Chain
Orchestration

"A ampliação das rotas e a adição de aeronaves nos permite ter uma rede mais robusta, o que é crucial para mercados como o Brasil, com suas particularidades logísticas, especialmente nas regiões Norte e Nordeste", explicou. O uso da Levu Air Cargo tem sido um diferencial importante para garantir agilidade e precisão nas entregas.

Juntas, as empresas investiram 90,5 milhões de euros para um projeto que contempla quatro aeronaves cargueiras próprias.

O projeto desenvolvido em colaboração com a Levu ao longo de dois anos foi aprovado em outubro de 2023. A principal motivação foi a necessidade de oferecer uma solução confiável para clientes no mercado de transporte aéreo de carga.

O projeto se concentra em utilizar aeronaves cargueiras dedicadas. E eliminar, assim, a dependência das prioridades de carga das companhias aéreas de passageiros.

A parceria visa atender às crescentes demandas de setores críticos, como medicamentos, tecnologia e peças automotivas de reposição. A meta é assegurar que esses materiais cheguem ao destino no dia seguinte, oferecendo uma garantia de entrega em 48 horas", afirmou à época, Solon Barrios, vice-presidente de transportes da DHL *Supply Chain*, para a **Transporte Moderno**.

Das quatro aeronaves Airbus, duas são A330-300, com capacidade de 59 toneladas,

e duas A321-200, com capacidade de 27 toneladas. Com a frota, a empresas planejam transportar até 4 mil toneladas por mês no primeiro ano de operação, podendo chegar a 10 mil toneladas até o final de 2025.

As operações terão como base o aeroporto de Viracopos, em Campinas, aproveitando sua localização estratégica e infraestrutura adequada. Rotas regulares serão estabelecidas entre Viracopos e outros importantes centros logísticos, como Manaus e Recife, para atender às demandas regionais com eficiência.

Conforme o executivo, as projeções de crescimento do mercado de carga aérea no Brasil foram decisivas para a implementação da Levu Air Cargo, a empresa com sede em Campinas tem o foco exclusivo no transporte de cargas.

Os principais mercados alvo são: farmacêutico, eletroeletrônicos, automotivo e perecíveis. Além disso, por serem aeronaves exclusivamente cargueiras,

elas poderão levar cargas mais pesadas, de dimensões maiores e cargas perigosas das classes 1 a 9, com exceção da 7, relacionada ao transporte de material radioativo.

ZERO EMISSÕES ATÉ 2050

Na visão de Barrios, um dos aspectos mais notáveis desse projeto é o compromisso ambiental. De acordo com ele, o novo cargueiro apresenta tecnologia que reduz as emissões de carbono em 10%, alinhando-se aos esforços globais da DHL para alcançar emissões zero até 2050. “Não buscamos apenas uma solução logística eficaz, mas também uma que contribua para um futuro sustentável.”

Além do transporte aéreo, a DHL continua investindo em outras áreas-chave, como transporte rodoviário. Com a aquisição transportadora Polar em 2018, especializada em medicamentos e vacinas, a empresa se fortaleceu em logística integrada. Com um

plano de crescimento ambicioso, a DHL visa expandir sua frota elétrica e oferecer soluções ainda mais abrangentes nos próximos anos.

EXPECTATIVAS PARA O FUTURO

Miquelin também abordou os desafios logísticos enfrentados pela DHL no Brasil, um país com grande extensão territorial e uma infraestrutura desafiadora. Para lidar com esses obstáculos, a empresa investe constantemente em soluções de otimização da última milha, fundamentais para garantir entregas rápidas, mesmo em regiões mais remotas.

"A entrega no mesmo dia ou no dia seguinte deixou de ser um diferencial; agora é uma expectativa. Estamos acompanhando a evolução das demandas e oferecendo soluções cada vez mais customizadas, como entregas ultrarrápidas em locais específicos e rastreabilidade em tempo real", afirmou.

O FUTURO DA DHL NO BRASIL

Com o crescente volume de e-commerce e a necessidade de soluções logísticas mais personalizadas, Miquelin vislumbra grandes oportunidades para a DHL no Brasil. "A nossa flexibilidade e capacidade de adaptação são fundamentais para atendermos a esse mercado dinâmico", afirmou. Ele também destacou que os próximos anos exigirão uma ênfase ainda maior em inovação e eficiência, com foco em tecnologias como inteligência artificial, automação e gestão de dados.

O Brasil, segundo Miquelin, continuará sendo um mercado estratégico para a DHL, especialmente devido à relevância do e-commerce e à complexidade das operações logísticas no país. "Os desafios são grandes, mas as oportunidades também são muitas, e estamos preparados para seguir crescendo e oferecendo soluções logísticas cada vez mais eficientes e customizadas", concluiu. **CTM**



Mais capacidade no ar

Azul Cargo Express amplia capacidade com novos Airbus A321 P2F e decola para um novo patamar com reforço na frota

Por VALERIA BURSZTEIN

A companhia aérea Azul deu mais um passo em sua estratégia de consolidar sua posição no segmento de carga. A divisão de logística da empresa, a Azul Cargo Express, apresentou ao mercado os novos Airbus A321 P2F, que passam a fazer parte da frota, composta por um Embraer Classe F, cinco ATR - QC e um Caravan,

ampliando a capacidade das operações da empresa.

As novas aeronaves, com capacidade para transportar 27 toneladas e 14 posições pallets cada uma, já entraram em operação e estão dedicadas, inicialmente, às operações domésticas de carga. No entanto, há planos para que cruzem as fronteiras e passem a operar também, a



“Nossos outros cargueiros têm uma idade média de quase 35 anos, então essas novas aeronaves vão dar mais capacidade e eficiência para nós e conectarão todo o Brasil.

A Azul é a única companhia aérea que conecta o país de fato. Sempre digo que quem mora no Sudeste certamente é mimado, porque está em uma região onde se encontra tudo a todo momento. Mas, no caso das regiões Norte e Centro-Oeste, por exemplo, a situação é diferente. Por isso, esses novos aviões são tão estratégicos, porque, de fato, vamos conectar o Brasil”

John Rodgerson,
CEO da Azul

partir do segundo semestre, para a América Latina, América Central e Estados Unidos.

O CEO da Azul, John Rodgerson, avalia este momento como uma virada para a companhia no que se refere à sua atuação.

Rodgerson esclarece que as novas aeronaves poderão ser integradas à malha aérea da Azul, ganhando ainda mais capilaridade. A empresa atende 150 cidades no país e conecta mais de 5.000 municípios com suas operações de carga.

Além disso, como a companhia já tem modelos Airbus na frota, a sinergia pode ser ampliada para os pilotos. “Antes, éramos obrigados a ter pilotos dedicados exclusivamente à operação com carga, mas, agora, qualquer piloto nosso pode voar essas aeronaves”. O executivo esclarece que os aviões já estão configurados para voar com SAF, sigla para Combustível Sustentável de Aviação, um combustível alternativo ao querosene fóssil. “Só não voam com SF porque não há disponibilidade no país. Ninguém está produzindo no Brasil, mas, quando isso acontecer, estaremos prontos”, afirmou.

Rodgerson acrescentou: “Nosso próximo passo é consolidar a nova realidade da Azul Cargo Express. Temos mais capacidade e maior conectividade. Já estamos falando com parceiros importantes que podem associar suas marcas às nossas aeronaves. Agora poderemos crescer rapidamente”.

EQUILÍBRIO ENTRE FRETE AÉREO E RECEITA

Questionado sobre como está o equilíbrio entre frete aéreo e receita, o CEO lembrou que as operações de carga “salvaram a companhia na pandemia” e que sua relevância estratégica aumentou desde então.

Hoje, as operações com carga representam 10% da receita total da companhia, tanto no mercado doméstico quanto no internacional. É muito importante. O mercado é concorrido, mas existe espaço e demanda para todos. A diferença é que ninguém tem a malha aérea da Azul. Muita gente olha para o Brasil e acredita que o país só tem 40 cidades, mas há uma infinidade de localidades que podem ser atendidas por essas novas aeronaves e por toda a nossa frota”.

Em 2024, a Azul Cargo Express transportou 32,26 mil toneladas de mercadorias de exportações e importações em 2024, consolidando-se como uma importante operadora

logística no comércio internacional brasileiro.

Durante o ano, a companhia exportou 17,84 mil toneladas, com destaque para frutas, peixes e outros produtos perecíveis, enviando-os a destinos como Lisboa, Miami e Fort Lauderdale, por meio dos porões dos aviões de transporte de passageiros.

VIRACOPÓS, GUARULHOS E EXPANSÃO INTERNACIONAL

No ano passado, inauguramos 80 lojas, e este ano nosso projeto prevê mais 60 lojas, com um estudo de viabilidade bastante positivo”, avalia. “Essas novas aeronaves mudam o patamar da Azul, porque nos trazem maior capilaridade no Brasil e mais capacidade, além de terem total similaridade com a frota, do ponto de vista operacional e de manutenção”, diz.

Izabel Reis, diretora da Azul Cargo Express, avalia que o transporte aéreo de carga ganha força para além das cargas tradicionalmente transportadas



“Estamos otimistas. Hoje, a Azul Cargo continua trabalhando para a redução dos prazos de entrega e fazemos logística – temos 350 franqueados dedicados ao *middle mile* e ao *last mile*.”

Izabel Reis,
diretora da Azul Cargo Express

nos aviões. “O transporte de cargas aéreas tem se mostrado essencial para atender à demanda por mercadorias que exigem rapidez e segurança, como alimentos e insumos. Em 2024, consolidamos nossa atuação conectando o Brasil a mercados estratégicos com eficiência e confiabilidade”, afirmou.

MAIS CARGA NO AR

No final do ano passado, a Associação Brasileira das Empresas Aéreas (ABEAR) revelou que o transporte aéreo de carga performou positivamente em 2024, com crescimento de 10,2% no volume movimentado nas aeronaves quando a comparação é 2023. No total, 1,2 milhão de toneladas de cargas foram transportadas.

Segundo a associação, as aéreas brasileiras transportaram, em 2024, 405,3 mil toneladas no mercado doméstico, o que representa um acréscimo de 12,5% em relação ao montante movimentado em 2023. Já no internacional, com movimentações de empresas brasileiras e estrangeiras, foram transportadas 843,3 mil toneladas de cargas, 9,1% a mais que em 2023. Quando comparado ao mesmo período de 2019, pré-pandemia da Covid-19, o transporte de cargas domésticas cresceu 9% e o internacional 20%, respectivamente.

A expansão doméstica e internacional da



FICHA TÉCNICA

Azul Cargo demandará a ampliação da presença da companhia em outros complexos aeroportuários no país, como o GRU Airport, em Guarulhos (SP).

“Já temos posições em Guarulhos”, afirma a diretora da Azul Cargo Express, Izabel Reis. A consistente presença de agentes de cargas e a perspectiva de operar internacionalmente fazem do aeroporto localizado em Guarulhos um ponto estratégico para atender à demanda. “Vamos acompanhar o comportamento das demandas, mas já temos solicitações para trazer carga da América Central e de Miami para o Brasil, e com essa nova aeronave poderemos diversificar o escopo de operações”.

A executiva comenta que as duas aeronaves são estratégicas para aumentar a capilaridade das operações da Azul Cargo. “Ainda é cedo para falar de perspectivas, pois os primeiros três meses do ano, historicamente, são mais tímidos para o setor de carga, devido à movimentação intensa típica do final do ano.

CTM

O CARGUEIRO
AIRBUS A321 P2F
TEM CAPACIDADE
DE CARGA DE ATÉ

28

TONELADAS,
CAPACIDADE
VOLUMÉTRICA DE

212 m³,

14 POSIÇÕES PARA PALLETS
E CONTA COM PORTA DE
CARGA HIDRÁULICA.

A AERONAVE TEM
44,51
METROS
DE COMPRIMENTO,

34,44
METROS

DE COMPRIMENTO
DA CABINE
E ENVERGADURA
GEOMÉTRICA DE

35,8
METROS.

Dólar nas alturas impacta a aviação brasileira



A alta valorização da moeda norte-americana frente ao real pressiona o setor aéreo e afeta desde o preço do combustível até a manutenção de aeronaves. Essa realidade exige soluções estratégicas para garantir a competitividade

Por **ALINE FELTRIN**

O setor aéreo nacional vive uma realidade de contrastes. Em 2024, o Brasil conquistou a quarta posição no ranking mundial de voos domésticos, segundo a Associação Internacional de Transportes Aéreos (IATA), um feito significativo que reflete a recuperação da demanda interna após a pandemia de Covid-19. Contudo, apesar da boa

posição na classificação global, as companhias aéreas brasileiras continuam a enfrentar desafios estruturais que ameaçam a sustentabilidade do setor, tanto no segmento de passageiros quanto no de carga. Um dos principais fatores é a relação do Brasil com o dólar, moeda que exerce forte impacto sobre os custos operacionais.



“O leasing e o combustível, com preços dolarizados, são os maiores responsáveis pela elevação dos custos operacionais, além da imprevisibilidade das flutuações cambiais que dificultam o planejamento financeiro das empresas.”

Paulo Resende,
coordenador do núcleo
de infraestrutura, *supply chain*
e logística da Fundação Dom Cabral

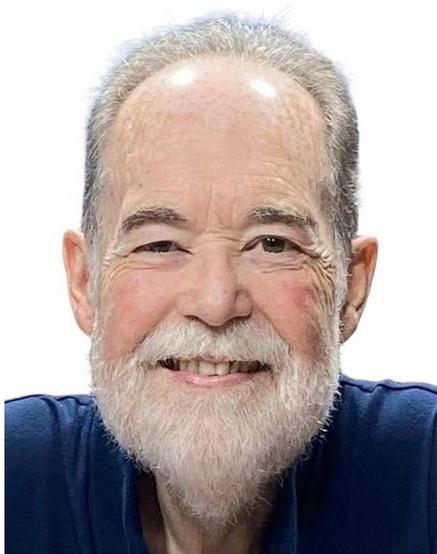
Embora o dólar tenha registrado uma leve queda em relação ao real desde a posse de Donald Trump como presidente dos Estados Unidos, em janeiro, o valor da moeda americana ainda permanece elevado em comparação com a moeda brasileira. O resultado? O setor aéreo, altamente dependente de insumos dolarizados, segue enfrentando dificuldades.

De acordo com Paulo Resende, coordenador do núcleo de infraestrutura, *supply chain* e logística da Fundação Dom Cabral, a variação do dólar impacta diretamente quatro dos principais custos operacionais do setor: combustível, leasing de aeronaves, mão de obra e manutenção.

Mesmo assim, as companhias aéreas precisam lidar com custos elevados e um ambiente cambial volátil para garantir a competitividade.

Na visão de Resende, a falta de uma política de precificação estável e controlada para o combustível de aviação, como ocorre com o diesel no setor rodoviário, deixa o setor aéreo em desvantagem. "Enquanto o diesel rodoviário não Brasil tem um preço mais estável e é controlado internamente, a aviação enfrenta o desafio de lidar com preços internacionais e com a volatilidade do câmbio", observa.

A LATAM, uma das principais empresas aéreas do país, reconhece os desafios impostos pela alta do dólar em sua operação. Em nota, empresa informou que a desvalorização do



"No caso da aviação, todos os insumos principais, como aviões, peças de reposição, serviços financeiros, manutenção e combustível, são importados. Isso faz com que qualquer variação no dólar impacte diretamente os custos."

Adalberto Febeliano,
especialista em transporte aéreo

real pressiona significativamente os custos operacionais, já que muitos dos gastos do setor estão atrelados à moeda americana. A LATAM Cargo, braço de logística da companhia, afirma que tem adotado estratégias para minimizar os efeitos da variação cambial e manter a competitividade, buscando um equilíbrio entre custos e a oferta de valor para seus clientes. Consultada pela reportagem, a Gol preferiu não comentar sobre o impacto da variação cambial em suas operações. A Azul, por sua vez, não se pronunciou até o fechamento desta reportagem.

Outro fator que limita o crescimento do setor aéreo de cargas é a falta de integração multimodal no Brasil. A logística aérea enfrenta dificuldades devido à infraestrutura precária, como a escassez de terminais multimodais avançados, além da complexidade burocrática no transbordo de cargas entre diferentes modais. Isso leva a uma preferência pelo transporte rodoviário, que é mais barato e eficiente, mas prejudica a competitividade da aviação.

"Com a falta de investimentos em infraestrutura e tecnologia, combinada com a alta do dólar, o setor de aviação perde participação em relação ao modal rodoviário", aponta Resende. A solução, segundo ele, passa pela criação de um ambiente favorável à integração multimodal, o que inclui investimentos em infraestrutura e uma política de



POR QUE A MAIORIA DOS ITENS DA AVIAÇÃO É IMPORTADA?

“O PAÍS NÃO TEM UMA INDÚSTRIA AERONÁUTICA CAPAZ DE PRODUIR TODOS OS COMPONENTES NECESSÁRIOS. ISSO SE DEVE AO TAMANHO PEQUENO DO MERCADO, QUE NÃO JUSTIFICA A PRODUÇÃO LOCAL EM GRANDE ESCALA. A EMBRAER, PRINCIPAL FABRICANTE NACIONAL, AINDA DEPENDE DE PEÇAS IMPORTADAS, COMO MOTORES E SISTEMAS ELETRÔNICOS, PARA MONTAR SEUS AVIÕES. NO MERCADO GLOBAL, A AVIAÇÃO É ALTAMENTE ESPECIALIZADA E PASSOU POR UMA CONSOLIDAÇÃO, COM APENAS DOIS GRANDES FABRICANTES DOMINANDO A PRODUÇÃO, E A EMBRAER SE DESTACA COMO UMA EXCEÇÃO, FOCADA EM AVIÕES MENORES”, EXPLICA ADALBERTO FEBELIANO, ESPECIALISTA EM TRANSPORTE AÉREO

precificação mais justa e estável para o combustível de aviação.

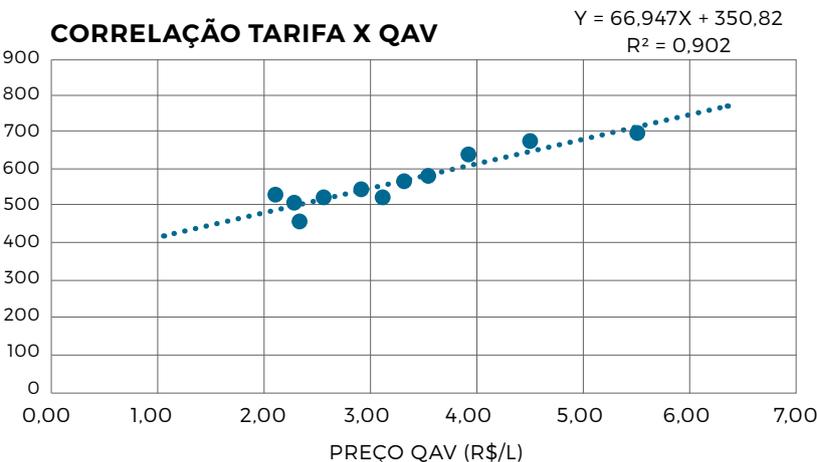
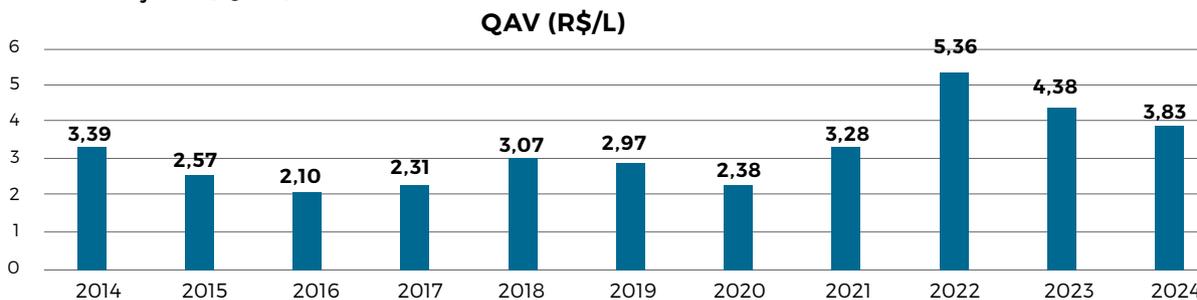
A aviação brasileira também enfrenta desafios relacionados à sua alta dependência de insumos importados. Adalberto Febeliano, especialista em transporte aéreo, compara o setor aéreo a uma Zona de Processamento de Exportação (ZPE).

Segundo o especialista, na aviação de passageiros, as empresas precisam equilibrar os preços das passagens para cobrir custos e manter a demanda. Já na aviação de carga, as empresas geralmente têm contratos com cláusulas de reajuste, o que permite ajustar os preços diante de flutuações cambiais mais acentuadas.

Para superar os desafios impostos pela alta do dólar e pela falta de infraestrutura, o Brasil precisa adotar reformas estruturais no setor aéreo. “A chave para o futuro do setor é a criação de um ambiente mais integrado, com melhores investimentos em infraestrutura e uma política de precificação do combustível de aviação mais estável e controlada”, conclui Resende.

Apesar das dificuldades, a aviação brasileira ainda tem um papel fundamental na cadeia logística e no transporte de passageiros. Com as reformas certas e uma abordagem mais eficiente, é possível garantir que o setor continue a crescer, mesmo diante da volatilidade cambial. “O futuro da aviação brasileira depende, portanto, da capacidade do país

EVOLUÇÃO DO PREÇO POR LITRO DO COMBUSTÍVEL DE AVIAÇÃO (QAV) NOS ÚLTIMOS 10 ANOS



Fonte: Centro de Inovação em Logística e infraestrutura Portuária da Universidade de São Paulo (CLIP-USP)

de inovar, melhorar a infraestrutura e reduzir a vulnerabilidade às flutuações do dólar”, conclui Paulo Resende, da Dom Cabral.

ESTRATÉGIAS PARA REDUZIR A VULNERABILIDADE

Apesar das dificuldades, as companhias aéreas brasileiras têm conseguido repassar as flutuações dos custos do QAV (combustível de aviação) para as tarifas aéreas, segundo observou Arthur Lottenberg,

pesquisador do CLIP-USP, Centro de Inovação em Logística e infraestrutura Portuária da Universidade de São Paulo. Ele observa que a correlação entre o aumento dos custos com

QAV e a elevação das tarifas aéreas é forte, em torno de 90%, o que permite um certo controle sobre os impactos financeiros.

Além disso, as companhias aéreas, muitas vezes, adotam instrumentos financeiros de *hedge* cambial para mitigar os riscos associados ao endividamento em dólares, especialmente no que se refere aos arrendamentos de aeronaves e à emissão de dívidas. "Essas estratégias financeiras ajudam a proteger as empresas contra as flutuações da moeda", explica Lottenberg.



“Para que a aviação brasileira continue sua trajetória de crescimento sustentável, será necessário um esforço conjunto entre o setor privado e o governo para resolver os problemas estruturais, como a integração multimodal, a melhoria da infraestrutura e uma política de precificação do combustível de aviação mais estável.”

Arthur Lottenberg,
pesquisador do CILIP-USP, Centro de Inovação em Logística e infraestrutura Portuária da Universidade de São Paulo

A partir da análise dos gráficos apresentados acima, nota-se a similaridade no comportamento das tarifas aéreas aos custos com QAV, com aumentos de tarifa em períodos de aumento de QAV (2014 e 2022, notadamente) e reduções nas tarifas concomitantes às reduções do QAV. Em análise estatística, nota-se uma forte correlação entre a tarifa e o custo com QAV, da ordem de 90%.

O FUTURO DA AVIAÇÃO BRASILEIRA

O setor aéreo brasileiro, apesar dos desafios, tem se mostrado resiliente. Em 2024, a demanda aérea brasileira praticamente retornou aos níveis pré-pandemia, com 118,3 milhões de passageiros transportados, apenas 0,25% abaixo do número de 2019, conforme analisou Arthur Lottenberg. Segundo o especialista, esse crescimento, mesmo diante de uma alta na taxa de câmbio de cerca de 25% entre 2023 e 2024, reflete uma recuperação sólida.

Conforme Lottenberg, especialistas preveem que, com a desvalorização do real, o Brasil se tornará mais atraente para turistas estrangeiros, o que deve impulsionar o setor de passageiros internacionais. Embora o aumento do dólar traga desafios para a aviação nacional, a expectativa é de que a demanda doméstica continue crescendo, impulsionada pelo aumento do PIB brasileiro, estimado em 3,5% em 2024.

CTM



Muito além do combustível fóssil

Com a recente alta no preço dos combustíveis e seus impactos em toda a economia, cresce o debate sobre fontes alternativas capazes de oferecer maior eficiência energética e operacional

Por VALERIA BURSZTEIN

Em meio à recente alta dos preços dos combustíveis e à reação em cadeia que impacta diretamente todos os segmentos econômicos, o debate sobre novas alternativas de combustíveis, capazes de oferecer maior eficiência operacional e energética, ganha força.

Diversos *players* estão

dedicados a encontrar opções menos poluentes e comercialmente viáveis para o mercado. A missão, no entanto, é desafiadora, pois significa romper com um modus operandi centenário baseado no petróleo e seus derivados. Além disso, exige a reconfiguração de toda uma cadeia industrial para garantir



"O biocombustível, da maneira que o brasileiro sabe fazer, pode ser o carro-chefe para uma transição energética com o ativo atual, sem a necessidade de uma transformação tecnológica dos equipamentos."

Camilo Adas,
diretor de transição
energética da Be8

resultados ainda mais satisfatórios do ponto de vista energético, ambiental e econômico.

Entretanto, não há alternativa: a mudança acontecerá inevitavelmente. A questão é saber quanto tempo o mercado resistirá a investir nessa transformação. Para Camilo Adas, diretor de transição energética da Be8, empresa global de energias renováveis, a falta de planejamento e investimento na transição pode sair mais caro — tanto para as empresas quanto para o planeta — do que começar desde já a implementar, de forma gradual, o uso de novos combustíveis.

Adas admite que o processo não será fácil. "Essa discussão envolve um status quo econômico, tecnológico e geopolítico construído ao longo de mais de 100 anos. Isso assusta quando falamos em transição, pois impacta custos, investimentos, infraestrutura e disponibilidade. No entanto, devido à pressão da crise climática, precisamos encontrar soluções rapidamente, pois já estamos atrasados nesse processo de substituição", alerta.

OS DIFERENTES BIOCOMBUSTÍVEIS

Atualmente, há biocombustíveis equivalentes para cada tipo de transporte. No caso do querosene de aviação, por exemplo, existe o SAF (*Sustainable Aviation Fuel*), um combustível alternativo ao de origem fóssil, produzido a partir de matérias-primas sustentáveis,



como resíduos agrícolas, óleo de cozinha usado, gorduras, cana-de-açúcar e milho.

Para motores ciclo diesel, o substituto natural do óleo diesel é o biodiesel, o etanol ou o diesel verde (*Hydrotreated Vegetable Oil* - HVO, ou óleo vegetal hidrogenado). “O HVO ainda não está disponível comercialmente no Brasil, apesar de ser amplamente debatido. A disponibilidade e o custo são grandes entraves para sua escalabilidade”, explica Adas. Mesmo com os desafios, a Be8 está desenvolvendo o projeto Omega Green, uma iniciativa de US\$ 1,5 bilhão no Paraguai, voltada à produção de SAF e HVO.

Já o biometano, utilizado em

O BiVant, biocombustível desenvolvido pela Be8 pode ser utilizado 100% puro, substituindo o diesel e reduzindo em mais de 90% as emissões de gases de efeito estufa no ciclo do tanque à roda, quando comparado ao diesel S10.

motores a combustão, tem atraído empresas do setor agrícola, pois pode ser produzido a partir de resíduos de biomassa. “Se essas empresas pudessem gerar mais biometano e utilizá-lo em seus próprios motores a combustão, estaríamos construindo um modelo de economia circular. O desafio é que se trata de uma tecnologia nova, que exige uma infraestrutura específica e a substituição dos motores dos caminhões, o que dificulta a escalabilidade”, pondera Adas.

No setor ferroviário e marítimo, ele acredita que o biodiesel seja a substituição mais viável para os motores ciclo diesel. “O biodiesel é o substituto mais imediato para os motores usados no transporte rodoviário, ferroviário e marítimo, além de

máquinas agrícolas e da mineração, que têm emissões consideráveis. Já o etanol continua sendo a melhor opção para veículos de passeio”, afirma.

Outro combustível que vem ganhando espaço no Brasil é o hidrogênio. “No ambiente portuário, há um movimento interessante para transformar os portos em polos de produção de hidrogênio, impulsionado pelo marco legal do setor. O desafio maior não está na produção, mas sim na distribuição. No entanto, o Brasil já possui infraestrutura para o uso do hidrogênio em indústrias e hospitais, por exemplo. Ele será a fonte energética que substituirá o carbono. O que me incomoda é a pressa do mercado em descartar essa alternativa, dizendo que “o hidrogênio não vai vingar”. Ele pode não ser viável em três anos, mas certamente será dentro de cinco”, prevê Adas.

A VIABILIDADE ECONÔMICA

Para o executivo da Be8, o debate sobre a viabilidade econômica da transição energética tem sido conduzido sob a ótica do investimento necessário, quando deveria focar no custo de não realizar essa transforma-

ção. O planeta já sente os prejuízos das mudanças climáticas, e a inação pode sair ainda mais cara.

Atualmente, há 58 produtores de biodiesel no Brasil, distribuídos por 14 estados, além da própria Be8, que produz cerca de 890 milhões de litros por ano. “O biodiesel já é econo-

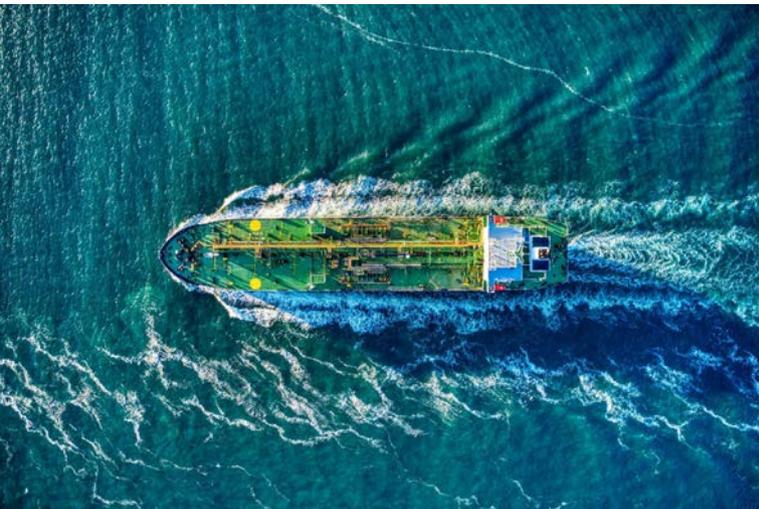
micamente viável e pode ser utilizado por todos os modais de transporte”, afirma Adas.

Ele destaca que o maior desafio é romper um paradigma consolidado há décadas. “Os modelos de gestão financeira sempre foram estruturados em torno dos combustíveis fósseis.

ATUALMENTE, HÁ
58
PRODUTORES
DE BIODIESEL NO BRASIL,
DISTRIBUÍDOS POR

14
ESTADOS,
ALÉM DA PRÓPRIA BE8,
QUE PRODUZ CERCA DE

890
MILHÕES
DE LITROS POR ANO.



Por isso, mudar para o biodiesel pode parecer um impacto significativo no planejamento financeiro. No entanto, é fundamental incluir essa mudança o quanto antes no planejamento orçamentário e equacionar esses custos”, recomenda.

Adas reforça o alerta: “há mais de 10 anos, conversei com o mercado sobre essa pauta, e a dúvida é sempre a mesma: como tornar viável a transição energética? Se as empresas tivessem começado esse processo, ainda que timidamente, há uma década, hoje essa transição estaria concluída. Quantos anos mais serão necessários? A conta da inércia virá, sem dúvida. Vale mais a pena investir na prevenção ou arcar com o preço da catástrofe? Basta olhar para o que

Segundo Adas, no ambiente portuário, há um movimento interessante para transformar os portos em polos de produção de hidrogênio, impulsionado pelo marco legal do setor

aconteceu no Rio Grande do Sul. Em breve, os prejuízos podem se tornar irreversíveis. Não estamos percebendo que essa conta ficará ainda mais cara?”

POR FORÇA DA LEI OU POR BENEFÍCIO ECONÔMICO

O mercado costuma mudar de direção por dois motivos: imposição legal ou vantagens econômicas. Um exemplo recente de estímulo à mudança foi a lei do Combustível do Futuro, que estabelece incentivos para o uso de combustíveis renováveis, como etanol, biodiesel e biometano.

“Existe uma inércia a ser rompida e uma mudança cultural a ser promovida por meio da conscientização. O Combustível do Futuro trouxe o arcabouço legal necessário para o Brasil avançar, mas ainda não colocamos isso em prática. Já

é possível planejar estrategicamente a transição energética. Não é algo proibitivo nem punitivo, mas sim um direcionamento necessário”, conclui Adas.

COMO SURTIU A SOLUÇÃO DA BE8

O processo de produção, transporte, mistura e armazenamento do biodiesel depende de um controle rigoroso de qualidade para garantir um combustível de alto desempenho. A constatação de que as etapas desse processo não vinham sendo realizadas adequadamente levou a Be8 a investir em uma nova opção de biocombustível.

“A ANP (Agência Nacional do Petróleo) brasileira tem um dos regulamentos mais robustos e rigorosos para o tratamento do biodiesel, mas nem sempre esses critérios e procedimentos foram respeitados. Esse foi um dos motivadores para que o nosso CEO se propusesse a desenvolver um novo biodiesel premium, com características

químicas melhoradas, para reduzir a vulnerabilidade ao longo da cadeia produtiva. A partir desse desafio, em 2019, e ao longo dos três anos seguintes, o Be8 BiVant foi patenteado pela ANP. O produto foi apresentado em 2023 e lançado oficialmente na última Fenatran, em 2024”, detalha Camilo Adas, diretor de transição energética da Be8.

O novo biocombustível desenvolvido pela Engenharia da Be8 pode ser utilizado 100% puro, substituindo o diesel e reduzindo em mais de 90% as emissões de gases de efeito estufa no ciclo do tanque à roda, quando comparado ao diesel S10.

Adas comenta que a recepção do mercado tem sido muito positiva. “Estamos sendo procurados por muitas empresas proativas, que querem avançar na descarbonização e já começaram a utilizar o Be8 BiVant em suas operações. Estamos desenvolvendo processos de validação e demonstração com empresas, montadoras e aplicações específicas, como motores estacionários.”

O Be8 BiVant foi utilizado no Grande Prêmio de São Paulo, em Interlagos (SP), no ano passado, em três geradores estacionários de energia elétrica. Recentemente, a Be8 anunciou uma parceria com a Ambipar para abastecer, em uma primeira fase de testes, 10 caminhões, uma embarcação e equipamentos utilizados em uma operação de gestão de resíduos da empresa.

Quando questionado sobre o preço do Be8 BiVant no mercado, Adas enfatiza que o valor não pode ser elevado. “Quando uma transportadora analisa o custo por quilômetro rodado, ela considera o preço do diesel B na bomba, que hoje contém cerca de 86% de diesel A (diesel puro) e 14% de biodiesel. Com a implementação do programa Combustível do Futuro, esse percentual aumentará gradualmente até 20% até 2030. O que posso dizer é que, em relação ao preço de um biodiesel comum, sem mistura, o Be8 BiVant custará entre 10% e 15% a mais. Ainda não temos uma

certeza definitiva, pois nossa produção atual é de 75 mil litros por dia, o que ainda é um volume pequeno para avaliarmos a adesão do mercado”, explica.

O executivo destaca que a empresa está comprometida com a transição energética e que a estratégia é manter o preço o mais acessível possível para incentivar as empresas a adotar essa mudança. “O Be8 BiVant é um produto premium, voltado para clientes que acreditam na descarbonização e na transição energética, que assumiram compromissos públicos nessa área e que precisarão de um biocombustível como o nosso”, afirma.

A Be8 já está pronta para ampliar a produção a partir de sua unidade em Passo Fundo (RS), onde fica sua matriz. Além disso, a empresa iniciou um estudo geográfico para mapear os principais polos de produção e venda no país. “A Be8 tem apetite para investir. Somos uma empresa arrojada nesse sentido. Se houver um grande centro consumidor em São Paulo, por exemplo, podemos instalar uma



"A Vibra já investiu mais de R\$ 4 bilhões em transição energética, montante que ultrapassará R\$ 7 bilhões após a finalização da aquisição da Comerc, e está atenta a outras possibilidades de aquisições e parcerias"

Juliano Prado,
vice-presidente de Comercial
B2B da Vibra

planta por lá. Não há limitações; muito pelo contrário. Tudo já está planejado e os números para viabilidade econômica já estão definidos. Basta o mercado demandar, e nós estaremos prontos para atender", conclui Adas.

APOSTA NA TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

A Vibra é mais um grande player a investir de forma significativa na transição energética. Presente em todos os estados do país, com cerca de 8.300 postos da marca Petrobras, dois milhões de abastecimentos diários e 30 milhões de consumidores finais, a empresa inicia agora um novo ciclo de expansão, consolidando-se como a maior plataforma multienergia do Brasil.

Entre os lançamentos mais recentes, destaca-se o diesel Petrobras Grid, um combustível desenvolvido com avançada tecnologia de aditivação, que promete economia com manutenção e redução de custos. "Uma novidade que lançaremos em breve é um lubrificante destinado a motores mais modernos (EURO 6), que assegura maior compatibilidade com os atuais sistemas de controle de emissões, além de oferecer melhor desempenho em partidas a frio e menor consumo de combustível", antecipa Prado.

Para o segmento de veículos híbridos e elétricos, a empresa oferece o Lubrax Supera Premium 0W-20 e o Lubrax Supera Premium

5W-30, que auxiliam na redução do consumo de combustível em até 4,7%, conforme resultados do teste de Economia de Combustível da API Seq VI.

A Vibra possui um dos principais laboratórios de desenvolvimento de produtos da América Latina, com aproximadamente 50 profissionais, sendo dez totalmente focados em inovação.

FOCO NOS PESADOS

Prado destaca que, no segmento de veículos comerciais pesados, a Vibra investe no desenvolvimento de lubrificantes capazes de atender a limites ambientais mais rigorosos e oferecer maior proteção ao motor, aumentando a vida útil dos veículos. “Sabemos que mais da metade dos caminhões em circulação no país possui dez anos ou mais, o que gera maior demanda por manutenção. Por isso, é importante usar um combustível aditivado como o Diesel Grid ou lubrificantes de alta performance, como os da linha Lubrax”, explica. Ele acrescenta que o Diesel

Grid conta com aditivação exclusiva, composta por detergente, dispersante e antioxidante, que reduz em 76% os depósitos nos bicos injetores, diminuindo o tempo de parada e aumentando a disponibilidade da frota.

A empresa também lança um novo produto indicado para motores pesados movidos a diesel Euro 6 ou GNV pesados. Além disso, a Vibra trabalha para se tornar a principal rede de recarga elétrica do país, oferecendo soluções para clientes B2B e B2C, com estações públicas em estabelecimentos comerciais e recarga em postos urbanos e rodoviários.

A *startup* EZVolt, principal parceira da Vibra, possui a maior rede de recarga elétrica do país e é responsável pelo primeiro posto 100% elétrico do Brasil.

“A Vibra já investiu mais de R\$ 4 bilhões em transição energética, valor que ultrapassará R\$ 7 bilhões após a finalização da aquisição da Commerc, e está atenta a outras possibilidades de aquisições e parcerias”, finaliza. **CTM**



AÉREO 

Evolução na infraestrutura

Nos últimos 14 anos, as concessionárias foram responsáveis por 67,2% dos R\$ 48,79 bilhões investidos na infraestrutura aeroportuária, enquanto o governo federal contribuiu com 32,8% desse montante. Os dados são da Confederação Nacional do Transporte (CNT).

Desde 2011, quando a administração de aeroportos federais passou para a iniciativa privada, o número de decolagens cresceu 57,7%, e a satisfação dos passageiros apresentou avanços significativos, atingindo o nível máximo em uma média de 4,4 anos. Esse



progresso foi possível graças à Lei de Concessões, que completou recentemente 30 anos, e à melhoria da eficiência operacional dos aeroportos concedidos.

Rumo à expansão

A GOLLOG, unidade logística da GOL, inaugurou um Terminal de Cargas (TECA) próximo ao Aeroporto Internacional de São José dos Campos, em São Paulo, garantindo voos diretos para o Aeroporto Internacional Tom Jobim (GIG), no Rio de Janeiro.

Essa conexão direta otimiza a rota



de transporte, promovendo pontualidade e agilidade no desembarque de cargas, com entregas rápidas logo pela manhã e mais eficiência no período noturno. A GOLLOG opera 58 terminais de carga e 60 lojas, atendendo mais de quatro mil cida-

des em todo o Brasil.



AÉREO



Recorde em Importações



O Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro, o RIOgaleão, registrou em 2024 um novo recorde histórico em importações com US\$ 13,1 bilhões em mercadorias movimentadas. Esse número representa um aumento de 18% em valor e 16% em peso em relação ao ano anterior. O volume total de carga chegou a 59,7 mil toneladas, destacando-se pela alta

demanda de voos internacionais, especialmente dos EUA e Europa, além da nova rota de cargueiros da Atlas Air.

O crescimento foi impulsionado por diversos setores econômicos, como o transporte aéreo, com aumento de 22% em valor e 13% em peso, refletindo a expansão do polo de manutenção de aeronaves no Rio.

A indústria de Petróleo e Gás também contribuiu, com crescimento de 12% em valor, enquanto a indústria farmacêutica teve alta de 9% em valor e 3% em peso. O setor automotivo registrou um crescimento expressivo de 102% em valor e 193% em peso.

AQUAVIÁRIO

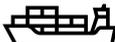


Expectativa de grandes investimentos

Os leilões das áreas PAR14 e PAR15 do Porto de Paranaguá, marcados para 30 de abril, prometem movimentar mais de R\$ 1,5 bilhão em investimentos. O aviso do leilão da área PAR14 foi

publicado no Diário Oficial da União. As áreas serão leiloadas pela Portos do Paraná na Bolsa de Valores (B3), em São Paulo, com foco na movimentação de granéis sólidos vegetais.



AQUAVIÁRIO 



Luiz Fernando Garcia, diretor-presidente da Portos do Paraná, destacou que os arrendamentos garantirão a plena capacidade operacional do Porto de Paranaquá, com grandes investimentos programados para os próximos anos. As melhorias nas áreas PAR14 e PAR15 aumentarão significativamente a capacidade de

movimentação: PAR14 passará de 170 mil para 323 mil toneladas e PAR15 de 115 mil para 191 mil toneladas anuais.

A área PAR14, com 82.436 m², terá um contrato de 35 anos e deve gerar R\$ 980 milhões em investimentos. Já o PAR15, com 43.279 m², também com contrato de 35 anos, atrairá R\$ 601 milhões. Ambos os arrendatários terão prazos para implementar melhorias, como a construção de novos berços no “Pier T” e a interligação com o Moegão, sistema ferroviário que integrará as operações portuárias.

Alta demanda em Santos

O Porto de Santos alcançou um marco histórico em 2024, com a movimentação de 179,8 milhões de toneladas de cargas, um aumento de 3,8% em relação ao ano anterior. Este desempenho consolidou o porto como o maior complexo portuário do Brasil, consolidando seu recorde anual



de movimentação de cargas.

Os resultados positivos foram



AQUAVIÁRIO 

verificados tanto nas exportações quanto nas importações. As exportações, que totalizaram 131,3 milhões de toneladas, tiveram um crescimento de 1,0% em relação a 2023. Já as importações atingiram 48,5 milhões de toneladas, marcando um expressivo aumento de 12,1%.

Um dos maiores destaques foi a movimentação de contêineres, que pela primeira vez superou a marca de 5 milhões de TEU (unidade equivalente a um contêiner de 20 pés). Com um crescimento de 14,7%, o Porto de Santos encerrou o ano com 5,4 milhões de TEU movimentados.

Modernização de hidrovias



O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) assinaram contrato para estruturar uma parceria público-privada (PPP) destinada à modernização das hidrovias dos rios Tapajós e Tocantins. O projeto, com aproximadamente 2.400 km de extensão, visa am-

pliar a infraestrutura logística do Brasil e fortalecer a integração regional.

A iniciativa busca viabilizar investimentos para aumentar a capacidade de transporte, realizar dragagens, melhorar a sinalização e garantir a segurança da navegação. Atualmente, essas hidrovias enfrentam desafios como restrições de calado, que dificultam a operação durante períodos de estiagem. A expectativa é que a melhoria da infraestrutura multiplique por dez o volume de cargas transportadas.

No rio Tapajós, o projeto pre-



NOTAS | Panorama Multimodal

AQUAVIÁRIO

tende viabilizar o escoamento de graneis sólidos vegetais oriundos do Mato Grosso, com destino a portos como Santa-rém (PA), Santana (AP) e Barcarena (PA). Já no Tocantins, a hi-

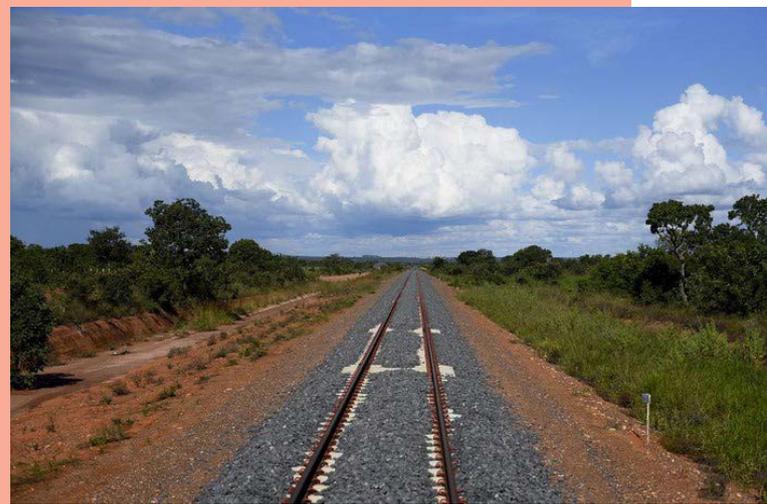
drovia conecta o Centro-Oeste ao Atlântico e, com novos investimentos, pode expandir a navegação a montante, incluindo melhorias no trecho entre Marabá (PA) e Barcarena (PA).

FERROVIÁRIO

Novos critérios para indenização

O Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT) publicou a Instrução Normativa nº 1/2025, que estabelece novos critérios para o cálculo da indenização de bens ferroviários. A medida visa garantir maior previsibilidade e segurança jurídica no processo de devolução de trechos ferroviários inativos promovendo a modernização do setor.

A norma foi elaborada de forma colaborativa com o setor regulatório e com o Tribunal de Contas da União (TCU), no contexto da repactuação do contrato da Rumo, concessionária da Malha Sul. O secretário nacional de Transporte Rodovi-



ário, Leonardo Ribeiro, destacou que a norma traz um modelo de precificação transparente e equilibrado, garantindo a justa valoração dos bens ferroviários e incentivando a devolução de trechos ociosos.

A regulamentação adota princípios de razoabilidade e eficiên-



FERROVIÁRIO



cia e padroniza a indenização de trilhos considerados inservíveis, com base no padrão mínimo de perfil TR-45 (45 kg/m). Além disso, a indenização dos dormentes

leva em consideração a geometria da via, com ajustes para trechos críticos como curvas e pontes, assegurando a segurança e a eficiência operacional.

Passarela MRS



A MRS Logística iniciou a construção de uma passarela para pedestres em Sarzedo, na Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH). De acordo com a empresa, a iniciativa busca aumentar a segurança dos pedestres que circulam pela área, reduzindo o risco de acidentes ferroviários e contribuindo para a mobilidade urbana.

A nova passarela ligará a Rua Angelim à Rua Três, próximas à Avenida Rouxinol, nos bairros

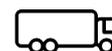
Serra Azul e Riacho da Mata. A estrutura será metálica e contará com um sistema de iluminação adequado às necessidades do local, garantindo visibilidade e segurança em toda a área ao redor.

O projeto da passarela em Sarzedo faz parte do Plano de Investimentos da MRS Logística e está alinhado com o processo de renovação da concessão da companhia, aprovado em julho de 2022 pelo Ministério dos Transportes, em conjunto com outros órgãos de controle e esferas de governo.

A MRS administra uma malha ferroviária de 1.643 km nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, região que concentra cerca da metade do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.



RODOVIÁRIO



Investimento histórico



O Grupo CCR anunciou o maior investimento da história da companhia em 2024, totalizando R\$ 7,22 bilhões. O montante, 19,7% superior aos R\$ 6,03 bilhões investidos em 2023, será destinado a projetos nas áreas de rodovias, mobilidade urbana e aeroportos.

Entre os principais projetos, destacam-se a duplicação da Serra das Araras (RJ), a ampliação da capacidade de tráfego na Rodovia Presidente Dutra (SP), a recuperação do pavimento do Sistema Anhanguera-Bandei-

rantes (SP) e a modernização de 10 aeroportos nas regiões Sul, Centro-Oeste e Nordeste. Também está prevista a conclusão da entrega de 36 novos trens e a reforma de 12 estações nas Linhas 8 e 9 do sistema de trens metropolitanos de São Paulo.

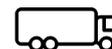
Atualmente, o Grupo CCR está conduzindo um dos maiores programas de desenvolvimento de infraestrutura do Brasil, com um investimento comprometido em seu plano de negócio de quase R\$ 50 bilhões.

Com a conquista das concessões rodoviárias da Rota Sorocabana (SP) e do Lote 3 do Paraná, a Companhia incorporou ao seu portfólio um capex estimado em R\$ 19 bilhões.

Defasagem no valor do frete

Uma pesquisa da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística) revelou que a defasagem no va-

lor do frete rodoviário de cargas permanece preocupante, com uma média de 13%. O desajuste é de 10,6% no transporte de carga



fracionada e 14,7% na carga locação. Segundo o levantamento, mesmo com a estabilização de custos em 2024, o valor do frete não foi suficiente para cobrir as perdas acumuladas nos últimos anos.

O combustível, que teve alta de 12,6% nos últimos três anos, e o aumento no preço dos caminhões, que subiram 51,6% no mesmo período, são fatores que

pressionam os custos operacionais. O Índice Nacional de Custos de Transporte (INCT) também refletiu essa disparidade, registrando um aumento significativo nos custos nos últimos três anos.

Outro fator agravante é a complexidade das tarifas e taxas adicionais na cobrança do frete, o que tem gerado insatisfação entre transportadores. Em nota, a entidade informou que muitos contratantes não remuneraram adequadamente os serviços, especialmente em situações excepcionais que exigem serviços extras. Isso impacta a saúde financeira das empresas de transporte, que acabam cobrando custos adicionais com tarifas básicas.

Recorde de leilões rodoviários

O Ministério dos Transportes anunciou o programa de concessões rodoviárias que terá investimentos de R\$ 161 bilhões. Serão 8.449 quilômetros de rodovias beneficiadas e 15 leilões programados para 2025. O minist

tro dos Transportes, Renan Filho, destacou que o modelo visa garantir mais eficiência, segurança e menor custo para os cidadãos, ao mesmo tempo em que atrai investimentos privados.

O novo programa contempla



NOTAS | panorama multimodal

RODOVIÁRIO



projetos em todas as regiões do Brasil, com destaque para rodovias como a BR-116/BA/PE e os Lotes 4 e 5 das Rodovias Integradas do Paraná. Em dois anos, o Ministério dos Transportes realizou nove leilões, com a captação

de R\$ 108,3 bilhões.

Além do programa de concessões, o governo anunciou que dará continuidade ao Novo PAC, com R\$ 280 bilhões destinados à infraestrutura de transportes. Desses, R\$ 185,8 bilhões serão aplicados em rodovias, com 13 dos 15 projetos do programa de 2025.

Outra frente será a continuidade do programa criado em 2023 para revisar contratos antigos de concessões com obras paralisadas para corrigir deficiências. Segundo o Ministério dos Transportes, o investimento para essa iniciativa é de R\$ 38 bilhões.

Acervo
Digital
1963



transporte
Todos os modais MODERNO

2024



**Tenha as melhores publicações
do setor de transporte e logística
do país na palma da mão**



acervodigitalotm.com.br

UM RECONHECIMENTO
ÀS MAIORES
E MELHORES EMPRESAS
E UMA OPORTUNIDADE
DE NETWORKING:
UMA RECEITA
PREMIUM COM 38 ANOS
DE SUCESSO.



Completando 38 anos de premiações ininterruptas, o evento **Maiores do Transporte & Melhores do Transporte** se consolidou, não só como uma das mais cobiçadas premiações do setor, como também se tornou um momento único para fazer networking.

Reunindo em um só lugar as lideranças de um setor que movimentou cerca de R\$ 4,18 trilhões (equivalente a **38,5% do PIB** de 2023), Maiores do Transporte & Melhores do Transporte torna possível aproximar e conectar players do setor de transporte, da logística e da indústria da tecnologia, gerando sinergia em negócios, além, é claro, de premiar as empresas que se destacaram no exercício de 2024.

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



Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

EDIÇÃO :

**COM MIL EXEMPLARES
DISTRIBUÍDOS DURANTE
O EVENTO**



EVENTO:

**25
NOV**

Hotel

